

**В. Г. ФЕДОРЕНКО**

**ОСНОВИ  
ЕКОНОМІЧНОЇ  
ТЕОРІЇ**

**ПІДРУЧНИК**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**В. Г. Федоренко, Ю. В. Ніколенко, О. М. Діденко,  
М. П. Денисенко, М. М. Руженський**

# **Основи економічної теорії**

*Видання друге,  
перероблене і доповнене*

*За науковою редакцією доктора економічних наук,  
професора, академіка УАН Федоренка В. Г.*

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

НБ ПНУС



718281

**Київ - Алерта - 2007**

ББК 65.9(2)  
УДК 330(075.8)  
074

Гриф надано Міністерством освіти і науки України  
(Лист №14/18.2-2806 від 27.12.2004 р.)

Рецензенти:

**М. Г. Чумаченко** – доктор економічних наук, професор, Академік НАН України, радник президії НАН України, Президент Академії економічних наук України;

**В. Ф. Бесєдін** – доктор економічних наук, професор, зав. відділом науково-дослідного економічного інституту Мінекономіки.

**В. Г. Федоренко, Ю. В. Ніколенко, О. М. Діденко,  
М. П. Денисенко, М. М. Руженський**

074 Основи економічної теорії: Підручник / За науковою ред. проф. Федоренка В. Г. – 2-ге вид. перероблене і доповнене. – К.: Алерта, 2007. – 519 с.

ISBN 966-8533-56-9

У другому виданні додатково розглянути питання професійного навчання безробітних в Україні, показана роль інтелектуального капіталу в сучасних умовах інформаційної економіки.

У підручнику розкрито загальні засади економічного розвитку, сутність економічних систем, питання мікро- та макроекономіки, світового господарства, а також зміст основних економічних категорій, явищ, законів. Особливу увагу приділено функціонуванню ринкової системи господарювання на основі поєднання механізму ринку і регулюючої ролі держави. Окреслено загальну картину сучасного глобалізованого світу, перспективи вітчизняної економіки, місце економіки України в системі світового господарства.

Для студентів вищих навчальних закладів.

Може бути корисним також професорсько-викладацькому складу, економістам-практикам, аспірантам, підприємцям, усім, хто цікавиться сучасною економічною наукою.



ББК 65.9(2)  
УДК 330(075.8)

Федоренко В. Г., Ніколенко Ю. В.,  
Діденко О. М., Денисенко М. П.,  
Руженський М. М., 2005

© Федоренко В. Г., Ніколенко Ю. В.,  
Діденко О. М., Денисенко М. П.,  
Руженський М. М., перероблення і  
доповнення, 2007

© Видавництво "Алерта", 2007

ISBN 966-8533-56-9

## ВСТУП

У другому виданні додатково розглянути питання професійного навчання безробітних в Україні, а також показана роль інтелектуального капіталу в сучасних умовах інформаційної економіки, звертається особлива увага на людський капітал. Зазначено, що людський капітал є міра втіленої в людині здібності приносити дохід. Відмічено, що людський капітал включає природні здібності й талант, а також освіту й набуту кваліфікацію. Все це пов'язано з тим, що нинішня соціально-економічна ситуація в Україні особливо потребує підвищення цінності та суспільного престижу знань, освіченості, інтелігентності, духовного розвитку, внутрішньої культури людини-працівника.

Реформування економічної системи, соціальні, політичні, інституціональні та інші трансформаційні зрушення, що відбуваються в Україні, спонукають до пошуку дієвих методів та напрямів утвердження ринкових відносин, формування соціально-орієнтованої економіки. В цих умовах особливої ваги набуває економічна теорія, яка належить до фундаментальних наук, що безперервно розвиваються шляхом виникнення і розвитку нових наукових шкіл, напрямків дослідження. Цей розвиток ґрунтується на узагальненні досвіду, суспільної практики, що дозволяє уточнити або вилучити з арсеналу наукових здобутків ті економічні концепції, які не витримали випробування часом.

Трансформаційні зрушення в економічній системі, з одного боку, породжують необхідність у ґрунтовних теоретичних дослідженнях ринкових перетворень, а з іншого – потребу не тільки в осмисленні нових реалій соціально-економічного розвитку суспільства, а й у засвоєнні системи економічних знань майбутніми фахівцями незалежної України. Кожний із них повинен не тільки оволодіти певною сумою економічних знань, а й уміти приймати оптимальні за своїм характером рішення у своїй діяльності, давати належну оцінку тим соціально-економічним процесам, які мають місце в суспільстві. Сприяти цьому певною мірою і покликаний пропонований підручник з основ економічної теорії.

Структура підручника, послідовність і взаємозв'язок його розділів, глав і параграфів спрямовані на реалізацію мети авторського колективу – сприяти підготовці нової генерації фахівців незалежної України, здатних розв'язувати складні господарські проблеми сучасності. При

цьому колектив авторів намагався побудувати викладення матеріалу підручника таким чином, щоб він міг широко використовуватися студентами всіх спеціальностей.

Підручник підготували: Федоренко В. Г., доктор економічних наук, професор кафедри економіки та підприємництва ІПК ДСЗУ, першій віцепрезидент всеукраїнського союзу сприяння інвестицій і інновації в економіку України, академік УАН (Вступ, глави 1, 2, 3, 4, 11, 20, 21); Ніколенко Ю. В., доктор економічних наук, професор, зав. кафедри економіки Академії муніципального управління, академік Академії Вищої Школи України (глави 1, 2, 4); Діденко О. М., кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва ІПК ДСЗУ (глави 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12); Денисенко М. П., доктор економічних наук, професор кафедри економіки і підприємництва ІПК СЗУ, академік Академії будівництва України (глави 17, 10); Руженський М. М., кандидат економічних наук, доцент, начальник навчально-методичного відділу ІПК СЗУ (глави 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20, 21).

# РОЗДІЛ I

## ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

- Глава 1** Економічна теорія як наука: предмет, метод і функції
- Глава 2** Виробнича діяльність суспільства
- Глава 3** Сучасні економічні системи
- Глава 4** Власність в економічній системі

## 1.1. Поняття економіки та виробничих відносин

Економічна теорія відноситься до тих наук, які вивчають економіку в цілому, сутність основних понять, загальні взаємозв'язки та залежності між ними безвідносно до конкретних форм. Як відомо, національна економіка кожної країни складається з різноманітних галузей, кожна з яких має свої, притаманні лише їй, специфічні особливості господарської діяльності. Разом з тим, ці галузі між собою тісно пов'язані і взаємозумовлені. Економічні відносини між ними і всередині них будуються на основі загальних принципів і моделей господарської діяльності, мають одні і ті соціально-економічні наслідки, однаково позначаються на житті як суспільства в цілому, так і кожного його члена. Саме ці відносини формують економічне середовище, складають систему економічних законів і закономірностей, які обумовлюють поведінку всіх господарюючих суб'єктів як на мікро-, так і макрорівнях і цим самим виражають логіку економічного життя. Коротко цю систему економічних відносин називають економікою, а науку, яка її вивчає – економічною теорією.

Для розкриття економіки як науки, необхідно показати сутність принаймні двох важливих категорій: “економіка” й “економічна теорія”. При цьому слід зауважити, що теорія – це форма наукового пізнання, яка дає уявлення про певну об'єктивну дійсність як цілісну систему. Отже, економічна теорія має бути наукою про економіку як цілісну систему, в якій все пов'язане.

В економічній літературі даються різні визначення **поняття економіки як науки**. Нагадаємо найбільш відомі з них:

- **економіка** – наука про виробничу діяльність та обмін її результатами між людьми;

- **економіка** вивчає рух економічного життя: тенденції розвитку цін, виробництва, безробіття тощо. У міру вивчення цих явищ вона допомагає розробити політику, реалізуючи яку, уряд зможе впливати на економічний розвиток;

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

- **економіка** вивчає, яким чином людина здійснює організацію виробництва і споживання;

- **економіка** вивчає гроші, капітал, його форми й багатство.

Кожне з цих визначень відображає певний аспект економічних відносин, хоч і не охоплює повністю всю систему. Водночас усі вони показують, що економіка безпосередньо пов'язана з виробництвом, зі створенням матеріальних і духовних благ.

Як відомо, суспільне виробництво має дві сторони: технічну і суспільну. Технічну виражають продуктивні сили, а суспільну – виробничі відносини, вони складаються з двох основних частин: засобів виробництва і трудових ресурсів, які приводять їх у рух, тобто використовують для створення матеріальних і духовних благ. Продуктивні сили виражають відносини “людина – природа”. Ці відносини вивчаються природничими і технічними науками. Суспільну сторону виробництва представляють виробничі відносини. До їх вивчення зводиться весь зміст економічних наук.

Отже, предметом економічної теорії як науки є виробничі відносини. У літературі дається таке їх визначення: **виробничі відносини** — це відносини, що складаються у суспільстві з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і духовних благ. Таке їх тлумачення в основному характерне для марксистської політичної економії, хоча в немарксистських джерелах воно також не заперечується. Так, відомі американські вчені, як Д. Бегг, С. Фішер, Р. Дорнбуш зазначають, що предмет економічного аналізу – це складова людської поведінки, яка пов'язана з виробництвом, обміном і використанням благ і послуг.

Можна собі уявити, як ускладнюються ці відносини у розвинутому індустріальному суспільстві, коли йдеться про виробництво мільйонів найменувань різноманітної продукції, про різноманітні інтереси та потреби членів суспільства, про неоднаковий соціально-економічний стан окремих груп населення, а отже, і різні можливості придбання ними необхідних благ і послуг. Щоб економічні відносини систематизувати і представити як логічну цілісну систему, економісти, як правило, їх **класифікують за характером функціонування** і ролі у суспільному виробництві, виділяючи такі групи:

- соціально-економічні відносини;
- конкретно-економічні відносини;
- загальні організаційно-економічні відносини.

**Соціально-економічні відносини** іноді представляють як *відносини “людина – людина”*. Наприклад, привласнення виробленого продукту, розподіл між людьми створених матеріальних і духовних благ. Це виробничі відносини. Вони виражають ті соціально-економічні стосунки, які виникають між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і духовних благ.

Дана система відносин найповніше відображає соціальну сторону економіки і показує:

- хто володіє економічною владою, тобто привласнює засоби виробництва
- вирішальні умови господарської діяльності;
- як, за яких суспільних умов і скільки трудівник працює на себе та на інших членів суспільства;
- кому дістаються продукти праці суспільства, тобто хто привласнює результати виробництва.

У господарстві кожної країни є також відносини, які можна представити як *“виробництво – виробництво”*. Вони виникають у процесі обміну засобами виробництва, трудової діяльності, кооперації праці, фінансових результатів тощо. Ці економічні відносини стосуються організації виробництва, тому їх називають **організаційно-економічними**. Система даних відносин фактично охоплює весь господарський механізм, за допомогою якого здійснюється регулювання національного господарства.

У сукупності організаційно-економічних відносин можна виділити: **конкретно-економічні відносини** – це господарський механізм окремих галузей промисловості, будівництва, сільського господарства тощо.

## 1.2. Функції економічної теорії

Незважаючи на те, що економічна теорія становить собою систему теоретичних наук, їх вивчення має велике значення в практичному аспекті. Звичайно вони не дають конкретних рецептів, але розкривають закономірності та загальні тенденції економічного розвитку, теоретичні моделі поведінки господарських суб'єктів, тобто озброюють знаннями, без яких не можна вирішити жодне конкретне питання. У цьому своєрідне і виключно практичне значення економічної теорії.

У цілому функції економічної теорії можна подати схематично (рис. 1.2.).



Рис. 1.1. Функції економічної теорії

### 1.2.1. Формування економічного мислення

Головне завдання, а отже, і функція економічної теорії полягає в тому, щоб дати відповідь на головні економічні питання, які цікавлять усіх членів суспільства. У нинішніх умовах переходу до ринку люди насамперед хочуть знати:

- що собою являє ринкова економіка, як вона функціонує;
- чим обумовлюються притаманні їй піднесення і спади національного виробництва, інфляція і безробіття;
- які заходи впливають на рівні споживання та інвестицій, на курси гривні і торговельні баланси, заробітну плату і ціни;
- у чому полягає суть монетарної і фіскальної політики;
- яким має бути обсяг грошової маси в обігу;
- як формується бюджет, відсоткова ставка, що таке державний борг та інше.

Ділових людей і підприємців хвилюють питання:

- в яких межах і формах буде проводитися подальше законодавче забезпечення і державне регулювання підприємницької діяльності;
- які основні принципи цієї форми господарювання;
- які найважливіші чинники, що визначають логіку її функціонування.

Небайдужі людям і проблеми міжнародного характеру, їх, зокрема, цікавить: який рівень життя в інших країнах світу і чим пояснюється ця різниця; яка господарська система краща, тобто забезпечує більший економічний ефект і краще слугує людині; що являє собою, наприклад,

“шведська модель суспільного розвитку”; для чого здійснюється економічна інтеграція в західно-європейських країнах тощо.

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

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

Така форма мислення не є науковою. Вона ґрунтується на окремих поверхових і односторонніх відомостях про економіку. Часто те, що здавалося б абсолютно істинним, при детальному дослідженні може перетворитися в абсолютну безглуздість. На буденне мислення часто впливають такі фактори, як традиції, звичаї, натура людини та ін.

Для об'єктивної оцінки необхідно проаналізувати величезну кількість статистичних даних, які всебічно характеризували б те чи інше економічне явище і дали б можливість зробити суттєві узагальнення й висновки, а отже, й сформулювати окремі економічні категорії та економічні закони. Тому формування наукового мислення безпосередньо пов'язане з пізнавальною функцією.

### 1.2.2. Пізнавальна функція

Суть пізнавальної функції полягає в тому, щоб глибоко й всебічно вивчати виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ і послуг протягом усієї історії людського суспільства, виявляти закони й тенденції економічного прогресу. Вивчення економічної теорії, головним чином, зводиться до пізнання економічних законів і категорій, які виражають глибинну суть конкретної, завжди визначеної економічної системи.

Економічні категорії – це узагальнюючі поняття, які виражають суттєві сторони економічних явищ і процесів.

Кожна категорія виражає окремі сторони економічних відносин, а в сукупності вони характеризують економічний лад суспільства в цілому. Наприклад, щоб розкрити суть ринкової економіки, необхідно глибоко оволодіти цілою системою економічних категорій, починаючи з товару, грошей, вартості, ціни і закінчуючи маркетингом і менеджментом.

Введення і пізнання економічних категорій – важливий, але не останній крок на шляху проникнення в суть економічних явищ. Як відомо, економічні відносини розвиваються за певними економічними законами. З'ясування

іманентних кожній системі економічних законів і є головним завданням курсу “Економічна теорія”.

Економічні закони — це стійкі, істотні, причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності між явищами і процесами економічного життя.

Якщо економічна категорія виражає який-небудь один момент або одну сторону економічних відносин, суть одного явища, то економічні закони розкривають взаємозв'язок, внутрішню залежність кількох або багатьох однопорядкових явищ. Крім того, в категоріях фіксується статичний стан, а в законах – динаміка, процеси руху й розвитку економічного життя. Пізнання економічних законів дає змогу визначити основні тенденції економічного розвитку суспільства, передбачити його перспективу і зорієнтувати поведінку господарюючих суб'єктів відповідно до певного економічного середовища. Адже економічний розвиток відбувається відповідно до вимог економічних законів. Вони фактично означають логіку економічної поведінки. Суспільство одержить найбільший економічний ефект, коли організуватиме свою діяльність для створення широкого простору для дії економічних законів. Саме у цьому й полягає зміст використання законів. І навпаки, коли свідомо організована господарська діяльність суперечить логіці законів, то це призводить до великих збитків.

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

### 1.2.3. Практична та методологічна функції

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

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

Нарешті, існує і методологічна функція економічної теорії, коли теорія виступає теоретичною основою конкретно-економічних наук, тобто розробляє загальні методологічні принципи, без яких не можна обійтися при проведенні скільки-небудь ґрунтовного конкретно-економічного аналізу. Наприклад,

економічна теорія формулює загальні принципи маркетингової діяльності підприємств, які можуть бути використані в багатьох галузях, зокрема, під час організації маркетингу туризму тощо.

### 1.3. Методи економічного аналізу

Економічна теорія, як і будь-яка інша наука, має властиві їй методи економічних досліджень. Методи економічного аналізу являють собою сукупність способів і засобів вивчення та прогнозування як економіки в цілому, так і окремих її складових елементів.

У цілому методи економічного аналізу наведені на рисунку 1.2.

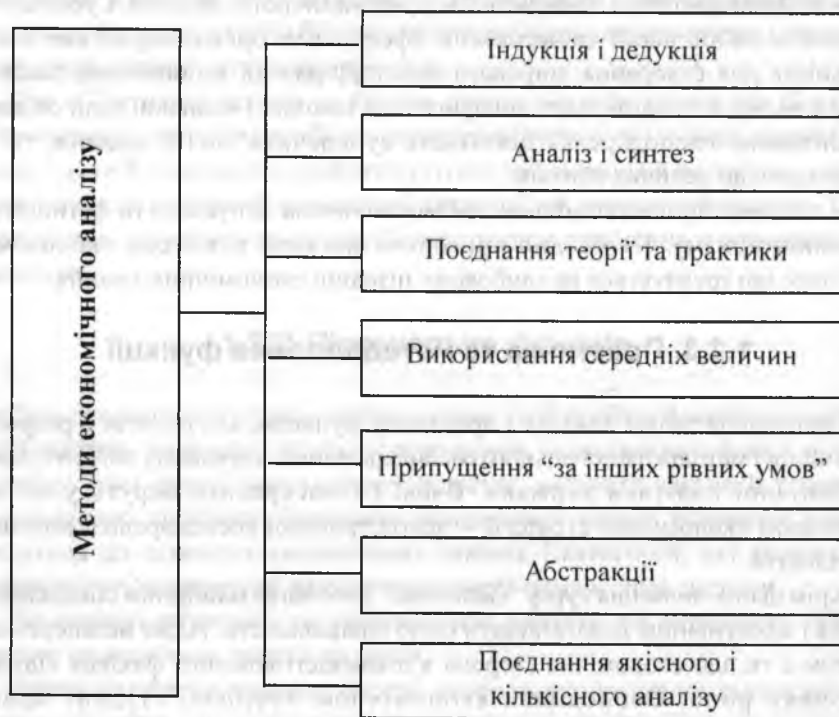


Рис. 1.2. Методи економічного аналізу

#### 1.3.1. Об'єктивний і суб'єктивний аналіз

В економічному аналізі, насамперед, необхідно розрізнити два підходи до трактування самої системи економічних відносин: *об'єктивний і суб'єктивний*. *Об'єктивний підхід* означає трактовку економічних відносин як таких, що складаються і розвиваються незалежно від волі і свідомості людини. Суспільство, щоб досягти максимального результату, має вивчати дію економічних законів і відповідно до їх механізмів будувати свою господарську практику. Така методологія характерна для марксистської політичної економії. Наприклад, одним із важливих законів цієї науки є закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру продуктивних сил. Розвиток останніх неминуче обумовлює вдосконалення виробничих відносин. Цим пояснюється поступальний розвиток суспільства: починаючи від первісного суспільства до сучасної цивілізації.

*Суб'єктивний метод* економічного аналізу виходить з того, що будь-яка економічна ситуація визначається суб'єктивною діяльністю людей. Якщо підприємство працює рентабельно, то це означає, що ним керує талановитий менеджер, який вдало генерує нові ідеї і вміло організовує колектив на їх реалізацію. І навпаки, якщо справи на підприємстві складні, то причини цього треба шукати не в якихось об'єктивних обставинах, а в методах господарювання.

Відповідно до цього підходу економічна теорія – це наука про людську діяльність, що визначається обмеженістю ресурсів і необмеженістю потреб, задоволення яких є метою цієї людської діяльності. Економіка стає, таким чином, теорією вибору, здійснюваного господарюючим суб'єктом з різних варіантів і способів використання виробничих ресурсів.

#### 1.3.2. Індукція і дедукція

У процесі аналізу економісти можуть просуватися як від теорії до фактів, так і від фактів до теорії. Це означає, що економісти застосовують і індуктивний і дедуктивний методи.

Під *індукцією* розуміють *виведення принципів із фактів*. Починаємо з нагромадження фактів, які потім систематизуються і аналізуються таким чином, щоб можна було вивести узагальнення або принципи. Індукція означає шлях від фактів до теорії, або від одиничного до загального.

Наприклад, щоб передбачити тенденції продуктивності праці на підприємстві, треба проаналізувати всі фактори, які на неї впливають (технічний прогрес, кваліфікацію працівників, організацію виробничого процесу та ін.), визначити рівень впливу кожного з них і лише тоді одержимо загальний показник динаміки продуктивності праці в тому періоді, який нас цікавить.



Економісти часто вирішують своє завдання, починаючи з рівня теорії, а потім перевіряють або заперечують дану теорію, звернувшись до фактів. Це вже **дедуктивний метод** (або гіпотетичний метод). Таким чином, економісти можуть посилалися на випадкові спостереження, абстрактні висновки, логіку або інтуїцію, щоб сформулювати попередній, не перевірений принцип, що називається гіпотезою. Наприклад, можна припустити, керуючись “кабінетною логікою”, що споживачам доцільно купувати більшу кількість продукту тоді, коли ціна на нього нижча, а не коли вона висока. Правильність цієї гіпотези потім має бути перевірена систематичним і багаторазовим вивченням відповідних фактів.

Дедуктивний метод означає шлях від загального до одиничного, від теорії до фактів.

### 1.3.3. Метод аналізу та синтезу

Багатогранність відносин, що виникають у процесі економічної діяльності, вивчаються за допомогою аналізу і синтезу. Аналіз – це процес розумового або фактичного розкладання цілого на складові. Синтез означає поєднання різних елементів, сторін предмета в єдине ціле.

Такий аналіз дає можливість вивчити окремі сторони об'єкта, зробити низку наукових абстракцій, виявити певні поняття. Подальше поєднання їх призводить до вивчення більш глибокої сутності цілого. Наприклад, величина попиту залежить від багатьох факторів: ціни на даний товар, доходу споживачів, наявності товарів-замінників і т.п. Щоб мати уявлення про попит на даний товар, треба вивчити всі ці зв'язки. Інший приклад. Ціна визначається великою сукупністю факторів: попитом, пропонуванням, корисністю товару чи послуги, конкуренцією. Всі ці фактори треба детально проаналізувати, щоб зрозуміти суть цієї категорії.

### 1.3.4. Поєднання теорії та практики

В економічному аналізі важливо дотримуватися принципу поєднання теорії і практики. Справа в тому, що жодна наукова теорія, у т.ч. й економічна, не володіє абсолютною точністю. Теорія визначає тенденції. Корисність і значення економічної теорії залежить від того, наскільки успішно вона пояснює і прогнозує тенденції явищ, які вивчаються. З цією метою теорії постійно перевіряються практикою. У результаті подібної перевірки теорії нерідко модифікуються, вдосконалюються, а інколи від них доводиться навіть відмовлятися.

Факти, тобто реальна поведінка господарюючих суб'єктів та інститутів у процесі виробництва, обміну і споживання товарів і послуг, з часом

змінюються. Тому необхідно постійно звіряти існуючі принципи і теорії із економічним середовищем, що змінюється. Історія економічних ідей показує, що багато у свій час правильних узагальнень економічної поведінки застарівали із зміною умов. З цього випливає, що процес перевірки і вдосконалення теорій є принциповим для розвитку економіки як науки.

Наукова теорія оперує економічними фактами, які, як правило, дуже різноманітні. Економічні узагальнення тому часто формуються у вигляді середніх даних або статистичних вірогідностей. Наприклад, коли економісти говорять, що в 2001 р. середньомісячна заробітна плата працівників, зайнятих у галузях економіки України, становила 311 грн, то тим самим робиться узагальнення. Зрозуміло, що деякі працівники отримували набагато більшу заробітну плату, в той час як значна їх частина – значно меншу. Подібні узагальнення за правильного їх застосування і трактування можуть мати великий сенс для аналізу розвитку явища.

Подібно іншим ученим, економісти використовують у побудові своїх узагальнень припущення “за інших рівних умов”. Іншими словами, вони припускають, що всі інші змінні, за виключенням тих, які вони в даний момент розглядають, залишаються незмінними. Такий метод спрощує процес аналізу шляхом виділення досліджуваного зв'язку.

Наприклад, під час аналізу зв'язку між ціною продукту “X” і купленою кількістю цього продукту надзвичайно важливо застосувати припущення, що з усіх факторів, які здатні вплинути на куплену кількість „X” (скажімо, ціни інших товарів-замінників, доходи, смаки споживачів), лише ціна “X” змінюється. При цьому економіст отримує можливість зосередити свою увагу на співвідношенні “ціна X – закупка X”, ігноруючи вплив інших змінних.

У природничих науках, як правило, можна провести контрольні експерименти, за яких “всі інші умови” дійсно зберігаються незмінними або практично незмінними. Тому передбачуваний зв'язок між двома змінними вчений у змозі емпірично оцінити з більшою точністю. Проте економіка – не лабораторна наука. Емпірична перевірка економічних закономірностей базується на реальних явищах, які виникають у процесі функціонування економіки. У такому досить хаотичному середовищі “інші умови” змінюються. Незважаючи на розвиток складних статистичних методів збереження рівності “інших умов”, ці методи виявляються далеко не досконалими. В результаті економічні принципи меншою мірою строгі і не такі чіткі, ніж принципи лабораторної науки.

### 1.3.5. Абстрактний метод

Метод наукової абстракції передбачає вилучення з аналізу другорядних фактів, які не мають істотного значення. На жаль, абстрактний характер економічної теорії спонукає нетямущих людей розцінювати цю теорію як щось непрактичне і нереальне. У дійсності економічні теорії практичні саме тому, що вони становлять собою абстракції. Світ реальності надто складний і заплутаний, щоб його можна було представити строго впорядкованим. Економісти будують свої теорії з метою виявити логічний зміст у хаотичному наборі фактів, який у іншому випадку вводив би в оману і не приносив би ніякої користі.

### 1.3.6. Поєднання якісного і кількісного аналізу

Економічні процеси мають кількісну і якісну сторони. Тому вони мають вивчатися з цих обох боків. Якісна сторона виражає суть явища, а кількісна – величину даної якості.

Економічна теорія вивчає виробничі відносини в кількісній і якісній визначеності. Для економіста, наприклад, важливо розкрити не лише суть заробітної плати, а й визначити її величину та частку у формуванні життєвих засобів. Крім того, економічна теорія враховує, що кількісні зміни неминуче ведуть і до якісних змін. Так, нарощування здійснюваних нині в Україні трансформаційних перетворень сприяє поступовому становленню соціально орієнтованої ринкової економіки.

Для економічного аналізу характерне широке використання математичних моделей, побудова різноманітних графіків, діаграм, що відображають поведінку господарюючих суб'єктів на мікро- і макрорівнях у залежності від постійно змінюваних ринкових умов. Побудова моделей базується на узагальненні статистичних даних. Використовуються ці моделі для кількісних прогнозів.

Під час оцінки теорії важливо пам'ятати, що вона не може бути справедливою абсолютно для всіх випадків. Це стосується будь-якої галузі науки. Наприклад, закон Бойля–Маріотта у фізиці: добуток об'єму даної маси ідеального газу і його тиску є сталим за сталої температури. Закон виходить з передбачення, що окремі молекули газу ведуть себе подібно до крихітних еластичних білярдних кульок. Сьогодні фізики знають, що в дійсності молекули газу не завжди ведуть себе подібним чином, закон Бойля–Маріотта не спрацьовує за крайніх значень тиску і температури. Незважаючи на це, у більшості випадків він прекрасно визначає динаміку температури газу за зміни тиску і об'єму і є важливим інструментом проведення наукових досліджень та інженерних розрахунків.

В економіці ситуація може складатись подібним чином. Наприклад, фірма не завжди максимізує свій прибуток. Тому теорія, що розрахована на максимізацію прибутку, не завжди прийнятна. Проте ця теорія пояснює широкий спектр явищ стосовно господарської діяльності та еволюції як фірм, так і окремих галузей і економіки в цілому. Така теорія є важливим інструментом у руках менеджерів і спеціалістів, які відповідають за розробку економічної політики і прийняття господарських рішень на мікро- і макрорівнях.

### 1.4. Позитивна і нормативна економіка

Під час вивчення економіки важливе значення має розмежування двох її складових. Перша отримала назву “економіка позитивна”, друга – “економіка нормативна”.

*Позитивна економіка передбачає проведення такого аналізу, в процесі якого розкриваються об'єктивні основи економічного розвитку і дається наукове обґрунтування функціонування певної економічної системи.* Позитивна економіка ставить за мету пояснити, як суспільство приймає рішення стосовно споживання, виробництва та обміну благ. Такі дослідження дозволяють пояснити, чому економіка функціонує так, і дати дані для передбачення реакції економіки на ті чи інші зміни ситуації.

*Нормативна економіка дає рекомендації, які базуються на судженнях з позиції особистих цінностей.*

У позитивній економіці дослідник здійснює аналіз як неупереджений вчений. Якими б не були його політичні орієнтації, якими б не були уявлення про майбутнє або про те, що таке “добре”, він, насамперед, намагається пізнати, як реально функціонує дана економічна система. На цій стадії немає місця судженням з точки зору особистих орієнтацій. У цьому випадку позитивна економіка схожа на природничі науки, такі як фізика, геологія або астрономія.

Так, економісти, політичні переконання яких дуже різні, всі погодилися б з тим, що ціна товару збільшиться, якщо держава підвищить податок на товар. Інша справа – чи бажане це підвищення? Це питання стосується вже нормативної економіки і могло б викликати суперечливі судження. Всі економісти одностайно визнали б і таке твердження позитивної економіки, що сприятливі кліматичні умови будуть збільшувати виробництво пшениці, знизять на неї ціни і підвищать рівень її споживання. Отже, економічні положення позитивної економіки не викликають сумнівів щодо їх справедливості серед широкого

Поряд із цим існує значне коло проблем, які залишаються недостатньо з'ясованими і відносно яких серед економістів не існує єдиної думки. Звичайно, наукові дослідження вирішують деякі з них, але при цьому неминуче виникають нові проблеми, які формують нові відносини.

Нормативна економіка базується на судженнях з точки зору суб'єктивних цінностей, а не на пошуках об'єктивної істини. Приклад, який включає елементи позитивної і нормативної економіки: "люди похилого віку здійснюють більші медичні витрати порівняно з іншою частиною населення, і держава мала б субсидувати ці витрати". Перша частина цього положення – передбачення, згідно з яким люди похилого віку здійснюють високі медичні витрати, відноситься до позитивної економіки. Це припущення констатує реальні факти суспільного життя, і ми можемо за допомогою детальних досліджень показати, правильне це твердження чи ні. Правомірність другої частини положення – рекомендація стосовно того, що має робити держава – ніколи не може бути доведена, якби не були застосовані методи дослідження. Це не що інше, як ціннісне судження, що базується на почуттях людей, які висловлюють цю пропозицію. Багато людей можуть поділяти цю суб'єктивну думку, виходячи з того, що всі члени суспільства повинні мати однакові можливості оплати предметів першої необхідності, а також виділяти певні кошти на відпочинок та придбання предметів розкоші. Але інші резонно могли б з цим не погодитися, вважаючи, що краще спрямувати обмежені ресурси суспільства на поліпшення навколишнього середовища.

Фактично неможливо знайти такий метод наукових досліджень, за допомогою якого можна було б довести, що одне з тверджень нормативної економіки правильне, а інше – помилкове. Все залежить від пріоритетів, або переваг окремих осіб чи суспільства, які мають приймати рішення. Проте це не означає, що економічна наука не може пролити ніякого світла на нормативні питання. Ми можемо звернутися до позитивної економіки, щоб детально проілюструвати наслідки того чи іншого вибору. Наприклад, ми могли б показати, що відсутність субсидій на медичні витрати людям похилого віку змусить останніх, молодших шістдесяти років, більше займатися своїм здоров'ям з тим, щоб усунути хворобу раніше, ніж її лікування стане дорогим. Суспільство змушене буде направляти великі кошти на необхідне обладнання, щоб люди могли здійснювати профілактику хвороби, а це, в свою чергу, залишало б менше ресурсів для поліпшення навколишнього середовища. Позитивна економіка може слугувати для уточнення переліку можливостей, серед яких суспільству потрібно буде зробити остаточний нормативний вибір.

Отже, позитивна економіка є науковою основою для прийняття певних нормативних рішень.

Вивчаючи курс економічної теорії, необхідно розмежовувати позитивні і нормативні судження. Теоретичні узагальнення, що випливають з позитивного

аналізу, безумовно мають науковий характер. Нормативні ж твердження можуть бути науково обґрунтованими, коли вони пов'язані з фактами, які піддаються інтерпретації позитивної економіки. Разом з тим, нормативні установки можуть бути надто заідеологізованими, пов'язаними з інтересами певних груп або класів і не мати нічого спільного з науковими основами економічного розвитку суспільства. Всі ці аспекти позитивної і нормативної економіки необхідно завжди мати на увазі під час вивчення курсів політичної економії, мікро- та макроекономіки, історії економічних учень.

## 2.1. Виробничі діяльності та потреби

Виробничі діяльності та потреби є основними елементами економічного життя суспільства. Вони визначають, що і як виробляти, а також, для чого це виробляти. Ці питання є центральними в економічній теорії та практиці.

Виробничі діяльності включають у себе всі види діяльності, які спрямовані на створення товарів та послуг, які задовольняють потреби суспільства.

Потреби є основними мотивами виробничих діяльності. Вони визначають, що і як виробляти, а також, для чого це виробляти. Ці питання є центральними в економічній теорії та практиці.

Виробничі діяльності та потреби є основними елементами економічного життя суспільства. Вони визначають, що і як виробляти, а також, для чого це виробляти. Ці питання є центральними в економічній теорії та практиці.

## Контрольні запитання та завдання

1. Що таке економічна наука?
2. Назвіть основні функції економічної теорії.
3. Які є методи економічного аналізу?
4. Що таке позитивна економіка?
5. Що таке нормативна економіка?
6. Чим відрізняються позитивна економіка від нормативної?

## Глава 2

ВИРОБНИЧА  
ДІЯЛЬНІСТЬ  
СУСПІЛЬСТВА

## 2.1. Виробнича діяльність і потреби

Спонукальним мотивом виробничої діяльності виступають потреби. Зрозуміло, що людині завжди потрібні їжа, вода, житло, одяг, духовні блага. Все це не надається природою у готовому вигляді: його треба створювати.

Потреби багатогранні, різносторонні і постійно розвиваються. Намагаючись їх задовольнити, суспільство в кожний даний момент зустрічається з відносною обмеженістю ресурсів.

Основна суперечність економічного розвитку саме й полягає у суперечності між постійно зростаючими потребами і обмеженістю виробничих ресурсів.

Суть суперечності та механізм її вирішення ми і розглянемо у даному підрозділі. Проаналізуємо детальніше поняття “потреби”. Найбільш просте і суттєве визначення: потреби – це внутрішні спонукальні мотиви діяльності людини. Іншими словами – це бажання споживачів придбати і використати товари і послуги, які приносять їм користь.

Перелік таких продуктів та послуг – надзвичайно широкий: продукти харчування, одяг, житлові будинки, автомобілі, магнітофони, компакт-диски і т.д. Досить зазначити, що лише в Україні випускається більше 20 тис. найменувань продукції, а перелік послуг навіть важко визначити, що, у свою чергу, свідчить про величезну різноманітність різного роду потреб.

У залежності від вибраного критерію потреби можна класифікувати на певні групи. Наприклад:

**1. За рівнем необхідності (першочерговості):**

- а) потреби в предметах першої необхідності (харчі, житло, одяга);
- б) потреби в предметах розкоші (яхти, норкові шуби і т. п.).

**2. За об'єктами:**

- а) матеріальні потреби;
- б) духовні потреби.

**3. За суб'єктами:**

- а) особисті потреби;
- б) потреби фірм;
- в) державні потреби.

**4. За формами задоволення:**

- а) потреби, які задовольняються індивідуально;
- б) потреби, які задовольняються колективно (водопостачання, газопостачання та ін.).

**5. За роллю у суспільному відтворенні:**

- а) потреби в предметах споживання;
- б) потреби в засобах виробництва.

Можна виділити й групи відповідно до інших критеріїв.

У західній економічній літературі найбільшого поширення в класифікації потреб людини набула так звана "піраміда потреб" відомого соціолога із США А. Маслоу, яка відображає рівні пріоритетності. В основі такої піраміди знаходяться основні матеріальні (фізіологічні) потреби – в продуктах харчування, одязі, житлі, відтворенні людського роду. Наступний рівень – потреби "в безпеці", тобто захист як від негативних зовнішніх факторів (посягання на свободу та життя), так і від соціальних проблем (від безробіття, злиднів, допомоги в оздоровленні). Третій рівень потреб передбачає потреби в стосунках між людьми, які ґрунтуються на доброзичливості, любові. Четвертий – характеризує повагу до людини з боку інших людей та самоповагу. Вершину піраміди складає потреба, що відтворює людину як особистість у суспільстві, тобто така, яка реалізується через розвиток та примноження здібностей, інтелекту та ін.

Матеріальні і духовні потреби практично безмежні, а це означає, що повністю задовольнити їх за допомогою товарів та послуг неможливо. Ця ознака властива саме сукупності потреб. Що ж стосується потреби в конкретному товарі або послугі, то її, звичайно, можна задовольнити: скажімо, протягом короткого періоду можна купити потрібний одяг, піти в театр або полікувати зуби. Деякі потреби можуть бути задоволені протягом життя людини тільки раз (наприклад, операція апендициту або вища освіта для дитини).

Інша справа, коли йдеться про сукупні потреби. Розвиток виробництва завжди породжує нові потреби, які зразу задовольнити неможливо. Наприклад, ще не так давно у нас не було бажання придбати персональний комп'ютер, відеомагнітофон, електронні годинники тощо. Більше того, задоволена одна потреба породжує іншу: це загальносоціологічний закон, що діє як на рівні

конкретної особи, так і на рівні груп людей або інститутів, які складають суспільство. Це стосується як загальних матеріальних потреб людини (харчі, одяга, житло), так і специфічних потреб, що обумовлюються соціальним і культурним середовищем, в якому знаходиться людина. З часом потреби змінюються, примножуються з появою нових виробів та під впливом широкої реклами та енергійного стимулювання збуту. Кінцева мета, або завдання економічної діяльності, полягає у прагненні задовольнити ці багатогранні потреби.

## 2.2. Суспільне виробництво. Матеріальне і нематеріальне виробництво. Фази суспільного виробництва

Нагадаємо, насамперед, відому істину про те, що основою життя людського суспільства є виробництво матеріальних і духовних благ: щоб жити, трудитися, створювати блага, люди повинні їсти, пити, мати одяг, житло, тобто постійно споживати матеріальні і духовні блага. А споживати можна лише, те, що створене людською працею. Тому суспільство завжди має виробляти засоби до життя.

Процес виробництва матеріальних і духовних благ являє собою трудову діяльність людей.

*Суспільне виробництво за своєю структурою складається з таких елементів:*

- власне виробництво;
- розподіл;
- обмін;
- споживання.

Ці елементи називають фазами виробництва, тому дану структуру можна назвати пофазною структурою виробництва. Фази між собою тісно взаємопов'язані, хоча кожна з них відносно відокремлена, тобто має певні характерні особливості.

Насамперед, тісно взаємозумовлені власне виробництво і споживання. Споживання являє собою використання створених благ. Воно буває двох видів: виробниче і особисте.

*Виробниче споживання* – це споживання засобів виробництва і робочої сили працівника при виготовленні суспільнонеобхідного продукту. Отже, цей вид споживання фактично означає виробництво. З цим пов'язане і особисте споживання, в процесі якого відбувається відтворення робочої сили.

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

Отже, власне виробництво і споживання, відрізняючись певним чином за своїми функціями і ролю тісно між собою пов'язані і лише в своїй єдності можуть представляти виробництво.

З цього взаємозв'язку слід виділити особисте споживання як процес задоволення потреб суспільства і кожного його члена в матеріальних і духовних благах. Воно виступає логічною кінцевою метою будь-якого виробництва. Тому весь процес суспільного виробництва повинен мати споживацький характер, тобто кінцевою метою передбачається створення продукції для задоволення особистих потреб усіх членів суспільства. Якщо ж зв'язок між виробництвом і споживанням десь втрачається, то трудова діяльність стає безглуздою, або перетворюється у виробництво заради виробництва, а не для споживання.

Сучасна економічна ситуація в Україні значною мірою обумовлена деформованою структурою економіки, для якої характерна надзвичайно мала частка галузей споживчого сектору. Наприклад, у США група "Б" складає більше 60% промислового виробництва. В Україні за часів СРСР ці галузі становили приблизно 30%, за 10 років ринкової трансформації частка трохи перевищила %. Тому одним із важливих завдань структурних перетворень на найближчі роки має стати переорієнтація значних ресурсів на розвиток галузей, які задовольняють споживчий попит населення.

Перед тим як увійти у фазу споживання, продукт має пройти стадії розподілу і обміну.

**Розподіл виступає в трьох видах:**

- а) розподіл засобів виробництва;
- б) розподіл трудових ресурсів;
- в) розподіл предметів споживання.

У процесі розподілу встановлюється частка певного суб'єкта (трудового колективу чи окремої особи) в отриманні суспільного продукту. Але щоб одержати саме те, що необхідне для задоволення конкретних потреб суспільства, виробничого підрозділу (колективу) або людини, продукт має пройти стадію обміну.

**Обмін виступає в трьох видах:**

- а) обмін діяльністю і здібностями;
- б) обмін засобами виробництва;
- в) обмін предметами споживання.

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

**Основне виробництво, виробнича і соціальна інфраструктури.** За сферами економічної діяльності людей у суспільному виробництві можна виділити *три великих блоки галузей:*

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

Основне виробництво – це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання і засоби виробництва. Примноження суспільного багатства залежить саме від цих галузей, від їх технічного рівня. Це: сировинний комплекс, паливно-енергетичний комплекс, металургійний комплекс, агропромисловий комплекс, хімічно-лісовий комплекс, виробництво товарів народного споживання, інвестиційний комплекс. Наприклад, на сьогодні в Україні лише в промисловості нараховується близько 9 тис. підприємств, які виробляють промислову продукцію.

У галузях основного виробництва зосереджується основна маса ресурсів. Так, у валовому національному продукті сфера промислового виробництва в Україні займає 55,8%, у той час як, у Великобританії – 29,8%, Франції – 29,6%, США – 26,2%, Японії – 33,8%.

Виробнича інфраструктура являє собою комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві і в народному господарстві в цілому.

До цих галузей відносяться:

- транспорт, зв'язок, торгівля, кредитно-фінансові заклади;
- спеціалізовані галузі ділових послуг (інформаційних, рекламних, лізингових, консультаційних, інженерно-будівельних та ін.). Надаючи послуги виробництву, сприяючи підвищенню його ефективності і поліпшуючи умови праці, господарська діяльність даних галузей фактично рівнозначна примноженню суспільного багатства. Тому розширення виробничої інфраструктури і перетворення її в крупний сектор господарства є однією з найважливіших закономірностей індустріального розвитку економіки.

У розвинутих країнах сфера виробничих послуг – це велика і високоефективна галузь суспільної діяльності. Наприклад, у США в цій сфері створюється більше 1/5 частини валового внутрішнього продукту. З наведених даних переконливо випливає такий важливий висновок: в сучасних умовах важливішим напрямом удосконалення суспільного виробництва в Україні має бути прискорений розвиток виробничої інфраструктури.

Основне виробництво і виробнича інфраструктура в цілому складають сферу матеріального виробництва. Але із розвитком суспільства зростають потреби в духовних благах, які створюються в нематеріальній сфері. Це обумовлює існування соціальної інфраструктури.

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

Тривалий час в економічній літературі ця сфера людської діяльності відносилася до невиробничої сфери. Підставою для такого висновку було те, що в ній не створюються матеріальні блага.

Звичайно, невиробнича сфера існує: держпарат, апарат управління громадських рухів, армія, міліція. Проте всю соціальну інфраструктуру віднести до невиробничої сфери не можна. Тут створюються послуги, які задовольняють соціальні і духовні потреби людей.

Праця, що створює послуги, є суспільно необхідною і суспільно корисною. Вона є рівноцінною праці в сфері матеріального виробництва, тому її слід визнати продуктивною працею. Тому соціальна інфраструктура – це сфера нематеріального виробництва, і її не можна ототожнювати з невиробничою сферою.

**Соціальна інфраструктура включає такі галузі:**

- охорона здоров'я і фізична культура;
- загальна середня, спеціальна середня, професійно-технічна і вища освіта, система підвищення кваліфікації і т.п.;
- житлово-комунальне господарство;
- пасажирський транспорт і зв'язок;
- побутове обслуговування;
- культура і мистецтво.

Згідно з прийнятою у статистиці практикою обліку до соціальної сфери відноситься наука, так як вона є однією з форм суспільної свідомості, одним із головних факторів духовного розвитку людини. Але прикладна наука має включатися в процес матеріального виробництва: вона виступає як безпосередня продуктивна сила.

Такий розподіл характерний і для торгівлі, транспорту, зв'язку: ці галузі відносяться як до матеріального виробництва (в міру продовження в них процесу виробництва), так і до нематеріального виробництва (у сфері обслуговування людей).

Охорона навколишнього середовища може бути віднесена до матеріального і нематеріального виробництва не так безпосередньо: до матеріального виробництва – так як упровадження природоохоронних технологій здійснюється шляхом удосконалення виробництва; до соціальної сфери – так як покращання навколишнього середовища безпосередньо пов'язане зі створенням сприятливих умов для життя людини.

Оптимальне співвідношення матеріального і нематеріального виробництва дозволяє забезпечувати поєднання матеріального добробуту і духовного розвитку людини.

Досвід показує, що соціальна інфраструктура в розвинутих країнах поступово перетворюється у основну сферу людської діяльності. Так, у США в сфері соціальних послуг створюється більше половини валового внутрішнього продукту, в Україні цей показник складає 33,6%.

Обсяг і якість соціальних послуг яскраво характеризують економічний прогрес суспільства та рівень життя населення. Тривалий час недооцінка ролі цієї сфери обумовлювала значне відставання розвитку у нас саме тих галузей, які сьогодні визначають рівень цивілізованості суспільства, характер соціальної спрямованості суспільної діяльності: охорона здоров'я, побутове обслуговування населення, матеріально-технічна база науки, вищої і середньої освіти та ін. Тому сьогодні важливим стратегічним завданням економіки має бути прискорений розвиток соціальної інфраструктури.

Важливого складовою суспільного виробництва є також його організація і управління. Не потребує доказу те, що кожний економічний процес має бути певним чином організований – розвиток поділу праці, спеціалізації і кооперування; зростає значення чіткої організації всіх ланок економіки.

Суспільна організація виробництва має відповідати таким вимогам:

– створювати широкі можливості для природно-історичного процесу економічного розвитку з оптимальним поєднанням ринкових і державних методів регулювання економіки, не допускаючи волюнтаристського втручання у виробництво;

– реалізувати останні досягнення науково-технічного прогресу і бути адекватною наявному рівню реального усупільнення виробництва.

Лише за цієї умови організація виробництва сприятиме економічному розвитку та підвищенню його ефективності.

У цілому структуру суспільного виробництва можна подати за допомогою схеми (див. рис. 2.1).

## 2.3. Фактори суспільного виробництва

### 2.3.1. Трудові ресурси

Суспільне виробництво передбачає використання трудових та матеріальних ресурсів, або, як їх ще називають, особистих і речових факторів виробництва.

Особистий фактор виробництва становлять трудові колективи, люди, зайняті суспільнокорисною працею в галузях матеріального і нематеріального виробництва. Це працівники промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту, зв'язку, торгівлі, комунального господарства, науки, культури, охорони здоров'я, тобто всі категорії трудящих, результатом праці яких є певний корисний результат: матеріальний продукт або послуга.

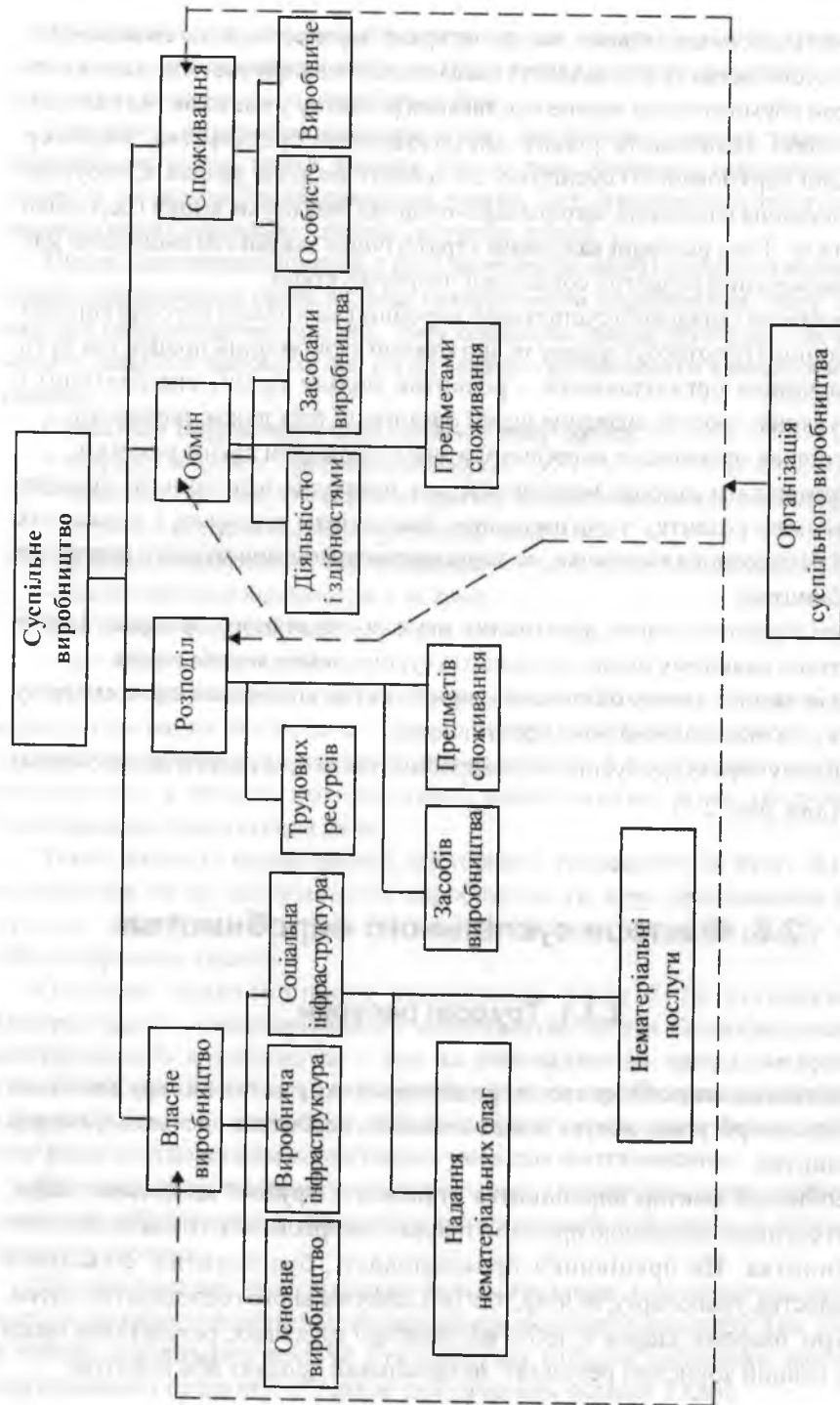


Рис.2.1. Структура суспільного виробництва

Трудові ресурси виступають особистим фактором виробництва тому, що кожний робітник є носієм робочої сили, яка створює життєві блага, вдосконалює техніку виробництва. **Робоча сила** – це здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, що використовуються в процесі створення матеріальних і духовних благ. У цивілізованому суспільстві робоча сила є особливою власністю робітника, тобто лише він може розпоряджатися і використовувати свою робочу силу відповідно до своїх потреб та інтересів.

Оскільки робоча сила – це здатність людини до праці, то для виявлення сутності робочої сили необхідно розкрити зміст поняття “праця”. **Праця** – це цілеспрямована, свідомо діяльність людини, направлена на створення необхідних для задоволення особистих і суспільних потреб матеріальних і духовних благ, а також інша діяльність, обумовлена суспільними потребами.

У процесі трудової діяльності людина перетворює дані природою предмети відповідно до своїх потреб. Але цей процес не слід розуміти односторонньо. Йдеться про те, що не лише природа має служити людині, а й люди повинні служити природі, зберігати її багатства.

Крім того, кожний працівник, впливаючи на зовнішнє середовище, змінюється сам, розвиваючи закладені в ньому здібності, нагромаджуючи досвід, знання і вміння. В цьому розумінні праця не лише породила людину, а й забезпечила її розвиток та вдосконалення. І навпаки, якщо людина не займається трудовою діяльністю, то вона деградує як суспільна особа. Поза трудовою діяльністю фактично не може бути повноцінної людини.

**Праця** є якістю, іманентною лише людині. Вона **характеризується певними ознаками:**

- це усвідомлена діяльність;
- починається трудова діяльність з виготовлення знарядь праці;
- створюються нові матеріальні та нематеріальні блага, які не можуть бути надані природою;
- це суспільна діяльність.

Люди завжди жили і трудилися в суспільстві, допомагаючи один одному і обмінюючись результатами трудової діяльності. Відомому французькому письменнику Антуану де Сент-Екзюпері належать крилаті слова: найбільше задоволення людині приносить радість спілкування з людьми.

Внаслідок того, що праця – це надбання лише людини, то сукупність трудових колективів з їх творчими здібностями є головною продуктивною силою суспільства. Розвиток суспільного виробництва завжди починається з вдосконалення самих працівників, які потім сприяють розвиткові виробничого процесу за рахунок нових винаходів, корінного перетворення виробничого апарату.

Зарубіжні вчені, оцінюючи роль і значення управління інтелектуального капіталу в сучасних умовах інформаційної економіки особливу увагу



звертають на людський капітал. Так, вони зазначають, що “людський капітал є міра втіленої в людині здатності приносити дохід. Людський капітал включає природжені здібності й талант, а також освіту й набуту кваліфікацію”. Отже, знання – важливий чинник науково-технічного та соціально-економічного розвитку. Нинішня соціально-економічна ситуація в Україні особливо потребує підвищення цінності та суспільного престижу знань, освіченості, інтелігентності, духовного розвитку, внутрішньої культури людини-працівника. Адже знання, професійно-кваліфікаційний і духовний розвиток, підвищення соціальної ролі сучасної працездатної людини – найважливіший засіб економічного зростання, а також його кінцева мета.

Серед причин, які обумовлюють посилення уваги до питань формування та раціонального використання інтелектуального капіталу, можна виділити такі:

- 1) виробництво конкурентоздатної продукції потребує від працівників високого рівня знань;
- 2) пріоритетним напрямком розвитку сучасного економічного виробництва є інноваційна діяльність;
- 3) для успішного функціонування в умовах динамічного середовища необхідно забезпечити високу швидкість реагування на зміни, що в ньому відбуваються;
- 4) широке застосування у виробництві та управлінні сучасних інформаційних технологій відкриває нові можливості для ефективного і багаторазового використання знань.

Здатність підприємства ефективно використовувати свій інтелектуальний потенціал при виробництві товарів та наданні послуг, для прийняття точних і своєчасних управлінських рішень під час розв’язання нестандартних ситуацій та відкритість для інновацій, нових ідей і знань забезпечує його конкурентоспроможність та економічний розвиток.

Досягнення більш високої продуктивності праці та створення конкурентних переваг за рахунок інтелектуальних активів є головною метою стратегії управління знаннями. Основні напрямки стратегії управління знаннями визначаються завданнями обміну знаннями в рамках кожного з окремих видів інтелектуального капіталу з метою його швидкого доступу до бази знань, надання можливостей для обміну досвідом та знаннями людей тощо. В сучасних умовах технологічною базою для створення систем управління знаннями є електронна пошта, бази і сховища даних, системи групової підтримки, браузері і системи пошуку інформації, корпоративні мережі Інтернет, експертні та інтелектуальні системи.

Слід зазначити, що хоча основні завдання, напрямки знаннями достатньо широко висвітлені в науковій літературі, прикладів практичної реалізації системи управління знаннями в Україні на сьогоднішній день поки що дуже рідкісне явище. У більшості організацій застосовуються окремі процеси

управління знаннями: навчання та підвищення кваліфікації персоналу, створення баз даних клієнтів, процедурна регламентація управлінської діяльності, регламентація документообігу, впровадження автоматизованих інформаційних систем управління та ін.

У працях з проблем управління знаннями зазначається потенційна ефективність застосування стратегії управління знаннями в діяльності некомерційних організацій і, зокрема, органів державного управління. Для будь-якої організації актуальними є питання збільшення або ефективного перенесення знань з одного виду інтелектуального капіталу в інший.

Теорія управління знаннями послідовно розробляється на Заході з 70-х років ХХ ст. і сьогодні широко застосовується в господарській діяльності багатьох підприємницьких структур.

Практичній реалізації методів управління знаннями значною мірою сприяє розвиток інформаційних технологій. Сучасні інформаційні технології створюють передумови для реалізації системного підходу в управлінні знаннями за рахунок використання потужних засобів для накопичення знань, їх розповсюдження і тиражування, забезпечення швидкого опанування новими співробітниками професійними знаннями та навичками практичної роботи. збереження і розповсюдження позитивного досвіду діяльності. Процеси управління знаннями мають сприяти розвитку людського, організаційного та клієнтського капіталу, впровадженню у практику діяльності суб’єктів господарювання останніх наукових та організаційних інновацій. Таким чином, управління знаннями має стати новою стратегією діяльності суб’єктів господарювання в сучасних ринкових відносинах, щоб підвищити якість виробничої діяльності й забезпечити швидку адаптацію до кон’юнктури ринку. Звідси головне завдання менеджменту – зробити знання, інформацію, досвід та нововведення продуктивною силою.

Отже здатність до розвитку тієї чи іншої суспільної системи визначається, насамперед, тим, які умови вона створює для творчого розвитку самого працівника, вдосконалення його розумових і інтелектуальних здібностей та реалізації цих здібностей безпосередньо в господарській діяльності. Одна з найважливіших причин економічної відсталості полягає в тому, що командно-адміністративна система може тривалий час не лише стримувати господарську ініціативу, а й ставити їй непереборні перепони, руйнуючи механізм економічного стимулювання.

НТП підвищує роль людини в суспільному виробництві та ставить нові вимоги до кожного працівника:

- до кваліфікації відповідальності працівників за функціонування потужної та складної техніки. Суспільство повинне виділяти значні кошти на підготовку висококваліфікованих трудових ресурсів;
- творчий підхід до праці. Творча праця має бути вільною. Так само, як примітивні засоби праці обумовлюють рабську експлуатацію, сучасний НТП

об'єктивно вимагає розкріпачення працівника, надання йому необхідних прав і свобод;

– матеріальне забезпечення трудового процесу та задоволення потреб працівника. Сучасний робітник зможе нормально працювати лише за наявності необхідних житлових та інших побутових умов. Історичний досвід незаперечно доводить, що без розв'язання соціальних проблем жодне суспільство не зможе досягти істотних результатів і в сфері розвитку суспільного виробництва. Більше того, ігнорування соціальних проблем неминуче призводить до призупинення та стагнації економічного розвитку.

Про це переконливо свідчить стан економіки в нашій країні на сучасному етапі.

Для більшості людей на сьогодні їхня праця є засобом до життя. Вона вимагає добросовісного ставлення до справи і, як правило, напруження фізичних та інтелектуальних сил. Проте все ж таки досягнуте при цьому матеріальне і моральне задоволення надихає людину на активну творчу діяльність. І справжня радість праці – в її результатах, у ній самій – джерело добробуту кожного робітника і примноження суспільного багатства.

### 2.3.2. Засоби виробництва

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

**Предмети праці** – це всі об'єкти, на які направлена праця людини:

- предмети, дані природою;
- сировина (створені людьми предмети праці);
- вторинні ресурси;
- штучні матеріали, яких немає в природі (штучні тканини, полімерні, керамічні матеріали).

Примноженню сировинної бази служать такі фактори:

– комплексне використання корисних копалин, поглиблене вибирання цінних елементів природи. Наприклад, технічні можливості сьогодні дозволяють видобувати біля 80% нафти з наявних родовищ. Ми ж поки що вибираємо лише 40%. Поступово має долатися і таке становище, коли через недостатній розвиток технології багато рідкісних металів не видалялись з корисних копалин і направлялись у відходи;

– розвиток матеріало-зберігаючих технологій, які дозволяють нарощувати виробництво кінцевого продукту за тих самих обсягів видобутку сировини і матеріалів.

У сучасних індустріально-розвинутих країнах ресурсозбереження стало вирішальним джерелом задоволення приросту потреб економіки в паливі,

енергії, сировині і матеріалах, тому важливим завданням сьогодні є зниження матеріаломісткості та енергоємності національного доходу.

Другою складовою засобів виробництва є засоби праці: засоби, за допомогою яких людина впливає на предмети праці. До них відносять:

- знаряддя праці (машини, верстати, автомати і т. ін.);
- “безмашинна” техніка (електричне розрядження, хімічний і електричний процеси), пануючою стає технологія виробництва;
- судинна система виробництва (трубопроводи, цистерни та інше обладнання);
- виробничі будови, споруди, шляхи.

Предмети і засоби праці разом складають засоби виробництва. Вони приводяться в рух працівниками виробництва. Засоби виробництва і люди, які приводять їх у рух (тобто робоча сила), складають продуктивні сили. Схематично склад продуктивних сил подано на рисунку 2.2.

У продуктивних силах завжди існують певні пропорції, в яких поєднуються фактори виробництва. З технічного боку характер взаємодії факторів виробництва виражається через технічну будову виробництва. Технічна будова виробництва показує в натуральному вигляді, скільки засобів виробництва приводиться в рух одним працівником. Вона виражається кількістю машин, потужністю двигунів, обсягом сировини і матеріалів, що припадають на одного працівника.



Рис. 2.2. Структура продуктивних сил

Технічна будова виробництва втілює потребу в певній кількості робочої сили відповідно зі зростанням і якісним вдосконаленням засобів і предметів праці. Вона показує, що з розвитком технічного прогресу відносно менша кількість працівників використовує дедалі більшу масу засобів виробництва. Наслідком стає вивільнення трудових ресурсів. З економічного боку характер поєднання факторів виробництва визначається їх суспільною формою. Коли власником засобів виробництва і робочої сили є одна й та ж особа, то існує пряме покликання особистих і речових елементів продуктивних сил. Це характерно для індивідуальної трудової діяльності, дрібного товарного виробництва. В історичному плані мало місце і пряме, відкрите насильницьке поєднання робочої сили з засобами виробництва — в рабовласницькому та феодальному суспільствах.

У капіталістичному суспільстві поєднання факторів виробництва відбувається шляхом купівлі-продажу робочої сили. Робітник, як власник робочої сили, продає її, а капіталіст, як власник засобів виробництва, її купує. При цьому основу заробітної плати працівника становить вартість робочої сили, тобто вартість матеріальних і духовних благ, необхідних для самого робітника і утримання його сім'ї. Це було характерним, головним чином, для монополістичного капіталізму. В сучасних умовах у цивілізованих країнах поєднання факторів виробництва здійснюється шляхом добровільного наймання робітника. При цьому заробітна плата дедалі більшою мірою пов'язується не лише з вартістю робочої сили, а з кількістю і якістю праці. Тривалий час вважалось, що в країнах соціалістичної орієнтації відсутнє пряме поєднання робочої сили та засобів виробництва. Доводилось це виходячи з панування суспільної власності на засоби виробництва. На практиці одержавлення власності обумовило різне поєднання робочої сили, причому переважаючими були насильницькі методи, що виявилось у низькому рівні заробітної плати, виробітку мінімуму трудоднів (у колгоспах) та ін.

Таким чином, аналіз поєднання факторів виробництва з соціально-економічної точки зору має велике значення для характеристики економічного ладу суспільства. Ефективним слід визнати суспільний лад, який забезпечує кращі умови народного добробуту.

З економічної точки зору поєднання факторів виробництва має відповідати певним вимогам. Насамперед, воно повинне бути таким, яке забезпечує максимально можливий випуск продукції. У навчальній літературі для кращого розкриття цього положення вводиться таке поняття, як межа виробничих можливостей. Межа виробничих можливостей показує максимально можливий обсяг виробництва певного конкретного товару або виду показників наявних ресурсів і знань, які має у своєму розпорядженні конкретна економіка, і визначених обсягах виробництва інших товарів і послуг.

В економічній літературі межу виробничих можливостей, як правило, ілюструють графіком, поданим на рисунку 2.3.

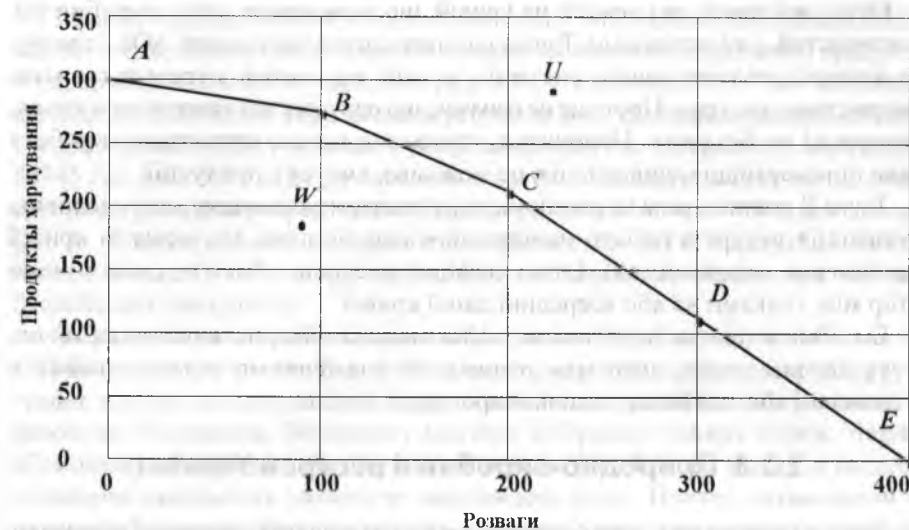


Рис. 2.3. Межа виробничих можливостей

Уявімо собі обмежену кількість ресурсів: праці і капіталу. Якщо всі вони використовуватимуться на виробництво продовольчих товарів, то ми знаходимося у точці *A*, тобто буде вироблено 300 продуктів харчування. З іншого боку, якщо б усі ресурси були спрямовані на виробництво розваг, то їх було б створено на суму 400 одиниць (точка *E*). Коли ж задані ресурси витратяться одночасно на виробництво обох цих товарів, то ми будемо знаходитись у точках *B*, *C*, *D* (відповідні співвідношення, в яких створюватимуться ці види товарів).

Поєднання факторів виробництва також передбачає їх повне та найбільш ефективно використання. Для пояснення цього положення використаємо наведену вище схему. Лінія, що визначає межу виробничих можливостей, ділить площину графіка на дві частини: ту, на якій витрачаються ресурси (від центра до кривої), і ту, яка для економіки недосяжна (за межами кривої).

Візьмемо дві точки (*W* і *U*), які знаходяться у різних площинах. Точка *W* показує неефективне використання ресурсів. Економіка за даних ресурсів могла б виробляти більше продовольства та таку ж кількість розваг, яка відповідає точці *U*, або більше розваг і не менше, ніж у точці *W*, продовольства.

Розподіл ресурсів є неефективним, якщо в економіці існує можливість виробляти більшу кількість якого-небудь товару або послуг за наявних ресурсів без скорочення випуску інших товарів або послуг. Ефективне використання ресурсів означає, що для суспільства неможливо отримувати більшу кількість одного блага без того, щоб не зменшити кількість іншого.

Отже, всі точки, які лежать на кривій, що визначають межу виробничих можливостей, є ефективними. Точки, що знаходяться на площині АОЕ (ліворуч від кривої), відповідають ситуації, в якій економіка нерезультативно використовує ресурси. Проте це не означає, що ресурси, що використовуються, безкорисні чи бездіють. Наприклад, тяжка, але погано організована робота може призвести до меншого, ніж це можливо, випуску продукції.

Точка II розташована на площині, яка характеризує випадки, коли гранична пропозиція ресурсів робить неможливим виробництво (за межами кривої виробничих можливостей). Отже, дефіцит ресурсів обмежує економічний вибір між точками на або всередині даної кривої.

Економіка прагне до повноти і ефективного використання виробничих ресурсів, внаслідок чого між різними їх елементами встановлюються оптимальні або найбільш доцільні пропорції.

### 2.3.3. Природно-виробничі ресурси України

Якими ж природно-виробничими ресурсами володіє Україна? Україна – держава з потужним і розвинутим мінерально-сировинним комплексом. З розвідкою, видобутком, переробкою і використанням мінеральної сировини прямо чи безпосередньо пов'язано близько 50% її промислового потенціалу, до 30% трудових ресурсів, 23–25% національного доходу. Різноманітність і кількість мінеральних ресурсів оцінюється зарубіжними експертами у 8 балів за 10-бальною шкалою. Відповідно до такого високого показника, Україну відносять до числа найбільших мінерально-сировинних держав світу, а за запасами основних корисних копалин у розрахунку на душу населення вона займає одне з провідних місць в Європі.

За даними Міністерства геології, в надрах України виявлено понад 200 видів різних корисних копалин, для експлуатації яких відкрито понад 8 тис. родовищ, з них 95 видів і 7769 родовищ мають промислове значення і враховуються державним фондом запасів, у т.ч. з 16-ти видів Україна займає провідне місце серед країн СНД. Частка України у запасах та видобутку республік колишнього Союзу становить: залізної руди – 31% та 46% відповідно, марганцевої руди – 75% та 86%, ртуті – 25% та 30%, титану – 40% та 94%, цирконію – 20% та 88%, германію – 87% та 100%, сірки самородної – 80% та 70%, кухонної солі – 11% та 42%, безхлорної калійної солі – 86% та 100%, графіту – 50% та 55%, каоліну первинного – 60% та 8%, облицювального каміння – 56% запасів та 52% виробництва країн колишнього СРСР тощо. У надрах України протягом 90-х років розвідані досить великі запаси золота, уранових руд, скандію, дорогоцінного каміння та інших видів мінеральних ресурсів. Розвідані запаси корисних копалин України орієнтовно оцінюються в 7 трильйонів доларів США. Щорічно геологічна розвідка України підготовляє до експлуатації промислові запаси різних корисних копалин на суму до 60 мільярдів доларів США.

Маючи територію в 0,4% від світової суші і чисельність населення в 0,8% від світового, Україна видобуває 5% світової мінеральної сировини і продуктів її переробки, в т.ч. 14% – залізних руд, 30% – марганцевих і 7% – кам'яного вугілля. На сьогодні в Україні експлуатується вже 65 видів корисних копалин і розробляється 3250 родовищ. Сумарний видобуток мінеральної сировини – 84945 тис. т або 17 т на душу населення; потенційна вартість його, за оцінками світового ринку, за розрахунками Геоінформу, оцінюється 14,6 млрд. доларів США. З мінеральної сировини виробляється 9/10 продукції важкої промисловості, 1/5 товарів народного споживання, переважна частина будівельних матеріалів.

За рахунок реалізації мінеральної сировини Україна одержує більш ніж 1/10 експортної виручки. Вивозиться залізо, марганець, титан, циркон, ртуть, графіт, каолін, самородна сірка, бентонітові і вогнетривкі глини, кухонна сіль, флюсова сировина, безхлорні калійні добрива, скляні піски, перліт, облицювальне каміння, будівельні матеріали. Найбільшу частку в експорті сировини складають залізні та марганцеві руди. Проте, незважаючи на наявність в надрах України великої кількості унікальних запасів корисних копалин, потреба в окремих із них задовольняється неповністю. Так, потреба в енергоносіях забезпечується тільки на 60–70%, у т.ч. у вугіллі – на 70–80%, газі – на 20% і нафті – на 8–10%, що обумовлює необхідність їх імпорту.

Україна має потужний потенціал земельних ресурсів (табл. 2.1). За даними Державного земельного кадастру загальна площа земель України за станом на 01.01.2001 року становить 60354,8 тис. га, сільськогосподарські угіддя в структурі земельного фонду складають 69,3%. Найбільша частка освоєних сільськогосподарських земель є в Кіровоградській – 85,7%, Миколаївській – 86,4% та Запорізькій – 88,3% областях; найменша – в Рівненській – 47,7%, Івано-Франківській – 46,5%, Закарпатській – 36,9%.

Після розпаду СРСР в результаті перерозподілу земельних ресурсів у державній власності залишилося 49,7 % земель. Здійснено паювання 26,4 млн гектарів земель, передано у колективну власність 11,5 тис. підприємств. Право на земельну частку (пай) набули 6,5 млн. громадян. Середній розмір земельного паю становить 4,1 га. Розпочалося масове відведення власникам земельних паїв земельних ділянок у натурі та видача державних актів на право приватної власності на землю. Створено резервний фонд земель загальною площею 3070,3 тис. га. Власниками земельних паїв передано в оренду 22,4 млн гектарів земель, орендна плата за які у 2000 році перевищила 1,6 млрд гривень.

Приватизували свої земельні ділянки на площі 3256 тис. гектарів 11 млн громадян, 37,6 тис фермерських господарств використовують майже 2 млн га сільськогосподарських угідь<sup>1</sup>. Стрімкого розвитку набуло використання земель для ведення особистих підсобних господарств, садівництва і городництва.

<sup>1</sup>Основні напрями земельної реформи в Україні на 2001–2005 роки // Урядовий кур'єр. С.525.– № 102. – 12 червня 2001 р. – С. 5-6.

Таблиця 2.1.

## Земельний фонд України (за станом на 01.01.2002 р.)

Види основних угідь	Площа земель	
	усього, тис. га	% до загальної площі
Усього земель (територія)	60354,8	100,0
Усього земель (суша)	55915,1	92,6
сільськогосподарські землі	43039,5	71,3
землі лісового фонду	10426,2	17,3
забудовані землі	2449,4	4,0
землі водного фонду (території, покриті поверхневими водами)	2425,7	4,0
відкриті заболочені землі	948,5	1,6
інші землі	1065,5	1,8

\* Статистичний щорічник України. 2001 / Держкомстат України. – К., 2002. – С. 525.

Проведено грошову оцінку сільськогосподарських угідь, загальна величина якої дорівнює 306,8 млрд гривень, а також оцінка земель несільськогосподарського призначення. Запроваджено плату за землю.

Проте позитивні досягнення у здійсненні земельної реформи ще не привели до радикального і продуктивного оновлення сільськогосподарського виробництва, поживлення інвестиційних процесів виробництва, підвищення добробуту населення. Тому в сучасних умовах необхідним є визначення основних напрямів подальшого реформування земельних відносин з метою забезпечення ефективного використання потенціалу земельних ресурсів України.

Водні ресурси України формуються за рахунок місцевого стоку і транзиту, а також підземних вод. Потенційні ресурси річкового стоку оцінюються у 209,9 км<sup>3</sup>, з яких місцевий стік – 52,4 км<sup>3</sup>, приток – 157,4 км<sup>3</sup>, підземні води – 7 км<sup>3</sup>, у господарстві також використовують близько 1 км<sup>3</sup> морської води.

Місцевий річковий стік у розрахунку на одного жителя України складає 1045 м<sup>3</sup> на рік, причому у південних регіонах він у 7 разів менш ніж у західних. Для усунення нерівномірного стоку в Україні побудовано 1087 водосховищ, повним обсягом 55 км<sup>3</sup> і корисним 26 км<sup>3</sup>, а також 27,5 тис. ставків, 7 тис. каналів тощо.

Лише 17,2 відсотка земель України займають лісові угіддя (10,4 млн га). При цьому ліси розміщені дуже нерівномірно: в Поліссі вони займають 29% території, в лісостеповій зоні – 13%, у степовій – 4%, у горах Криму – 10%, у Карпатських горах – 40%. Загальний запас лісів оцінюють в 1,3 млрд м<sup>3</sup>, середній запас деревини на 1 га складає 153 м<sup>3</sup>, а річний приріст – 4,2 м<sup>3</sup>.

Щорічно обсяг заготівлі деревини від рубок головного користування і рубок догляду і санітарних рубок складає 9,1 млн м.

Наявність великого запасу корисних копалин, земельних площ, водних ресурсів – це чинники, що безумовно підвищують конкурентоспроможність української економіки. Проте необхідно розуміти, що ці конкурентні переваги є перевагами першого порядку, оскільки вони дуже нестійкі: їх легко втратити через або обмеженість, чи вичерпаність цих ресурсів, або зниження цін на них. Іншими словами, це переваги з малою стійкістю, нездатні забезпечити надовго конкурентоспроможність. У сучасних умовах все більшого значення набувають розвиток нових технологій, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси.

Під “інформацією” (від лат. infomatio – повідомлення) розуміються певні навички і знання в країні, на території, тобто власні інформаційні ресурси. Роль інформаційних ресурсів зростає – це стає однією з головних тенденцій е розвитку відносин власності, яка пов’язана зі зміною панівного об’єкта власності. На відміну від індустріальної цивілізації, де основними об’єктами є створені людиною предмети виробничого призначення, в постіндустріальній цивілізації визначальним об’єктом у відносинах власності стає інформація, яка втілює витрати переважно інтелектуальної робочої сили і є основою інтелектуальної власності людини.

Державна політика повинна спрямовуватися на всебічну демократизацію процесів створення та споживання інформації, загальнодоступність інформаційних ресурсів та послуг, захист прав особи від інформаційного вторгнення тощо. В основу оцінки ефективності інформатизації необхідно покласти комплексний підхід, який ґрунтується на врахуванні не тільки ресурсних показників, а й впливу інформаційних процесів у цілому на всі сфери життєдіяльності суспільства, у тому числі на зростання обсягу виробництва валового внутрішнього продукту.

В основу державної політики повинно бути покладено вирішення таких завдань: формування системи національних інформаційних ресурсів; застосування та розвиток сучасних інформаційних технологій у відповідних сферах суспільного життя; створення загальнодержавної мережі інформаційного забезпечення науки, освіти, культури, охорони здоров’я; організація загальнодержавних систем інформаційно-аналітичної підтримки діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування; формування та підтримка ринку інформаційних продуктів і послуг; інтеграція України у світовий інформаційний простір.

З точки зору наявності виробничих ресурсів Україну можна вважати багатою державою. Проте головним ресурсом, головною продуктивною силою є людина.

## Контрольні запитання та завдання

1. Поясніть природу появи потреб. Який існує механізм впливу на їх структуру?
2. У чому полягає об'єктивність дії закону зростання потреб?
3. Яким чином взаємодіють між собою потреби та інтереси?
4. Як співвідносяться інтереси окремих суб'єктів, колективів, держави в цілому?
5. Що описує крива виробничих можливостей?
6. Що є основою поділу суспільного виробництва на три сфери?
7. Як взаємодіють між собою окремі фази суспільного виробництва?
8. У чому полягає економічна суть факторів виробництва?
9. Чому праця є притаманною лише людині?
10. Яка роль науки в сучасному суспільстві?
11. Чому окремі галузі суспільного виробництва за результатами діяльності відносять як до матеріального, так і до нематеріального виробництва?
12. У чому криється особливість перетворення сфери послуг в одну із основних сфер людської діяльності?
13. Охарактеризуйте природно-виробничий потенціал України.
14. Які особливості використання виробничих ресурсів на сучасному етапі?

# Глава 3

## СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ

### 3.1. Зміст та структура економічної системи

Розвиток людського суспільства відбувається на основі виробництва матеріальних і духовних благ, інших цінностей. Їх сукупність забезпечує умови життєдіяльності членів суспільства. В процесі розвитку і функціонування суспільного виробництва між його членами виникають економічні відносини, задовольняються потреби та реалізуються економічні інтереси, діють економічні закони. Конкретно-історична сукупність економічних законів визначає економічну систему суспільства, склад її елементів та специфічні риси. Це свідчить про те, що економіка будь-якого суспільства являє собою системний об'єкт, певну систему.

У загальнонауковому розумінні *система* – це сукупність елементів певного матеріального об'єкта, які взаємопов'язані між собою, розміщені в належному порядку та утворюють певну цілісність. До системних утворень відносяться складні об'єкти, які характеризуються багаточисельністю, різноманітністю та різнотипністю тих елементів, які її утворюють. Крім цілісності кожна система характеризується впорядкованістю, стійкістю зв'язків і залежностей між її елементами, саморухом та наявністю загальної мети.

Щодо змісту поняття «економічна система» – серед науковців відсутня єдність поглядів. Це зумовлено тим, що зазначене поняття є складним за структурою, має велику кількість характеристик, які якісно відрізняються одна від одної. Тому в навчальній та науковій літературі існують різні визначення економічної системи. Серед них привертають увагу наступні:

– об'єктивна єдність закономірно пов'язаних одне з одним явищ і процесів економічного життя<sup>1</sup>;

– сфера функціонування продуктивних сил і економічних виробничих відносин, взаємодія яких характеризує сукупність організаційних форм та видів господарської діяльності<sup>2</sup>;

– сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства<sup>3</sup>.

На нашу думку, **економічна система** – це форма конкретизації історично визначеної сукупності взаємопов'язаних елементів економіки, які мають ознаки цілісності, інтегративних властивостей і відносної замкнутості.

Кожна економічна система розвивається та функціонує на основі певної сукупності елементів, які її складають та утворюють єдине ціле. На кожному історичному етапі розвитку людського суспільства вона складається з декількох основних ланок: продуктивних сил, економічних відносин та господарського механізму.

Продуктивні сили як конкретна визначеність сукупності засобів і предметів праці, що складають матеріальну основу суспільного виробництва, працівників з притаманними їм фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформацій, методів організації та управління виробництвом. Продуктивні сили виражають активне, творче ставлення людей до оточуючої їх об'єктивної реальності, яке полягає в її матеріальному і духовному засвоєнні, видозміні і розвитку. Тому в процесі історичного розвитку вони та їх складові постійно оновлюються, якісно вдосконалюються, одночасно перебуваючи в діалектичній єдності та взаємозалежності.

Продуктивні сили як найважливіший і основоположний елемент економічної системи визначають рівень її розвитку та науково-технічного прогресу, продуктивності суспільної праці.

**Економічні відносини** являють собою відносини, які виникають між членами суспільства в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і нематеріальних благ. Вони відносяться до суттєвих елементів економічної системи, які функціонують і розвиваються у відповідності з дією економічних законів.

У свою чергу, економічні відносини поділяються на **техніко-економічні**, **організаційно-економічні** та **соціально-економічні**.

**Техніко-економічні відносини** виникають між членами суспільства з приводу створення та використання ними знарядь і предметів праці в процесі виробництва, за допомогою яких здійснюється вплив на природу та виробляються матеріальні і нематеріальні блага. Вони формують матеріально-речовий зміст суспільного виробництва і втілюються в певних технологіях.

У складі економічних відносин існує і розвивається розгалужена сукупність **організаційно-економічних відносин**. Вони виникають між людьми з приводу організації виробництва як такого і охоплюють відносини поділу кооперації, спеціалізації, інтеграції та комбінування виробництва, його структури. Організаційно-економічні відносини відіграють важливу роль у суспільному виробництві, а рівень їх розвитку значною мірою впливає на продуктивність суспільної праці.

Найважливіші специфічні характеристики економічної системи визначає розподіл засобів виробництва і предметів споживання у суспільстві, які складають **соціально-економічні відносини**. Це відносини власності на засоби виробництва і продукти праці, які становлять суть і основу цих відносин. Останнє визначається тим, що відносини власності характеризують суспільний спосіб з'єднання працівника із засобами виробництва, відповідні їм відносини між людьми з приводу привласнення засобів і результатів виробництва і ті, що формуються на їх основі, розпорядження і використання факторів виробництва. Відносини власності визначають особливості економічної системи на кожному історичному етапі її розвитку, її соціальну структуру, систему влади. Це є свідченням того, що соціально-економічні відносини, які ґрунтуються на відносинах власності, відіграють визначальну роль в структурі економічних відносин та в економічній системі взагалі. Виконуючи в ній системоутворюючу функцію, вони надають суспільству і суспільним відносинам певної історичної визначеності і соціальної якості.

Необхідним елементом економічної системи є **господарський механізм**, який являє собою сукупність конкретних економічних форм, методів та важелів регулювання економічної діяльності суспільства. ґрунтуючись на економічних відносинах і дії економічних законів, він включає в себе підсистеми управління, стимулювання, фінансування, кредитні важелі, правові норми та відповідні інститути. Кожна з цих складових забезпечує реалізацію об'єктивного змісту відповідних економічних відносин і економічних законів, метою якої є ефективний розвиток суспільного виробництва на основі динамічної рівноваги між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією.

Таким чином, економічна система являє собою складне утворення, всі елементи якого перебувають у взаємозв'язку і взаємозалежності.

<sup>1</sup> Беляєв О. О., Бебело А. С. Політична економія: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 38.

<sup>2</sup> Основи економічної теорії: політ економічний аспект: Підручник/ Відп. ред. Т.Н. Климко. – 5-те вид., випр. – К.: Знання – Прес, 2004. – С. 58.

<sup>3</sup> Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання – Прес, 2004. – С. 68.

## 3.2. Типи економічних систем та їх еволюція

Історія розвитку суспільства являє собою цілий ряд економічних систем, які змінювали одна одну. В економічній науці мають місце різні підходи щодо їх класифікації. Найбільш поширена класифікація всього розмаїття підходів на основі двох ознак: за формою власності на засоби виробництва, за способом управління господарською діяльністю. У відповідності з цими класифікаційними ознаками виокремлюють традиційну, адміністративно-командну, ринкову та змішану економічні системи.

### 3.2.1. Традиційна економічна система

Традиційна (самодостатня) економіка ґрунтувалась на традиціях, звичаєвому праві, обрядах, які віками характеризували виробничу та інші види діяльності людей. Саме ці обставини визначали, що виробляти, як розподіляти та споживати. Такі економічні системи дуже неохоче сприймали технічний прогрес, нові форми економічних відносин, тобто все те, що окремлює поступальний соціально-економічний розвиток суспільства. Хоча традиційні економічні системи притаманні далекому минулому, деякі їх риси і нині властиві слаборозвинутим країнам.

Найбільш характерними рисами традиційних економічних систем є те, що їм притаманне панування натурально-общинних форм господарювання, багатоукладність економіки, виробництво, розподіл та обмін здійснюються на основі звичаїв, традицій і культових обрядів, які є первинними порівняно з новими формами економічної діяльності. Виробництво матеріальних і нематеріальних благ здійснюється за допомогою примітивної техніки з широким застосуванням ручної некваліфікованої праці з найпростішими формами її організації та при наявності слабо розвинутої інфраструктури. Наслідком такого стану основних складових традиційної економічної системи є соціально-економічний застій, бідність і зубожіння основної частини населення. Стійке зростання його чисельності порівняно з низькими темпами економічного розвитку супроводжується високим рівнем безробіття та низькою продуктивністю праці.

У сучасних умовах країни із значними залишками традиційної економіки розвиваються під значним впливом іноземного капіталу, є постачальниками сировини та матеріалів для світового господарства, послуговують ринками збуту готової продукції економічно розвинутих країн світу.

### 3.2.2. Адміністративно-командна економічна система

Адміністративно-командна система господарювання (яку називають централізовано плановою) характеризується тим, що в ній всі ресурси є власністю держави, яка здійснює централізоване управління економікою на всіх рівнях. Особливостями цієї системи є те, що ще до початку процесу виробництва визначається перелік і обсяги вироблюваних матеріальних і нематеріальних благ та як, ким і за допомогою яких ресурсів вони будуть вироблятися. Має місце надмірна централізація ресурсів, їх розподіл не на основі попиту і пропозиції, а з єдиного центру шляхом прикріплення виробників до споживачів, залежність останніх від перших. Сфера товарно-грошових відносин обмежена, неповністю задовольняються суспільні потреби внаслідок наявності хронічного дефіциту товарів і послуг, слабо поєднуються економічні інтереси учасників виробництва і як наслідок – їх незацікавленість в інтенсивній праці та низька її ефективність. Також має місце колективне прийняття господарських рішень за допомогою централізованого планування та централізованого ціноутворення, відсутність конкуренції, оскільки планом визначаються такі обсяги вироблюваної продукції, які необхідні для задоволення потреб на певному відрізку часу.

*Головні елементи* цієї системи: жорстке директивне планування, контроль держави над економікою, пріоритет адміністративних стимулів виробництва над економічними, монополізм виробників і їх панування над споживачами, переваження державного сектору в народному господарстві.

Адміністративно-командній економічній системі притаманні і ряд переваг. Вони полягають у наступному:

- можливість нагромадження значних за обсягом виробничих ресурсів, для вирішення тактичних і стратегічних завдань шляхом їх перерозподілу у ті галузі і сфери, які визначені пріоритетними;

- забезпечується повна, хоча не завжди раціональна та ефективна зайнятість населення, що дозволяє уникнути масового і хронічного безробіття, зубожіння людей;

- враховуються такі основні суспільні потреби, як освіта, охорона здоров'я тощо, які задовольняються за рахунок централізованих коштів на певному рівні усім членам суспільства.

### 3.2.3. Ринкова економіка вільної конкуренції

Ринкова економіка, за теорією А. Сміта, – це лад, заснований на приватній власності, в якому здійснюється вільна гра ринкових сил. Рушійною силою господарського розвитку є прагнення індивідуума до досягнення власних економічних інтересів, що збільшує не тільки його добробут, а й примножує



багатство суспільства. При даній економічній системі суперечність між індивідом і суспільством відсутня. У ринковій економіці вона виконує другорядну роль, хоча має важливе значення в розвитку національного господарства. Тобто держава реалізує лише ті функції, які окремий індивід без її втручання або взагалі не може здійснити, або зробить це економічно неефективно. Зокрема такими функціями держави є організація громадського порядку, забезпечення національної оборони, організація державної поштової служби, запровадження обов'язкового шкільного навчання, емісія крупних банкнот, будівництво деяких громадських споруд та їх утримання в належному стані та ін.

Основними ознаками ринкової економіки вільної конкуренції є такі:

- приватна власність на виробничі й трудові ресурси;
- необмежена чисельність суб'єктів ринку, абсолютно вільний доступ на ринок і вихід з нього;
- вільна конкуренція;
- доступність всебічної інформації про ринок для кожного суб'єкта;
- свобода учасників господарської діяльності;
- самостійне встановлення цін на товари та послуги;
- стихійне ринкове регулювання економічних процесів;
- відсутність у кожного із суб'єктів ринкових відносин можливості безпосередньо впливати на рішення, які приймаються іншими суб'єктами.

Таким чином, **ринкова економіка** – це економічна система, господарська діяльність якої базується на рівноправності різних форм і масштабів власності та економічній ініціативі, свободі учасників підприємницької діяльності, вільному ціноутворенні та вільній конкуренції.

Водночас зазначимо, що економічна система з названими вище ознаками не існувала і ніколи не може бути. Це, власне, теоретична модель ринкової системи, до якої суспільство мало спрямовувати свій розвиток. Певною мірою такої моделі відповідав «чистий» капіталізм XIX ст. Суттєвим недоліком такої економічної системи є те, що вона не в змозі врегулювати питання виробництва і справедливого розподілу необхідних суспільних благ, непривабливих для приватного товаровиробника; не може запобігти забрудненню довкілля; спричиняє явища масових банкрутств різних виробників, безробіття. Ринкова система не забезпечує також соціальних гарантій та не в змозі нейтралізувати надмірну диференціацію в розподілі ресурсів і доходів, розшарування суспільства на бідних і багатих.

Таким чином, існує цілий комплекс проблем, які неможливо вирішити лише внаслідок дії ринкових механізмів. Саме в таких випадках якраз і необхідне втручання держави в регулювання соціально-економічних процесів.

### 3.2.4. Змішана економічна система

Сучасна ринкова економіка (друга половина XX ст.) докорінно відрізняється від ринкової системи епохи вільної конкуренції. Для неї характерні такі особливості: створено умови для розвитку вільної конкуренції та підприємницької діяльності; сформовано розвинуту ринкову інфраструктуру; соціальний захист непрацевдатного і малозабезпеченого населення; суттєво посилилась роль держави в регулюванні фінансової, кредитної та цінової політики та ін. Тобто, сучасна ринкова економічна система набула рис урегульованості та певної соціальної орієнтованості, якісно змінилась у бік так званої змішаної економіки.

Змішана економічна система – це змішана система вільного підприємництва, економічний контроль у якій здійснюється як суспільством, так і приватними інститутами<sup>4</sup>. Вона має такі основні ознаки:

- колективна приватна та державна власність;
- взаємодія і взаємозв'язок її форм господарювання;
- державне регулювання національної економіки з метою стимулювання сукупної пропозиції та сукупного попиту;
- маркетингова система управління національним виробництвом;
- чітка соціальна спрямованість національного господарства на основі економічного зростання.

Змішаною економікою є сучасні національні господарства розвинутих країн, бо вони однорідні за своєю соціально-економічною структурою. Національні господарства з розвинутою ринковою системою складаються із різних рівноправних виробничих структур: державних підприємств, великих приватних промислових корпорацій і торговельних комплексів, різних приватних фірм, суб'єктів малого бізнесу тощо. У цілому вони утворюють змішане господарство. Отже, у змішаній економічній системі (сучасній ринковій економіці) поєднуються різні форми і види власності та типи господарства. Проте це не тільки наявність співіснування багатьох рівноправних форм власності та господарювання, але і їх органічна взаємодія. У цій системі економічний контроль здійснюється як державою, так і приватними суб'єктами господарювання. Приватна система діє шляхом ринкового механізму, а держава – за допомогою адміністративного регулювання, податків і витрат. Отже, сучасна змішана ринкова економічна система містить і ринок, і конкуренцію, різноманітне регулювання як державне, так і недержавне. У цій системі величезна роль належить державі, яка повинна мати ефективні економічні методи впливу на ринок і конкуренцію, на організацію та рух капіталів і національного виробництва.

<sup>4</sup> Самуельсон П. Економіка: Підручник. – Львів: Світ, 1993. – С. 37.

Для змішаної економіки сучасних розвинутих країн світу характерне поєднання принципів самостійності та певної централізації в управлінні національним виробництвом. Це стосується не лише відносин між державою і корпораціями, а й організації економічної діяльності самих корпорацій. Будучи певною мірою централізованою системою, велика корпорація всіляко стимулює розвиток підприємницької діяльності у власних межах, надає великої самостійності її складовим ланкам. Отже, в змішаній економічній системі поєднується регулююча роль ринкових механізмів з державним управлінням національною економікою. Це пов'язано з суспільними колективними благами (розвиток освіти, культури, науки, здійснення медичного обслуговування), зовнішньоекономічною діяльністю, створенням ефективної системи захисту населення тощо. Уряд країни доповнює ринкові механізми спеціально розробленою економічною політикою, спрямованою на підвищення її соціально-економічної ефективності. Держава, спираючись на грошово-бюджетні, податкові та кредитні важелі, активно впливає на пропорційний розвиток національної економіки, зайнятість населення, бореться з безробіттям та інфляцією. Усе це означає, що в реальному житті існують не взагалі ринкові системи господарювання, а їх конкретні національні моделі.

### 3.2.5. Національні моделі змішаної економіки

На сучасному етапі існують різні національні моделі змішаної економіки: американська, німецька, шведська, японська та ін. Вони різняться як розмірами та співвідношенням державного і приватного секторів у національній економіці, так і структурою, а також методами державного регулювання економіки.

Сучасна економіка США, маючи ринковий характер, зазнає активного впливу держави. Уряд, спираючись на відповідну грошово-кредитну, податкову, амортизаційну та інші форми економічної політики, сприяє стабільності та зростанню національного виробництва, перерозподіляє доходи, всебічно підтримує підприємництво, бореться з безробіттям та інфляцією. Усе це характеризує економіку США як змішану економіку. Проте роль федерального уряду в регулюванні економіки США менша, ніж в інших розвинутих країнах, що зумовлено історичними, культурними, політичними та іншими чинниками.

Економіка Швеції – незважаючи на те, що понад 90 відсотків господарської діяльності у цій країні зосереджено у приватному секторі, держава бере активну участь в економічному і соціальному житті. Вона відіграє головну роль у забезпеченні економічної стабільності, захисті довкілля, розподілі й

перерозподілі доходів через державні програми видатків на соціальні потреби. За моделлю змішаної економіки розвивається і Німеччина.

Японська модель економіки характеризується досить розвинутим індикативним плануванням і урядовою координацією економічної діяльності приватного сектору. Фірми разом із міністерствами розробляють стратегічні напрями розвитку національної економіки та визначають ключові галузі для вкладення капіталів. Планом прогнозують можливі труднощі при проведенні економічної політики уряду та заходи з їх подолання, намічають орієнтири економічної діяльності фірм і зростання добробуту населення країни. Проте в Японії обсяг суспільних асигнувань є набагато нижчим, ніж у країнах Європейського Союзу. Більшу частину соціальних потреб в Японії задовольняє сім'я.

До змішаної економіки переходить Китай. Нині в цій країні змінюються уявлення про форми і методи будівництва соціалістичного суспільства, в якому державна форма власності була єдиною, а централізоване планування не залишало місця ринковим відносинам. Сучасна китайська економіка базується на визнанні існування як державної, так і приватної власності на засоби виробництва. Створюються підприємства, які належать іноземному капіталу. Розвиваються ринкові відносини і планування національної економіки. Китай створює нову економічну систему, в якій план буде успішно взаємодіяти з ринком.

За останнє десятиріччя в країнах з розвинутою ринковою економікою відбулася зміна пріоритетів державного регулювання національного господарства. Вона проявилась у тому, що на перший план поряд зі стимулюванням розвитку конкуренції виходять дії уряду, спрямовані на поліпшення якісних особливостей розвитку національного виробництва, заходи зі створення стимулів для всебічного розвитку працівників, забезпечення якості життя населення країни.

У світовій економіці здійснюється регулювання довгострокових коопераційних зв'язків між товаровиробниками і споживачами, відбувається інтеграція великих промислових корпорацій з торговельними компаніями.

Таким чином, сутність різноманітних моделей розвитку національних ринкових економік полягає в тому, що в них поєднується регулююча роль ринкових механізмів з державним управлінням на макроекономічному рівні, що дає змогу підвищити темпи економічного зростання і на цій підставі ефективніше розв'язувати соціальні питання, захищати інтереси всього народу.

На сучасному етапі багато розвинутих країн перейшли до соціально-ринкової економіки. Найважливішими критеріями цієї моделі є оптимальне поєднання ринкового і планового господарства, тобто регульована економіка з відповідною системою соціального захисту населення.

Тобто, *соціально-ринкова економіка* – це такий тип економічного розвитку, коли свобода ринку і підприємництва тісно поєднуються з демократичністю і соціальним захистом усіх членів суспільства<sup>5</sup>. Ця економічна система має чимало спільного з системою змішаної економіки. Зокрема вони побудовані на основі переважання приватної власності та ринку, їх оптимального поєднання з державною власністю та прямим регулюванням національної економіки державою в суспільних інтересах, розвитку державного сектору, проведення національного економічного планування та активної соціальної політики.

Як свідчить досвід країн Заходу, соціально-ринкова економіка є продуктом розвинутої демократії та розвинутих ринкових відносин, де праця і капітал є рівноправними учасниками процесу національного виробництва.

В Україні нині розбудовується соціально орієнтована ринкова економіка, де головним завданням є утвердження демократичного, соціально відповідального, солідарного суспільства, що ґрунтуватиметься на історичних традиціях та менталітеті українського народу, органічно поєднуюватиме в собі працю, талант та капітал суспільства, яке забезпечуватиме права і свободи кожної особи.

Формування та розвиток в Україні сучасних цивілізованих ринкових відносин є вирішальним засобом для швидкого економічного зростання національного виробництва та піднесення добробуту народу.

<sup>5</sup> Основи економічної теорії: Підручник/За ред. А.А. Чухна. – К.: Вища школа, 2001. – С. 507.

### Контрольні запитання та завдання

1. У чому полягає сутність економічної системи?
2. Охарактеризуйте продуктивні сили суспільства як складову економічної системи.
3. Що являють собою економічні відносини?
4. Назвіть складові економічних відносин та розкрийте їх зміст.
5. Які риси притаманні традиційній економічній системі?
6. Охарактеризуйте особливості адміністративно-командної системи.
7. У чому полягає сутність ринкової економічної системи?
8. Які риси притаманні ринковій економічній системі?
9. Які коріні відмінності між ринковою та адміністративно-командною економічними системами?
10. У чому полягає сутність змішаної економічної системи?
11. Які риси притаманні змішаній економіці?
12. Які існують моделі змішаної економічної системи? У чому полягає їх сутність?
13. У чому полягає сутність соціально-ринкової економіки?
14. У чому полягає перехід від адміністративно-командної до ринкової економічної системи в Україні?

### 4.1. Поняття власності. Типи, форми і види власності

#### 4.1.1. Поняття власності

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

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

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

Отже, відносини власності втілюються, насамперед, у певних юридичних нормативних актах. Але власність – це не лише юридична, а й економічна

категорія. Причому останній чинник є визначальним: саме економічні відносини власності детермінують їхню юридичну форму. Взаємозв'язок тут такий: економічні відносини – базисні, юридичні – надбудовні.

Власність з економічної точки зору є складною системою господарських відносин, які існують у виробництві. Ця система включає в себе такі групи:

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

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

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

#### 4.1.2. Типи, форми і види власності

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

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

Історично привласнення мало трудовий характер. Адже привласнювати можна лише те, що задовольняє певні людські потреби. Людина своєю працею перетворювала дані природою предмети у такі, які вона могла споживати, а отже, і привласнювати. Тому саму по собі працю можна вважати процесом привласнення.

Отже, *в тих, суспільствах, де переважає ручна фізична праця, нетрудові доходи справді означають експлуатацію*. Такими є, наприклад, робо-

власницьке і феодалське суспільства. Доходи рабовласників і феодалів – це нетрудові доходи, які вони одержують у результаті експлуатації рабів і кріпаків.

У цивілізованому суспільстві, де переважає високо механізоване та автоматизоване виробництво, *нетрудові доходи не завжди мають соціально несправедливий характер*. Застосування капіталу підвищує продуктивну силу працівника, і капітал має “власну продуктивність”. Доход, що походить від капіталу, логічно має привласнюватися власником капіталу. Якщо, наприклад, за рахунок коштів акціонерів здійснена технічна реконструкція підприємства і завдяки цьому зросли його доходи, то останні мають виплачуватись у формі дивідендів власникам акцій.

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

Донедавна в економічній літературі приватна і суспільна власність оцінювались як антиподи, тобто такі, що заперечують одна одну і не можуть разом співіснувати. Навіть і сьогодні подібні міркування інколи висловлюються.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою переконливо доводить, що в цивілізованому суспільстві поруч існують різні типи і форми власності, доповнюючи одна одну і урізноманітнюючи та збагачуючи економічне життя. У кожному суспільстві є галузі, які можуть успішно розвиватися переважно на основі приватної власності, – це, в основному, сфера обслуговування. Сучасна індивідуалізація виробництва також більшою мірою зорієнтована на приватну власність. Водночас технологічний процес в окремих галузях вимагає їх усупільнення державою або окремим колективом (залізниця, транспорт, зв'язок та ін.).

Таким чином, приватну і суспільну власність не варто протиставляти і вважати, що одна з них більш прогресивна, а інша – регресивна. *Прогресивний економічний розвиток завжди передбачає взаємодію цих двох типів власності, водночас не заперечуючи того, що один із них може переважати в окремі періоди і етапи розвитку людського суспільства.*

Відносини власності виникають і у процесі господарського використання майна, коли власник засобів виробництва сам не веде господарську діяльність. Він надає можливість іншим особам володіти його майном на конкретних умовах. Тоді між власником і підприємцем виникають відносини використання майна. Підприємець одержує юридичне право володіння і користування чужою власністю. Прикладом цього може бути оренда – договір про надання за певну плату майна будь-якого власника для тимчасового користування

іншим особам. Аналогічні відносини виникають на державних підприємствах – між державою як власником засобів виробництва і трудовими колективами, при концесії, в акціонерних товариствах і кооперативах тощо.

Власність економічно реалізується, коли приносить доход її суб'єкту. Такий доход може бути виражений прибутком або різного роду платежами.

#### 4.1.3. Власність у системі економічних відносин

Відносини власності охоплюють всю економічну систему і, природно, обумовлюють відносини з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг. З проблемами власності ми стикаємося щоденно протягом усього життя. В основі численних конфліктів – від дрібної сварки в транспорті до світової війни – лежить невміння або небажання розмежувати “моє” і “чуже”. Результатом невизначеності поняття “наше” є безгосподарність.

Іноді ставлять знак рівності між власністю і виробничими відносинами в цілому, ототожнюючи їх. Дане тлумачення власності не враховує тієї обставини, що в системі виробничих відносин кожного суспільства поряд з елементами, що безпосередньо характеризують привласнення людьми певних благ, є елементи, пов'язані з привласненням речей опосередковано, в кінцевому підсумку, наприклад, значна частина організаційно-економічних відносин з приводу концентрації, спеціалізації, кооперації, конкуренції, взаємодопомоги, обміну виробничим досвідом тощо.

У таких випадках економічні відносини не пов'язані з поточним споживанням речей, а залежать від власності, визначаються нею, але самі не є власністю.

*Отже, власність – це ядро системи виробничих відносин, серцевина колективного суспільного способу виробництва, її називають ще основними, визначальними виробничими відносинами.*

Власність визначає мету й мотиви розвитку виробництва. Будь-які докорінні зміни в економічних відносинах мають починатися з відповідних перетворень у відносинах власності. Без цього не можна досягти скільки-небудь істотних зрушень у господарському житті.

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

## 4.2. Відносини власності у змішаній економічній системі

### 4.2.1. Особливості приватнокапіталістичної власності

Суспільний лад, який прийшов на зміну феодалізму, спочатку називався розпливчато й не досить зрозуміло – “громадянським суспільством”. Французькі історики, які описували Велику французьку революцію, визначили поняття “класи”, і тоді новий суспільний лад стали називати “буржуазним” – за назвою панівного класу. З появою наукових праць А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, які розкрили суть капіталу як основного чинника економічних відносин буржуазного ладу, це суспільство дістало назву, яка вживається й нині, – “капіталізм”.

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

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

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

Основу економічної системи капіталізму становить приватнокапіталістична власність. На ранніх етапах розвитку капіталізму існувала повна індивідуальна приватна власність на засоби виробництва, які концентрувалися в руках небагатьох капіталістів. Безпосередні виробники – трудящі – були позбавлені засобів виробництва, а отже, і засобів існування.

Робітничий клас юридично є вільним класом. Капіталіст не може ні купити, ні продати, ні примусити робітника працювати на себе. Але щоб одержати засоби для утримання себе і своєї родини, робітник змушений добровільно найматися на капіталістичну фабрику і там зазнавати експлуатації. Капіталістична експлуатація базується не на прямому насильстві, як це було за рабства й феодалізму, а на економічному примусі до праці.

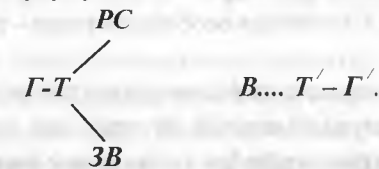
Природно, виникає питання, чи мали місце відносини експлуатації в суспільстві, яке ми називали соціалістичним. Звичайно, соціалістична ідея передбачала побудову суспільства повної справедливості і рівності в

економічних відносинах між людьми. Проте реалізована вона не була. За умов командно-адміністративної системи управління, властивої колишнім “соціалістичним” країнам, між бюрократичним апаратом і трудящими існували відносини експлуатації. Причому останні, як свідчить практика, тією чи іншою мірою можуть поєднувати в собі відносини експлуатації, які були відомі раніше.

Матеріальна основа виникнення відносин експлуатації криється в самому виробництві, у здатності робітника створювати додатковий продукт: робітник спроможний своєю працею утримувати не лише себе, а й іншого.

### 4.2.2. Постійний і змінний капітал

Капіталіст може одержувати доходи лише тому, що він є власником капіталу. Будь-який виробничий процес починається з авансування певних грошових коштів на придбання факторів виробництва. Спочатку капітал виступає в грошовій формі ( $G$ ), потім перетворюється в елементи виробництва ( $B$ ), засоби виробництва ( $ЗВ$ ) і робочу силу ( $PC$ ). Його рух здійснюється за такою формулою:



У скороченому вигляді формула має вираз  $G - T - G'$ . Це – загальна формула капіталу.

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

$$K = c + v.$$

Цю формулу капіталу запропонував К.Маркс. З її допомогою, виходячи з трудової теорії вартості, він розкрив суть капіталістичної експлуатації та обґрунтував теорію додаткової вартості. Дана теорія становить собою методологію аналізу виявлення відносин експлуатації в будь-якому суспільстві.

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

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

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

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

де  $m$  – додаткова вартість.

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

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

Робоча сила – це не сама праця, а прихована (потенційна) здатність до праці. Можна навести аналогію, зрозумілу кожній людині, яка хоч раз відчувала голод: здатність шлунка перетравлювати їжу і сам процес перетравлювання – не одне й те саме. Так і здатність до праці ще не є праця; щоб вона відбулася, робітникові необхідно попередньо продати “робочі руки” тим, у кого є засоби і предмети праці, – капіталістам.

Товар робоча сила, як і будь-який інший товар, має дві властивості: вартість і споживну вартість. Вартість товару робоча сила визначається вартістю матеріальних і духовних благ, необхідних для нормального відтворення робочої сили і робітника як особистості, а також для утримання його родини. Споживна вартість даного товару полягає в його здатності виробляти додаткову вартість. На капіталістичному підприємстві робочий день ділиться на дві частини: необхідний робочий час, протягом якого відтворюється вартість робочої сили, і додатковий, коли створюється додаткова вартість.

Проілюструємо це на прикладі. На підприємстві робочий день становить 8 годин, протягом яких виготовляються дві одиниці товару А. Денна вартість товару робоча сила дорівнює 10 дол. Якщо робочий день ділиться на дві рівні частини по 4 години – необхідний і додатковий час, то виробництво товару А матиме такий вигляд:

	4 год. перша половина дня	4 год. друга половина дня
	А	А
Амортизація	3 дол.	+3 дол.
Сировина	20 дол.	+20 дол.
Зарплата	10 дол.	+10 дол.
	33 дол.	33 дол.

Відношення додаткової вартості до змінного капіталу є нормою додаткової вартості ( $m'$ ), яку ще називають нормою експлуатації. Вона визначається за формулою:

$$m' = m / v \cdot 100\%.$$

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

### 4.2.3. Державна власність

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

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

Як показує досвід розвинутих країн, є дві основні причини, що викликають необхідність державного підприємництва:

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

по-друге, бажання прискорити науково-технічний прогрес. Розробка і створення дослідних зразків машин і технологічних ліній стали справою дорогою і ризикованою, тому фірми не завжди наважуються вкладати кошти в ті напрями наукових досліджень, успіх і вигідність яких не гарантовані. Держава, виступаючи ініціатором технічного прогресу, бере на себе величезні затрати, пов'язані з ризиком втрати вкладених капіталів. Так, наприклад, була створена атомна промисловість у США, Великобританії, Франції. Розвиток державної власності часто має суперечливий характер, проте не заперечує того факту, що сучасна держава є крупним власником.

#### 4.2.4. Кооперативна власність

Поряд із державною широкого розвитку набула також *кооперативна форма власності*. Це – колективна власність кооперативів на основі добровільного усупільнення членами кооперативів всіх, або частини належних їм засобів виробництва і грошових внесків (паїв). Спочатку кооперативні підприємства виступали у формі споживчих і постачальних. Вони створювалися на основі пайових внесків.

Уперше споживчий кооператив був створений в Англії в 1844 р. під назвою “Товариство справедливих рочдельських піонерів”. Основними його принципами були: торгівля лише доброякісними товарами; продаж товарів за готівковий розрахунок за середніми цінами; розподіл прибутку між членами пропорційно їхнім закупкам; поступове нагромадження паю, що оплачується незначним відсотком; рівність голосів незалежно від придбаних паїв.

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

Пізніше створюється широка мережа кооперативних підприємств. Сьогодні існує кооперація виробнича, житлова, кредитна, споживча, промислова, збутова, сільськогосподарська, постачальна. Кооперативні форми діяльності – невід'ємна частина господарського життя більшості країн. За деякими оцінками, сьогодні в усьому світі діє близько 1 млн кооперативних організацій понад 120-ти видів, які об'єднують приблизно 600 млн осіб.

Найміцніші економічні позиції серед кооперативів капіталістичних країн належать сільськогосподарським кооперативам, тобто самодіяльним організаціям фермерів, які об'єднуються для спільного виробництва і переробки сільськогосподарської продукції або для забезпечення економічних потреб їхніх індивідуальних господарств. Так, у середині 80-х років у країнах Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС)<sup>1</sup> на фермерські

кооперативи припадала більш як половина сумарного обороту кооперативного сектору економіки.

Сьогодні в країнах Скандинавії кооперативи реалізують на внутрішніх і зовнішніх ринках до 80%, а в Японії – понад 90% товарної продукції аграрного сектору. В Нідерландах цей показник дорівнює 55%, у ФРН, Франції та Іспанії – 50-52%, у США, Великобританії, Італії і Бельгії – 30%.

Нерідко кооперативи домінують на внутрішньому і на зовнішньому ринках. Наприклад, у Франції, Італії, Португалії і ФРН, які є лідерами на світовому ринку вина, 35-46% його виробництва і збуту (у Франції – до 70%) здійснюють кооперативи.

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

#### 4.2.5. Корпоративна власність

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

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

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

$$\text{курс акції} = \text{дивіденд} / \text{норма банківського відсотка} \cdot 100\%$$

Наприклад: номінальна ціна акції – 150 дол.,

дивіденд – 10 дол.,

норма банківського відсотка – 5%.

Отже, курс акції = 10 дол. / 5% · 100% – 200 дол.

<sup>1</sup> З 1 листопада 1993 р. – Європейський Союз.



Різниця між нормою дивіденду і нормою позичкового відсотка використовується засновниками акціонерних товариств для привласнення так званого засновницького прибутку.

Існують два способи отримання засновницького прибутку.

#### Перший спосіб

Капітал, вкладений у підприємство	– 100 тис. дол.
Кількість випущених акцій	– 1000 шт.
Норма банківського відсотка	– 5%
Дивіденд	– 10 дол.
Курс акції	– 200 дол.
Курс усіх акцій	– 200 тис. дол.

Засновницький прибуток: 200 тис. – 100 тис. = 100 тис. дол.

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

#### Другий спосіб

Майбутній дивіденд	– 10 дол.
Норма банківського відсотка	– 5%
Кількість випущених акцій	– 1000 шт.
Капітал, вкладений у виробництво	– 100 тис. дол.
Засновницький прибуток	– 100 тис. дол.

Цей спосіб отримання засновницького прибутку більш поширений, ніж перший.

Акціонерні підприємства – форма власності, яка передбачає демократизацію капіталу. Проте влада фінансового капіталу тут не зменшується, а навпаки, зростає. За допомогою “системи участі” (через володіння контрольним пакетом акцій різних компаній) крупні фінансові групи одержують можливість контролювати діяльність багатьох фірм і компаній.

Останнім часом значно зростає частка робітників в акціонерному капіталі. І це не випадково. Розрахунки, проведені в середині 80-х років спеціалістами адміністрації штату Нью-Йорк, показують, що ті компанії, де частина акціонерного капіталу належить працівникам, у середньому щонайменше в 1,5 рази більш прибуткові ніж інші. Тому в США активно реалізуються плани участі робітників у власності компанії, їхня мета – створити спеціальний фінансовий механізм купівлі робітниками акціонерного капіталу компанії.

На здійснення такого плану банк надає кредит. Кошти надходять власникам компанії, які, в свою чергу, передають відповідну кількість акціонерного капіталу в особливий фонд, яким керує спеціально призначений управляючий,

що представляє інтереси робітників. У 1990 р. понад 10 млн американських робітників, або приблизно чверть зайнятих у корпораціях США, брали участь у зазначених “планах”. Такі “плани” мають сьогодні понад 10 тис. американських компаній, причому в 1,5 тис. з них робітникам належить більш як половина акціонерного капіталу.

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

#### 4.2.6. Модифікація основної суперечності й основного економічного закону капіталізму

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

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

За сучасних умов мета виробництва зводиться до максимізації дивіденду за акціями, що передбачає ефективне ведення господарства (останнє в умовах НТП вступає в суперечність з методами посилення експлуатації). Дивіденд – це вже не додаткова вартість, що виражає експлуатацію найманої робочої сили, а показник ефективності виробництва. Для великих фінансових груп головним стає не прибуток, а стабільний капіталістичний лад. Якщо вважати, що основна мета виробництва виражає інтереси панівного класу, то можна зробити висновок, що основною метою суспільного виробництва дедалі більше стає відтворення основних виробничих відносин, а саме: відтворення стабільної капіталістичної системи.

### 4.3. Трансформація форм власності в Україні

#### 4.3.1. Суспільна власність

В Україні за часів Радянського Союзу перевага надавалася суспільній власності в її двох основних формах – державній і колгоспно-кооперативній.

Таблиця 4.1

Структура основного капіталу за формами власності в Україні (у %)\*

Основний капітал	1990 р.	1995 р.	2000 р.
усього по національному господарству	100	100	100
у тому числі за формами власності			
приватна	5,3	2,0	4,0
колективна	13,3	35,9	41,3
державна	61,4	61,9	54,5
власність інших держав	-	0,2	0,2

На сьогодні переважаючою теж є державна власність, хоча її питома вага зменшилася як в основних фондах (табл. 4.1), так і у валовому суспільному продукті.

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

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

\* Див.: Статистичний щорічник України за 2001 р./ Держкомстат України. – К., 2002. – С. 308.

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

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

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

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

Для реалізації цього прагнення не обов’язково утискувати (як було з особистим підсобним господарством) які-небудь форми власності або оголошувати, скажімо, кооператив державним підприємством (як сталося з багатьма колгоспами й підприємствами промислової кооперації). Можливий і опосередкований шлях одержавлення, коли принципи управління державним підприємством поширюються на інші форми господарювання. Саме так були знищені кооперативні засади в колгоспах й особливо в споживчій кооперації.

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

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

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

За суспільної власності те, що відчужується, являє собою суспільний продукт і витрачається на суспільні потреби. Проте нерідко це виявляється в колосальних надлишкових витратах (грандіозні будови, які не дають народногосподарського ефекту, втрати і псування продукту після його виробництва, які інколи досягають 40% і більше, тощо). Все це, звичайно, породжує байдужість до суспільної власності, ставлення до неї, як до нічії. На перший погляд здається, що держава виражає інтереси всього народу, тому й свою власність використовує для задоволення загальнонародних потреб. Однак у будь-якому суспільстві існує державний апарат, тобто певне коло осіб, які, виступаючи від імені суспільства, мають можливість самостійно, на свій розсуд вирішувати суспільні справи й управляти іншими людьми. За таких умов індивідуальні, корпоративні інтереси конкретних осіб державного апарату можуть набути самодостатнього значення, в результаті відбувається підміна загальнонародних інтересів індивідуальними й корпоративними. Тобто державна форма власності за нерозвинутої демократії (і політичної, й економічної) приховує в собі можливість появи під прикриттям загальнонародної власності елементів корпоративного та індивідуального привласнення. Дані процеси можуть багаторазово посилюватися тим, що від імені держави виступають міністерства, відомства та їхні численні органи, які мають свої особливі інтереси, здатні піднятися над суспільними.

### 4.3.2. Необхідність різноманітних форм власності

Об'єктивною необхідністю суспільного розвитку є існування різноманітних форм привласнення. До основних причини цього явища можна віднести:

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

– розвиток під впливом НТП взаємозв'язаних процесів – концентрація й диференціація. Усупільнення виробництва в економічній літературі пов'язується переважно з концентрацією виробництва, з усупільненням привласнення. При цьому упускається досить важливий момент, що НТП не лише не згортає, а навпаки, посилює диференціацію, відгалуження, а також виникнення нових підприємств і виробництв. У результаті структура виробництва перебудовується, ускладнюється, виникають нові, відносно самостійні ланки. Відкриваються можливості для дрібного виробництва та індивідуальної трудової діяльності. Все це не може не урізноманітнювати як суб'єктів власності, так і форми власності. Досвід розвинутих капіталістичних країн свідчить, що НТР не лише не виключає різноманітності форм господарювання, а й, навпаки, вимагає підтримання такої різноманітності. Отже, різноманітність форм привласнення і господарювання – потреба не лише сьогодення, а й завтрашнього дня.

Таким чином, уявлення про те, що суспільна власність має лише одну (державну) форму реалізації, суперечить загальним законам економічного розвитку. Трагічним фрагментом в історії нашої країни стало надзвичайне перебільшення ролі вольового моменту у створенні форм власності. Наслідок – виникнення відповідного апарату, його бюрократизація і дедалі зростаюча влада бюрократії.

Відносини власності в нашій країні мають бути докорінно перебудовані.

### 4.3.3. Форми власності в національній економіці України

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

Зазначені Закони передбачають конкретні заходи для здійснення переходу від монополії держави на привласнення засобів і результатів виробництва та управління ними до різноманітних форм власності на основі роздержавлення власності і приватизації підприємств.

**Роздержавлення** – це зменшення ролі державної власності шляхом перетворення державних підприємств у такі, що засновані на інших (недержавних) формах власності, та стимулювання розвитку приватного підприємництва. Воно означає істотне скорочення державного сектору економіки і масштабів державного втручання. Роздержавлення може здійснюватися двома шляхами: приватизації і комерціалізації державних підприємств.

Під **приватизацією** розуміють відчуження майна, що перебуває у загальнодержавній і комунальній власностях, на користь фізичних та недержавних юридичних осіб. Комерціалізація державних підприємств означає позбавлення невластивих державі функцій господарської діяльності і перетворення їх у самостійні господарські одиниці, які будують свою діяльність на засадах підприємництва, тобто самостійно, і цілком беруть на себе відповідальність за результати господарської діяльності.

Проте світовий досвід свідчить про те, що сучасне виробництво не може успішно розвиватися без наявності в більших чи менших розмірах державної власності і державного регулювання. Сьогодні економіка ефективно функціонує лише в тих країнах, де є сильна держава. Загальна приватизація стала б таким же насильством над економікою, яким свого часу були загальна націоналізація і суцільна колективізація сільського господарства. Державна власність завжди має бути в оптимальному співвідношенні з іншими формами власності.

*Суть політики роздержавлення, насамперед, виявляється:*

- у різкому скороченні сфери державної власності за відповідного розширення інших форм власності;
- в якісній зміні самої державної власності шляхом перетворення трудових колективів державних підприємств у реальних суб'єктів власності і господарювання.

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

Згідно з прийнятим Верховною Радою України законодавством про власність та розвитком підприємництва в сучасних умовах формується нова система відносин власності:

#### 1. Індивідуальна власність громадян:

- особиста власність – формується за рахунок трудових доходів від ведення власного господарства, від коштів, укладених у кредитні заклади, акції та інші цінні папери;
- власність трудового господарства – це власність членів сім'ї та інших осіб, які спільно ведуть трудове господарство: майстерні, інші малі підприємства в сфері побутового обслуговування, торгівлі, громадського

харчування, житлові будинки й господарські будівлі, машини, обладнання, транспортні засоби, сировина, матеріали та інше майно, необхідне для самостійного ведення господарства;

– власність селянського та особистого підсобного господарства. Селянське господарство може мати у власності житлові будинки, господарські будівлі, насадження на земельній ділянці, продуктивну й робочу худобу, сільськогосподарську техніку, транспортні засоби та інше майно, необхідне для самостійного ведення сільськогосподарського виробництва, переробки й реалізації продукції. Вироблена продукція й одержані доходи є власністю селянського господарства і використовуються ним на свій розсуд.

#### 2. Колективна власність:

- власність орендного підприємства – це вироблена продукція, одержані доходи й інше придбане за рахунок коштів цього підприємства майно;
- власність колективного підприємства – це форма власності, яка виникає в тому випадку, коли все майно державного підприємства переходить у власність трудового колективу, викупу орендного майна або придбання майна іншими законними засобами. Майно колективного підприємства, включаючи вироблену продукцію й одержані доходи, є загальним надбанням його колективу;

– власність кооперативу – це майно, що створюється за рахунок грошових та інших майнових внесків членів кооперативу, виробленої продукції, доходів, одержаних від її реалізації, та іншої діяльності, передбаченої статутом кооперативу; власність акціонерного товариства. Акціонерне товариство є власником майна, створеного за рахунок продажу акцій, а також одержаного в результаті його господарської діяльності; власність господарських асоціацій (об'єднань). Господарська асоціація має право власності на майно, добровільно передане їй підприємствами та організаціями, а також одержане в результаті її господарської діяльності, і не має права власності на майно тих підприємств, що до неї входять; власність громадських організацій: будівлі, споруди, житловий фонд, обладнання, майно культурно-освітнього й оздоровчого призначення, грошові засоби, акції, інші цінні папери; власність релігійних організацій: будівлі, предмети культу, об'єкти виробничого, соціального і благодійного призначення, грошові кошти і майно, необхідне для діяльності даних організацій.

#### 3. Державна власність:

- загальнодержавна власність – майно органів влади й управління: оборонні об'єкти; енергетична система; системи транспорту загального користування, зв'язку та інформації, що мають загальнодержавне значення; кошти державного бюджету; державні банки; підприємства і народно-господарські комплекси; страхові, резервні та інші фонди; культурні та історичні цінності народів; вищі й середні навчальні заклади та інше майно,

що становить матеріальну основу суверенітету України й забезпечує її економічний та соціальний розвиток;

– комунальна власність – це власність адміністративно-територіальних утворень (краю, області, району): кошти місцевого бюджету, житловий фонд, комунальне господарство; підприємства сільського господарства, торгівлі, побутового обслуговування, транспорт, промислові, будівельні та інші підприємства й комплекси, заклади народної освіти, культури, охорони здоров'я та інше майно;

– майно державних підприємств – це те майно у формі фондів, госпрозрахункового доходу, акцій та іншого майна, яке необхідне для діяльності підприємства. Сюди може входити не лише виробниче обладнання, а й культурно-освітні та оздоровчі заклади.

4. *Власність спільних підприємств, іноземних громадян, організацій і держав:*

– спільні підприємства у формі акціонерних та інших господарських товариств;

– власність юридичних осіб: промислові й інші підприємства, будівлі, споруди та інше майно, необхідне для здійснення ними господарської діяльності;

– власність іноземних держав і міжнародних організацій для здійснення дипломатичних, консульських та інших міжнародних відносин відповідно до міжнародних договорів і законодавства України.

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

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

#### 4.4. Приватизація державного майна в Україні

Протягом останніх десятиліть приватизація в тій чи іншій формі, у тих чи інших масштабах торкнулася понад 100 національних економік світу з різним економічним укладом, різними політичними і соціальними системами, різними господарськими традиціями.

Мабуть, ніколи раніше за усю світову економічну історію пріоритети економічного курсу в різних країнах не зміщалися в одному напрямку з такою синхронністю й у таких масштабах, як це відбулося в останні два десятиліття.

Настільки різний поворот економічної політики не був, зрозуміло, випадковим. Протягом півстоліття, починаючи зі світової кризи 1929–1933 рр., у країнах з розвинутим ринком чітко виявилася потреба не в згортанні, а, навпаки, – у посиленні державного втручання в економіку. Основна причина цього була в тім, що механізм стихійного ринкового регулювання, підірваний породженою ним самим тенденцією до монополізації, ставав дедалі менш придатним для підтримки відтворювальних пропорцій в умовах структури економічних зв'язків, що ускладнюються.

У ході кризи стало очевидним, що подальше функціонування капіталістичної системи неможливе без створення ефективного постійно діючого механізму корекції недосконалостей ринку з використанням різних інструментів, які є в розпорядженні держави.

З 1930-х років у країнах з ринковою економікою державний капітал став активніше залучатися для заповнення економічних ніш з несприятливими умовами відтворення; залишаючись малопривабливим для приватного капіталу, він був життєво важливим для функціонування економіки в цілому.

Зростання економічної ролі державної власності і державного підприємництва продовжувало залишатися однією з характерних рис у післявоєнній економічній історії країн з розвинутим ринком. Державна власність змінювалася насамперед у тих сегментах господарства, які вимагали значних довгострокових інвестицій.

Однак уже приблизно із середини 1970-х років у цих країнах намітилася й надалі стала дедалі чіткіше виявлятися тенденція до згортання традиційних форм державного втручання в сферу безпосереднього виробництва товарів і послуг, до звуження економічної зони, охопленої державною власністю, і відповідного поширення приватного капіталу. Не можна також не визнати, що ця тенденція вписалася в більш загальний курс на перерегулювання економіки, звільнення її від зайвої державної опіки. Однією з основних причин цього, поряд зі зростанням обсягів соціальних зобов'язань, які змушена була взяти на себе держава, є загострення проблеми неефективних державних підприємств.

Доки технологічний процес мав переважно еволюційний характер, державні підприємства більш-менш благополучно справлялися зі своїм макроекономічними функціями, і їхні відомі дефекти (штучна підтримка цін, обмеження конкуренції, бюрократизація управлінського апарату) не викликали серйозних нарікань. Але коли в середині 1970-х років утворився могутній згусток базисних інновацій, що прориваються на ринок, коли потрібне було рішуче структурне ламання національних економік і виникла необхідність швидко перебудуватися відповідно до динамічних технологічних обставин, багато державних підприємств виявилися “не на висоті”.

Обмежені макроекономічними й соціальними зобов'язаннями та юридичними рамками, позбавлені необхідної підприємницької свободи, багато державних підприємств виявилися непідготовленими до нових умов господарювання, що вимагає більшої гнучкості, оперативності в прийнятті рішень, комерційної динамічності й ініціативи. Структурні зрушення поставили питання про вишукування необхідних інвестицій для розвитку нових галузей, технологій і виробництв. З погляду економічної філософії неолібералізму, що на той час виявилася найбільш затребуваною владними елітами в країнах, які вийшли на передові рубежі технологічного прориву, найприроднішим вирішенням проблеми уявлялося заохочення до зростання приватних заощаджень шляхом проведення відповідної податкової політики.

Загроза скорочення податкових надходжень у бюджет вимагала превентивних заходів для консолідації бюджетної структури, щоб запобігти новому загостренню і без того хворобливої проблеми бюджетного дефіциту. Але деструкційна політика стосовно видаткової частини бюджету неминуче повинна була призвести до жорсткості умов надання фінансової допомоги не тільки малорентабельним і збитковим державним підприємствам, але й тим, що мали потребу в бюджетних ресурсах для освоєння нових технологій і просування на нові ринки.

Розподіл бюджетного “пирога” серед держпідприємств, що потребують фінансової підтримки, був часом далеким від оптимального: *по-перше*, через відсутність, у принципі, надійного економічного механізму, що гарантує оптимальну структуру бюджетних субсидій, і, *по-друге*, через особливу роль так званих “неформальних” зв'язків між вищими менеджерами деяких державних підприємств і чиновниками держапарату, причетними до виділення бюджетних коштів. Відомо, що для менеджерів державних підприємств політичні інтереси правлячої еліти завжди служили головними орієнтирами при прийнятті того чи іншого економічного рішення.

У результаті економічне становище державних підприємств в умовах інтенсивних структурних перетворень ставало дедалі хиткішим: слабкість внутрішніх імпульсів до інновацій, властива багатьом підприємствам держсектору, доповнювалася реальною перспективою посилення фінансової

напруженості через зниження маневреності бюджетної політики. Усе це разом і послужило живильним ґрунтом для нових обвинувачень державних підприємств у неефективності.

В умовах, коли маневрування бюджетними витратами доводилось здійснювати в досить тісному фінансовому просторі через зростаючі масштаби бюджетного дефіциту, вимоги звільнення держави від нерентабельних підприємств об'єктивно ставали дедалі настійнішими.

Одночасно помітно зросли масштаби пернагромодження приватного капіталу: він готовий був хлинути не тільки в нові галузі, де розгортання виробництва завжди пов'язане з підвищенням комерційним ризиком, але навіть у ті сфери економічної активності, що традиційно були закріплені за державою і куди колись він проникав дуже неохоче.

Цілі державного регулювання увійшли в суперечність з його методами – замість того, щоб пом'якшувати, в міру необхідності, суперечності, що накопичувалися, держава, беручи участь у перерозподілі дедалі зростаючої частки національного доходу, стала “душити” вільну економіку своєю надмірною “вагою”.

Ключовим фактором, що оголив до середини 1970-х років неспроможність концепції “великої держави”, з'явився вихід світового цивілізованого процесу на новий виток технологічного розвитку. Саме революція в технологіях дала в кінцевому підсумку імпульс переоцінці сформованих у попередні десятиліття уявлень про масштаби участі держави в підприємницькій діяльності, у частці сукупного суспільного багатства, відкривши дорогу приватизації, що стала найбільш яскравим символом “нової ринкової динаміки” спочатку в країнах Заходу, а потім і в іншому світі.

Зародившись у Великобританії, “вірус” приватизації став стрімко поширюватися, заражаючи собою нові національні економічні “організми”.

Безпосередні цілі і стимули приватизації формулювалися в кожній країні по-різному: зміцнення фінансової бази центральної і місцевої влади за рахунок звільнення бюджетів від баласту, пов'язаного з необхідністю підтримки неефективних держвиробництв і послуг; поліпшення економічних показників окремих підприємств, які знаходилися у власності держави, шляхом передачі їх приватному капіталу, і підвищення ефективності економіки в цілому, переорієнтація на переважно непрямі методи регулювання ринкових пропорцій; розосередження прав власності з метою розширення соціальної опори політичного курсу. Первісне досягнення цих та інших, у певному розумінні, приватних цілей повинно було сприяти насамкінець більшій гнучкості, мобільності, пристосованості національних економічних систем до нової відтворювальної динаміки в умовах набутого кумулятивного характеру науково-технологічного розвитку.

Однак поступово, в міру перетворення приватизації у феномен глобальної економічної політики, вона набувала нового виміру. До середини 1980-х років приватизація виявилася одним з основних інструментів формування транснаціонального ринкового середовища, яке забезпечує уніфікацію світового економічного простору в інтересах транснаціональних корпорацій і міжнародних фінансових інститутів. Неоліберальна економічна філософія виявилася дуже придатним концептуальним упакуванням для такого “товару”, як національні приватизаційні програми, що розроблялися Світовим банком.

Не є таємницею, що в багатьох країнах з низьким рівнем розвитку, активним державним сектором і слабким національним капіталом, зіткнулися з серйозними труднощами структурного характеру й економічного зростання, приватизація проводилася під тиском могутніх міжнародних структур, за якими проглядаються транснаціональні корпорації. Щодо цих країн вимоги приватизації й забезпечення максимального простору для дії приватного капіталу (не в останню чергу, іноземного) були висунуті як обов’язкова попередня умова одержання кредитів та інших видів економічної допомоги.

Соціальна база приватизації в більшості країн, що розвиваються, виявилася досить вузькою через відсутність могутніх соціальних груп, які б наполягали на радикальній реформі бюрократичної економіки. Це, до речі, стало однією з причин серйозних труднощів, на які наштотхнулася приватизація в багатьох країнах з економікою, що розвивається.

Сказане вище багато в чому відноситься і до характеристик приватизації, що розгорнулася на пострадянському просторі.

#### 4.4.1. Правові положення приватизації

Основні правові положення приватизації в Україні були визначені “Концепцією роздержавлення і приватизації підприємств, землі і житлового фонду”. Концепція передбачала введення безкоштовних приватизаційних сертифікатів на придбання виробничих фондів, землі і житла, взаємну конвертацію приватизаційних паперів, а також вільний вибір громадянином як об’єктів, так і засобів приватизації (за приватизаційні сертифікати, особисті кошти чи кредитні ресурси). Широкі поняття й уявлення, сформульовані в Концепції, були обмежені або скасовані при прийнятті законів про приватизацію відповідних об’єктів, Закон України про приватизацію землі був прийнятий тільки в 2001 році.

У квітні 1992 року був прийнятий Закон України “Про приватизацію майна державних підприємств”. Під чинність закону підпадала приватизація основних виробничих фондів на суму 2,17 трлн карб. загальної вартості основних виробничих фондів на суму 6,26 трлн карб. Причому на безкоштовній основі мали бути приватизовані 70% підприємств на загальну

суму 1,52 трлн карб. (вартість фондів приведена відповідно до індексації фондів, здійсненої в травні 1992 року. Індикація збільшувала в середньому вартість фондів у 10 разів у порівнянні з 1984 роком: при цьому вартість основних фондів збільшувалася в 13,2 разу, оборотних – у 6,6 разу).

Усі підприємства, що підлягали приватизації, були поділені на групи А, Б, У, Г, Д, Е, Ж. Групу А складали об’єкти малої приватизації. Групи Б, Г, Д, Е складали об’єкти великої приватизації. Група Ж була введена пізніше й складала об’єкти сфери соціально-культурних послуг. Ці об’єкти приватизувалися відповідно до різних законів. У Законі про приватизацію був визначений перелік об’єктів, що не підлягали приватизації. Зміна переліку можлива лише в результаті внесення поправок у Закон.

Таблиця 4.2

#### Типи і структура власності

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

Закон передбачав вісім різноманітних засобів приватизації:

- викуп об'єктів товариством покупців;
- викуп об'єктів за альтернативним планом приватизації;
- викуп підприємств, узятих в оренду з викупом;
- продаж на аукціоні;
- продаж за комерційним конкурсом;
- продаж за некомерційним конкурсом;
- продаж акцій підприємств, що приватизувались;
- продаж за конкурсом з відстрочкою платежу.

Відповідно до Закону кожний громадянин отримав приватизаційний сертифікат на безкоштовне одержання в ході приватизації виробничих фондів на 30 тис. карб. (у цінах 1992 р.). Передбачалося, що приватизаційний сертифікат кожний громадянин міг вкласти в будь-який з об'єктів, що приватизувався, використавши будь-який спосіб приватизації.

#### 4.4.2. Мала приватизація

Приватизація цих об'єктів регламентувалася окремим Законом України „Про приватизацію майна невеликих державних підприємств (малу приватизацію)”. В основному до таких об'єктів відносились підприємства комунальної власності, насамперед, підприємства торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування, переробної промисловості, промисловості будівельних матеріалів, транспорту, ремонтні та невеликі будівельні організації. Особливістю українського варіанта малої приватизації було те, що пасивна частина основних фондів цих підприємств, тобто помешкання, приватизувались поряд з активною частиною фондів, якщо на приватизацію таких помешкань не було заборони державних (у тому числі місцевих) органів влади. Закон визначав чотири способи приватизації цих об'єктів:

- викуп робітниками;
- продаж на аукціоні;
- продаж за комерційним конкурсом;
- продаж за некомерційним конкурсом.

З цих способів перші три були суто ринкові. Четвертий спосіб (продаж за некомерційним конкурсом) займає особливе місце: він був явно не ринковим і базувався на конкурсі планів подальшої експлуатації об'єкта. Найчастіше у таких планах передбачалося збереження старої кількості робочих місць або їхнє збільшення, а також різноманітні соціальні блага членам колективу. Природно, що колектив підприємства ставав переможцем такого конкурсу, оскільки краще інших знав умови експлуатації свого об'єкта, а також соціальні

потреби своїх робітників. Таким чином, підприємства, які підпадали під Закон про малу приватизацію, в основному були приватизовані своїми ж робітниками і являли собою закриті для зовнішніх юридичних і фізичних осіб господарські товариства різноманітних типів. Але для малих підприємств це не було настільки складною проблемою, як для великих. У випадку неефективності їхньої діяльності, вони перепрофільовувались, часто банкрутували і закривалися, перепродуючи свої фонди. Слід зазначити також, що в цілому в Україні було достатньо прихильне ставлення до малої приватизації. Щодо малої приватизації не було навіть особливих суперечностей у різних політичних парій, що розгорнули серйозну боротьбу навколо великої приватизації.

#### 4.4.3. Велика приватизація

До об'єктів групи В були віднесені підприємства з тією ж вартістю основних фондів, але частина основних фондів, що припадає на одного робітника більше, ніж у 1,5 разу перевищувала номінальну вартість приватизаційного майнового сертифіката.

Групу Г складали підприємства-монополісти незалежно від оцінки вартості їхніх фондів, підприємства військово-промислового комплексу, що підлягали конверсії, а також підприємства, приватизація яких здійснювалась за допомогою іноземних інвестицій за міжнародними договорами.

Групу Д складали законсервовані об'єкти, об'єкти незавершеного будівництва і майно ліквідованих підприємств і підприємств-банкрутів (об'єкти цієї групи, по суті, були майном і просто продавались на аукціонах часто разом із земельною ділянкою, яку вони займали).

До групи Е були віднесені частки пакетів акцій, що належать державі в майні підприємств, які мають змішану форму власності

Всі об'єкти великої приватизації (крім об'єктів групи Д), на відміну від об'єктів малої приватизації, приватизувались шляхом створення акціонерних товариств із подальшим продажем акцій за приватизаційні сертифікати, компенсаційні сертифікати і кошти відповідно до затвердженого плану розміщення акцій.

Зупинимося на особливостях формування плану розміщення акцій. Відповідно до Закону України про приватизацію члени трудового колективу одержали значні пільги на придбання акцій свого підприємства. *По-перше*, у межах суми приватизаційного сертифіката кожний член трудового колективу отримував акції за їхньою номінальною вартістю, а не за конкурсною ціною (номінальна ціна акцій є мінімальною, тому що відповідно до Закону про



приватизацію ціна акцій під час їхнього продажу за майнові сертифікати не могла опускатися нижче номіналу, але не могла зростати в залежності від попиту на акції конкретного підприємства). *По-друге*, кожний член трудового колективу міг придбати за кошти за номіналом ще частину акцій у межах половини вартості приватизаційного сертифіката. Таким чином, усі члени трудового колективу мали право на пільгове придбання акцій на суму, що в 1,5 разу перевищувала вартість приватизаційного сертифіката. Крім того, керівництво підприємств мало додаткові пільги на придбання акцій за номіналом у межах 5% статутного фонду. Пізніше була введена ще одна пільга, яка дозволяла керівництву підприємств одержувати додатково 5% акцій підприємств за номіналом за компенсаційні сертифікати.

Компенсаційні сертифікати були введені для всього населення як компенсація за знецінення тих внесків, що зберігалися в державному ощадному банку в період інфляції і гіперінфляції в Україні. Все населення мало право використовувати компенсаційні сертифікати для купівлі акцій тих підприємств, що спеціально реалізовувалися за компенсаційні сертифікати. Керівництво підприємств одержувало дозвіл на використання своїх компенсаційних сертифікатів незалежно від того, за які сертифікати здійснювалася приватизація: компенсаційні чи приватизаційні.

Отже, незалежно від засобів приватизації директорат мав найбільші пільги під час купівлі акцій. Значна частина акцій, які залишились, реалізувалась іншими членами виробничого колективу. Нерідко це був або весь пакет акцій, або контрольний пакет.

Відповідно до Закону України “Про приватизацію” під час формування плану розміщення акцій виділявся значний пакет акцій для його придбання за конкурсом (комерційним або некомерційним), аналогічно тому, як це робилося на об’єктах малої приватизації. Конкурс проводився в основному як конкурс бізнес-планів, у яких повинні були передбачатися й основні напрями розвитку виробництва і розвитку соціальної сфери. При придбанні такого пакета як обов’язкова умова передбачалося або збільшення, або зберігання кількості робочих місць. Здебільшого переможцем такого конкурсу ставав трудовий колектив, особливо, якщо конкурс був некомерційним. Тобто пакет акцій передавався на безкоштовній основі переможцю цього конкурсу.

Цей засіб використовувався дуже часто, особливо на великих підприємствах для збільшення частки пакета акцій, що належать членам трудового колективу. Іноді проводився комерційний конкурс, тобто пакет акцій вигравали ті, хто подавав найбільш ефективний із погляду конкурсної комісії бізнес-план і при цьому зобов’язувався внести найбільшу суму за пакет акцій. Дуже часто при цьому існувала відстрочка платежу в часі.

Зазначимо, що на практиці надалі рідше перевірялось фактичне дотримання умов, оголошених у конкурсі, а якщо такі перевірки і

здійснювалися, то володарі виграних пакетів знаходили об’єктивні причини для відтягування виконання узятих на себе зобов’язань, навіть стосовно оплати пакетів акцій, не говорячи вже про виконання умов бізнес-плану. Тобто головною умовою виграшу в конкурсі було заручитися підтримкою конкурсної комісії, що найчастіше і здійснювалося на практиці. Як бачимо, механізм приватизації забезпечував кращі умови для членів трудових колективів (інсайдерів).

Усі акції, що залишалися для розподілу усередині трудового колективу та після виділення пакету на конкурс, виставлялися на аукціон для іншого населення. Населення могло одержувати ці акції через центри сертифікаційних аукціонів за приватизаційні сертифікати, а також за компенсаційні сертифікати, якщо таке рішення приймалося державним органом приватизації щодо даного об’єкта. Ціна акцій у ході проведення аукціону могла істотно змінитися. Іноді вона зростала в десятки разів, а іноді виникали ситуації, при яких продавалася лише незначна частина акцій. У випадку, якщо було продано менше 70% усіх розміщуваних акцій, їхній залишок знову виставлявся на продаж. Проте величезні пакети акцій більшості підприємств не реалізовувалися і вдруге, а тому залишалися в руках держави (природно, це були акції найгірших підприємств).

Система безкоштовного розподілу акцій серед населення не виявилась ефективною. Акції багатьох підприємств були розпорошені, при цьому власники, що одержали декілька акцій, справжніми власниками себе не відчували. Це не випадково, оскільки в Україні, на відміну від більшості інших країн, що пройшли через приватизацію, не сформувалися достатньо сильні інститути фінансових посередників, що об’єднують цих власників і представляють їх інтереси на фондових ринках і в правліннях акціонерних товариств. До того ж вторинний ринок цінних паперів також не сформувався в Україні достатньою мірою, а тому не виконував функції перерозподілу власності, які він звичайно виконує в країнах із ринковою економікою.

#### 4.4.4. Основні результати приватизації

Масова безкоштовна сертифікатна приватизація почалася в Україні в 1992 році. Для забезпечення активної участі громадян у процесі приватизації були використані безкоштовні приватизаційні майнові сертифікати, що виконували роль засобів платежу за об’єкти, що приватизувались. У 1992–1994 роках приватизаційні сертифікати передавалися безпосередньо на підприємства, що приватизувались, де спеціальні комісії проводили аукціони, на яких визначалася конкурсна ціна акцій підприємства.

З 1995 р. стали діяти центри сертифікатних аукціонів (ЦСА), куди громадяни і фінансові посередники передавали свої приватизаційні сертифікати, при цьому вказуючи, акціонерами яких виставлених на приватизацію об'єктів, вони хочуть стати. За весь період сертифікатної приватизації населенням було отримано більше 45,7 млн приватизаційних сертифікатів, з них майже 3,38 млн залишилися невикористаними (7,4%). З початку використання компенсаційних сертифікатів у процесі приватизації їх було отримано на загальну суму більше 3,3 млрд грн (30% від запланованої суми), але майже п'ята частина з числа отриманих компенсаційних сертифікатів не була використана.

Безкоштовна приватизація була завершена в 1998 році, після чого почався процес винятково грошової приватизації. Проте концептуальні положення грошової приватизації не були визначені, що й спричинило її затягування, зниження ефективності.

Приватизація сприймалася і сприймається українським суспільством неоднозначно. Як на початку цього процесу, так і сьогодні на етапі завершення масової приватизації, в суспільстві дискутуються питання доцільності її проведення, обґрунтованості обраних при цьому напрямів, пріоритетів та темпів таких робіт.

Така увага до проблем приватизації обумовлюється тим, що результати і проведення позначаються у різних сферах. Тому значення приватизації державного майна слід розглядати в історичному, інституційному, економічному, інноваційному, соціальному, політичному та інших аспектах.

Ефект від приватизації в окремих сферах проявляється у різній за терміном (коротко-, середньо- та довгостроковій) перспективі. Недостатнє врахування цього моменту може привести до передчасного очікування від приватизації певних результатів у конкретних сферах та необґрунтовано негативного сприйняття приватизаційних процесів у цілому.

Однак, якщо сьогодні неупереджено оцінювати роль і значення приватизації, то слід зазначити, що в Україні вона стала фактично єдиним блоком макроекономічних реформ, які здійснювалися відносно динамічно.

Серед політичних підсумків процесу приватизації можна відзначити:

- ліквідацію державної монополії у багатьох галузях народного господарства, що стало основою формування конкурентної ринкової економіки;

- перехід значної частини державної власності до приватних осіб без істотних соціальних конфліктів, а також створення умов для подальшої концентрації власності в руках більш ефективних господарів;

- суттєву переорієнтацію ролі держави в економічних процесах та відносинах власності;

- закладення основ корпоративного сектору економіки;

- створення таких ринкових сегментів, як фондовий ринок і, зокрема, ринок корпоративних цінних паперів;

- створення нових сфер діяльності з оцінки майна, торгівлі цінними паперами, аудита, надання консалтингових послуг;

- зменшення навантаження на Державний бюджет.

Важливо також, що мільйони людей стали акціонерами реформованих у процесі приватизації підприємств, набули досвіду володіння корпоративними правами.

Сьогодні можна без перебільшення стверджувати, що в Україні *створилась нова формація власників-підприємців*, особисті інтереси яких тісно пов'язані з розвитком підприємств, вирішенням соціальних питань, підвищенням добробуту працівників.

За роки приватизації *роздержавлено майже 83 тисячі об'єктів*. До *колективної* форми власності перейшло більше *60 тисяч об'єктів*, *приватними стали майже 23 тисячі підприємств*.

За видами економічної діяльності процесом приватизації найбільш охоплено об'єкти оптової і роздрібної торгівлі, включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту; з надання колективних, громадських та особистих послуг; промисловості.

У тому числі, за 1992-2002 роки було приватизовано більше *67 тисяч об'єктів групи А*. Мала приватизація створила умови для конкуренції у сфері обслуговування, в малому бізнесі. Економічний аналіз роботи приватизованих малих підприємств показує, що значна їх кількість має позитивну динаміку обсягів виробництва.

В Україні приватизовано 596 об'єктів соціальної сфери державної форми власності. Приватизація об'єктів соціальної сфери позитивно впливає як на об'єкти соціальної сфери, так і на підприємства, на балансах яких вони перебували.

Протягом 1992–2002 років приватизовано конкурентними способами понад 3600 об'єктів незавершеного будівництва.

Роздержавлення об'єктів незавершеного будівництва дає змогу створити нові робочі місця у різних сферах виробництва, сприяє вирішенню проблем забезпечення житлом, поліпшується екологічна ситуація та значно покращується зовнішній вигляд міст та сіл України. Крім того, приватизація об'єктів незавершеного будівництва сприяє забезпеченню надходження коштів до Державного бюджету України.

За десять років розпочали приватизацію 179 великих державних підприємств, вартість основних фондів яких більша 170 млн грн. У 132 об'єктах реалізовано не менше 40% акцій.

На початок 2004 року більше 11,5 тисячі середніх і великих підприємств приватизовано з глибиною не менше 70%, серед яких майже 47% є

промисловими. На жаль, у зв'язку із забороною або перенесенням термінів приватизація в основних галузях економіки здійснювалася нерівномірно.

На діаграмі наведено дані щодо структури власності в промисловому секторі економіки. Всі промислові підприємства за формою власності поділені на три групи:

- державні і комунальні;
- приватизовані та в процесі приватизації;
- колективні, приватні та інші об'єкти недержавної форми власності, крім приватизованих та в процесі приватизації.

Як свідчить діаграма, в державній власності залишилося 5% промислових підприємств, однак вартість їх основних фондів становить майже 40% вартості всіх основних фондів промислових підприємств України, тобто в державній власності залишилися найбільш фондомісткі підприємства. А щодо приватних, колективних підприємств та інших підприємств, які створювалися поза межами приватизаційного процесу, картина прямо протилежна – 84% підприємств належить всього 14% основних фондів. Це свідчить про те, що діяльність таких підприємств більшою мірою направлена на посередництво та надання послуг, торгівлю, а не на виробництво продукції.



Рис. 4.1. Структура власності в промисловості, станом на початок 2002 року

На сьогодні роздержавлений сектор економіки володіє 34% основних засобів виробництва у вартісному вимірі, а у власності держави з урахуванням комунального майна (крім приватизованих підприємств, які створені поза межами приватизації) знаходиться 53,3%.

Незважаючи на існуючі перешкоди, економічна ефективність приватизації, підтверджується навіть з точки зору надходження коштів до Державного бюджету від приватизації державного майна.

За всі роки приватизації надійшло більше 6,5 млрд грн, переважна частина яких перерахована до Державного бюджету (майже 6 млрд грн, в тому числі за період дії чинної Програми приватизації за три роки (2000–2002 роки) – 4,8 млрд грн), що дало змогу вирішити багато соціальних питань – погашення боргів з пенсій, виплати допомоги малозабезпеченим, заробітної плати працівникам бюджетної сфери.

При цьому необхідно врахувати, що за період з 1993 по 2001 роки в приватизацію державного майна вкладено приватизаційних майнових сертифікатів на 10,32 млрд грн, компенсаційних сертифікатів на 919 млн грн.

Від оренди державного майна з 1998 року по 2002 рік включно до Державного бюджету України надійшло 272,45 млн грн.

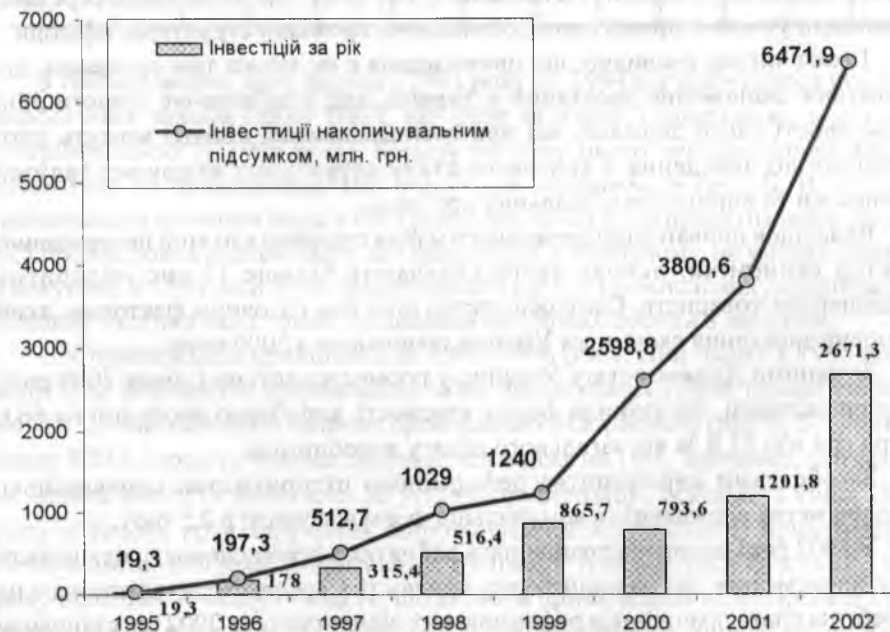


Рис. 4.2. Надходження інвестицій

За період здійснення Фондом держмайна управління державними корпоративними правами до Державного бюджету України перераховано дивідендів у 2000 році – 136,86млн грн; у 2001 році – 74,56 млн грн; у 2002 році – 230 млн грн (при плані на 2002 рік 438,9 млн грн).

На державну підтримку та розвиток підприємництва було перераховано майже 65 млн грн.

Фактично сумарні надходження інвестицій з 1995 року до кінця 2002 року склали 3276,9 млн грн, 483,3 млн дол США, 2,5 млн ДМ та 4,7 млн євро, що загалом перевищує планові показники на зазначений період (див. діаграму).

В українську приватизацію повірили великі іноземні інвестори.

Це голландська компанія **Damen** (покупець Николаївського суднобудівного заводу “Океан”), швейцарський концерн **Wicor Holding AG** (Малинська паперова фабрика), німецька компанія **Dyckerhoff International Gmbx** (“Волиньцемент”), словацька компанія **Vychodoslovenske Energetike Zavody S.P.** (БАТ “Севастопольенерго”, БАТ “Кіровоградобленерго”, БАТ “Херсонобленерго” та БАТ “Житомиробленерго”) та американська компанія **AES Washington Holding B.V.** (БАТ “Київобленерго” та БАТ “Рівнеобленерго”).

Ці інвестори прийшли на українські підприємства з серйозними інвестиційними планами. Показовим є той факт, що вони безпосередньо приймали участь в приватизації, обминаючи проміжні структури, офшори.

Таким чином, очевидно, що приватизація є не тільки тим процесом, що стимулює економічне зростання в Україні, але й забезпечує інвестиційні можливості самої держави, які при господарському підході можуть дати поштовх до виведення з кризового стану структурно важливих галузей економіки та вирішення соціальних проблем.

Внаслідок приватизації державного майна створено вагомий недержавний сектор економіки, основу якого складають більше 11 тис. відкритих акціонерних товариств. Саме цей сектор став тим головним фактором, який зумовив зростання економіки України починаючи з 2000 року.

За даними Держкомстату України, у промисловості на 1 січня 2002 року підприємствами, які змінили форму власності, вироблено продукції на 66,6 млрд грн або 53,9 % від загального обсягу виробництва.

За обсягами виробництва реформовані підприємства переважають підприємства державної та комунальної форм власності в 2,5 разу.

У 2002 році половина працівників, зайнятих у промисловості, працювали на підприємствах, які змінили форму власності. Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників реформованих підприємств за 2002 рік становила 413,49 грн (на 20,6 % більше, ніж у відповідному періоді 2001 року) і перевищувала на 13,5 % рівень, що склався на всіх підприємствах України.

Усі проблеми, із якими прийшлося зіткнутися при приватизації, а також широкомасштабна економічна криза в Україні, що розвинулася внаслідок високої інфляції і гіперінфляції, втрати ринків збуту і ринків дешевої енергії і т. ін., тривалий час визначали тенденцію спаду виробництва в Україні і не дозволяли оцінити ефективність приватизації. У суспільстві це породило байдужність до приватизації, а серед окремої частини політиків стала існувати думка, що приватизація не поліпшила, а погіршила стан економіки.

Щоб переконатися, що приватизація не погіршила, а навпаки позитивно вплинула на поліпшення стану економіки, слід розглянути динаміку ВВП.

Таблиця 4.3

#### Темпи зростання валового внутрішнього продукту України

Роки	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Індекс ВВП, у % до попереднього року	-8,7	-9,9	-14,2	-22,9	-12,2	-10,0	-3,0	-1,9	-0,4	5,9	9,1	9,6

З таблиці видно, що в період з 1991 року по 1994 рік відбувалося швидке наростання темпів спаду ВВП, що було зв'язано з інфляцією, а потім і гіперінфляцією (у 1993 році). Більшу частину цього періоду приватизація практично не проводилася. Що стосується підприємств груп Б, В, то їхня приватизація почалася лише з 1993 року, при цьому було приватизовано тільки 125 промислових підприємств, що працювали, в основному, на умовах оренди з викупом. У 1994 році було приватизовано ще 535 промислових підприємств, основна частина яких також працювала на умовах оренди з викупом.

Пік приватизації прийшовся на 1995–1996 роки. При цьому в 1995 році, коли була розгорнута широкомасштабна приватизація і було приватизовано майже 1,5 тис. найбільш великих промислових підприємств груп Б, В, Г, темпи спаду ВВП, нарешті, уперше скоротилися майже на 11%. Звичайно, цей ефект не можна віднести винятково до успіхів приватизації, оскільки з кінця 1994 року в країні, крім залучення широкомасштабної (масової) приватизації, почала діяти програма фінансової стабілізації. Але все-таки підсумки 1995 року однозначно вказують на те, що активна приватизація не погіршила стан економіки. Більше того, у 1997 році, після завершення широкомасштабної приватизації, коли було приватизовано вже майже 4 тисячі підприємств груп Б, В, Г, економіка продемонструвала ще один різкий стрибок у скороченні

спаду виробництва. Цей ефект можна віднести, в основному, до успіхів приватизації, оскільки ніяких інших істотних впливів на макrorівні в цей період не здійснювалося.

Зміна відносин власності і далі сприяла поліпшенню показника ВВП.

Зазначимо, що зростання ВВП, уперше відзначене в Україні в 2000 році, збіглося з істотною зміною відносин власності на селі для розпаювання земель.

Таким чином, як показує динаміка ВВП, зміна відносин власності не тільки не приносила шкоди економіці України, але і збігалася з позитивними змінами в ній.

Якщо сполучити на одному графіку динаміку промислового виробництва, у відсотках стосовно до минулого року, і динаміку наростання кількості приватизованих підприємств за 10 років (у період з 1993 по 2002 роки), то можна бачити, що наростання числа підприємств, що приватизувалися, збігалася з поліпшенням динаміки промислового виробництва.

При цьому з 1999 року темпи зростання обсягів промислового виробництва недержавного сектору економіки стали випереджати середні показники по промисловості.

Якщо у 1999 році залежність між формою власності та показниками роботи промислових підприємств ще не була статистично значимою, то у 2000 році суспільство отримало результат, на який воно довго чекало: підприємства недержавної форми власності стали нарощувати обсяги виробництва значно більш високими темпами, ніж підприємства державного сектору, і ця різниця в поведінці підприємств різних форм власності вже була статистично значимою, що і передумовило успіх 2000 року.

Але не всі приватизовані підприємства працювали краще ніж державні. Найбільш благополучні показники притаманні глибоко приватизованим підприємствам.

У ряді галузей, приватизація в яких почалася найдавніше і куди прийшли істотні інвестиції, обсяги виробництва або досягли рівня 1990 року, або перевищили його. Це хіміко-фармацевтична і медична промисловість (більш ніж у два рази), швейна (більш ніж на чверть), деревообробна, целюлозно-паперова, пивоварна, плодоовочева (на 5–10%). При цьому по промисловості в цілому обсяги виробництва складають лише близько 70% від рівня 1990 року.

Інші, глибоко приватизовані галузі промисловості, хоча і не досягли рівня 1990 року, але стали більш гнучко реагувати на потреби ринку і за рядом позицій номенклатури також перевищили рівень 1990 року: це виробництво шоколаду і шоколадних виробів (майже в п'ять разів), торговельно-холодильного устаткування, шпалери, виноградних вин (більш ніж у два рази), тонколистового прокату, мінеральних вод, килимів і килимових виробів (на 30%), шин для легкових автомобілів, коньяку, шампанського (на 10–25%).

Як і у минулі періоди, найбільш привабливими для іноземних інвесторів залишаються такі види економічної діяльності, як харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів – 16,9% від загального обсягу інвестування, оптова торгівля та посередництво у торгівлі – 15,8%. На ці галузі, які мають найбільшу глибину приватизації, припадає майже третина загального обсягу інвестування в Україну. Зацікавленість іноземних інвесторів до цих галузей пов'язана, головним чином, проблемами внутрішнього попиту. Великий інтерес також викликають і такі види економічної діяльності, як фінансова діяльність – 7,6%, машинобудування – 7,6%, транспорт – 7,3%, металургія та оброблення металу – 5,1%, хімічна та нафтохімічна промисловість – 4,3%, операції з нерухомістю – 4,5%.

Позитивною ознакою покращання галузевої структури прямих іноземних інвестицій є орієнтація потоку іноземних інвестицій у промислові підприємства, які за 9 місяців 2002 року отримали більше половини (50,8%) обсягів інвестицій. Причому 71,6% загального обсягу прямих іноземних інвестицій було спрямовано у підприємства колективної форми власності, 25,6% – у підприємства, що є власністю інших держав, 1,5% – державної, 0,8% – приватної, та 0,5% – комунальної власності.

Розподіл суми боргу із виплат заробітної плати за формами власності свідчить, що 36,2% припадає на підприємства державної форми власності, на підприємства комунальної – 6,2%, решта (57,6%) – інші форми, з них 29,1% – відкриті акціонерні товариства і 10,9% – товариства з обмеженою відповідальністю.

Говорячи про падіння грошових доходів населення з 1990 року, не можна не зазначити, що реальне наповнення цих доходів за тих часів було дуже проблематичним. Більша частина товарів та послуг не відповідала світовим стандартам та вимогам споживачів, та навіть такі товари були у дефіциті і розподілялися з величезними труднощами для покупців. Звичайною була практика нормування, що поширювалася на товари повсякденного попиту; багатомісячні або навіть багаторічні черги за товарами тривалого вжитку; низька споживча якість товарів тощо. Виробництво споживчих товарів було технологічно відсталим, а головне – воно не було спрямоване на задоволення потреб споживачів. Зрештою це стало однією з причин краху планової економіки.

Приватизація, серед іншого, мала на меті покращання якості товарів та послуг, що поставляються на ринок. Як ми бачимо, приватизовані підприємства впевнено ведуть перед за показниками оновлення виробництва, як у технологічному; так і у маркетинговому аспектах. Це відображається у стрімкому зростанні галузей виробництва, що орієнтовані на споживчий ринок. Зазначимо, що це зростання відбувається у жорсткій конкуренції з іноземними виробниками та випереджаючими темпами стосовно до доходів

населення. Це переконливо свідчить про відчутне покращання якості товарів. Що ж до їх дефіциту, то таке явище взагалі перестало існувати. Нестача товарів та послуг, навіть коли вона виникає, здебільшого швидко заповнюється завдяки дії ринкових сил.

На жаль, не можна заперечити, що за роки реформ реальні доходи населення (принаймні у їх офіційній частині) значно знизилися. Але дані свідчать, що це зниження відбулося переважно до 1996 року, а отже не пов'язане з приватизацією. Навпаки, з початком масової приватизації темпи зменшення доходів впали. Так само основні показники соціального розвитку, що стрімко падали на початку 90-х років, почали покращуватися після 1995–1996 рр. Хоча наразі недостатньо підстав для того, щоб пов'язувати ці позитивні зрушення з приватизацією напряду, але треба відзначити, що приватизація не призвела до погіршення реальних доходів та соціальних показників, навіть попри збільшення безробіття.

Втім, за останні роки ми спостерігаємо стрімке зростання реальних доходів, яке безперечно пов'язане з попередньо проведеною приватизацією. По-перше, основою для підвищення доходів населення стало економічне зростання, що значною мірою зумовлене позитивними змінами в економічній поведінці підприємств, напряду пов'язаними з приватизацією. По-друге, зростання саме реальних доходів завдячує також макроекономічній стабілізації, що була досягнута також завдяки приватизації.

Аналізуючи ситуацію, що склалася з приватизацією в Україні останнім часом, слід відмітити наявність різноманітних процесів гальмування приватизації. Серед найбільш поширених методів гальмування та створення перепон приватизації окремих привабливих об'єктів можна назвати шлях подання судових позовів.

Незадовільним є фінансово-економічний та технічний стан об'єктів приватизації. Обтяженість багатьох з них борговими зобов'язаннями, застосування процедур банкрутства і санації суттєво знижують інвестиційну привабливість об'єктів приватизації, а відповідно і попит на них (“Краситель”, “Полтавський завод газорозрядних ламп”, “Дебальцевський завод металургійного машинобудування”, “Макіївський металургійний комбінат”).

Виявилась невідповідність систем галузевого державного регулювання до приватизації підприємств-монополістів, у першу чергу, природних монополій. На підтвердження цього можна навести історію продажу енергокомпаній та “Укртелекому”.

Більша частина виявлених проблем врегульовується положеннями розробленого Фондом держмайна проекту нової Державної програми приватизації на 2003–2008 роки.

### Контрольні запитання і завдання

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

## РОЗДІЛ II

# ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

- Глава 5 Форми організації суспільного виробництва
- Глава 6 Гроші та інфляція
- Глава 7 Ринок та його інфраструктура
- Глава 8 Ринковий механізм та його основні елементи

Глава

5

## ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

### 5.1. Форми господарської діяльності людей: натуральне виробництво і товарне виробництво

Форма суспільного виробництва – це тип організації господарської діяльності людей, реальне функціонування суспільного виробництва. Суспільство знає дві основні форми господарювання – натуральне виробництво і товарне виробництво.

Історично першою формою суспільного виробництва, яка панувала протягом тривалого часу, було *натуральне виробництво*, тобто таке виробництво, в якому виготовлення продуктів праці здійснювалося для задоволення власних потреб безпосереднього виробника, тобто для внутрігосподарського споживання. Найбільш характерним цей тип виробництва був у докапіталістичних суспільствах. Певною мірою він зберігся і сьогодні в різних країнах, у тому числі в Україні (наприклад, виробництво на садово-городніх ділянках).

Характерними рисами натуральної форми виробництва є економічна замкненість, примітивна техніка і технологія, універсальний характер робочої сили, низький рівень спеціалізації і продуктивності праці. Ця форма виробництва малоефективна й консервативна. Їй притаманні прямі економічні зв'язки між виробництвом і споживанням.

Натуральне виробництво відповідає такому рівню розвитку продуктивних сил і економічних відносин, які зумовлюють надзвичайно обмежену мету виробництва, низький і одноманітний рівень власних і суспільних потреб. Прямі натуральні зв'язки призводять до безпосереднього використання

вироблюваного продукту всередині господарюючого суб'єкта самими виробниками. Національна економіка при цьому складається з маси відокремлених господарств (сімей, помість, общин та ін).

Другою формою суспільного виробництва є *товарне виробництво*. Це така форма суспільного виробництва, коли продукти праці виробляються економічно відособленими виробниками не для власного споживання, а для суспільних потреб, що визначаються ринком, тобто для купівлі-продажу на ринку. При цьому продукти праці, якими обмінюються відособлені виробники, стають товаром.

Характерними рисами товарного виробництва є: суспільний поділ праці та спеціалізація виробництва; обмін між виробниками; економічна відокремленість виробників, свобода вибору виробничих ресурсів, засобів і цілей виробництва; наявність конкуренції; вільне ціноутворення; стихійність розвитку.

Об'єктивною умовою і матеріальною основою виникнення та розвитку товарної форми суспільного виробництва є суспільний поділ праці. Це пояснюється тим, що спеціалізація виробників та виготовлення окремих видів продукції і зумовлює об'єктивну необхідність обміну своїх продуктів на продукти інших виробників. Адже для задоволення різноманітних потреб кожного виробника потрібні різноманітні продукти, яких він сам не виробляє. Саме тому такий виробник об'єктивно змушений обмінювати свій продукт на продукти інших виробників.

Таким чином, суспільний поділ праці та спеціалізація виробництва об'єктивно зумовлюють необхідність обміну продукцією між різними відособленими виробниками. В той же час суспільний поділ праці сам по собі ще не зумовлює необхідність товарного виробництва. Адже обмін продуктами праці може здійснюватись як в еквівалентній, так і безеквівалентній формі. Товарне виробництво передбачає виключно еквівалентний обмін продуктами праці. У зв'язку з цим і виникає питання, що зумовлює саме еквівалентний обмін продуктами праці і відповідно товарну форму виробництва.

Корінною причиною, що зумовлює еквівалентну форму обміну продуктами праці, а також і саме товарне виробництво, є економічна відокремленість виробників, яка виявляється у власності на виготовлений продукт, що стає товаром. Тобто кожний самостійний товаровиробник виступає власником виготовленого продукту. Цей продукт, завдяки спеціалізації, він повинен обміняти на продукти праці інших виробників, бо тільки в такому випадку може задовольнити свої різноманітні потреби. Вступаючи у відносини обміну, виробник повинен відчувувати свій продукт, свою власність і привласнювати чужий продукт, чужу власність. Саме в процесі товарного обміну гостро зростає питання: "В якій пропорції повинні

обмінюватись між собою різноманітні за своєю споживною цінністю продукти різної праці?". Така мінова пропорція досягається тільки ринком.

Таким чином, визначення мінових пропорцій різних за споживною формою продуктів є об'єктивною необхідністю для товарного обміну, бо кожен товаровиробник є власником відчужуваного продукту. В цих пропорціях реалізуються економічні інтереси товаровласників, учасників обміну. Кожен з них привласнює в кінцевому підсумку стільки ж чужих продуктів, скільки він відчужив своїх.

Досягнута ж рівновага або еквівалентність обміну свідчить про те, що різні за своєю споживною цінністю продукти стали зіставними і обмінюються між собою, як рівновеликі обсяги людської праці, втіленої в різних продуктах. Саме кількість праці виробників, втіленої у різних продуктах, робить ці продукти сумірними між собою і саме на цій об'єктивній основі ринок визначає еквівалентність їх обміну. Здійснюється це через купівлю-продаж продуктів праці. Спонукальною ж причиною цієї еквівалентності є завжди відокремленість привласнення продуктів праці суб'єктами господарської діяльності.

Товарне виробництво еволюціонує разом із розвитком продуктивних сил, суспільним поділом праці та спеціалізацією виробництва.

Відома різноманітність моделей товарного виробництва. Первісно виникло *просте товарне виробництво*. Це – дрібне виробництво, яке засноване на дрібній приватній власності та особистій праці власника засобів виробництва. Воно характеризується прямим поєднанням безпосередніх виробників із засобами виробництва, відсутністю ринків землі, природних ресурсів, робочої сили. У формі товару виступають лише речові чинники виробництва та продукти праці. Товаровиробник реалізує вироблений ним готовий продукт з метою задоволення особистих потреб.

Слідуючою моделлю товарного виробництва є *розвинуте товарне виробництво*. Тут товаром стає не лише продукт людської праці, а й всі чинники виробництва, в тому числі й сама робоча сила людини. Таке виробництво ґрунтується на великій приватній власності, механічних знаряддях праці, спільній праці багатьох найманих робітників. Його мета – одержання прибутку суб'єктом господарювання. Розвинуте товарне виробництво має загальний характер і стає всеохоплюючою формою прояву економічних зв'язків між людьми. Його виникнення пов'язане з утвердженням капіталістичної економічної системи. Тому розвинуте товарне виробництво називають капіталістичним товарним виробництвом.

На думку учених-економістів, моделлю товарного виробництва можна вважати і підприємництво як вид господарської комерційної діяльності громадян та їх добровільні об'єднання. Воно може успішно розвиватися лише у сприятливому середовищі ринкової економіки.



Таким чином, суспільний поділ праці та спеціалізація виробників на певній виробничій діяльності зумовлює об'єктивну необхідність обміну різноманітними продуктами праці, а економічна відокремленість зумовлює еквівалентну, товарно-ринкову форму цього обміну. Саме тому суспільний поділ праці є необхідною умовою і матеріальною основою будь-якого товарного виробництва, а економічно відокремлене привласнення продуктів праці виступає його корінною причиною.

## 5.2. Товар і його властивості. Праця, що створює товар

В умовах товарного виробництва продукт праці набуває форми товару. Чим же відрізняється товар від продукту натурального виробництва?

*Товар* – продукт праці, який виготовляється не для власного споживання, а для обміну і реалізується шляхом купівлі-продажу. Однак в економічній теорії існують різні підходи щодо визначення товару. Економісти Заходу трактують, що товар – будь-яка річ, яка продається і купується, тобто будь-який предмет торгівлі.

Аналіз показує, що не кожне благо є товар, хоча і може бути реалізоване шляхом купівлі-продажу (повітря, вода та ін). Продукти людської праці також не завжди є товаром. Коли вони задовольняють власні потреби виробників – вони не товар. Продукти праці тоді стають товарами, коли вони виготовляються для задоволення суспільних потреб, для обміну. А їх рух від виробництва до споживання опосередковується ринком, купівлею-продажем.

*Товар має дві властивості: споживну вартість і вартість (цінність).* Товаром може бути як матеріальне, так і нематеріальне благо, в тому числі й послуга.

*Споживна вартість товару* – це його здатність задовольняти певну потребу людини. Як споживні вартості товари надто різноманітні й здатні задовольняти різні потреби людини. Наприклад, хліб, молоко та інші продукти споживання задовольняють потребу в їжі; тканина – в одязі; споживна вартість ткацького верстата полягає в тому, що з його допомогою виробляються тканини. Отже, як споживні вартості товари задовольняють ті чи інші потреби, як предмети особистого споживання або як засоби виробництва. Споживна вартість товарів, їх корисність для людей тісно пов'язані з розвитком продуктивних сил, з прогресом науки і техніки.

Однак при всій відмінності товарів як споживних вартостей вони мають властивість в певних кількісних співвідношеннях (пропорціях) обмінюватися один на одного. Ця властивість товару називається *міною вартістю*. Наприклад, один телевізор обмінюється на 1500 кг зерна пшениці. У цьому

кількісному співвідношенні виражається мінова вартість телевізора. Кожний окремих товар можна обмінювати на безліч інших у різних кількісних пропорціях; отже, він має безліч мінових вартостей.

Різні за споживною вартістю товари прирівнюються в обміні, тому що за кількісним співвідношенням стоїть щось якісно спільне, єдине, яке робить їх співмірними. Цим спільним, що міститься в усіх товарах і робить їх співмірними, є те, що всі вони – продукти праці, незалежно від її конкретної форми. *Уречевлена, втілена в товарі суспільна праця становить вартість товару, яка виявляється при обміні. Отже, вартість є внутрішньою властивістю товару, а мінова вартість є зовнішнім виявом вартості, формою її прояву в акті обміну.* Слід пам'ятати, що суспільна праця, яка втілена в товарах, – єдине джерело вартості. Але товар має дві властивості: споживну вартість і вартість, то чи може бути одна й та ж праця джерелом (творцем) різних, протилежних властивостей товару. В чому полягає причина цієї двоїстості?

Двоїста природа товару зумовлена двоїстим характером праці, що його створює.

На двоїсту природу товару, трудове походження вартості уже вказували представники класичної політичної економії, але вони не могли пояснити цього явища. Вперше в економічній науці цю проблему розв'язав К. Маркс, відкривши двоїстий характер праці, втіленої в товарі. Праця, що створює товар, є одночасно конкретною працею, що створює споживну вартість. З іншого боку праця товаровиробника – це витрата людської робочої сили взагалі, незалежно від її конкретної форми, тобто витрата енергії, мускулів, розуму, нервів тощо. У цій своїй якості вона є абстрактною працею і створює вартість товару.

*Конкретна праця разом з природою є умовою створення конкретної споживної вартості.* Вона якісно різномірна – це результат великої кількості різноманітних видів конкретної праці. Тобто види конкретної праці, як і створювані нею споживні вартості, різноманітні. Вони різняться між собою предметом і знаряддям праці, технологією, знаннями, професійними навичками робітників, метою і результатом виробництва. При цьому слід пам'ятати, що людська праця не виступає єдиним джерелом споживних вартостей. Сукупність споживних вартостей – предмет поєднання людської праці з речовиною природи. Абстрагуючись від особливостей конкретних видів праці, можна виявити суспільну абстрактну працю.

*Абстрактна праця, що створює вартість, – це специфічна суспільна форма праці, яка властива лише товарному виробництву і виражає економічні відносини відособлених товаровиробників.* Тому і вартість, в якій втілена абстрактна праця, – є також суспільною властивістю товару, а не природною.

Це означає, що відособлені товаровиробники, працюючи один на одного, вступають між собою у виробничі відносини. Отже *вартість* – це суспільна форма відносин між людьми в умовах товарного господарства, вона є величиною абстрактною.

Визначаючи двоїтий характер праці товаровиробника, слід мати на увазі, що товарному виробництву властива основна суперечність – між приватною та суспільною працею. З одного боку, праця кожного товаровиробника внаслідок його економічної відокремленості є приватною працею. Він сам визначає, що, як і для кого він буде виробляти. З іншого боку, товаровиробники зайняті суспільною працею, бо їх приватна праця є часткою всієї загальнолюдської праці, призначеної для задоволення суспільних потреб у різноманітних товарах і послугах. Суспільний характер цієї праці виявляється в процесі товарного обміну.

До вищесказаного потрібно додати, що товаровиробники здійснюють виробництво в різних індивідуальних виробничих і природних умовах, тому на виготовлення однакових товарів витрачається різна кількість праці і різні затрати робочого часу. Тобто в товарах матеріалізується різна індивідуальна вартість. Але на ринку товари однакової споживної вартості оцінюються однаково, бо враховується лише їхня суспільна вартість. Її величина визначається не індивідуальними затратами праці, а кількістю суспільно необхідної праці й вимірюється робочим часом. Тобто *величина суспільної вартості товару визначається суспільно необхідним часом, який потрібний для його виробництва. Суспільно необхідний робочий час* – це час, який затрачається на виготовлення товару за певних суспільно нормальних умов виробництва і середнього в даному суспільстві рівня продуктивності та інтенсивності праці. Сама ж величина суспільно необхідного робочого часу наближається до індивідуальних затрат праці тих товаровиробників, які виготовляють на ринок основну масу товарів одного роду, і встановлюється стихійно в ході конкурентної боротьби. Якщо, скажімо, для виробництва певного товару при середній умілості та напруженості праці витрати будуть різними. Перша група товаровиробників витратить 4 год. на одиницю і вироблятиме 100 одиниць даного товару, друга – 5 год. і вироблятиме 250 одиниць товару, третя – 6 год. і вироблятиме 150 одиниць товару. У наведеному прикладі суспільно нормальними умовами, які визначають суспільну вартість цього товару, є 5 годин.

Наведений приклад свідчить, що реалізація товарів за суспільною вартістю призведе ось до чого. Перша група товаровиробників, що мають менші індивідуальні витрати, на кожній одиниці готової продукції додатково виграватиме 1 год., а третя група, навпаки, 1 год. втрачатиме, оскільки їхні індивідуальні витрати вищі, ніж суспільні.

Суспільно необхідний робочий час і зумовлена ним суспільна величина вартості не є постійними і залежать від продуктивної сили праці, яка визначається, в свою чергу, рівнем розвитку науки і техніки, технології, кваліфікацією, професійною майстерністю виробника, його досвідом, традиціями, природними умовами. Отже *величина вартості товару змінюється прямо пропорційно кількості і обернено пропорційно продуктивності суспільної праці. Під продуктивністю праці розуміють кількість продукту, який виробляється за одиницю робочого часу.* Із зростанням продуктивності праці вартість одиниці товару зменшується, а вартість всієї виробленої продукції залишається незмінною.

Праця товаровиробника може бути більш інтенсивною, або менш інтенсивною. Під *інтенсивністю праці розуміють витрати праці за одиницю робочого часу.* Інтенсивніша праця створює за одиницю робочого часу більшу вартість порівняно з менш інтенсивною працею. За високо інтенсивної праці кожна одиниця робочого часу містить більшу масу праці, ніж за низько інтенсивної. Це свідчить про те, що при зростанні інтенсивності праці величина вартості одиниці товару не змінюється, але пропорційно зростає сукупна вартість, що створюється протягом робочого часу. Тому суспільно необхідні витрати праці вимірюються робочим часом за середньої інтенсивності праці.

Визначаючи величину вартості товару, важливо розрізняти просту (некваліфіковану) і складну (кваліфіковану) працю. Величина вартості товару вимірюється витратами простої праці, тобто праці середньої умілості, посиленої кожному працівнику суспільного виробництва на даному етапі розвитку. Складна праця вимагає попередніх значних затрат часу на придбання працівником кваліфікації. За одиницю складної праці створюється більша вартість, ніж за одиницю простої. Складна праця зводиться до простої через ринкові відносини в процесі обміну товарів. Усяка складна праця виступає як помножена проста праця.

Отже, *суспільна величина вартості товару значною мірою визначається суспільно необхідними витратами праці на його виробництво, а також корисністю товару.*

### 5.3. Теорії, що визначають вартість (цінність) товару

Визначення вартості (цінності) товару – одне з головних завдань економічної теорії. Існують різні теорії вартості, серед яких найбільш поширеними є *теорії трудової вартості, граничної корисності, попиту і пропозиції, витрат виробництва, трьох факторів виробництва та ін.*

Основи теорії трудової вартості заклали англійські економісти У.Петті, А.Сміт, Д.Рікардо та ін. Але найбільш повно її розробив К.Маркс. Він довів, що двоїста природа товару зумовлена двоїстим характером праці, втіленої в товарі. Споживна вартість створюється конкретною працею; вартість створюється працею взагалі, незалежно від її конкретної форми, тобто абстрактною працею. Прихильники теорії трудової вартості вважають, що величина вартості товару визначається не індивідуальним, а суспільно необхідним робочим часом.

Приблизно водночас з теорією трудової вартості виникла теорія витрат виробництва і теорія факторів виробництва. Представники теорії витрат виробництва (Ф.Кене, Р.Торренс, Дж. Мілль) розглядають витрати виробництва як основу мінової вартості і цін. Вони вважають, що нова вартість створюється не лише живою працею, а й минулою працею, уречевленою в засобах виробництва.

Теорія трьох факторів виробництва, родоначальниками якої є французькі економісти першої половини XIX ст. Ж. Б. Сей і Ф. Бастіа, розглядає формування вартості з функціонуванням трьох факторів виробництва: капіталу, праці й землі. Всі вони беруть рівноправну участь у процесі створення вартості, а доходи від використання цих факторів у вигляді прибутку (відсотка), заробітної плати і ренти – ціна виробничих факторів.

Теорія трьох факторів виробництва стала предтечею теорії граничної корисності, яка і сьогодні широко пропагується. Вона була обґрунтована австрійськими економістами К.Менгіром, Ф.Візером, Е.Бен-Баверком, а також У.Джевонсом, А.Маршаллом (Англія), Л.Вальрасом (Швейцарія), В.Парето (Італія) та ін.

Прихильники теорії граничної корисності стверджують, що зведення вартості до витрат праці або трьох факторів виробництва є неприйнятним, тому що не дає змоги врахувати корисність товару. Вони вважають, що вартість – це суб'єктивна оцінка товару, яка визначається його граничною найменшою корисністю для покупця. Ступінь цієї корисності ніби залежить від кількості товарів: чим більше товарів, тим їхня корисність менша, і, навпаки, чим їх менше, тим більша їхня корисність для покупця і більша вартість.

При всій однобічності теорії граничної корисності, у трактуванні утворення вартості вона відіграла свою роль у розвитку економічної науки, в розкритті закономірностей прояву корисності і формуванні ринкового попиту. Крім того, впровадження авторами цих теорій граничних величин дозволило використати їх для аналізу динаміки і оптимізації економічних процесів ринкової форми господарювання, для математичного моделювання при прийнятті конкретних економічних рішень, пов'язаних з альтернативним вибором між можливими варіантами. Близько до теорії граничної корисності теорія попиту і пропозиції.

Представники цього напрямку в економічній науці вважають, що вартість (цінність) товару визначається не витратами праці на його виробництво, а виключно попитом і пропозицією. Прихильниками теорії попиту і пропозиції були французький економіст першої половини XIX ст. Ж. Б. Сей, англійський економіст Г. Д. Маклеод. Цю теорію розділяли представники австрійської школи – К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бен-Баверк. Вони стверджували, що реальна цінність товару дорівнює фактичній ціні, що встановлюється на ринку відповідно до попиту і пропозиції. Слабкістю даної теорії є те, що вона не дає відповіді на запитання, чим визначається ринкова ціна в разі збігу попиту і пропозиції товарів (послуг), а також не враховує той факт, що самі попит і пропозиція залежать від цін товарів.

Англійський економіст кінця XIX – початку XX ст. А.Маршалл поєднав теорію попиту і пропозиції з теоріями витрат виробництва і граничної корисності. Він виходив з того, що формування ринкових цін на товари та послуги відбувається в результаті взаємодії попиту і пропозиції. А.Маршалл доводив, що зміна попиту пов'язана з категорією граничної корисності, а пропозиції – з вирішальним впливом витрат виробництва. Він вважав, що вартість (цінність) товару в однаковій мірі визначається і граничною корисністю і витратами виробництва.

У сучасних умовах набуває дедалі більшого значення принципово нова теорія вартості (цінності) – інформативна, згідно з якою домінуючим типом у структурі витрат суспільної праці є переважно інтелектуальна, озброєна науковими знаннями праця, і саме вона виступає джерелом вартості.

Зауважимо, що розглянуті теорії вартості не слід протиставляти, адже кожна з них відображає різні сторони економічного розвитку, і всі вони справляють вплив на цінність товару, що інтегрує в собі різноманітні чинники.

#### 5.4. Закон вартості, його функції та роль у розвитку товарного виробництва

*Закон вартості – об'єктивний і найважливіший економічний закон товарного виробництва. Суть його полягає в тому, що виробництво й обмін товарів здійснюються відповідно до їхньої суспільної вартості, суспільно необхідних витрат праці.* Основою виникнення закону вартості є товарне виробництво. Він діє в будь-якому суспільстві, де мають місце товарно-грошові відносини.

Закону вартості властиві такі основні риси:

- 1) в основі вартості лежить суспільно необхідна праця;
- 2) величина вартості товару прямо пропорційна кількості втіленої в

ньому суспільно необхідної праці і обернено пропорційна її продуктивній силі;

3) еквівалентний обмін товарів, тобто обмін товарів відповідно до кількості втіленої в них суспільно необхідної праці;

4) з виникненням грошей і ціни закон вартості виступає регулятором ринкових цін, визначає їх рівень;

5) через механізм ринкових цін закон вартості активно впливає на процес економічного виробництва, сприяє його скороченню або розширенню.

Дія закону вартості виявляється в тому, що всі різноманітні за обсягом витрати індивідуального робочого часу зводяться до суспільно необхідних, індивідуальної вартості – до суспільної (ринкової) еквівалентності в економічних відносинах між суб'єктами господарської діяльності. Цей процес відбувається на ринку через механізм попиту та пропозиції. Суспільно необхідні витрати праці виступають у ролі мірила суспільної вартості. Якщо індивідуальні витрати праці нижчі, ніж суспільно необхідні, то товаровиробники збагачуються, одержують додатковий дохід, і коли вони вищі, то їхнє економічне становище погіршується. В умовах розвинутого товарного виробництва закон вартості діє як закон цін. Саме через механізм ринкових цін закон вартості виконує такі основні функції:

1) регулятора товарного виробництва, розподілу суспільної праці між галузями та сферами виробництва;

2) стимулятора зростання продуктивності суспільної праці, зниження витрат на виробництво продукції;

3) диференціації товаровиробників у залежності від співвідношення їх індивідуальних витрат праці із суспільно необхідними.

Виступаючи регулятором товарного виробництва, закон вартості сприяє розподілу людських та матеріальних ресурсів між галузями та сферами суспільного виробництва з метою задоволення різноманітних суспільних потреб. Внаслідок дії даного закону ціни товарів та послуг відхиляються від їхніх суспільних (ринкових) вартостей. Коли суспільна вартість товару підвищується, то відповідно зростає його ціна і навпаки. Разом із тим рівень ринкових цін свідчить про те, як змінюється платоспроможний попит у суспільстві. Якщо попит на певні товари зростає, а пропозиція залишається незмінною, то зростають ринкові ціни. Якщо ціни на ринку починають перевищувати суспільну вартість даних товарів і їх товаровиробникам вигідніше виготовляти, створюється економічний стимул для збільшення виробництва. А як тільки виробництво даних товарів перевищить платоспроможний попит, ринкова ціна знизиться до рівня нижче суспільної вартості. Товаровиробники змушені будуть скорочувати виробництво і перейти на виготовлення тих товарів, на які потреба суспільства не задовольняється. Отже, суспільна вартість, закон вартості є ефективним, єдино можливим

механізмом регулювання товарного виробництва. Разом із тим закон вартості виконує функцію стимулятора розвитку продуктивних сил, зростання продуктивності суспільної праці, оскільки економічними методами позбавляє ринкове господарство неефективних товаровиробників. Сутність цих методів полягає в тому, що обмін товарів на ринку відбувається не за індивідуальними, а суспільно необхідними витратами робочого часу. Суспільно необхідний робочий час є мірилом ринкової (суспільної) вартості товару тому, що являє собою час, який потрібен для виготовлення певного товару за існуючих суспільно нормальних умов виробництва і середньому в даному суспільстві рівні вміння та інтенсивності праці. Це означає, що та група товаровиробників, у якої індивідуальні витрати праці вищі, ніж суспільно необхідні, терпить банкрутство і розорюється. Навпаки, ті товаровиробники, в яких індивідуальні витрати праці нижчі, ніж суспільні, одержують додатковий дохід, що дає їм можливість вдосконалити виробництво і розширити його. У товаровиробників, у яких індивідуальні витрати праці збігаються з суспільно необхідними, відбувається нормальний процес відтворення. Ця група товаровиробників становить у суспільному виробництві більшість, але економічне становище їх теж нестійке. Через певний час, якщо вони не будуть постійно вдосконалювати виробництво, впроваджувати нову техніку, технологію і організацію виробництва, поліпшувати якість продукції, вони у конкурентній боротьбі втратять свої переваги, позиції на ринку, їх витіснять інші товаровиробники, з більш високим рівнем ефективності виробництва. Отже, дія закону вартості спонукає товаровиробників постійно знижувати індивідуальні витрати праці. Під тиском конкуренції, економічних обставин вони змушені постійно дбати про підвищення ефективності виробництва, зростання продуктивності праці.

Закон вартості активно впливає на соціально-економічну диференціацію товаровиробників. Конкурентна боротьба, ринкові коливання цін навколо суспільної вартості неминуче перетворюють певну частину товаровиробників на таких, хто збагачується, збільшує масштаби виробництва, і на таких, хто розорюється, виштовхується з ринку і перетворюється на найманих працівників. Терпить банкрутство і розорюється та група товаровиробників, у якої індивідуальні витрати вищі ніж суспільно необхідні витрати робочого часу. Продаючи свої товари за ринковою ціною, вони не зможуть окупити всіх своїх витрат на виробництво продукції, зазнають збитків, що неминуче призводить до розорення, банкрутства. А інша група товаровиробників, у котрої індивідуальна вартість нижча ніж суспільно необхідна, одержують додатковий дохід, збагачуються. Отже, суперечність між індивідуальною і суспільно необхідною працею призводить до диференціації, соціально-економічного розшарування товаровиробників.

## Контрольні запитання та завдання

1. Що являє собою натуральне виробництво, які його характерні ознаки?
2. У чому полягає сутність товарного виробництва? Назвіть причини його виникнення.
3. Чим відрізняється товарне виробництво від натурального господарства?
4. Що таке товар, які його властивості та чим він відрізняється від продукту праці?
5. У чому полягає двоїстий характер праці, втіленої в товар?
6. Розкрийте поняття суспільно необхідних затрат праці як джерела вартості товару.
7. Що таке суспільна величина вартості товару?
8. У чому полягає сутність теорії трудової вартості?
9. У чому полягає зміст теорії витрат виробництва та теорії трьох факторів виробництва?
10. У чому полягає сутність теорії граничної корисності?
11. У чому полягає зміст закону вартості?
12. Охарактеризуйте функції закону вартості.
13. Чому товарне виробництво є прогресивною системою господарювання?

# Глава 6

## ГРОШІ ТА ІНФЛЯЦІЯ

### 6.1. Виникнення і сутність грошей

У розвинутому товарному виробництві вартість товарів визначається в грошовій формі. Гроші не тільки визначають вартість того чи іншого товару, але разом з тим є важливим знаряддям обміну, регулювання ринкової економіки.

Стабільність грошової системи свідчить про ефективне функціонування національної економіки, створює передумови для її зростання.

Зауважимо, що протягом століть в економічній науці не було питання, яке викликало б такий інтерес і продовжувало такі гостри дискусії, як питання про походження і природу грошей, їх суть і роль у системі економічних відносин кожного суспільства і всього світового господарства.

У світовій економічній літературі розглядаються в основному дві концепції походження грошей: раціоналістична і еволюційна.

**Раціоналістична концепція походження грошей** – вважає гроші результатом згоди між людьми, які визнали необхідність спеціальних засобів обслуговування обміну. Вона заперечує товарну природу грошей, їх стихійне походження.

Представники концепції еволюційного походження грошей стверджують, що гроші мають товарну природу, стихійне виділення їх із загальної маси товарів. Всебічно ця концепція була обґрунтована К.Марксом, який розглядав гроші як продукт розвитку, обміну і товарного виробництва.

Слід зазначити, що найбільш обґрунтовано походження і природу грошей, їх історичну суть і функції розкривають концепції, які розглядають гроші через розвиток обміну і форми вартості.

Вартість у своєму історичному розвитку набувала таких форм: проста, поодинокі або випадкова, повна або розгорнута, загальна і грошова. Кожна наступна форма характеризує вищий ступінь розвитку товарного виробництва й обміну.

*Першою формою вартості була проста, одинична або випадкова форма вартості.* Вона виникла в умовах первісного суспільства, коли обмін мав випадковий, а не масовий характер. Общини зрідка обмінювались продуктами своєї праці. Цю форму вартості можна виразити таким простим міновим співвідношенням, в якому  $X$  товару  $A$  обмінюється на  $Y$  товару  $B$ , що має такий вигляд:

$X$  товару  $A = Y$  товару  $B$ .

У такій послідовності перший товар  $A$  відіграє активну роль, тобто виражає вартість у певній кількості споживної вартості другого товару  $B$  і знаходиться в активній відносній формі вартості. Другий товар  $B$  відіграє пасивну роль, оскільки використовується для визначення вартості першого товару  $A$ . Він знаходиться в еквівалентній формі вартості, тобто виступає стосовно до першого товару  $A$  як рівна вартість, або еквівалент. Це значить, що товар-еквівалент та втілена в ньому конкретна праця є формою виразу суспільної абстрактної праці. З цим пов'язана таємниця походження грошей, їх природа.

Розвиток товарного виробництва, суспільного поділу праці зумовили подальший розвиток обміну, який набуває регулярного характеру. Це означало перехід від простої до повної, або розгорнутої форми вартості, коли один товар може обмінюватись на багато інших товарів, які виступають у ролі еквівалента. В таких умовах безпосередній обмін товару на товар зникає, що означає перехід до загальної форми вартості. Роль загального еквівалента в різних країнах і на різних етапах економічного розвитку виконували різні товари (шкіри диких звірів, хутро, худоба, слонова кістка тощо). На Русі загальним еквівалентом були хутра родини куниць, у деяких народів – хутро соболя. Тут не мала значення споживна вартість товару-еквівалента. Подальший розвиток продуктивних сил, поглиблення суспільного поділу праці, розширення кола обмінюваних продуктів зумовили те, що функція загального еквівалента закріплюється на всіх рівнях за одним якимось товаром, який і став грошми, що привело до утворення грошової форми вартості. Гроші – це товар, який є загальним еквівалентом для всіх інших товарів. За його споживною вартістю постійно закріплена роль загального еквівалента. З появою грошей стає можливим вимірювання вартостей різних товарів, а розвиток форм вартості набуває свого завершення.

Таким чином, гроші як товар, що виконує функцію загального еквівалента, виникли стихійно в результаті розвитку товарного виробництва, обміну і форм вартості. Саме з товарообміну розпочинається власне історія виникнення та розвитку грошей.

В економічній літературі зустрічаються різні визначення сутності грошей, які значно відрізняються одне від одного. Під грошима часто розуміється товар особливого роду, що виконує роль всезагального еквівалента; те, що використовується як гроші; продукт угоди між людьми. Американські економісти К.Р.Макконнелла і С.Л.Брю вважають, що “гроші – це те, що гроші роблять. Усе, що виконує функції грошей, і є гроші”, тобто визначають гроші через їх функціональні форми.

*Гроші – це абсолютно ліквідний засіб обміну, тобто товар, який має найбільшу здатність до збуту.* Ліквідний товар – це товар, що легко реалізується.

З урахуванням усього викладеного можна сформулювати найзагальніші ознаки грошей: гроші повинні мати суспільне визнання; бути засобом збереження вартості; абсолютно ліквідним засобом обміну, мати властивість загальної обмінюваності; використовуватися як посередник обміну товарів та послуг. У грошах представлений безпосередньо суспільний характер праці. Вони загальноприйнятий засіб обігу.

## 6.2. Функції та види грошей

Сутність грошей найповніше виявляється в їхніх функціях. У розвинутому товарному господарстві гроші виконують п'ять функцій:

- міри вартості;
- засобу обігу;
- засобу нагромаджень і заощаджень;
- засобу платежу;
- світових грошей.

З названих функцій грошей найбільшу значущість має *перша – міри вартості*. Являючи собою еквівалентну вартість, гроші тим самим вимірюють вартість усіх товарів в обміні. Здійснення функції міри вартості дістає прояв у ціні як грошового вираження вартості товару. Вартість представлена в грошовій одиниці, виступає як масштаб цін. Коли роль грошей виконували благородні метали, масштаб цін визначався через золотий уміст грошової одиниці, що встановлювався державою юридичним актом. У сучасних умовах золотий уміст національних грошових одиниць офіційно не встановлюється. Функцію міри вартості виконують паперові гроші без золотого забезпечення. Вартість грошей визначається вже не кількістю золота, що міститься в них, а виробленою фактичною масою всіх товарів та послуг. Ціна товару визначається не пропорційно золотому утриманню грошової одиниці, а залежно від рівня витрат виробництва та попиту і пропозиції даного товару на ринку.

**Друга функція грошей – засобу обігу.** Вона пов'язана з тим, що безпосередній обмін товарів переріс у товарно-грошовий обіг. У цьому процесі гроші відіграють роль посередника в обміні двох товарів: товар–гроші–товар. Вони функціонують уже не уявно, а реально, як купівельний засіб платежу і обслуговують акт продажу-купівлі. У даний час цю функцію виконують паперові й кредитні гроші.

**Третя функція грошей – засобу нагромадження і заощадження** пов'язана з двома попередніми функціями. Щоб товаровиробнику купити потрібний товар, треба мати певну суму грошей. Тому часто гроші, виручені від продажу товару, вилучаються з обігу і перетворюються на засіб накопичення купівельної спроможності, яка може бути використана на купівлю потрібних товарів у майбутньому. Тобто ця функція пов'язана зі здатністю грошей бути засобом збереження вартості, представником загального втілення багатства, яке товаровиробники прагнуть нагромаджувати. Але реалізація функції грошей як засобу нагромадження і заощадження можлива лише за умови, коли вони є стійкими та стабільними.

**Четверта функція грошей – засобу платежу** полягає в тому, що вони стають засобом відкладених платежів, які повинні здійснитися у майбутньому, при сплаті боргових зобов'язань, коли товари продаються в кредит, при виплаті заробітної плати, податків, оплати житла та ін. Цю функцію виконують кредитні гроші (векселі, банкноти, чеки), електронні гроші, на базі яких виникли кредитні картки. Їх застосування звужує сферу використання готівкових грошей і чеків, є стимулом у реалізації товарів та послуг і одночасно інструментом кредиту. Особливість функції засобу платежу полягає в тому, що гроші тут виступають не як засіб обігу, а як індивідуальне втілення суспільної праці, завершуючи кредитну угоду. Розвиток кредитних відносин створює можливість виплачувати позики через взаємні зарахування боргових зобов'язань без залучення наявних (готівкових) грошей.

**П'ята функція грошей – світових грошей.** Цю функцію грошей породжують взаємодія національного і світового ринку, міжнародна торгівля. Світові гроші функціонують як загальний міжнародний платіжний і купівельний засіб, як загальне втілення суспільного багатства. Початково функцію світових грошей виконувало золото. Але поступово на його місце прийшли резервні національні валюти розвинутих країн, до яких і перейшла функція світових грошей (долар США, англійський фунт стерлінгів, європейська валютна одиниця – ЄВРО та ін.). Їх особливістю є те, що вони мають не тільки внутрішню, а й зовнішню оборотність, тобто вільно обмінюються на валюту інших країн. Але золото і в сучасних умовах залишається надійним гарантом у міжнародних розрахунках, воно є певним резервним, страховим фондом світових грошей і нагромаджується в центральних банках більшості країн світу.

У сучасній ринковій економіці гроші представлені двома видами: символічними (декретними) та кредитними (деPOSITними).

**Символічні (декретні) гроші** – номінальні знаки вартості, що мають примусовий курс. Це засоби обміну, що являють собою боргові зобов'язання держави і не мають власної вартості (цінності). Вартість таких грошей (готівкових) визначається їхньою здатністю обмінюватися на товари та послуги. Монопольне право емісії готівкових грошей законодавчо закріплено в нашій державі за Національним банком України, тому вони є державними грошима. Розміри емісії грошей залежать від потреб держави в додаткових фінансових ресурсах. Купівельна спроможність декретних грошей визначається кількістю товарів та послуг, які можна придбати за грошову одиницю.

**Кредитними або депозитними називаються гроші, рух яких здійснюється шляхом перерахунків у кредитних установах (безготівкові гроші).** Тобто це засоби обміну, які являють собою боргові зобов'язання депозитних установ. Як і декретні гроші, вони не мають внутрішньої вартості (цінності). Вартість депозитних грошей визначається їхньою купівельною спроможністю. Депозити – це грошові кошти, вкладені в комерційні банки в готівковій чи безготівковій формах для зберігання на визначених умовах. Вони є борговим зобов'язанням банку, яке він має сплатити за вимогою вкладника. Кредитними грошима є векселі, банкноти, чеки, депозитні сертифікати.

У наш час значного поширення набули електронні гроші, до яких відносяться кредитні та дебетні картки. Це абсолютно нова форма розрахунків, яка застосовується завдяки впровадженню комп'ютерної техніки і новітніх систем зв'язку. На сьогодні це найбільш прогресивний, економічний і зручний носій грошових функцій. Основна його економічність і зручність полягають у тому, що не доводиться носити великі суми грошей із собою, крім того у разі втрати картки ніхто не зможе нею скористатись, бо код доступу знає тільки її власник.

Система електронних платіжних розрахунків прогресивно розвивається і в Україні. Це вигідно всім суб'єктам даної системи розрахунків, адже платіжність карток прискорює взаєморозрахунки, а отже, й обіг товарів і грошей у національній економіці.

### 6.3. Грошовий обіг і його закони

**Грошовий обіг** – неперервний рух грошей у сфері обігу, їх функціонування як засобу обігу і платежу. Грошовий обіг здійснюється в готівковій та безготівковій формах. **Готівкові гроші (наявні)** – це банкноти, білети державної скарбниці та монети. Тобто це гроші, що беруть участь в обігу, які фізично наявні в даний момент у економічного суб'єкта. Головним

призначенням готівкових грошей є забезпечення розрахунків у реалізації товарів і послуг, виплата заробітної плати, пенсій, стипендій, допомоги, покриття страхових відшкодувань, оплата цінних паперів і доходів з них, платежі за комунальні послуги тощо.

Тенденції до обмеження обігу готівкових грошей зростають під тиском значних затрат суспільства на виготовлення грошових знаків і їх зберігання, транспортування та інкасацію, ускладнення контролю за їх використанням, здатності готівки породжувати тіньовий бізнес і відплив капіталу за кордон. Нині в Україні тільки гривнева готівка становить 43 відсотки усієї грошової маси, а, наприклад, у США готівкові гроші становлять лише 7,5 відсотка.<sup>1</sup> Значні обсяги готівкової грошової маси загострюють проблему грошового обігу.

**Безготівкові гроші (наявні)** – це засоби на рахунках у банках, різноманітні депозити (вклади) у банках, депозитні сертифікати, державні цінні папери, а також грошові кошти, вкладені в акції інвестиційних фондів. Вони виконують грошові функції за умов зняття з депозиту шляхом виписування платіжних доручень, чеків, акредитивів, платіжних вимог тощо. Безготівкові розрахунки забезпечують рух вартості без використання наявних готівкових грошей двома способами: 1) переказуванням грошових коштів з рахунка платника на рахунок їх утримувача у кредитних закладах; 2) проведенням взаємозаліків зустрічних вимог без використання готівкових грошей. Рівень безготівкового обороту в тій чи іншій країні залежить від грошово-кредитної політики, досконалості банківської системи, цілей і методів регулювання грошового обігу.

Організація грошового обігу здійснюється в межах грошової системи країни, яка історично склалась і закріплена чинним національним законодавством. Вона включає в себе такі складові: 1) грошову одиницю країни; 2) масштаб цін<sup>2</sup>; 3) види державних грошових знаків (металевих або паперових), порядок їх випуску в обіг; 4) регламентацію безготівкового обігу; 5) порядок обміну національної валюти на іноземну (валютний паритет); 6) державне регулювання грошового обігу.

Грошові системи поділяють на два типи: 1) металевого грошового обігу, за якого такий грошовий товар виконує всі функції грошей; 2) паперово-кредитного грошового обігу, в основі якого лежать кредитні гроші.

Основними рисами сучасних грошових систем є: 1) скасування офіційного розміну банкнот на золото, вихід золота із обігу в усіх країнах світу; 2) перехід до нерозмінних на золото кредитних грошей; 3) випуск банкнот (емісія) для

<sup>1</sup> Матвієнко П. Концептуальні засади грошово-кредитної політики України// Голос України. – 2003. – 18 лютого. – С. 6

<sup>2</sup> У сучасних умовах цей чинник втратив економічний зміст із припиненням розміну кредитних грошей на золото.

покриття витрат держави; 4) переваження безготівкового обігу; 5) посилення державного регулювання грошового обігу.

Для обслуговування нормального грошового обігу необхідна певна точно визначена грошова маса. Існує кілька варіантів так званої кількісної теорії грошей, що визначає кількість грошей, необхідних для виконання функції засобу обігу.

Згідно з марксистською теорією, кількість повноцінних грошей, необхідних для обігу, визначається такою формулою:

$$KG = \frac{TЦ}{O},$$

де *KG* – кількість грошей, необхідна для обігу;

*TЦ* – сума цін товарів;

*O* – швидкість обороту грошей.

Це загальний закон грошового обігу повноцінних грошей, сутність якого полягає в тому, що кількість грошей, необхідних для виконання функції засобу обігу, має дорівнювати сумі цін реалізованих товарів, поділений на число оборотів однойменних грошових одиниць. Він відображає економічну взаємозалежність між масою товарів, що обертаються, рівнем їх цін і швидкістю обігу грошей. Тобто кількість повноцінних грошей, яка необхідна для забезпечення товарообігу, визначається трьома чинниками: 1) рівнем цін товарів, що підлягають реалізації; 2) обсягом товарної маси; 3) швидкістю обігу грошей.

Коли в обігу перебувають повноцінні гроші (золото) і розмінні на них паперово-кредитні гроші, то в обіг надходить така кількість грошей, яка дійсно потрібна для реалізації товарів. За таких умов роль стихійного регулятора грошового обігу виконує функція грошей як засобу нагромадження скарбу: якщо потреба в грошах скорочувалася, то зайві гроші виходили з обігу і осідали у їх власників як скарб, якщо збільшувалася, відбувався приплив грошей у сферу обігу зі скарбу.

В умовах, коли в обігу перебувають тільки паперово-кредитні гроші, їх кількість визначається специфічним законом паперово-грошового обігу. Суть його зводиться до того, що випуск паперових грошей має бути обмежений тією їх кількістю, в якій дійсно оберталося б символічно представлене ними золото. Якщо випуск паперових грошей перевищить потребу товарообігу в золотих грошах, купівельна спроможність первинних знаків упаде, а ціни на товари і послуги зростуть.

В умовах розвинутих кредитних відносин при визначенні грошової маси в обігу слід враховувати суму цін товарів, проданих у кредит; платежі за якими настав строк сплати, і суму платежів, які взаємно зараховуються. З урахуванням цих обставин кількість грошей, необхідних для обігу, визначається за такою формулою:



$$КГ = \frac{ЦТ - К + П - ВП}{О}$$

де  $КГ$  – кількість грошей у обігу;

$ЦТ$  – сума цін товарів, що підлягають реалізації;

$К$  – сума цін товарів, проданих у кредит;

$П$  – платежі, за якими настав строк сплати;

$ВП$  – сума платежів, які взаємно зараховуються;

$О$  – число оборотів однойменних грошових одиниць.

У західній економічній теорії широкого визнання набула кількісна теорія грошей, висунута американським економістом І. Фішером. Його формула для визначення кількості грошей, необхідних для обігу, є такою:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

де  $M$  – маса грошей, що перебувають в обігу;

$V$  – швидкість обігу грошей;

$P$  – середній рівень товарних цін;

$Q$  – реальний обсяг товарів та послуг.

Це рівняння дозволяє розрахувати грошову масу, що перебуває в обігу:

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

Отже, формула І. Фішера показує залежність рівня цін від маси грошей, що перебувають в обігу. Тобто зростання цін може викликатися трьома чинниками: 1) зростанням кількості грошей, що перебувають в обігу в надлишковому розмірі; 2) прискоренням швидкості обігу грошей; 3) скороченням фізичного обігу товарів та послуг. Аналіз показників даної формули дозволяє визначити загальні передумови виникнення інфляції. Це є швидке зростання номінальної кількості грошей, що перебувають в обігу, або прискорення швидкості їх обігу порівняно із зростанням реального національного доходу.

Україна розбудовує новий паперово-грошовий обіг. У 1996 році національною грошовою одиницею стала гривня. Порядок її виготовлення і введення в обіг та підтримання товарно-грошової рівноваги розроблено Національним банком України. Всі гривні є банківськими білетами, тобто банкнотами, що дуже важливо. Банкноти забезпечені всіма активами Національного банку (золотом, коштовностями, іноземною валютою) і обмежено випускаються в обіг під реальні товарно-грошові угоди. Отже, банкнотний обіг більш захищений від знецінення і краще гарантує стабільність грошового обігу в національній економіці.

Проведення грошової реформи в Україні та введення власної національної валюти передбачає стабілізацію вітчизняної економіки, її структурну перебудову, досягнення зростаючого виробництва високоякісної і конкурентноспроможної продукції, подолання товарного дефіциту і перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки.

## 6.4. Причини і сутність інфляції

В економічній теорії існує дві основні концепції визначення причин інфляції – монетарна і немонетарна.

Представники монетарної концепції вважають, що основними причинами інфляції є:

- 1) зростання грошової маси в обігу, яке перевищує зростання реального обсягу виробництва товарів та послуг при сталій швидкості обігу грошей;
- 2) зростання швидкості обігу грошей при їхній сталій номінальній кількості, що перевищує зростання обсягів виробництва.

Така ситуація в національній економіці пояснюється насамперед надлишковим сукупним попитом, який призводить до зростання цін при постійному реальному обсязі виробництва благ і зумовлює інфляцію попиту. В суспільстві створюється ситуація, коли в сфері обігу перебуває багато паперових грошей, які населення намагається перетворити на матеріальні цінності. Інфляція попиту виникає, як правило, в умовах повної завантаженості виробничих потужностей та повної зайнятості. У цих умовах зростання сукупного попиту, що перевищує виробничі можливості, викликає підвищення ринкових цін на товари та послуги.

Представники немонетарної концепції основними причинами інфляції вважають збільшення витрат виробництва, зростання сукупного попиту за умов повної зайнятості або зменшення сукупної пропозиції. На зростання витрат виробництва може впливати перевищення темпів зростання заробітної плати над темпами зростання продуктивності праці, підвищення цін на сировину і енергію та збільшення податків. Прихильники даної концепції виходять з того, що зростання витрат на одиницю продукції призводить до зменшення пропозиції товарів та послуг національній економіці, що викликає зростання загального рівня цін та інфляції.

Інфляційний процес у своєму розвитку проходить два етапи. На першому з них темпи знецінення грошей відстають від темпів зростання паперової маси, дезорганізуючий вплив інфляції на процес суспільного відтворення ще не вповні виявляється. Тимчасово може створюватися специфічно висока ринкова кон'юнктура, основою якої насправді є інфляція. На першому етапі згубна дія інфляційного процесу проявляється неповною мірою. При цьому реалізація комплексу протинфляційних заходів потребує найменших затрат,

а їх дієвість – найвища. Економічна система ще має ряд ефективних засобів регулювання, тому є можливість не тільки обмежувати негативні наслідки інфляції, а й приховувати їх.

На другому етапі свого розвитку інфляційний процес різко прискорюється, темпи зростання суспільного виробництва починають відставати від знецінення паперових грошей, а інфляційне переповнення сфери грошового обігу стає вже очевидним. Це спричинюється:

- 1) занепадом національного виробництва, зростаючим відставанням у науково-технічному прогресі, зниженням суспільної продуктивності праці;
- 2) зменшенням товарообігу, зумовленого зниженням якості та скороченням асортименту товарів; скороченням закупок імпортованих товарів;
- 3) зростанням дефіцитності товарів;
- 4) від'ємним платіжним балансом країни, коли збитки від зовнішньоекономічної діяльності вже не покриваються доходами.

**Інфляція** – це багаточинниковий складний процес, який чітко відображає всі основні проблеми й суперечності національної економіки. Найбільш очевидно вона проявляє себе в систематичному переповненні сфери грошового обігу масою надлишкових паперових грошей, що веде до їх знецінення та додаткового перерозподілу національного доходу на шкоду більшості населення країни. Здійснюючи емісію (випуск) грошей, держава може випускати їх не тільки для потреб товарообігу, але й для вирішення інших проблем, зокрема для покриття дефіциту Державного бюджету. В результаті порушується співвідношення між товарною і грошовою масою, що може призвести до виникнення інфляції.

**Інфляція** – це переповнення сфери грошового обігу масою надлишкових грошей, незабезпечених матеріальними цінностями, що веде до їх знецінення, до стійкого зростання рівня цін на товари та послуги (явному чи прихованому). Під час інфляції має місце знецінення грошей стосовно до золота, іноземної валюти, товару.

Будучи наслідком всієї сукупності диспропорцій і суперечливостей процесу суспільного відтворення, інфляція має місце в усіх країнах на певних етапах їх економічного розвитку. Однак темпи і масштаби інфляції різні. Зокрема **інфляція може бути відкрита**, коли зростання загального рівня цін внаслідок невідповідності попиту і пропозиції не стимулюється державою, і **прихованою**, коли здійснюється загальний державний контроль над цінами. Прихована інфляція мала місце в колишній адміністративно-командній системі господарювання, коли держава, контролюючи весь процес суспільного відтворення, стримувала зростання цін і доходів. Для господарської діяльності краще мати справу з очевидною інфляцією.

Інфляція в Україні у відкритій формі виникла в 1992 році. За даними Держкомстату України індекс споживчих цін (індекс інфляції) протягом 1992–

2003 років характеризується такою динамікою: у 1992 р. споживчі ціни зросли у 21 раз, у 1993 р. – у 102, у 1994 р. – 5, 1995 р. – у 2,8 разу (табл.6.1)

Таблиця 6.1.

**Динаміка споживчих цін (інфляції) в Україні<sup>3</sup>**  
(у відсотках до грудня попереднього року)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
За рік у цілому	2100,0	10256,0	501,0	281,7	139,7	110,1	120,0	119,2	125,8	106,1	99,4	108,2

Зазначена динаміка індексу споживчих цін, яка визначає темпи інфляції в Україні, зумовлюється кількома специфічними чинниками, основними з яких є:

- існування прихованої інфляції в умовах командно-адміністративної системи, якою була економіка України, що входила до складу колишнього Радянського Союзу;
- глибока деформація основних пропорцій вітчизняної економіки;
- лібералізація цін, тобто їх роздержавлення. На цій основі відбувся перехід від прихованої інфляції до відкритої;
- багатократне зростання цін на енергоресурси;
- перехід від цін національного ринку, які були штучно занижені, до цін світового ринку;
- надмірні витрати на військові цілі, що призводить до дефіциту Державного бюджету і зумовлює випуск (емісію) в обіг зайвої маси грошей;
- значна монополізація вітчизняної економіки, яка заохочує зростання споживчих цін;
- наявність численних посередників між виробниками і споживачами;
- надмірний податковий прес, розлад системи безготівкових розрахунків тощо.

Успішні програми економічної стабілізації середини 90-х років дали змогу провести в Україні у 1996 році грошову реформу, ввівши нову грошову одиницю – гривню. Після інфляції на рівні 10–40 відсотків у 1996–2000 роках, починаючи з 2001 року, вона вимірюється однозначними цифрами. У 2002 році індекс інфляції набув від'ємного значення через зменшення цін на продовольчі товари внаслідок доброго врожаю. Незважаючи на подорожчання хліба та інших продовольчих товарів через неврожай зернових, у 2003 році інфляція також не вийшла за рамки однозначного числа та становила 8,2

<sup>3</sup> Джерело: Урядовий кур'єр. – 2004. – 9 січня. – С. 4.

відсотка, про що свідчать дані, наведені в таблиці 6.1. За офіційними прогнозами, інфляція в Україні у наступних роках буде поступово скорочуватись.

Динаміку індексу інфляції в Україні за період 1992–2003 роки відображає наведений графік на рисунку 6.1.

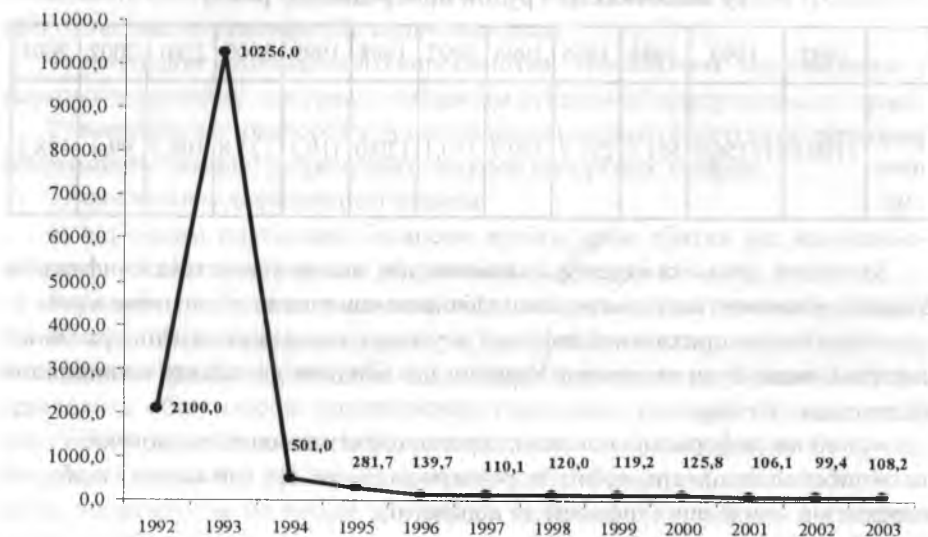


Рис. 6.1. Динаміка інфляції (у % до грудня попереднього року)

Отже, одним із головних і найбільш наочних показників наявності чи відсутності інфляції в країні, її глибини є індекс цін, що визначає їх загальний рівень стосовно до базового періоду та надмірний попит.

## 6.5. Форми інфляції

Залежно від швидкості зростання загального рівня цін на товари та послуги розрізняють три типи інфляцій – це помірна, галопуюча, гіперінфляція.

**Помірна інфляція** – це така інфляція, при якій загальне зростання рівня цін не перевищує 5–10 відсотків на рік. Деякі економісти вважають, що помірна інфляція може бути використана для збалансування грошово-фінансових і матеріальних ресурсів, стимулює товаровиробників у збільшенні виробництва товарів, прискоренні технічного переозброєння підприємств, постійно дбати про зниження затрат живої праці.

Помірна інфляція може бути позитивним чинником розвитку економіки в умовах ринку. В Україні вона була негативним процесом, внаслідок якого

постійно існував товарний дефіцит, виникали диспропорції у вітчизняній економіці, діяв затратний механізм господарювання, утримувався великий апарат управління, знижувався життєвий рівень народу.

**Галопуюча інфляція** – це інфляція, коли щорічний темп зростання цін досягає від 10 до 200 відсотків. Вона супроводжується стрімким, скачкоподібним зростанням цін, різким знеціненням грошей, розладом економічних пропорцій, стагнацією (застоєм) і навіть падінням виробництва, масовим зубожінням населення країни.

**Гіперінфляція** – це інфляція, коли річні темпи приросту цін перевищують 200 відсотків. Гіперінфляція, як правило, призводить до економічного паралічу, провокування гострих соціальних конфліктів і катаклізмів. Емісія паперових грошей, не забезпечених товарами, набуває величезних масштабів. За цих умов гроші починають втрачати свої функції в економіці. Світовому досвіду відома закономірність: збільшення кількості паперових грошей у обігу в 4–5 разів порівняно з товарною масою означало, що держава вичерпала себе, і наступила економічна катастрофа. Для ефективного подолання гіперінфляції, як правило, провадять грошові реформи. Однак для того щоб ефективно управляти цим процесом, слід урахувувати, що інфляція є багаточинниковим явищем.

Залежно від особливостей зростання загального рівня цін на різні групи товарів розрізняють *збалансовану й незбалансовану інфляцію*.

Перша виникає внаслідок пропорційної зміни цін на різні товари. Друга характеризується нерівномірним (непропорційним) зростанням цін на різні товари та послуги. У випадках передбачуваності наростання інфляційних процесів розрізняють очікувану інфляцію. У інших випадках діє неочікувана інфляція, яка не прогнозується. Врахування просторових меж інфляції дозволяє класифікувати локальну інфляцію, що діє в межах окремої країни, і світову інфляцію, якщо вона охоплює групу країн.

## 6.6. Соціально-економічні наслідки інфляції

Маючи складний соціально-економічний характер, інфляція призводить до гальмування розвитку національної економіки, поглиблює майнове розшарування населення і створює загрозу дестабілізації соціально-політичної обстановки в країні.

Інфляція посилює диспропорції в національній економіці, передовсім між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання; порушує нормальні господарські зв'язки; підриває стимули підвищення ефективності вітчизняного виробництва, його зростання на базі науково-технічного прогресу; посилює ризик, пов'язаний з новими інвестиціями; послаблює мотивацію до високопродуктивної праці; призводить до кризи

фінансово-кредитну систему; зумовлює зростання кількості безробітних; активізує спекуляцію та тіньову економіку, корупцію, злочинність. Але найбільше від інфляції страждає населення країни. Вона веде до зростання вартості життя. У переважній частині трудящих зменшуються реальні доходи, знецінюються трудові заощадження. Найбільше інфляція зачіпає інтереси тих, хто одержує грошові доходи в постійних розмірах: пенсії, стипендії тощо. У суспільстві відбувається економічно невиправданий перерозподіл національного доходу, що призводить до збагачення невеликої купки людей, але переважна більшість громадян країни стає бідними. І як наслідок усіх цих явищ і процесів є загострення соціальних суперечностей у суспільстві, які проявляються у страйках, зміні урядів тощо. Тому активна боротьба з інфляцією є необхідною умовою соціально-економічного розвитку.

### 6.7. Антиінфляційна політика

**Антиінфляційна політика** – це сукупність ефективних заходів, спрямованих на реальну стабілізацію рівня споживчих цін.

Для подолання інфляції й формування ефективної політики стабілізації національної валюти вироблено цілий ряд методів. Серед них найбільш поширеними є: *нуліфікація, ревалоризація і реставрація, девальвація, дефляція*.

Найчастіше використовується *нуліфікація знецінених грошей*. Вона означає ліквідацію старих грошових знаків, вилучення їх із обігу і заміна їх новими грошовими знаками, як правило, в меншій кількості. Цим методом скористалась Україна в 1996 р., запровадивши в обіг нову грошову одиницю – гривню.

Протилежним нуліфікації є метод стабілізації національної валюти з допомогою *ревалоризації і реставрації*. *Ревалоризація* означає процес відновлення доінфляційної вартості паперових грошей з метою стабілізації і підвищення курсу національної валюти. Нині у її здійсненні провідною є поступова *реставрація* валюти, тобто відновлення доінфляційної купівельної спроможності та курсу національної валюти щодо інших вільноконвертованих валют. Водночас у країні реалізується цілий комплекс заходів для оздоровлення національної економіки, спрямованих перш за все на збільшення виробництва високоякісних, конкурентноспроможних товарів.

Стабілізацію національної валюти можна розпочати також із проведення політики *дефляції*. Це процес стримування зростання грошової маси в обігу. Стабілізація означає вилучення з обігу певної частини надлишку паперових грошей. Супроводжується вона також комплексом заходів оздоровлення національної економіки і фінансів, що виражаються в реформі податкової системи, скороченні бюджетних витрат та обсягів кредитів тощо.

Світовий досвід країн ринкової економіки свідчить, що для регулювання інфляційного процесу важливе значення мають впровадження таких дій: встановлення економічно обґрунтованої ставки відсотків за кредит; регулювання зайнятості, валютного та грошового обігу; розвиток безготівкових платежів і водночас обмеження питомої ваги готівкових грошей, які найбільше піддаються інфляційному знеціненню; широке запровадження електронних грошей, карток споживача. Держава шляхом регулювання маси грошей, рівня відсотків за кредит і швидкості обігу грошей може активно впливати на обмеження інфляційного процесу, стимулювати рівень інвестицій і розширення національного виробництва. Звичайно, вибір методів подолання інфляції залежить від її рівня, від особливостей національної економіки, від місця державного регулювання процесу суспільного відтворення.

Оскільки інфляційний процес має різноманітні причини, то у боротьбі з ним широко використовують антимонопольну політику, яка охоплює: контроль за підприємницькими структурами, що займають панівне становище на ринку; захист і стимулювання конкуренції; сприяння розвитку малого і середнього бізнесу; контроль за цінами; захист прав споживача та ін.

Для подолання інфляції у вітчизняній економіці має бути ефективна антиінфляційна політика, реальна стабілізація і зміцнення на її засадах національної грошової одиниці. Ця політика має здійснюватись у напрямі забезпечення фінансової стабілізації. Саме фінансово-грошова стабілізація – це єдино можлива основа виведення національної економіки з кризи, якісної перебудови її та поліпшення життя населення.

## Контрольні запитання та завдання

1. У чому полягає сутність грошей, як вони виникли?
2. Які функції виконують гроші?
3. Назвіть види грошей у сучасній ринковій економіці.
4. У яких формах здійснюється грошовий обіг?
5. У чому полягає зміст загального закону грошового обігу?
6. У чому полягає сутність кількісної теорії грошей?
7. Що являє собою інфляція? Які основні причини інфляції?
8. Охарактеризуйте форми (види) інфляції.
9. Які соціально-економічні наслідки інфляції?
10. Які методи застосовується для боротьби з інфляцією?
11. У чому полягає суть нуліфікації, ревалоризації, девальвації та дефляції?
12. У чому зміст антиінфляційної політики?
13. Яка роль антимонопольної політики у боротьбі з інфляцією?

## Глава

## 7

РИНОК ТА  
ЙОГО  
ІНФРАСТРУКТУРА

## 7.1. Сутність ринку та умови його функціонування

Ринок є невід'ємним компонентом товарного виробництва, організаційною формою його існування. Історія ринку (як і товарного виробництва) налічує близько 6-7 тис. років. Найважливішими умовами його виникнення є суспільний поділ праці й економічна відокремленість товаровиробників. Формування ринку відбулося в процесі поглиблення суспільного поділу праці, що веде до підвищення продуктивності праці, збільшення виробництва продуктів. На його основі виникають виробничі відносини між людьми у формі обміну продуктами праці. Однак такої загальноекономічної умови ще недостатньо для розуміння причин виникнення ринку.

Для формування ринку необхідна економічна відокремленість, відособленість виробників, тобто повна економічна свобода, господарська самостійність та відповідальність товаровиробників. Таку відокремленість, господарську свободу створює приватна власність. Вона передбачає самостійне розпорядження виробленою продукцією, володіння нею, її відчуження і використання відповідно до власних економічних інтересів виробника. Тому економічна відокремленість виробників невіддільна від приватної власності на засоби виробництва і вироблювану продукцію. Об'єкти приватної власності в сучасних умовах багатоманітні, що відкриває широкі можливості для розвитку ринкових відносин, підприємницької діяльності.

Отже, ринок як конкретна форма товарного обміну виник у процесі товарного виробництва, як його невід'ємна складова. З розвитком товарно-грошових відносин трансформувалось і саме поняття "ринок". Це – одна із причин існування такої множини визначення сутності ринку.

У сучасній економічній літературі найпоширенішим є визначення ринку як сфери обміну, організованого за об'єктивними законами товарного виробництва та обігу. Ринок представляється як впорядкована структура, що забезпечує нормальну взаємодію продавців (постачальників) і покупців (пред'явників попиту). Так, у відомому підручнику "Економікс" стверджується, що ринок – "це інститут або механізм, що зводить до купи покупців (пред'явників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів і послуг"<sup>1</sup>.

Це – вузьке розуміння сутності ринку. Воно обмежує поняття ринку тільки сферою обміну. У широкому ж розумінні ринок означає певну історично визначену форму організації економічного життя суспільства, характерними ознаками якого є:

1) реальне функціонування різноманітних форм власності та форм господарювання, тобто нормальне існування індивідуальної приватної власності, колективної власності (у формі кооперативної, акціонерної), державної власності, комунальної власності, змішаної форми власності;

2) свобода підприємницької діяльності, тобто повна самостійність суб'єктів господарської діяльності, економічна відповідальність і раціоналізм. Комерційний характер взаємодії господарюючих суб'єктів ринку;

3) вільне ціноутворення, що виключає адміністративне втручання держави або будь-яких інших органів у процес встановлення цін на переважну частину засобів виробництва та інших виробничих ресурсів, а також на споживчі товари та послуги. Тобто самостійне встановлення товаро-виробником цін на товари та послуги з урахуванням споживацького попиту. Вільне ціноутворення є необхідним засобом формування незалежних товаровиробників, створення стимулів розвитку виробництва у відповідності з ринковими потребами, залучення ринкової конкуренції;

4) вільний вибір контрагентів – покупців (пред'явників попиту) і продавців (постачальників) товарів та послуг. Кожний господарюючий суб'єкт самостійно визначає, кому реалізувати вироблений товар, а кожний споживач – у кого його купувати;

5) конкуренція (економічне суперництво) між різними суб'єктами підприємницької діяльності за найбільш вигідні умови виробництва, купівлі та продажу товарів і послуг, за одержання найбільшого прибутку. Вона регулює ціни і обсяг виробництва товарів та послуг. За допомогою ринкової ціни конкуренція забезпечує збалансоване співвідношення між суспільними потребами і суспільним виробництвом;

<sup>1</sup> Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. 2-го изд. – К., 1993. – С. 61.

6) вільне переміщення капіталів між галузями економіки і регіонами;

7) відкритість національної економіки світовим інтеграційним процесам, орієнтація її на міжнародний поділ праці, можливість міграції робочої сили, товарів і капіталу.

Виходячи з цього, можна зробити висновок: **риннок** – це сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами господарської діяльності у процесі виробництва й розподілу економічних благ, обміну результатами виробництва, товарного обігу на основі об'єктивних законів товарного господарства та обігу.

Ринок – це координуючий механізм різноманітної господарської діяльності самостійних економічних суб'єктів через систему цін і конкуренції. Він забезпечує зв'язок між виробниками і споживачами на взаємовигідних умовах, пропорційність відтворювального процесу, його цілісність.

Для формування і ефективного функціонування реального ринку необхідні такі умови:

1) повна свобода господарської, підприємницької діяльності суб'єктів ринкових відносин. Для цього повинні існувати різноманітні власники: індивідуальні, приватні, кооперативні, акціонерні, державні, змішані;

2) вільні ринкові ціни, які встановлюються в процесі економічної конкуренції. Ціни на ринку формуються під впливом співвідношення попиту та пропозиції. За допомогою вільних цін в умовах здорової конкуренції здійснюється еквівалентний обмін, відтворюється рівновага в економіці;

3) здорова конкуренція між різними суб'єктами господарської діяльності, яка надає усім їм можливість вільного вибору контрагентів – покупців, постачальників. Вона повинна становити необмежену кількість продавців і покупців (конкурентів);

4) вільний доступ до реальної інформації про ринок і його суб'єктів (правової, нормативно-довідкової, науково-технологічної, комерційної, маркетингової). Якщо інформації бракує, то товаровиробник не може приймати раціонально обґрунтованих рішень, а відтак перемагати в конкурентній боротьбі;

5) державне регулювання ринку – розробка і реалізація державних програм, здійснення ефективної фінансово-кредитної, інвестиційної, податкової, валютної політики, яка стимулює підприємницьку діяльність;

6) розвинуте антимонопольне законодавство, проведення ефективної антимонопольної політики;

7) наявність розвинутої ринкової інфраструктури, яка забезпечує ефективне функціонування ринку;

8) поступова інтеграційність національної економіки у світове господарство, орієнтація її на міжнародний поділ праці;

9) забезпечення соціального захисту населення. Для цього потрібно чітко визначити масштаби негативних соціально-економічних процесів: інфляція, безробіття, зростання цін, зниження доходів населення, їх вплив на різні соціальні верстви та основні засоби послаблення або повного усунення негативного впливу ринкових відносин.

Соціальна політика держави має бути спрямована на забезпечення оптимального функціонування й розвитку суспільного життя.

## 7.2. Функції ринку

Сутність ринку більш повно проявляється у функціях, які він виконує в розвинутих економічних системах. Основними з них є такі: *регулююча, інформаційна, ціноутворююча, стимулююча, розподільча, оздоровча, контролююча та інтегруюча.*

*Регулююча функція ринку забезпечує саморегулювання товарного виробництва.* Ринок чутливо і оперативно реагує на зміни, що відбуваються в національній економіці. Підприємці орієнтуються на ринкові ціни і намагаються одержати прибуток, вкладаючи свій капітал у випуск тих товарів та послуг, на які є попит. Якщо попит на якийсь товар збільшується, то відповідно споживачі будуть більше його купувати. Якщо ж товару на ринку буде більше, ніж потрібно споживачам, то продавці змушені знижувати на нього ціну. В такому разі споживачі куплять більше товару за нижчими цінами, а товаровиробники зменшать обсяг його виробництва. Отже, буде приведено в рівновагу співвідношення між попитом та пропозицією і встановиться ринкова ціна (ціна рівноваги). При цьому досягається відповідність між обсягом виробництва і сукупними потребами, формуються необхідні пропорції в економіці та встановлюється безперервність процесу відтворення.

Водночас слід мати на увазі, що регулюючу функцію ринку не можна абсолютизувати. Ринок як самостійний, автоматичний діючий механізм був реальністю до кінця XIX століття. У сучасній розвинутій ринковій економічній системі має місце поєднання ринкових і державних методів регулювання економіки.

*Інформаційна функція ринку полягає в тому, що через коливання цін на різноманітні товари і послуги ринок дає усім господарюючим суб'єктам об'єктивну інформацію, важливі відомості про реальні витрати виробництва, суспільно необхідну кількість, асортимент і якість тих товарів та послуг, що поставляються на ринок.* Тобто у ринковій економіці ціни є головним засобом передачі інформації. Вони відіграють роль координаційного механізму. Наявність інформації дає можливість кожному суб'єкту господарювання постійно звіряти власне виробництво з умовами ринку, що змінюється, і заздалегідь вживати необхідних заходів щодо зниження

індивідуальних витрат, зміни асортименту, підвищення якості товарів та послуг.

*Ціноутворююча функція ринку виявляється при встановленні цін на товари та послуги. За допомогою цін виражаються різні економічні показники підприємницької діяльності.* Ціна повинна забезпечувати відшкодування витрат на виробництво товарів і послуг, оптимальну прибутковість господарської діяльності, її ефективність. Створена у виробництві, вартість реалізується у процесі купівлі-продажу товару за певною ринковою ціною, яка урівноважує сукупний попит і сукупну пропозицію на ринку. Ринкова ціна, встановлюючись під впливом попиту та пропозиції, а також конкуренції, не залежить від окремих товаровиробників або споживачів. Навпаки, для них ринкова ціна – це орієнтир, що визначає їхню поведінку господарської діяльності. Вона дає знати про пропозицію товарів з боку виробників (продавців) і про те, скільки вони хочуть одержати грошових коштів за свої товари, про платоспроможний попит споживачів (покупців), про нестачу або лишок виробничих ресурсів. Від складеної на ринку ціни залежить те, хто одержить вигоду (прибуток), або навпаки, зазнає збитків від виробництва і продажу певного товару. Отже, ринкова ціна на товари і послуги встановлюється вільно в результаті зіткнення платоспроможного попиту і пропозиції, а також конкуренції.

*Стимулююча функція ринку полягає в тому, що за допомогою цін він стимулює виробництво саме тих товарів і послуг, які необхідні споживачам.* Якщо ціна товару знижується, то виробники змушені скорочувати виробництво і шукати шляхи зниження індивідуальних витрат на виробництво даного товару. А якщо ціна підвищується, то споживачі змушені шукати додаткові доходи, внаслідок чого зростає їхня трудова активність. Ринок стимулює тих товаровиробників, хто раціонально використовує свої виробничі можливості для одержання найкращого кінцевого результату, впроваджує інновації, передову техніку, технологію та організацію виробництва, які ведуть до зниження індивідуальних витрат виробництва нижче суспільно необхідних, підвищення конкурентоспроможності. Іншими словами, ринок приводить у дію економічні інтереси, створює мотивацію плідотворної, ефективної праці, що забезпечує високі кінцеві результати.

*Розподільча функція ринку полягає в тому, що доходи, які отримують суб'єкти господарювання, становлять собою в основному виплати за чинниками виробництва і від ціни, яка встановлюється на ринку на цей чинник.* Ринкова ціна диференціює доходи товаровиробників. Відбувається соціальне розшарування суб'єктів ринку за доходами на бідних і багатих.

*Оздоровча (сануюча) функція ринку виявляється тоді, коли ринок за допомогою конкуренції звільняє суспільне виробництво від економічно неефективних і нежиттєздатних суб'єктів господарювання і відкриває*

широкі можливості перспективним, найефективнішим, найкориснішим для суспільства товаровиробникам. Підприємницькі структури, які не ураховують потреби споживачів, не впроваджують інновації, не вживають ефективних заходів щодо зниження індивідуальних витрат, зазнають збитків, загрози неплатоспроможності, реального банкрутства, а суспільно корисні й ефективно працюючі виробники успішно розвиваються.

**Контролююча функція ринку** полягає в тому, що за допомогою ринку здійснюється контроль споживачів над виробництвом. Саме на ринку виявляється, наскільки потрібні суспільству вироблені товари та послуги. Акт їх реалізації означає, що вироблені не просто споживні вартості, а товари, які необхідні споживачам, що затрати праці на їх виробництво є суспільно необхідними. Це знижує витратний характер суспільного виробництва.

**Інтегруюча функція ринку** виявляється в тому, що ринок забезпечує безпосередність процесу суспільного відтворення, робить національну економічну систему єдиним цілим, розвиває зовнішньоекономічні зв'язки, сприяє інтегрованості національної економіки у світове господарство.

Таким чином, аналіз функцій ринку дає змогу дійти висновку, що ринок є найбільш ефективним способом організації економічного життя суспільства, функціонування та прискорення розвитку національного господарства.

Водночас слід мати на увазі, що ринку, крім позитивних аспектів (рис), властиві і негативні особливості, недоліки. Так, ринкові відносини породжують монополістичні тенденції в економіці. Об'єднання одногалузевих компаній (підприємств) неминуче обмежує конкуренцію, породжує диктат виробника над споживачем, прагнення до підвищення цін на товари та послуги. Ринок посилює диференціацію товаровиробників; відтворює істотну соціальну нерівність; поглиблює економічні й екологічні кризи; посилює інфляційні процеси; сприяє зростанню безробіття; призводить до зниження платоспроможного попиту споживачів шляхом штучного підвищення ринкових цін підприємствами-монополістами, особливо суб'єктами природних монополій.

Крім цих негативних аспектів, ринок неспроможний розвивати фундаментальні наукові дослідження, не може забезпечити населення країни соціальними благами (освіта, культура, охорона здоров'я, фізична культура, житлово-комунальне господарство, будівництво автомагістралей, міський транспорт, охорона довкілля і т. ін.), перспективний розвиток національної економіки.

Розв'язання цих важливих соціально-економічних проблем мають взяти на себе держава (уряд) та громадські інститути. Вони повинні проводити таку економічну і соціальну політику, яка посилюватиме позитивні властивості ринкових відносин та запобігатиме прояву їх негативних соціально-економічних наслідків.

### 7.3. Структура та види ринку

Сучасний ринок характеризується розгалуженою і багаторівневою структурою. Вона являє собою сукупність окремих елементів ринку, які взаємодіють між собою. Ринок охоплює елементи, безпосередньо зв'язані з забезпеченням безперервності процесу відтворення, його цілісності та економічної ефективності. Це обумовлює різноманітність структури ринку та його типів.

Структура ринку визначається суб'єктами та об'єктами ринкових відносин. **Основними суб'єктами ринкового господарства** виступають: *домашнє господарство (населення), підприємницький сектор (підприємці), різні форми господарювання і державний сектор (уряд)*. Тобто суб'єктами ринкових відносин є всі учасники ринку – це фізичні і юридичні особи. **Об'єктами ринкових відносин можуть бути продукти праці (засоби виробництва, предмети споживання і послуги, науково-технічні розробки та інформація), робоча сила, гроші, валюта, цінні папери (акції, облигації, векселі), земля її надра. Тобто об'єктами ринкових відносин є сукупність товарів і послуг, що постачають на ринок.**

За економічним призначенням об'єктів ринкових відносин розрізняють ринок праці, ринок засобів виробництва, ринок предметів споживання, ринок платних послуг, ринок науково-технічних розробок та інформації, ринок грошей, ринок цінних паперів, ринок валюти, ринок інтелектуальної власності, страховий ринок та ін. Кожний із цих ринків має свою структурну будову.

У залежності від об'єкта ринкових відносин розрізняють три групи ринків: товарні, фінансові і ринки праці. В кожній із них виділяють відповідні спеціалізовані ринки. До першої групи відносяться споживчий ринок, ринок матеріальних ресурсів, ринок науково-технічних розробок та інформації, ринок нерухомості. До другої групи – інноваційний, кредитний, цінних паперів, грошей і валютний ринки. До ринків праці відносяться ринки робочої сили різного рівня кваліфікації та спеціальності.

Крім того, розрізняють адміністративно-територіальну структуру ринку, що включає місцевий ринок у вигляді селищного, міського, районного, обласного чи регіонального ринків; національний – внутрішній ринок, який охоплює всі ринки країни; світовий – зовнішній ринок, який становить сукупність і взаємодію національних ринків. Структуру національного ринку з огляду на складові його формування та функціонування наведено на рисунку 7.1.



Рис 7.1. Структура національного ринку<sup>2</sup>

У залежності від умов, за яких діють суб'єкти ринкових відносин вирізняють вільний, монополізований і регульований ринки.

**Вільний ринок** – це ринок з великою кількістю незалежних виробників однорідних товарів, які не в змозі впливати на рішення один одного, на рівень цін. Немає обмежень з інформації про попит, пропозицію, ціну, якість продукції тощо. Йде вільне ціноутворення, що складається внаслідок співвідношення між суспільним попитом і суспільною пропозицією даного товару. Відсутні штучні бар'єри при входженні на ринок того чи іншого товару та виході з нього. Цей ринок існував з початку XVI до кінця XIX століття.

**Монополізований ринок** – це ринок, для якого характерна незначна кількість виробників товарів певного виду, існує дефіцит необхідної інформації, обмежений доступ до ресурсів. Дії учасників ринкових відносин погоджуються. Монополізований ринок може бути монополістичним і олігополістичним. Монополістичний – це такий ринок, на якому домінує один виробник або продавець. Олігополістичним називають ринок, на якому панує невелика кількість суб'єктів господарювання.

**Регульований ринок** – це ринок, який регулюється і контролюється державою за допомогою спеціальних заходів адміністративного та економічного характеру.

<sup>2</sup> Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Навч. посібник. – К.: Атіка, 2002. – С. 90.

Проте слід мати на увазі, що у сучасній ринковій економіці розвинутих країн жодного з цих ринків не існує. Нині, як правило, має місце поєднання ринкового і державного механізмів регулювання сучасної економіки, їх взаємодія. Ринковий механізм визначає ринкові ціни і виробництво у багатьох сферах, у той час як держава регулює ринок за допомогою адміністративних та економічних методів, не порушуючи при цьому механізмів ринку. До адміністративних методів регулювання належить насамперед антимонопольне законодавство, а до економічних – оподаткування, ціноутворення, фінансово-кредитні важелі. Поєднання державного і ринкового регулювання сучасної ринкової економіки забезпечує ефективний механізм господарської діяльності суб'єктів ринку.

Відповідно до чинного законодавства вирізняють легальний, або офіційний ринок і нелегальний, або тіньовий ринок. Останній – це ринок несанкціонованої діяльності, заборонений державою. **Тіньовий (нелегальний) ринок** – складова тіньової, підпільної або «чорної» економіки, яка включає наркобізнес, корупцію, економічну діяльність, пов'язану з забороненим виробництвом, рекет та інші види злочинної діяльності.

Особливу класифікацію видів ринку застосовують фахівці з маркетингу. Вони виділяють ринок продавця і ринок покупця. Перший – це такий ринок, на якому більше «влади» мають продавці, і найактивнішими «діячами» виступають покупці. Другий – це ринок, на якому, навпаки, більше «влади» мають покупці, і найактивнішими «діячами» мають виступати продавці.

Типовою тенденцією у розвитку сучасного ринку є зростання в його структурі ролі платних послуг, патентів, ліцензій, інформації, комп'ютерних програм та інших видів інтелектуальної власності.

У сучасній ринковій структурі вирізняють наступні види ринків.

1. Головною складовою ринкової економічної системи є **ринок праці** (робочої сили). Він являє собою сукупність соціально-економічних відносин між найманими працівниками і підприємцями – роботодавцями з приводу організації, купівлі-продажу і використання робочої сили. Тобто ринок праці – це система економічних відносин, які формуються на вартісній основі між підприємцями-роботодавцями (власниками засобів виробництва) та найманими працівниками (власниками робочої сили) стосовно задоволення попиту перших на товар – робочу силу і потреб інших у роботі за наймом як джерела засобів, необхідних для відтворення робочої сили. Попит на ринку праці формують власники засобів виробництва – роботодавці, а пропозицію створює усе працездатне населення, яке бажає працювати. Отже, ринок праці складається з попиту на робочу силу і, водночас, з пропозиції робочих місць.

Ринок праці виникає за умов існування юридично вільного продавця товару – робоча сила, відсутності у нього основних засобів виробництва,

наявності однакових з покупцем (підприємцем) громадянських прав (вільного вибору професії або виду господарської діяльності, вільного переміщення в межах національного ринку і за його межами тощо), при наявності покупця – роботодавця.

Становлення і функціонування ринку праці характеризується:

- 1) особливостями умов формування ринку праці;
- 2) особливостями товару робоча сила, що функціонує на ринку праці;
- 3) особливостями визначення обсягів попиту та пропозиції товару – робочої сили;
- 4) особливостями механізмів функціонування ринку праці.

Суб'єктами ринку праці є особисто вільні власники робочої сили, тобто наймані працівники; підприємці-роботодавці (власники засобів виробництва) й уповноважені ними особи; громадські організації (професійні спілки, асоціації тощо), які відстоюють інтереси найманих працівників і підприємців (роботодавців); а також опосередковано держава. Безпосереднім учасником ринку праці держава стає на підприємствах та установах державного сектору економіки.

Основними елементами, за допомогою яких функціонує ринок праці, є:

- 1) товар – робоча сила;
- 2) ціна – у формі заробітної плати найманих працівників;
- 3) попит – потреба в товарі – робоча сила;
- 4) пропозиція – чисельність і структура наявної робочої сили.

Нині змінилося ставлення підприємців-роботодавців до робочої сили, зокрема стосовно її якості (кваліфікації, професійної підготовки, творчого ставлення до праці, високої якості праці), а також соціальних гарантій.

Купівля-продаж робочої сили здійснюється у сфері обміну. Результати продажу товару – робоча сила фіксуються у колективних та індивідуальних контрактах, де зазначаються умови й обсяги роботи, величина заробітної плати, тривалість оплачуваних відпусток тощо. В умовах розвинутої ринкової економіки кожній людині надається право на вільний продаж своєї робочої сили за власним бажанням і вибором виду діяльності на засадах трудового найму (контракту). Заробітна плата найманих працівників залежить від вартості робочої сили, попиту на неї та пропозиції.

У сучасних умовах механізм ринку праці вийшов за межі процесу обміну робочої сили, він охоплює й інші фази її відтворення: фази виробництва, розподілу та використання робочої сили. Зауважимо, що виробництво і відтворення самої людини, збереження її нормальної життєдіяльності, можливе лише шляхом задоволення її життєвих потреб.

2. Наступним за значенням ринком у розвинутої ринковій системі є **ринок засобів виробництва**, який спрямований на задоволення виробничих потреб.

**Ринок засобів виробництва** – це система економічних відносин, які формуються на вартісній основі між різними суб'єктами підприємницької діяльності з приводу організації, купівлі-продажу засобів виробництва (машин, устаткування, обладнання, енергії, палива, сировини, матеріалів тощо). Його суб'єктами є фізичні й юридичні особи, що займаються підприємницькою діяльністю. Саме розвинута торгівля засобами виробництва, а не їх розподіл, сприяє розвитку підприємницької діяльності, заінтересованості суб'єктів господарювання найбільш раціонально використовувати матеріально-технічні ресурси.

Попит на засоби виробництва залежить від ринкового попиту на товари споживання і послуги, для виготовлення яких використовуються ці засоби виробництва, а обсяг пропозиції – від рівня ринкових цін на дані засоби виробництва та споживчі товари і послуги, що виготовлені за їх допомогою.

Сучасному ринку засобів виробництва країн з високо розвинутою ринковою економікою властивий високий попит на лазерну техніку, роботи, системи автоматизованого проектування, інтернет-технології у сфері науки, освіти, телекомунікації, біотехнології тощо.

Розвинутий ринок засобів виробництва в Україні повинен розв'язати надзвичайно важливу проблему – забезпечити матеріальну збалансованість національної економіки. Саме цей ринок здатний примусити економічних суб'єктів господарювати ощадливо, вибирати і купувати тільки ті засоби та предмети праці, що конче потрібні для підприємницької діяльності.

3. У структурі сучасного ринку важливою ланкою є **ринок нерухомості**. Він спрямований на задоволення як особистих, так і виробничих потреб. Об'єктами ринку нерухомості є земельні ділянки, а також майнові об'єкти, що розташовані на цих ділянках землі, в тому числі житлові будинки. Суб'єктами відносин на цьому ринку є фізичні та юридичні особи, які можуть купувати об'єкти нерухомості, – земельні ділянки, будівлі, житло тощо відповідно до чинного законодавства.

4. З ринком засобів виробництва тісно пов'язаний **ринок споживчих товарів і платних послуг**. Він призначений для задоволення фізіологічних та соціальних потреб населення країни.

**Ринок товарів споживання і послуг** – це система економічних відносин, які формуються на вартісних засадах між виробниками (продавцями) і споживачами (покупцями) з приводу організації, купівлі-продажу споживчих товарів і послуг. Він безпосередньо відображає попит і пропозицію предметів споживання та послуг. Суб'єктами цього ринку є все населення, бо основну частину економічних благ люди купують саме на даному ринку. Відтак є й товаровиробники, які створюють ці блага.

Ринок споживчих товарів та послуг – це активна форма зворотного впливу на економічне виробництво. Швидко доведення товарів споживання і послуг

до споживачів (покупців) створює умови і додаткові стимули для розвитку виробництва, підприємництва.

Для створення сучасного ринку предметів споживання і послуг, швидкого зростання виробництва споживчих товарів і послуг в Україні потрібна структурна перебудова інвестиційного ринку, підвищення питомої ваги виробництва новітніх засобів праці, необхідних для виробництва конкурентоспроможних товарів споживання та послуг.

5. Складовою ринкової економіки є **фінансовий ринок**. Він включає ринки кредитів, цінних паперів, інвестицій (капіталів), валюти.

**Фінансовий ринок** – це сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу фінансових ресурсів. Він спрямовує в єдине русло рух вільних грошових коштів суб'єктів господарювання і населення, цінних паперів та інших форм капіталу. Фінансовий ринок у розвинутій ринковій системі створює ефективний механізм мобілізації та перерозподілу вільних грошових коштів для забезпечення фінансовими ресурсами суб'єктів підприємницької діяльності, соціально-економічного розвитку суспільства.

На фінансовому ринку продавцями капіталу є комерційні та інвестиційні банки, пенсійні фонди, страхові компанії тощо, а покупцями – підприємницькі структури, держава (уряд) та населення. Вони можуть бути і продавцями цього товару.

6. Важливим елементом фінансового ринку є **ринок цінних паперів**, який охоплює як кредитні відносини, так і відносини власності.

Об'єктом цього ринку є цінні папери – акції, облігації, ощадні сертифікати, векселі тощо, які мають власну вартість і можуть розміщуватися, обертатися (продаватися-купуватися) і погашатися на фондовому ринку.

Суб'єктами відносин на ринку цінних паперів є його учасники, які здійснюють емісію (випуск) та інші операції з цінними паперами. До суб'єктів цього ринку відносяться: 1) суб'єкти господарювання різних форм власності (юридичні особи), держава, що здійснюють випуск цінних паперів з метою отримання додаткових коштів і несуть відповідальність перед власниками цінних паперів; 2) різноманітні фінансово-кредитні організації, які здійснюють операції з цінними паперами; 3) фізичні та юридичні особи, що купують цінні папери з метою отримання доходу у вигляді дивідендів або відсотків. Види доходу залежать від виду цінних паперів.

Ринок цінних паперів поділяється на окремі його складові. Насамперед визначають первинний та вторинний ринки цінних паперів.

**Первинний ринок цінних паперів** являє собою випуск емітентами цінних паперів в обіг, який здійснюється на основі оголошення про цей випуск (емісію). На цьому ринку відносини виникають між емітентами (суб'єктами, які здійснюють випуск цінних паперів в обіг), з одного боку, та інвесторами і фінансовими посередниками – з іншого.

**Вторинний ринок цінних паперів** характеризується операціями перепродажу раніше випущених цінних паперів. На цьому ринку, як правило, обертуються найбільш ліквідні цінні папери. Вторинний ринок не створює нових фінансових ресурсів, а лише їх перерозподіляє.

Таким чином, ринок цінних паперів забезпечує максимальну мобілізацію фінансових ресурсів, їх оптимальний розподіл та ефективне використання, що сприяє економічному зростанню.

7. Слідуючим є **валютний ринок**. Його формування – неодмінна умова переходу до ринкової економічної системи, відкритої для широкого співробітництва із зарубіжними країнами.

**Валютний ринок** – це система економічних відносин з приводу купівлі-продажу іноземних валют. Цей ринок має сприяти розширенню доступу до валютних ресурсів для всіх суб'єктів господарської діяльності. Операції з купівлі-продажу іноземної валюти здійснюються за ринковим курсом, який складається на основі попиту та пропозиції. Центрами проведення законних операцій з іноземною валютою на основі ринкового курсу є постійно діючі валютні біржі.

8. У сучасних умовах динамічним ринком є розвиток **ринку інтелектуального продукту (капіталу)**. Він являє собою сукупність економічних відносин між різними суб'єктами господарської діяльності з приводу організації купівлі-продажу і використання інтелектуального капіталу: ліцензій, патентів, програм для ЕОМ, товарних знаків і торговельних марок, авторських прав, інформаційних послуг тощо.

В Україні першочерговою умовою формування сучасного ринку інтелектуального капіталу є прискорене створення ефективної нормативної бази для захисту і впровадження ноу-хау, патентів на винаходи, товарних знаків, авторських прав, технологічних карт, нових моделей і зразків промислового устаткування. Наша держава має інтелектуальний потенціал світового рівня, що дає їй змогу бути активним учасником на міжнародному ринку інтелектуального капіталу.

Важливу роль в сучасній ринковій системі відіграє **ринок інформації**. Товаром цього ринку є інформація про конкурентів, особливості організації виробництва, рівень витрат виробництва, їх структури, рівень запасів, а також теле- та радіореклама тощо. Плата за рекламу є своєрідною ціною інформації.

В умовах інформаційної революції особливо цінним товаром є інформація, бо від її якості та обсягу залежить правильність прийнятого рішення, а отже підвищення конкурентоспроможності та прибутковості суб'єктів підприємницької діяльності.

Складовою сучасної ринкової системи є **страховий ринок**. Без розвинутого страхового ринку неможливе зростання економічної системи, її престижу.

**Страховий ринок** – це сукупність соціально-економічних відносин з приводу організації надання, купівлі-продажу страхових послуг. На страховому ринку здійснюється суспільне визначення страхової послуги. На цьому ринку об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист (страхова послуга). Суб'єктом відносин на страховому ринку є страховики, страхувальники, страхові посередники та держава. Коротко розглянемо ці структурні ланки страхового ринку.

Страховики – це різноманітні за формами власності та видами страхування організації (страхові компанії), які діють на підставі відповідної ліцензії на здійснення страхової діяльності, беручи на себе зобов'язання щодо створення страхового грошового фонду і виплати з нього страхового відшкодування у разі настання страхового випадку. Тобто страховик – це звичайна підприємницька структура, що діє на основі комерційного розрахунку, яка за певну плату надає розроблену страхову послугу.

Страхувальники – це учасники господарських відносин (дієздатні громадяни та юридичні особи), які уклали зі страховиками договори страхування та сплачують страхові внески до страхового фонду. Страхова сума обумовлюється у страховому полісі (свідоцтві). При цьому страхувальник водночас є і застрахованим.

Посередники – це різні страхові агенти і брокери, туристичні компанії, автосалони, відділення зв'язку тощо. Всі вони діють на основі договору зі страховиками (страховими організаціями), в їх інтересах за комісійну плату (винагороду).

Активним учасником ринку страхових послуг є держава. Вона створює правові основи страхової діяльності, регулює відносини, що виникають на страховому ринку та здійснює контроль за дотриманням чинного законодавства.

В Україні державне регулювання страхового ринку згідно з чинним Законом України «Про страхування» здійснюється Комітетом у справах нагляду за страховою діяльністю.

Незважаючи на існуючі проблеми, в Україні є великі потенційні можливості розвитку та якісного вдосконалення, страхового підприємництва.

Усі названі види, типи ринків взаємопов'язані, утворюють розгалужену ринкову систему господарювання, яка діє не тільки в межах певної країни, а й охоплює своїм впливом значну частину світової економіки.

## 7.4. Особливості формування та функціонування сучасних ринкових відносин в Україні

Україна, як і інші постсоціалістичні країни, здійснює перехід від командно-адміністративної системи до ринково-демократичної. Цей перехід об'єктивно зумовлен. Його метою є формування в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки.

Перехід до ринкової економічної системи в Україні має ряд характерних особливостей.

1. Ринкові трансформаційні процеси здійснюються в умовах переходу від адміністративно-командної системи господарювання та управління до ринково-демократичної, які своїм вихідним пунктом мали всеохоплюючу державну монополію на засоби виробництва. Тому головним спрямуванням ринкової трансформації національної економічної системи було реформування відносин власності, створення достатньої кількості самостійних підприємств, які б формували конкурентне середовище, сучасні ринкові відносини, що ґрунтуються на різних формах власності та господарювання.

Створення різноманітних форм власності відбувається через роздержавлення власності, приватизацію значної її частини. Це сприяє розвитку багатоманітних форм господарської діяльності та формуванню конкурентного середовища.

На початок 2000 року в Україні форму власності змінили понад 65 тисяч підприємств та організацій. Понад 70 відсотків загального обсягу промислової продукції вироблялося на недержавних підприємствах.

2. Командно-адміністративна система господарювання та управління в Україні вкоренилася значно глибше, ніж у більшості країн Східної Європи (Польщі, Чехії, Східній Німеччині та ін.), які мали досить розвинутий приватний сектор сільськогосподарського виробництва.

Адміністративно-командна система зробила переважаючими вертикальні економічні зв'язки між виробниками та споживачами. Міністерства і відомства не лише визначали, чого і скільки підприємствам виробляти, а й розпоряджалися виробленою продукцією та одержаним прибутком. Основним було виконання директивних завдань централізованого плану, а не задоволення потреб споживачів. Національне господарство виробляло товари, в яких не мало потреби.

Тепер у вітчизняній економіці замість вертикальних зв'язків між виробництвом та споживанням мають утвердитися властиві ринку горизонтальні прямі економічні зв'язки, система самостійних виробників, які працюють на ринок, на задоволення реальних споживачів.

3. Характерним для економіки України постсоюзного часу було те, що вона отримала у спадок від колишнього Радянського Союзу частину його

народно-господарського комплексу, яка відбивала спеціалізацію на важкій промисловості, видобувних галузях та військово-промислового комплексу, а також мала незавершений цикл виробництва. Так, у військово-промисловому комплексі, котрий завантажував 40 відсотків виробничих потужностей, замкнутий цикл виробництва становив узагалі 3 відсотки. Вітчизняна економіка виробляла лише 20 відсотків продукції, що реалізувалася на внутрішньому ринку. Все це негативно позначилося на ринковій трансформації економіки України. Тому головним у новій економічній політиці держави став принцип керованого формування сучасних ринкових відносин.

4. Перехід України до ринкових відносин ускладнювався також тим, що вона не мала Центрального банку, власної фінансово-кредитної та грошової системи, ринкової інфраструктури, достатньо кваліфікованих кадрів у цих сферах та інших інституцій, які б могли на практиці забезпечити формування економічних підвалин національного ринку. Нині в Україні вже сформовано основні елементи інфраструктури ринку, але їхня діяльність малоефективна. Це пояснюється недосконалим законодавством, недостатнім рівнем професійного та патріотичного управління.

5. Негативний вплив на формування ринкових відносин в Україні мали такі деструктивні процеси, як економічна нестабільність, велика інфляція, гіперінфляція – понад 10 тисяч відсотків (нинішня інфляція на рівні 5 відсотків), високий рівень безробіття, криза державних фінансів, висока дефіцитність Державного бюджету, виток вітчизняних капіталів за кордон, натуралізація обміну (бартерні операції), знецінення національних грошей (українського карбованця), дефіцит платіжного балансу та ін. Усі ці обставини вимагали застосування державою широкого комплексу спеціальних заходів, які б забезпечили нормальні умови для формування національного ринку.

6. Особливістю української економіки є ще й те, що вона може розвиватися, спираючись на внутрішній ринок і внутрішній попит. Таких національних економічних систем у світі небагато. Тому стиржневим у новій економічній політиці є визначення ринкової трансформації національної економіки, керованого формування за участю держави сучасних ринкових механізмів.

Водночас зауважимо, що для того щоб економічні суб'єкти національного ринку могли реалізувати право власності на засоби виробництва і вироблену продукцію, крім економічних потрібні ще й правові передумови. Розвинуте законодавство та дієві механізми його реалізації сприяють формуванню і ефективному функціонуванню сучасних ринкових відносин.

Нові можливості розвитку сучасного національного ринку відкриваються на основі Господарського та Цивільного кодексів України, які набрали чинності з 1 січня 2004 року.

Внаслідок трансформації економічної системи в Україні активно формуються ринкові відносини, а отже, сучасні ринкові механізми. На сучасному етапі можна виділити такі характерні особливості функціонування та розвитку національного ринку:

1) відсутність розвинутого ринкового середовища досконалої економічної конкуренції і монополістичного сектору вітчизняної економіки, що негативно впливає на розвиток малого і середнього підприємництва;

2) наявність монополістичних структур, незначна кількість малих підприємств, слабка конкуренція, неефективна система державного регулювання цін роблять внутрішній ринок стихійно-монополізованим, звужують сферу ринкових відносин;

3) нерозвинутість сучасної ринкової інфраструктури, зокрема функціонуючих товарних, інвестиційних компаній, лізингу тощо;

4) слабка конкуренція на ринку залучення вільних коштів фізичних та юридичних осіб, що звужує джерела кредитних ресурсів, дає можливість комерційним банкам підвищувати відсоткові ставки на кредити, що є руйнівними для суб'єктів підприємницької діяльності, особливо для початківців малого бізнесу;

5) неефективна податкова політика, яка перешкоджає створенню сприятливих умов для розвитку підприємництва, зокрема малого та середнього, а отже, звужує легальний, цивілізований ринок і формує нелегальний (тіньовий) ринок;

6) недостатньо розвинутий ринок робочої сили, свідченням чого є дуже низька ціна на неї (заробітна плата), особливо кваліфікованої робочої сили, що стимулює значний відтік її за межі національного ринку, а отже, негативно впливає на його формування та розвиток;

7) недоступність для більшості суб'єктів підприємницької діяльності до джерел фінансування – низьких ставок за кредити комерційних банків. Це пояснюється тим, що вітчизняній економіці фактично не діє механізм гарантування кредитів;

8) недосконалий інвестиційний клімат, який не сприяє розвитку ефективного ринку інвестицій. В Україну не надходять у достатній кількості іноземні інвестиції. Причиною цього є те, що відносини власності не захищені законодавством належним чином, що не відповідає орієнтації іноземного капіталу на приватний сектор економіки. На низьку якість ринку інвестицій також впливає надмірна заполітизованість вітчизняної економіки, конфлікт інтересів законодавчої і виконавчої влади, бюрократичні завади, корумпованість, стрімкі зміни в оподаткуванні та регулюванні зовнішньоекономічної діяльності;

9) колосальна залежність української економіки від економічного стану країн СНД, зокрема Росії. Так, здійснений у серпні 1998 року російським

урядом дефолт (відмова виплачувати фінансові зобов'язання) призвів до того, що за короткий період національна банкнота – гривня знецінилася вдвоє. Відповідно піднялися ціни на товари народного споживання, що за стабільного рівня зарплат і соціальних виплат призвело до істотного падіння рівня життя в Україні;

10) низький рівень інтеграції вітчизняної економіки у світове господарство, міжнародний поділ праці.

Така ситуація приховує у собі серйозну загрозу деформації ринкових відносин, породжує недовіру населення до економічної політики уряду, посилює нестабільність і невпевненість у майбутньому ринкової економічної системи.

Світовий досвід формування ринкових відносин, ринкового механізму в цілому переконує, що це довготривалий процес, протягом якого постійно відбуваються зміни в усіх сферах соціально-економічного життя суспільства. Ринок у цілому може успішно функціонувати лише у цілісній системі економічних та юридичних норм, певного стану суспільної свідомості, моралі, рівня загальної правової та політичної культури. Без цих передумов цивілізаційний ринок не може існувати. Тому створення соціально орієнтованого ринку вимагає консолідації усіх сил і ресурсів суспільства.

Отже, основне завдання Української держави полягає у створенні умов для повноцінного функціонування і поступального розвитку сучасних ринкових відносин, оптимального конкурентного середовища підприємницької діяльності.

Перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні можливий лише на основі використання реальних причинно-наслідкових зв'язків у соціально-економічному житті суспільства, економічних інтересів усіх суб'єктів господарської діяльності, ефективної взаємодії національного ринку з міжнародним.

## 7.5. Інфраструктура ринку. Формування ринкової інфраструктури в Україні

Необхідною умовою дієвості ринкових відносин, нормального функціонування ринку є створення добре розвинутої ринкової інфраструктури. За рівнем її розвитку можна судити і про ступінь розвитку ринкових відносин, сучасного ринку в даній країні.

**Інфраструктура ринку** – це система установ, підприємств, організацій і служб, які забезпечують рух товарів і послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили. До неї належать аукціони, різні види бірж, ярмарки, торгові палати, банки та інші фінансові установи, страхові та інвестиційні компанії, пункти прокату та лізингу, інформаційно-комерційні та постачальницько-збутові

організації, служби зайнятості, аудиторські організації, центри маркетингу, холдингові компанії, брокерські та дилерські контори, транспортні комунікації та засоби оперативного зв'язку, рекламні агентства та ін. Тобто, ринкова інфраструктура – це сукупність різних інститутів ринку, що обслуговують і створюють сприятливі умови для ефективного функціонування різних видів ринків.

Елементи ринкової інфраструктури безпосередньо пов'язані з обслуговуванням певних ринків, через них реалізуються її функції. Головні з них такі: забезпечує фінансову і кредитну підтримку, включаючи лізинг, аудит, страхування суб'єктів підприємницької діяльності; сприяє матеріально-технічному забезпеченню і реалізації продукції товаровиробників; здійснює маркетингове, інформаційне і рекламне обслуговування, правове та економічне консультування підприємців і т. ін., що в кінцевому підсумку забезпечує прискорення товарно-грошового обігу, руху капіталів, переливання їх із менш прибуткових галузей економіки у більш прибуткові.

Кожний вид ринку має конкретну ринкову установу. Так, ринок засобів виробництва і ринок предметів споживання обслуговують аукціони, ярмарки, товарні біржі, торгові доми, торгово-промислові палати, магазини, пункти прокату і лізингу, брокерські компанії. Фінансовий ринок (грошей і цінних паперів) обслуговують фондові біржі, банки, фінансово-кредитні посередники. Валютний ринок обслуговують банки. Ринок праці (робочої сили) обслуговують біржі праці, або служби зайнятості. Зупинимося на характеристиці елементів інфраструктури ринку.

**Аукціон** – це спосіб продажу конкретних товарів з публічних торгів у заздалегідь визначений час та у визначеному місці покупцю, який запропонував найвищу ціну. Розрізняють аукціони примусові, які проводять судові органи чи органи влади з метою стягнення боргів з неплатників, а також різні організації (державні й приватні) для реалізації конфіскованих товарів та заставленого, але не викупленого в строк майна. Аукціони добровільні, які організуються з ініціативи власників товарів, що реалізуються.

Існують і міжнародні аукціони, на яких проводяться публічні відкриті торги за певними товарними групами: чай, тютюн, хутро, прянощі, риба, а також предмети розкоші та твори мистецтва тощо.

**Ярмарки** – це регіональні торги, які організуються в певному місці і в певний час. Як правило, найчастіше вони проводяться для сезонного розпродажу сільськогосподарської продукції. Так, наприклад, в Україні віддавна великою популярністю користується Сорочинський ярмарок у Полтавській області. Існують також і міжнародні ярмарки, на яких здебільшого торгують за зразками.

**Торгово-промислова палата** – це організація, що сприяє розвитку зовнішніх зв'язків і торгівлі. Вона забезпечує участь вітчизняних

товаровиробників у міжнародних виставках, а також сприяє організації іноземних виставок в Україні.

**Товарна біржа** – це особливий суб'єкт господарювання, який надає послуги в укладенні біржових угод, виявленні попиту та пропозиції на товари, у визначенні товарних цін, вивчас, упорядковує товарообіг і сприяє здійсненню пов'язаних з ним торговельних операцій. Товарна біржа являє собою регулярно функціонуючий товарний ринок, на якому здійснюються оптові торговельні операції з купівлі-продажу однорідних товарів на основі встановлених стандартів, зразків та попередньої біржової експертизи. Тут продаються і купуються, як правило, не самі товари, а титул власності на їхні або біржові контракти та їхню поставку. При цьому продавець зобов'язаний мати відповідний товар у наявності і доставити його покупцю в обумовлений біржовим контрактом строк. Метою діяльності товарної біржі є укладання відповідних угод, виявлення товарних цін, попиту та пропозиції певних товарів. Кожна товарна біржа спеціалізується на окремих товарах або їх групах. Принциповими властивостями біржових товарів є стандартність, однорідність, взаємозамінність.

Економічна роль товарних бірж полягає в тому, що вони сприяють впорядкуванню і прискоренню товарообороту, встановленню ринкової рівноваги, неперервності процесу відтворення.

Створення товарних бірж в Україні почалося з 1990 року. Правові умови створення та діяльність товарних бірж у вітчизняній економіці визначаються Законом України «Про товарну біржу» та Господарським Кодексом України. У даному Кодексі, прийнятих відповідно до нього Законах розглядаються основні умови створення та діяльності товарної біржі, її права та обов'язки, правила здійснення біржових операцій, ведення біржової торгівлі, порядок державної реєстрації товарної біржі, характеристика органів управління біржею, її організаційної структури.

Товарні біржі поділяються на універсальні і спеціалізовані, публічні та приватні. **На універсальних біржах продаються товари різних груп.** Так, на універсальній товарній біржі у Києві продається худоба, свинина, яловичина, картопля, капуста, консервовані огірки та інші сільськогосподарські товари. **На спеціалізованих товарних біржах об'єктом торгівлі є окремі товари або їхні споріднені групи (алюміній, мідь, нікель, вугілля, нафта, бензин, кава, какао, цукор, зерно тощо).** Наприклад, відома Лондонська товарна біржа, що займається продажем металів, Нью-Йоркська біржа продає каву, какао, цукор.

**На публічних товарних біржах угоди можуть укладати як їх члени, так і підприємці, що не є членами біржі.** Діяльність цих товарних бірж регулюється законодавчими та урядовими актами, статутом біржі та правилами біржової торгівлі.

**Приватні товарні біржі організуються і функціонують у формі акціонерних корпорацій.** Укладати угоди на даних біржах можуть лише акціонери.

Торговельні операції на товарних біржах здійснюються за форвардними і ф'ючерсними угодами (контрактами).

**Форвардні угоди** – це зобов'язання продавця здійснити поставку покупцю певної кількості товару домовленої якості у зазначений час і за визначеними цінами, що забезпечують відповідний прибуток. Ці угоди є вигідними як для продавців, так і для покупців, тому що вони гарантують продажу чи купівлю товару на прийнятих умовах і застраховують від можливих змін цін на нього на реальному ринку.

**Ф'ючерсні угоди** – це придбання права купити відповідний товар у майбутньому за біржовою (котирувальною) ціною, тобто це акти купівлі-продажу не самого товару, а прав на товар (наприклад, зерно майбутнього врожаю). Вони укладаються, як правило, не для здійснення торговельних операцій, а з метою страхування від можливих змін цін на товари, від ризику небажаного і для продавця, і для покупця, що однаково зацікавлені в стабілізації руху цін на реальному ринку. Інакше кажучи, метою ф'ючерсної торговельної операції є отримання різниці між ціною угоди в день її укладення і ціною в день її виконання, яку виплачують або продавець, якщо ціна товару зросла, або покупець, якщо ціна знизилась. Втрати (збитки) продавців чи покупців, що зумовлені зміною цін на реальному ринку, компенсує біржа за рахунок коштів, внесених учасниками ф'ючерсних угод.

**Фондова біржа** – це установа, організаційна форма ринку, де здійснюється купівля-продаж цінних паперів – акцій, облігацій, сертифікатів, векселів тощо за реальними ринковими цінами.

У Господарському кодексі України зазначається: фондова біржа – це «акціонерне товариство, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу...». Отже, фондова біржа створюється для забезпечення організації функціонування ринку цінних паперів. Її економічна роль полягає в тому, що вона створює можливості для ефективної мобілізації фінансових ресурсів, забезпечує прискорення руху капіталів і спрямування їх у ті галузі, котрі гарантують вищу прибутковість, на фінансування перспективних програм. Продаж на фондовій біржі державних цінних паперів дає змогу уряду мобілізувати додаткові кошти на відшкодування державних витрат.

**Фондова біржа** – це форма руху фінансового капіталу, його розподілу і перерозподілу в інтересах інвестування в економічне виробництво, що є основою підприємницької діяльності.

Згідно з Господарським кодексом в Україні у сфері господарювання можуть використовуватися такі види цінних паперів: акції, облігації

внутрішніх та зовнішніх державних позик, облігації місцевих позик, облігації підприємств, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати, векселі та інші види. Цінні папери можуть бути іменними, що передаються іншій особі шляхом передавального запису, який засвідчує перехід прав за цінним папером до іншого суб'єкта господарювання та на пред'явника – цінні папери, що обертаються вільно.

Купівля-продаж цінних паперів на фондовій біржі здійснюється на основі їх біржового курсу, який визначається прибутковістю підприємства та доходами, що передбачаються, а також розмірами банківського відсотка та іншими чинниками. Біржовий курс (котирування) цінних паперів майже завжди коливається залежно від змін співвідношення між попитом та пропозицією.

Угоди, що укладаються на фондових біржах, поділяються на касові угоди (угоди за готівку) і строкові угоди. **Касові угоди** – це операції (розрахунки), які відбуваються у найкоротший строк – протягом кількох днів після укладання угоди. Ці угоди є найпростішими на фондовому ринку.

**Строкові угоди** – це більш складні угоди, здійснення яких обумовлене певним строком (протягом одного – трьох місяців). Вони поділяються на опціонні та ф'ючерсні.

**Угода з опціоном** – це придбання права купити або продати цінні папери за певною ціною у певний час. Опціони бувають двох типів: опціон покупця і опціон продавця.

**Ф'ючерсна угода** – це термінова угода, що укладається з приводу продажу цінних паперів у майбутньому за попередньо (раніше) визначеними цінами.

Купівля-продаж цінних паперів на фондовій біржі здійснюються за допомогою професійних посередників – брокерів і дилерів. Брокером називають реального професійного посередника, який об'єднує продавця і покупця цінних паперів на біржі. Вони виконують біржові операції за дорученням клієнта і його коштом. За свою працю брокери одержують комісійні від своїх клієнтів. Дилери – це професійні посередники, які здійснюють біржові операції від свого імені і за власний рахунок. Вони мають дохід від різниці між ціною продажу та ціною купівлі цінних паперів.

Діяльність фондової біржі у вітчизняній економіці регулюється Законом України «Про папери і фондову біржу» та Господарським кодексом України. З метою реалізації єдиної державної політики у сфері випуску і обігу цінних паперів та захисту прав учасників фондового ринку здійснюється регулювання ринку цінних паперів Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку та її територіальними відділеннями. Контроль за обігом приватизаційних паперів здійснює Фонд державного майна України.

Сприяючи раціональному руху, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів між окремими емітентами різних галузей, регіонів та країн, фондова біржа є рушійною силою економічного зростання. Вона дає змогу вчасно відслідковувати процеси, які характеризують стан національної економіки та фінансової системи і приймати відповідні рішення. Тому провідні фондові біржі, які знаходяться в Лондоні, Нью-Йорку, Токію, Парижі, Франкфурті, Копенгагені, стали світовими фінансовими центрами, ситуація на яких значною мірою визначає фінансову політику всіх країн світу.

Посередниками між продавцями і покупцями цінних паперів на фондовій біржі є брокерські контори. Крім того, вони можуть надавати суб'єктам господарювання додаткові послуги у вигляді реклами, кредитів, інформації про кон'юнктуру ринку, консультацій власникам цінних паперів тощо.

Сучасні фондові біржі здійснюють свою діяльність за допомогою використовуваних складних електронних систем обробки інформації (комп'ютерної техніки, супутникових каналів зв'язку), які дозволяють швидко і точно виконувати заявки на укладення угод від їх підписання до виконання, автоматично визначати ціни з урахуванням співвідношення між попитом та пропозицією на світових біржах, пропонувати варіанти угод, реєструвати замовлення. Нині продавцеві та покупцеві цінних паперів не обов'язково перебувати в біржовому залі – дістати інформацію про стан фінансового ринку, зробити відповідне замовлення можна вдома, досить по телефону повідомити про це посередницьку фірму.

Діяльність фондової біржі має контролювати держава (уряд), усуваючи різного роду махінації з цінними паперами, зокрема з акціями.

Важливим елементом інфраструктури ринку є **валютна біржа**. Вона являє собою специфічний ринок, де об'єктом купівлі-продажу є різні національні валюти відповідно до попиту та пропозиції. На валютній біржі здійснюються визначення ринкового курсу іноземних валют, укладання угод з членами біржі на купівлю або продаж іноземної валюти відповідно до ринкового курсу, операції Центрального банку щодо підтримки ринкового курсу національної валюти тощо.

Нині найбільші валютні біржі знаходяться в Лондоні, Нью-Йорку, Цюриху, Токію та інших містах.

Важливим елементом сучасної інфраструктури ринку є **біржа праці (робочої сили), або служба зайнятості**. **Біржа праці** – це організація, яка регулярно здійснює посередницькі операції між підприємцями (роботодавцями) і найманими працівниками з метою купівлі-продажу товару – робоча сила.

Біржа праці здійснює аналіз стану ринку праці, прогнозує попит і пропозицію робочої сили, веде облік громадян, що звертаються за працевлаштуванням, сприяє підготовці і перепідготовці кадрів, створенню



додаткових робочих місць, працевлаштуванню працездатних осіб, здійснює професійну орієнтацію молоді, виплачує грошову допомогу по безробіттю, надає профконсультації тощо.

В Україні згідно з прийнятим у 1991 році Законом «Про зайнятість населення» розвивається державна система центрів і служб зайнятості, які діють на ринку праці. Відповідно до постанови Уряду Української держави в 2000 році створена Державна служба зайнятості, яка зобов'язана надавати державні соціальні послуги населенню. Для цього практично в кожному адміністративно-територіальному центрі України створено центри зайнятості, де безпосередньо проводять обслуговування безробітних. Загалом до державної служби зайнятості входить 683 центри зайнятості, в яких працює 15 тис. співробітників, які надають послуги близько 2,5 млн клієнтам щорічно.

Державна служба зайнятості виконує такі основні функції: аналізує і прогнозує попит та пропозицію на робочу силу; інформує державні органи управління і населення країни про ситуацію на ринку праці; веде облік вільних робочих місць і громадян, які звертаються до служби зайнятості з приводу працевлаштування; надає консультації з питань сприяння зайнятості населення; організує необхідну підготовку і перепідготовку громадян у системі державної служби зайнятості або направляє їх в інші навчальні заклади; надає послуги щодо працевлаштування і професійної переорієнтації працівникам, які вивільняються, та незайнятому населенню; реєструє безробітних і надає їм допомогу, в тому числі й грошову; бере участь у підготовці державних програм зайнятості та заходів щодо соціальної захищеності різних груп населення від безробіття.

Державна служба зайнятості має право організовувати і направляти безробітних громадян за їх згодою на оплачувані громадські роботи; оплачувати вартість професійної підготовки громадян, працевлаштування яких вимагає набуття нової спеціальності, а також встановлювати їм на період навчання стипендію; виплачувати безробітним громадянам допомогу і припиняти або відмінити її, надавати безвідсоткову позику для підприємницької діяльності тощо.

Матеріальною основою діяльності Державної служби зайнятості є Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, управління яким здійснюється через центри зайнятості. Джерелами надходження коштів до Фонду є обов'язкові відрахування суб'єктів господарської діяльності, страхові платежі громадян із заробітної плати та інші доходи. Кошти цього Фонду спрямовуються на виплату допомоги у випадку безробіття, витрати на перекваліфікацію робітників і службовців, їх працевлаштування, надання безвідсоткової позики безробітним для зайняття підприємницькою діяльністю та інші видатки, пов'язані з соціальним захистом різних груп населення від безробіття, їх прав на працю.

Значне місце в інфраструктурі ринку займає *кредитна системи*. Вона являє собою сукупність різних видів банків та банківських об'єднань, інвестиційних фондів, страхових компаній, пенсійних фондів, ощадних та інших кредитно-фінансових установ, що здійснюють мобілізацію тимчасово вільних коштів і надають їх економічним суб'єктам у вигляді грошових позик на умовах повернення і платності. Головною ланкою кредитної системи є банківська система. Банки – це фінансово-кредитні організації, що спеціалізуються на акумуляції грошових коштів та кредитуванні, посередництві в грошових розрахунках з економічними суб'єктами і операціях з цінними паперами.

У ринкову інфраструктуру входять і державні фінанси, основою яких є центральні і місцеві бюджети. Ці бюджети мають різні джерела доходів і витрачаються на різні цілі. Через державний бюджет відбувається перерозподіл доходів, фінансування державних цільових програм.

Елементом інфраструктури ринку є суб'єкти страхової діяльності у сфері господарювання.

*Страховання* – діяльність спеціально уповноважених державних організацій та суб'єктів господарювання, пов'язана з наданням страхових послуг юридичним особам або громадянам щодо захисту їх майнових інтересів у разі настання страхового випадку за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати страховальниками страхових платежів. Наявність централізованих грошових коштів дає, з одного боку, високі гарантії відшкодування збитків суб'єктами ринку, а з іншого – дозволяє економно і ефективно використовувати тимчасово вільні кошти на фінансовому ринку.

Суб'єкти страхової діяльності (страхові компанії) продають страхові поліси (свідоцтва) та акумулюють страхові внески юридичних та фізичних осіб. Одержані доходи розміщують в цінних паперах. Вони можуть надавати довгострокові кредити суб'єктам підприємницької діяльності.

Важливим елементом ринкової інфраструктури є аудиторські організації, які надають аудиторські послуги суб'єктам господарювання.

*Аудит* – це перевірка офіційної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання кваліфікованими спеціалістами (аудиторами) з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим правилам і нормативам.

Аудит може здійснюватися незалежними особами (аудиторами), які мають кваліфікаційний сертифікат про право на заняття аудиторською діяльністю; аудиторськими організаціями, які уповноважені суб'єктами господарювання на його проведення. Висновки аудиторських перевірок про господарсько-фінансову діяльність підприємства є гарантією його надійності, фінансової стійкості.

Сертифікацію суб'єктів, які мають намір займатися аудиторською діяльністю, порядок їх підготовки, облік аудиторських організацій та аудиторів здійснює Аудиторська палата України.

Ще одним елементом ринкової інфраструктури є законодавство, правова система, що регулює взаємовідносини суб'єктів ринку.

Формування і функціонування ефективної ринкової інфраструктури в Україні активно впливає на розвиток сучасних ринкових відносин, підприємницької діяльності, зростання вітчизняної економіки.

### Контрольні запитання та завдання

1. Що являє собою ринок і які необхідні умови його створення та функціонування?
2. Чому ринкова економічна система вважається великим досягненням людства?
3. Охарактеризуйте основні складові сучасного ринку.
4. Хто вирішує в умовах ринкової економіки, які товари і послуги потрібно виробляти?
5. У чому полягають характерні особливості формування та функціонування ринкових відносин в Україні?
6. За якими критеріями здійснюється класифікація сучасних ринків? Які види ринків Вам відомі?
7. Які функції виконує сучасний ринок?
8. У чому полягає суть інфраструктури ринку? Які елементи входять до інфраструктури ринку?
9. Що таке товарна біржа? Які риси її характеризують?
10. У чому полягає суть фондової біржі? Які операції (угоди) здійснюються на цій біржі?
11. Як називається ринок, де можна придбати цінні папери? Які види цінних паперів можуть бути в обороті в Україні?
12. Що таке біржа праці? Які функції вона здійснює?
13. Що являє собою державна служба зайнятості в Україні та які її функції?
14. Які проблеми національної економіки нездатний розв'язати ринок?
15. Які негативні аспекти (особливості) властиві ринковим відносинам?
16. Як держава впливає на ринок? У чому полягає економічне та соціальне регулювання ринку?

## Глава 8

РИНКОВИЙ МЕХАНІЗМ  
ТА ЙОГО  
ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ

**Ринковий механізм** – це механізм формування ринкових цін і розподілу ресурсів, взаємодії суб'єктів господарювання з приводу встановлення та застосування цін, обсягу виробництва і продажу товарів та послуг. Основними складовими елементами ринкового механізму є попит, пропозиція, ринкова ціна і конкуренція.

## 8.1. Сутність попиту. Закон попиту

**Попит** – це форма прояву потреб покупців у певних товарах, забезпечена відповідними грошовими засобами. Інакше кажучи, це платоспроможна потреба, тобто сума грошей, яку покупці можуть і згодні заплатити за необхідні їм товари та послуги. Попит залежить від грошових доходів покупців, потреби у певних товарах чи послугах та їх ціни. Обсяг попиту визначається кількістю товарів (послуг), яку споживач (покупець) має намір купити на ринку за певною ціною. Основним чинником ринкового попиту є ціна товару. Чим вища ціна, тим меншу кількість товару споживачі хочуть купити. І навпаки, чим нижча ціна, тим більшу кількість товару вони можуть придбати. Цю залежність виражає відповідний **економічний закон – закон попиту**. Суть цього закону полягає в тому, що між ринковою ціною і величиною попиту існує зворотний зв'язок: чим вища ціна товару, тим менша величина попиту, і навпаки, чим нижча ціна, тим більша величина попиту. Тобто при незмінності всіх інших чинників підвищення ринкової ціни товару веде до зменшення обсягу попиту, і навпаки – зниження ціни веде до його зростання.

Формами вияву закону попиту є також ефекти доходу та заміщення. Суть ефекту доходу полягає в тому, що в результаті зниження ринкової ціни товару

у споживача з'являється вільна сума грошей, і він може купити більшу кількість даного товару. Тобто зниження ціни товару збільшує купівельну спроможність грошового доходу споживача, і, навпаки.

Суть ефекту заміщення полягає у переміщенні попиту на дешевший товар-замінювач. Споживачі схильні замінити дорогі товари харчової та легкої промисловості дешевими. Наприклад, замість кави купують чай, замість шкіряного взуття – взуття із заміників шкіри. Ефекти доходу і заміщення приводять до того, що у споживачів з'являється бажання купувати більшу кількість товарів за нижчою ринковою ціною.

Залежність між ринковою ціною товару та величиною попиту можна зобразити графічно кривою **AD**, яку в економічній теорії називають кривою попиту. Якщо на горизонтальній осі позначити кількість товару  $Q$ , на яку є попит на ринку, а на вертикальній осі – рух ціни  $P$ , то одержимо такий результат (рис. 8.1.):

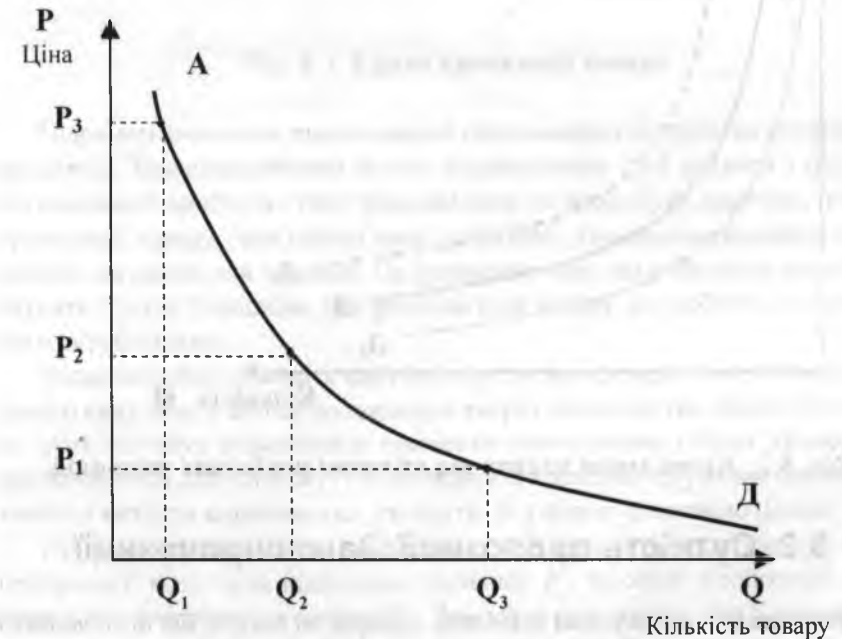


Рис. 8.1. Крива попиту

Крива попиту **AD** відбиває економічний інтерес споживачів (покупців). Якщо ринкова ціна товару знаходиться на рівні  $P_3$ , то кількість споживачів, готових купувати, відповідає позиції  $Q_1$ . Тобто у разі високої ринкової ціни товарів продається не дуже багато. Якщо ціна знижується до рівня  $P_2$ , то товар стає доступнішим, кількість проданого товару збільшується до рівня  $Q_2$ , якщо ціна нижча –  $P_1$ , величина попиту зростає до значення  $Q_3$ .

Проте в реальному житті обсяг ринкового попиту залежить не тільки від ринкової ціни даного товару, а й від нецінових чинників. Головними серед них є: реальні грошові доходи споживачів (покупців), смаки та уподобання споживачів, ціни на суміжні товари (замінники), кількість споживачів на ринку, очікування споживачів щодо майбутніх доходів і ринкових цін. Нецінові чинники спроможні змінити ринковий попит, тобто спонукати споживача придбати більше чи менше певного товару за однією і тією ж ціною. Внаслідок зміни ринкового попиту під дією нецінових чинників змінюється й крива попиту  $AD$ . Якщо попит зростає, то, за інших рівних умов, крива попиту переміщується праворуч вгору ( $AD \rightarrow A_1D_1$ ), а коли зменшується – ліворуч вниз ( $AD \rightarrow A_2D_2$ ) (рис. 8.2.).

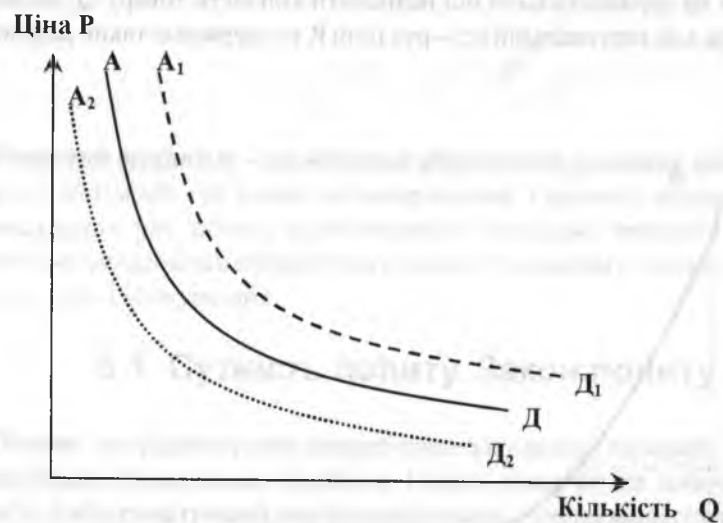


Рис. 8.2. Криві зміни попиту під впливом нецінових чинників

## 8.2. Сутність пропозиції. Закон пропозиції

**Пропозиція** – це загальна кількість товарів чи послуг, які представлені на ринку. Тобто це обсяг товарів (послуг), який продавці хочуть і можуть продати за існуючою ринковою ціною. Пропозиція, як і попит, залежить від ринкової ціни. Вона змінюється прямо пропорційно ціні: чим нижча ринкова ціна певного товару, тим менша кількість його пропонується, і навпаки. Таку залежність називають **законом пропозиції**. Отже, при незмінності всіх інших чинників, підвищення рівня ринкових цін дає можливість збільшити обсяг пропозиції певного товару чи послуги. Цю залежність демонструє крива пропозиції  $BC$  (рис. 8.3).

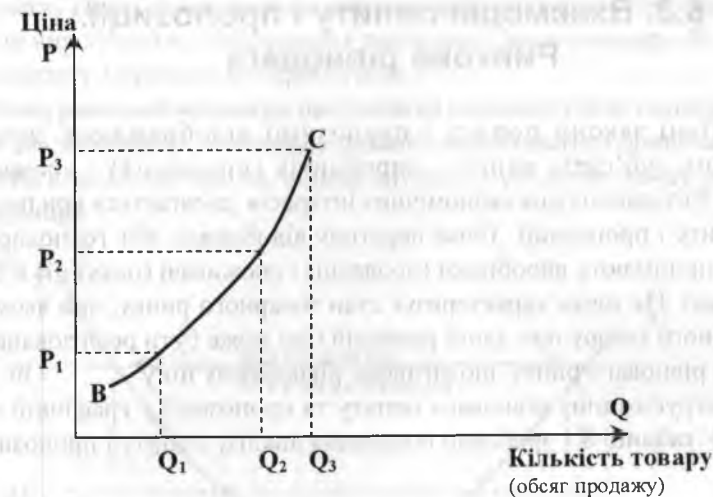


Рис. 8.3. Крива пропозиції товару

Головним чинником, що впливає на пропозицію, є витрати на виробництво продукції. Товаровиробники хочуть відшкодувати свої витрати і одержати оптимальний прибуток. Тому ринкова ціна не може бути нижчою, ніж ціна пропозиції товару. Чим нижча ціна пропозиції, тим менша кількість товару надійде на ринок для продажу. Це зумовлено тим, що у багатьох виробників витрати будуть більшими, ніж ринкова ціна товару, що робить неможливим його виробництво.

Товаровиробники мають вжити конкретні заходи щодо зміни асортименту даного виду товару або щодо зниження витрат виробництва. Закон пропозиції, по суті, змушує виробників привести пропозицію (обсяг товарів, що пропонуються для продажу) у відповідність з реально існуючим попитом або знизити витрати виробництва, узгодити їх з новою ринковою ціною.

Крива пропозиції  $BC$  на графіку (рис. 8.3.), по суті, ілюструє дію закону пропозиції: якщо ціна відповідає значенню  $P_1$ , то обсяг пропозиції даного товару визначатиметься точкою  $Q_1$ . Чим вища ціна товару, тим більший обсяг пропозиції: ціні  $P_2$  відповідає значення  $Q_2$ , ціні  $P_3$  – значення  $Q_3$  кривої пропозиції  $BC$ .

Отже, крива пропозиції відображає залежність між двома змінними – ринковою ціною товару і його кількістю або обсягом для продажу на ринку.

Обсяг ринкової пропозиції, як і попиту, може змінюватися під впливом не тільки ринкової ціни, а й нецінових чинників. Головними серед них є такі: технологія, ціни на виробничі ресурси, кількість виробників (продавців) на ринку, очікувана зміна ринкових цін у майбутньому.

### 8.3. Взаємодія попиту і пропозиції. Ринкова рівновага

Економічні закони попиту і пропозиції відображають інтереси протилежних суб'єктів ринку – виробників (продавців) і споживачів (покупців). Узгодження цих економічних інтересів досягається при перетині кривих попиту і пропозиції. Точка перетину відображає збіг господарських рішень, які приймають виробники (продавці) і споживачі (покупці) в той чи інший момент. Ця точка характеризує стан товарного ринку, при якому вся кількість даного товару при даній ринковій ціні може бути реалізована і має назву точки рівноваги ринку, що визначає рівноважну ціну.

Проілюструємо ціну рівноваги попиту та пропозиції у графічній формі (рис. 8.1.). У таблиці 8.1 зроблено поєднання аналізу попиту і пропозиції.

Таблиця 8.1.

Співвідношення між попитом і пропозицією

Альтернативи	Можлива ціна за одиницю товару (грн)	Обсяг попиту (кількість продажу за місяць)	Обсяг пропозиції (кількість одиниць товару за місяць)	Характер співвідношення
А	50	15	65	Надлишок (+50)
В	35	25	55	Надлишок (+30)
С	25	40	40	Рівновага (0)
Д	15	55	20	Дефіцит (-35)
Е	10	65	0	Дефіцит (-65)

У кожний момент на товарному ринку встановлюється певна рівновага, хоча вона і нестійка. Положення в таблиці, при якому товар продається по 50 грн за одиницю не може зберігатися тривалий час. При даній ціні виробники будуть щомісяця постачати на ринок 65 одиниць даного товару. Але кількість товару, на яку є реальний попит, при ціні 50 грн за одиницю становитиме лише 15 одиниць за місяць. У результаті ринкова ціна, як свідчать дані таблиці, буде мати тенденцію до зниження. Це призведе до порушення стану рівноваги на ринку. Зниження рівноважного рівня ціни буде сигналом до скорочення обсягів виробництва і зменшення пропозиції даного товару. За цих умов попит на даний товар зростає, що почне тиснути на ринкову ціну. В результаті рівень ринкової ціни тимчасово підвищиться аж до встановлення нової ціни

рівноваги. Нова, більш висока, ринкова ціна виступає стимулом зростання обсягів виробництва і збільшення пропозиції даного товару. Як результат – криві попиту і пропозиції перетнуться.

Отже, ринковий механізм, реагуючи на реальний обсяг попиту через зміну рівня цін, забезпечує відповідну реакцію виробництва і пропозиції. Ринкова рівновага досягається на основі дії всіх суб'єктів ринку в результаті конкуренції.

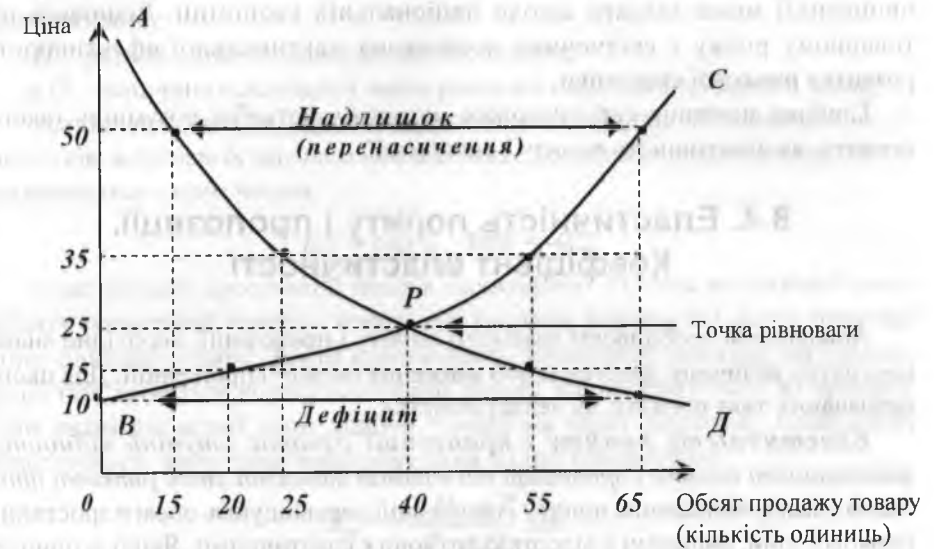


Рис. 8.4. Взаємодія попиту і пропозиції

У результаті взаємодії попиту, пропозиції та конкуренції встановлюється ринкова ціна, яка урівноважує обсяг пропозиції і обсяг попиту. У нашому прикладі вона відповідає точці перетину кривих попиту AD і пропозиції BC (точка P), яку називають рівноважною ціною, – це ціна 25 грн за одиницю товару. Тільки при даній ціні реальний обсяг попиту і обсяг пропозиції будуть однакові – 40 одиниць товару за місяць. Тобто ця ціна визначає стан товарного ринку, коли для реалізації пропонується саме така кількість товару, яку споживач готовий купити. При ціні 50 грн за одиницю товару виникає надлишок пропозиції над попитом у кількості 50 одиниць. За ціни 10 грн за одиницю товару попит перевищує пропозицію в кількості 65 одиниць, і виникає дефіцит даного товару на ринку. При ціні ринкової рівноваги – 25 грн за одиницю товару кількість товару, яку споживач хоче купити, дорівнює тій кількості товару, яку виробники хочуть постачати на ринок (продати). І лише за такої рівноважної ціни не буде тенденції до зміни ціни на даний

товар (зростання або зниження). Отже, рівноважна ціна, або ціна ринкової рівноваги, встановлюється в результаті взаємодії попиту і пропозиції, конкуренції та інших чинників. Проте ця рівновага на товарному ринку є частковою рівновагою. В умовах конкуренції під впливом законів ринкового ціноутворення рівноважна ціна може змінюватися, а отже, може змінюватися ринкова рівновага. Головними чинниками тут є співвідношення обсягу попиту і обсягу пропозиції. Тому випадкове втручання у механізм попиту та пропозиції може завдати шкоди національній економіці. Рівновага на товарному ринку є свідченням досягнення максимальної ефективності розвитку ринкової економіки.

Глибоке вивчення суті ринкового механізму потребує розуміння такого поняття, як еластичність попиту і пропозиції.

#### 8.4. Еластичність попиту і пропозиції. Коефіцієнт еластичності

Аналізуючи особливості взаємодії попиту і пропозиції, необхідно знати конкретну величину зростання або зниження попиту і пропозиції. Для цього визначають таке поняття, як «еластичність».

**Еластичність попиту і пропозиції** означає ступінь відносної змінюваності попиту і пропозиції під впливом відносної зміни ринкової ціни. Якщо обсяги збільшення попиту і пропозиції перевищують обсяги зростання ринкової ціни, виражені у відсотках, то вони є еластичними. Якщо ж приріст обсягів попиту та пропозиції (у відсотках) менший за приріст ринкової ціни (у відсотках), то вони є нееластичними. Інакше кажучи, якщо ж за істотної зміни рівня ринкової ціни обсяги попиту і пропозиції залишились без змін, то їх називають нееластичними. Наприклад, попит на продовольчі товари (хліб, молоко, м'ясо, сіль, цукор тощо) вважається нееластичним, бо це товари першої необхідності й повсякденного вжитку. Споживачі будуть купувати ці товари, якою б високою ринкова ціна на них не була. А попит на предмети розкоші, наприклад, вироби з дорогоцінних металів тощо буде еластичним.

Еластичність попиту і пропозиції показує ступінь відсоткової зміни обсягу попиту та пропозиції у відповідь на відсоткову зміну рівня ринкової ціни даного товару.

Кількісне визначення еластичності попиту здійснюється за допомогою коефіцієнта еластичності, що являє собою відношення відсоткової зміни обсягу попиту (кількості продукції, потрібної покупцям) до відсоткової зміни ринкової ціни на дану продукцію. Величина еластичності попиту залежно від зростання ціни, як правило, виражається від'ємним числом. Це означає, що із збільшенням ринкової ціни попит на даний товар зменшується.

Коефіцієнт еластичності попиту розраховується за формулою:

$$E_{\Pi} = - \frac{\Pi \cdot \Delta C \text{ (відсоткова зміна ціни товару)}}{C \cdot \Delta \Pi \text{ (відсоткова зміна обсягу попиту)}}, \text{ де}$$

$E_{\Pi}$  – коефіцієнт еластичності попиту;

$\Pi$  – кількість одиниць товару, потрібного покупцям;

$\Delta \Pi$  – приріст кількості одиниць потрібного товару, викликаний зміною ринкової ціни;

$C$  – ринкова ціна за одиницю даного товару;

$\Delta C$  – величина відсоткової зміни ринкової ціни одиниці даного товару.

Наприклад: ціна на вироби з дорогоцінних металів збільшилась на 30 відсотків, а продаж їх знизився на 6 відсотків. Коефіцієнт еластичності попиту визначається таким чином:

$$E_{\Pi} = (-6)\% : 30\% = -0,2^*.$$

Еластичність пропозицій товарів характеризує ступінь відсоткової зміни обсягу пропозиції певного товару під впливом відсоткової зміни ринкової ціни одиниці товару. Тобто еластичність пропозиції показує, на скільки відсотків зміниться кількість одиниць товару, що пропонується до продажу, при зміні ринкової ціни даного товару на один відсоток. Коефіцієнт еластичності пропозиції розраховується згідно з формулою:

$$E_{\Pi} = - \frac{C \cdot \Delta T}{T \cdot \Delta C}, \text{ де}$$

$E_{\Pi}$  – коефіцієнт еластичності пропозиції;

$T$  – обсяг товару, що пропонується до продажу;

$\Delta T$  – приріст обсягу товару, що пропонується до продажу;

$C$  – ринкова ціна товару;

$\Delta C$  – приріст ринкової ціни даного товару.

Коефіцієнт еластичності попиту і пропозиції може бути еластичним, нееластичним, або так званої одиничної еластичності. Кожне з цих значень відповідає певній ситуації на товарному ринку. Якщо коефіцієнт еластичності більший за одиницю ( $E > 1$ ), то попит (пропозиція) є еластичним. При цій ситуації відсоткове зниження ринкової ціни спричиняє таке відсоткове збільшення кількості проданого товару, що загальна виручка зростає. Тобто попит є еластичним, коли дана відсоткова зміна ринкової ціни призводить до більшої відсоткової кількості проданого товару. Якщо коефіцієнт еластичності

\* Зауважимо, що в економічній теорії для оцінки еластичності прийнято користуватися абсолютним додатнім числом, не беручи до уваги «-».

дорівнює одиниці ( $E=1$ ), то має місце так звана одинична еластичність. Попит є одиничною еластичністю, коли ринкова ціна товару зросла на один відсоток, а кількість продажу товару зменшилась на один відсоток. У цій ринковій ситуації загальна виручка від реалізації товару залишається незмінною.

Пропозиція є одиничною еластичністю, коли 1 відсоток збільшення ринкової ціни зумовлює збільшення на один відсоток пропозиції даного товару на ринку.

Якщо коефіцієнт еластичності менший за одиницю ( $E<1$ ), то ринковий попит (пропозиція) нееластичний (нееластична). Тобто попит є нееластичним, коли дана зміна ринкової ціни (у відсотках) призводить до відносно меншої зміни кількості продажу товару (у відсотках). У цій ситуації загальна виручка від проданого товару зменшується.

При нееластичній пропозиції збільшення ринкової ціни не має будь-якого впливу на збільшення обсягу товарів, що пропонується до продажу.

У пізнанні суті еластичності попиту і пропозиції, тобто наскільки при зміні рівня ринкової ціни змінюються обсяги попиту і пропозиції, слід мати на увазі, що ці зміни відбуваються у часі. Інакше кажучи, важливим чинником, що визначає еластичність попиту і пропозиції, є часовий період. Розрізняють три часові ринкові періоди: миттєвий, короткостроковий та довгостроковий.

Ринковий попит у короткостроковому періоді має тенденцію до зменшення еластичності, а в довгостроковому – до збільшення еластичності.

Особливо велике значення чинник часу (часовий період) має для характеристики еластичності пропозиції, оскільки вона повільніше адаптується до зміни ринкової ціни, ніж попит.

У миттєвому ринковому періоді виробник не в змозі швидко здійснити збільшення обсягу вироблюваного товару, якщо ринкова ціна на нього зростає внаслідок збільшення обсягу попиту. Пропозиція у даному випадку на деякий найкоротший час залишається незмінною і, отже, нееластичною. В короткостроковому періоді виробники можуть здійснити деяке збільшення випуску даного товару у відповідь на зростання обсягу попиту на нього. У довгостроковому періоді виробники мають достатньо часу для розширення своїх потужностей і збільшення випуску продукції у разі зростання попиту. У даному випадку пропозиція суттєво реагує на зміни ринкової ціни і є більш еластичніша, ніж у короткостроковому ринковому періоді. Отже, у довгостроковому періоді ринкові ціни змінюються більш плавно і у менших масштабах, але обсяги вироблюваного товару змінюються більш істотно.

Зміни показника еластичності попиту і пропозиції можна зобразити за допомогою графіка (рис. 8.5 і 8.6). На даних рисунках зображені криві попиту ( $AD$ ) і пропозиції ( $A'D'$ ), на яких є відрізки (точки) з еластичним і нееластичним попитом і пропозицією.

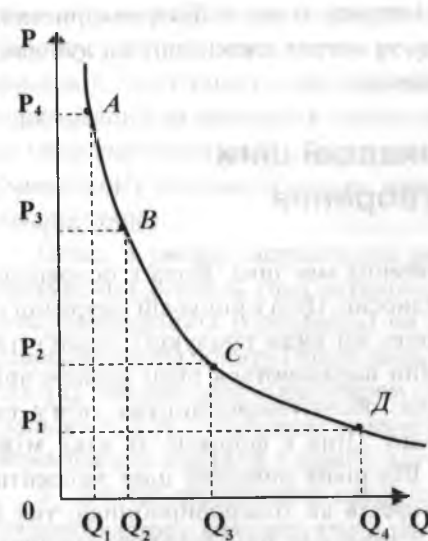


Рис. 8.5. Еластичність попиту

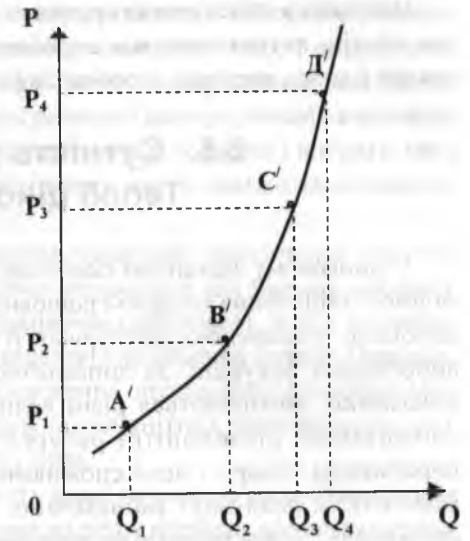


Рис. 8.6. Еластичність пропозиції

Розглянемо зміни показника еластичності вздовж кривої попиту (мал.8.5) і кривої пропозиції (мал. 8.6), де можна визначити такі основні ринкові ситуації:

- 1) чим ближче положення кривих до осі ординат (вертикальної), тим еластичність попиту і пропозиції менша (відрізки  $AB$  і  $CD'$ ), коефіцієнти еластичності менші за одиницю ( $E<1$ );
- 2) чим ближче положення кривих до осі абсцис (горизонтальної), тим попит і пропозиція еластичніші (відрізки  $CD$  і  $A'B'$ ), а коефіцієнти еластичності більші від одиниці ( $E>1$ );
- 3) ринкова ситуація одиничної еластичності (відрізки  $BC$  і  $B'C'$ ), коефіцієнти еластичності дорівнюють одиниці ( $E=1$ ). У цій ситуації відсоткова зміна рівня ринкової ціни дорівнюватиме відсотковій зміні обсягу попиту;
- 4) ринкова ситуація, коли попит і пропозиція абсолютно нееластичні, коефіцієнти еластичності дорівнюють нулеві ( $E=0$ ). У цій ситуації зміна ринкової ціни зовсім не приводить до змін обсягу реалізованого товару. Таким, зокрема, є попит на сіль, цукор;
- 5) ринкова ситуація, коли попит і пропозиція абсолютно еластичні ( $E = \infty$ ). У цій ситуації ринкова ціна залишається незмінною, але кількість реалізованого товару зростає. Наприклад, хвора людина обмежує купівлю товарів повсякденного вжитку, аби вивільнити у своєму бюджеті певні кошти для придбання необхідних ліків.

Показники еластичності пропозиції і попиту можуть бути використані для аналізу витрат чинників виробництва та витрат споживачів на купівлю товару і, отже, виручки виробників (продавців).

## 8.5. Сутність ринкової ціни. Теорії ціноутворення

У ринковому механізмі особливе значення має ціна. Вона є основною формою здійснення товарно-грошових відносин. Ціна в ринковій економіці є найбільш поширеною категорією: її мають всі види продукції, послуг та виробничих ресурсів. За допомогою ціни виражаються різні економічні показники, вимірюються різні величини: обсяги виробництва, обігу та споживання, різноманітні ресурси тощо. Ціна є формою зв'язку між виробником товару і його споживачем. Від рівня ринкової ціни залежить можливість реалізації економічних інтересів як товаровиробника, так і споживача. Тому правильне визначення ціни має надзвичайно важливе значення і для виробників і для споживачів. Через ринкові ціни доходи перерозподіляються між товаровиробниками (підприємцями) і споживачами (покупцями).

**Ринкова ціна** – це ціна, яка встановлюється на ринку у відповідності з суспільним попитом і пропозицією. Вона буває така: **ціна попиту, пропозиції і рівноваги**.

**Ціна попиту** – це гранично максимальна ціна, за якої споживачі (покупці) згодні купувати дані товари. Тобто це ціна, офіційно заявлена покупцем, яка зумовлює безвідкличну пропозицію придбати заявлений товар (на товарній біржі).

**Ціна пропозиції** – це гранично мінімальна ціна, за якої товаровиробники (продавці) це можуть пропонувати (продавати) свої товари. Тобто це ціна, офіційно заявлена продавцем, яка зумовлює безвідкличну пропозицію продати заявлений товар (товарній біржі).

**Ціна рівноваги** – це ціна, за якої величина попиту дорівнює величині пропозиції. Тобто це ціна, яка встановлюється внаслідок досягнення рівноваги між ціною попиту і ціною пропозиції. Вона встановлюється внаслідок конкуренції продавців, їх покупців і дає реальну інформацію про умови виробництва товарів та послуг, потреби споживачів, рівень їх задоволення.

Ринкова ціна повинна покривати витрати на виробництво товару (послуги) і давати змогу товаровиробнику отримати оптимальний прибуток за докладені зусилля і ризик. Рівень ринкової ціни товару залежить не тільки від витрат виробництва. Ринкова ціна знаходиться під впливом різних ціноутворюючих чинників: корисності товару для споживача, продуктивності праці, ефективності виробництва, попиту і пропозиції на ринку як товарів, так і

чинників виробництва, конкуренції, стану грошового обігу, платіжного балансу, методів державного регулювання, психологічних і соціальних чинників, політичної стабільності тощо. Такий багаточинниковий підхід спрямований на виявлення впливу на рух ринкової ціни у сучасній економіці як умов виробництва (кількості вироблених товарів, їх якості і витрат), так і умов попиту (місткості ринків, наявності конкурентів, взаємо замінюваних товарів тощо).

Отже, в умовах нормальних ринкових відносин, досконалої (чистої) конкуренції ринкова ціна встановлюється незалежно від бажань окремих товаровиробників (продавців) чи споживачів (покупців), а під впливом співвідношення попиту і пропозиції на підставі виробничих витрат. Навпаки, для них ринкова ціна є орієнтиром на досягнення оптимальної господарської діяльності. Її рух є основою перерозподілу різноманітних видів ресурсів, для переміщення капіталів з одних галузей у інші.

У світовій економічній науці існують різні концепції ціни. Так, теорія трудової вартості виходить з того, що основою ціни є вартість, яка визначається затратами праці на виробництво товарів. Марксистська економічна теорія розглядає ціну як грошову назву уречевленої в товарі праці, показник величини вартості товару. Отже, ціна є грошовим виразом вартості товару.

Прихильники концепції граничної корисності при визначенні ціни на перший план ставлять корисність товару. Згідно з цієї концепцією ціна товару визначається суб'єктивно-психологічною оцінкою споживачів.

У сучасній світовій економічній теорії найпоширенішою концепцією ціни є неокласична теорія англійського економіста кінця XIX – початку XX ст. А. Маршалла, яка поєднує три концепції – витрат виробництва, граничної корисності та попиту і пропозиції. Ціна будь-якої речі, за теорією А. Маршалла, є її міноюю вартістю стосовно всіх речей загалом, або її купівельною вартістю.

Серед сучасних західних економістів поширилася багатфакторна теорія ціни. Згідно з нею ціна визначається сукупністю факторів – затратами виробництва, співвідношенням попиту і пропозиції, продуктивністю праці, станом грошового обігу, наявністю циклів в економіці, характером державного регулювання тощо.

Згідно з Господарським кодексом України (стаття 189) **ціна** є формою грошового визначення вартості продукції (робіт і послуг), яку реалізують суб'єкти господарської діяльності. Вона є істотною умовою господарського договору (контракту).



## 8.6. Функції ціни в ринковій економіці

У ринковій економіці значення ціни для нормального ходу процесу відтворення визначається її функціями. Головні з них такі: вимірально-інформаційна, розподільча, стимулююча, регулююча.

*Вимірально-інформаційна функція ціни* полягає в тому, що за її допомогою виражаються в єдиній грошовій формі різноманітні види ресурсів, витрат і результати, а також різні економічні показники, які використовуються у господарській діяльності. Ціна є критерієм прийняття економічно обґрунтованих рішень господарської діяльності суб'єктів ринку, дає інформацію про потреби в товарах та послугах, вигідність їх виробництва тощо. Отже, ринкова ціна є для кожного виробника і споживача основним носієм інформації про наявність різноманітних товарів і послуг на ринку, приблизні витрати на їх виробництво. Вона є орієнтиром для всіх товаровиробників і змушує їх пристосовуватися до вимог реального ринку. Тобто, ринкова ціна – це той сигнал, який повідомляє товаровиробникам і споживачам, як їм потрібно діяти на сучасному ринку.

*Розподільча функція ціни* визначає розподіл вартості суспільного продукту та національного доходу, відшкодування витрат, утворення доходів у галузях, суб'єктів господарювання і певних груп населення. Від складених на ринку цін залежить, які суб'єкти господарювання збільшують свій прибуток, зазнають збитків. Отже, ринкова ціна диференціює доходи суб'єктів підприємства, для одних створюються умови щодо подальшого розвитку, а для інших постає питання про їх банкрутство, існування.

*Стимулююча функція ціни* полягає в тому, що ринкові ціни сприяють заохоченню тих суб'єктів господарювання, хто найбільш раціонально використовує свої виробничі можливості для одержання найкращих кінцевих результатів, застосовує найновіші досягнення техніки і технології, досконаліші форми і методи організації виробництва тощо.

Стимулюючий вплив ціни на зростання обсягів виробництва, його ефективність здійснюється як через загальний рівень ринкової ціни, так і через величину прибутку. Причому для суб'єктів господарської діяльності важлива не так сама величина прибутку, як та частина, яка залишається в їхньому розпорядженні.

На споживачів стимулююча функція ціни впливає через механізм формування ціни попиту і ціни пропозиції, внаслідок чого при підвищенні ринкових цін споживання товарів та послуг зменшується, і навпаки.

*Регулююча функція ціни* полягає в тому, що за допомогою цінової політики держава забезпечує регулювання пропорцій суспільного відтворення, передусім між виробництвом, споживанням і нагромадженням, між попитом і пропозицією та ін. Досвід ринкової системи господарювання

підтверджує, що ринкова ціна є основним регулюючим важелем у виробництві та споживанні товарів і послуг.

Усі функції, які ціна виконує в ринковій економіці, знаходяться у тісному взаємозв'язку. Отже, з урахуванням усіх виконуваних функцій можна повніше з'ясувати сутність і роль ціни в системі ринкових відносин.

## 8.7. Види цін.

### Класифікація цін ринкової економіки

У кожній національній економіці можуть діяти різні види цін залежно від сфери обігу і видів реалізованих товарів чи послуг. Це насамперед такі ціни, як базисні, довідкові, монопольні, контрактні, закупівельні, преїскурантні та ін.

В Україні, у зв'язку з формуванням ринкових відносин, виникли різні види цін залежно від рівня втручання держави і прав суб'єкта господарювання у їх встановленні. Так, згідно з Господарським кодексом України (глава 21) у економічній діяльності суб'єкти господарювання можуть використовувати вільні ціни, державні фіксовані ціни та регульовані ціни – граничні рівні цін або граничні відхилення від державних фіксованих цін. У розрахунках з іноземними контрагентами при здійсненні експортних та імпорتنих операцій застосовуються зовнішньоторговельні (контрактні) ціни, які формуються відповідно до цін і умов світового ринку та індикативних цін.

*Вільні ринкові ціни* визначаються суб'єктами господарювання самостійно за згодою сторін на всі види продукції та послуг, за винятком тих, на які встановлюються державні ціни. Вони встановлюються на ринку під дією попиту, пропозиції та конкуренції. Зауважимо, що вільне ціноутворення є необхідним засобом створення стимулів розвитку виробництва у відповідності з ринковими потребами, формування незалежних товаровиробників, залучення конкуренції і конкурентних ринків, які становлять основу ринкової економіки.

*Державні фіксовані та регульовані ціни* встановлюються на ресурси, які справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін (головним чином, енергоресурси, природну сировину, послуги транспорту та зв'язку, важливі для стану всіх секторів економіки), а також на життєво важливі товари та послуги для населення (хліб, дитяче харчування, медичні препарати, комунальні та транспортні послуги тощо). Перелік зазначених товарів, виробничих ресурсів, послуг затверджує Кабінет Міністрів України. Державні ціни встановлюються також на продукцію та послуги суб'єктів господарювання – природних монополістів. Перелік видів продукції та послуг зазначених суб'єктів затверджується урядом України. Державні ціни встановлюються також на імпортні товари, що придбані за кошти бюджету.

*Комунальні ціни встановлюються на продукцію та послуги, виробництво яких здійснюється комунальними підприємствами.*

Як вільні, так і регульовані ціни можуть бути оптовими (відпускними), закупівельними і роздрібними.

Схематично види і структуру цін на промислову продукцію зображено на рисунку 8.7.

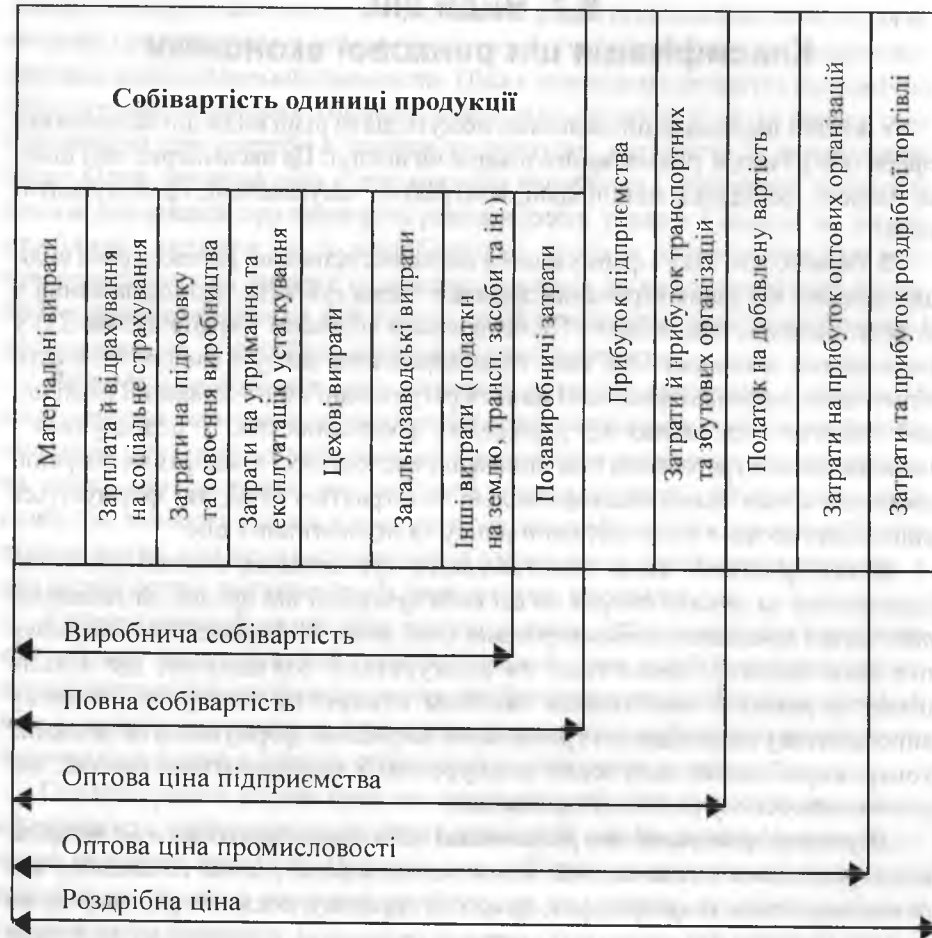


Рис. 8.7. Види і структура цін на промислову продукцію

У вітчизняній економіці за оптовими цінами реалізується промислова продукція у великій кількості. Вони поділяються на оптові ціни підприємства і оптові ціни промисловості.

Оптові ціни підприємства складаються із повної собівартості реалізованої продукції і прибутку. За оптовими цінами підприємств продукція реалізується іншим підприємствам або торговельно-збутовим організаціям.

Оптові ціни промисловості включають оптову ціну підприємства, податок на додану вартість (ПДВ) і акцизи. За цією ціною продукція реалізується за межі даної галузі. Якщо продукція реалізується через організації, які займаються збутом, та оптові торговельні бази, то в оптову ціну промисловості включаються націнки для покриття витрат та утворення прибутку цих суб'єктів господарювання.

Різновидом оптових цін є біржові ціни, які визначаються в результаті біржових торгів. Оптові ціни служать базою для роздрібних цін.

Для розрахунків з будівельними організаціями за продукцію будівництва і за споруджені об'єкти використовуються ціни у вигляді кошторисної вартості будівництва.

Закупівельні ціни – це ціни, за якими закуповується державою сільськогосподарська продукція у сільгоспвиробників. Держава здійснює регулювання цін окремих видів сільськогосподарської продукції на організованому ринку, встановлюючи мінімальні та максимальні закупівельні ціни при дотриманні правил антимонопольного законодавства та правил добросовісної конкуренції.

Роздрібна ціна включає оптову ціну промисловості й торговельну націнку (знижку). Якщо оптові ціни застосовуються переважно у внутрішньогосподарському обороті, то за роздрібними цінами товари і послуги реалізуються безпосередньо населенню у торговельній мережі. Розрахунки за різні послуги (комунально-побутового господарства, транспорту тощо) проводяться за особливими цінами – тарифами.

Система роздрібних цін і тарифів визначає купівельну спроможність гривні, а відповідно, реальність грошових доходів населення. Тому політика роздрібних цін на товари споживання та платні послуги повинна зайняти належне місце в ринковому механізмі, економічній політиці держави.

Різні види цін складають єдину систему цін, тісно взаємопов'язаних між собою.

Державне регулювання цін, недопущення їх необґрунтованого зростання здійснюється за допомогою встановлення фіксованих державних та комунальних цін, граничних рівнів цін, граничних рівнів торговельних надбавок, граничних нормативів рентабельності.

У сучасних економічних теоріях велика увага приділяється проблемі монопольних цін. На думку авторів сучасних теорій ціноутворення, одержання фірмами-монополістами монопольних надприбутків досягається при більш високому рівні ринкової ціни і при меншому обсязі виробництва і продажу, ніж це могло бути в умовах досконалої (чистої) ринкової конкуренції.

На практиці монополісти з метою збільшення свого прибутку досить широко використовують **цінову дискримінацію**. Це принцип ціноутворення, коли той самий товар (послуга) продається різним категоріям споживачів (покупців) за різними ринковими цінами. Виходячи з певних умов, розрізняють три види цінової дискримінації.

**Цінова дискримінація першого виду, або абсолютна цінова дискримінація**, існує тоді, коли кожному покупцеві (споживачеві) встановлюється індивідуальна ціна на рівні його готовності платити за товар (послугу), тобто найвищу із цін, за якою покупець погоджується на купівлю певної одиниці даного товару. Такий принцип ціноутворення дає можливість фірмі-монополістові отримувати додатковий прибуток.

**Цінова дискримінація другого виду** полягає у встановленні та застосуванні різного рівня ринкової ціни залежно від обсягів продажу товару. При збільшенні обсягів продажу споживачі погоджуються на купівлю певної одиниці товару за нижчою ціною, наступний (додатковий) обсяг продажу вони згодні придбати додаткову одиницю даного товару ще дешевше. Цей спосіб дискримінації, як і в попередньому випадку, дає змогу збільшити сукупну виручку і прибуток монополіста. Така цінова політика поширена на ринках енергоресурсів.

**Цінова дискримінація третього виду** запроваджується фірмою-монополістом тоді, коли на ринку можна виділити декілька окремих груп покупців (споживачів) з різною еластичністю попиту. Така цінова дискримінація також дає змогу отримати можливість збільшити прибуток монополіста. Цей спосіб цінової дискримінації поширений, головним чином, на ринках авіаперевезень, на залізниці.

Тому Українська держава наполегливо відпрацьовує механізми антимонопольної політики, запровадила регулювання природних монополій, захист споживачів від диктату монополістів та недобросовісної конкуренції.

Практика господарської діяльності у сучасних умовах потребує постійного обліку взаємозв'язків та різного роду дій між ринком і ціноутворенням. Причому тут не можна керуватись лише ринковими інтересами суб'єктів господарювання – підприємств чи галузей, або навпаки, ігнорувати ці інтереси. Потрібні гнучкі методи, які б забезпечували органічне поєднання економічних інтересів окремих товаровиробників з інтересами суспільства і споживачів. Без правильного встановлення цін, їх узгодження з принципами визначення прибутку і його використання, встановлення різних фінансових платежів (насамперед податку на добавлену вартість), платежів за використані ресурси, з умовами фінансування і кредитування неможливо розраховувати на дієвість ринкового механізму. Економічне обґрунтування цін у перехідний період потрібно підняти до рівня суспільно нормативних витрат.

Цінова політика в Україні спрямована на регулювання державою відносин обміну між суб'єктами господарювання з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації суспільного продукту, дотримання необхідної паритетності цін між галузями та видами економічної діяльності, а також забезпечення стабільності оптових та роздрібних цін.

Шляхом лібералізації ціноутворення Україна домоглася створення ринкової системи попиту-пропозиції, наповнення ринків якісними національними товарами та послугами, зростання присутності українських товаровиробників на світових ринках.

## 8.8. Конкуренція: її сутність, види і роль у ринковій економіці.

### Антимонопольне законодавство

Необхідною умовою ефективного функціонування механізму саморегулювання ринкової економіки є конкуренція. Вона є важливою рушійною силою розвитку ринкової економічної системи. Конкуренцію породжують об'єктивні умови ринкового господарювання: різні форми власності на засоби виробництва; повна економічна відокремленість і свобода вибору господарської діяльності товаровиробників, їх повна економічна залежність від кон'юнктури ринку; боротьба за джерела сировини, ринки збуту виробленої продукції, сфери використання капіталу з метою отримання найбільшого прибутку.

**Конкуренція** – це суперництво (змагальність) між різними учасниками ринкової економіки за найбільш вигідні умови виробництва та реалізації товарів і послуг, за привласнення найбільшого прибутку.

У Законі України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» зазначається: конкуренція – це «змагальність підприємців, коли їх самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач». Боротьба на ринку великої кількості різних товаровиробників і постачальників ресурсів за споживача (покупця) і економічний успіх – об'єктивний економічний закон. Закон конкуренції відображає об'єктивну взаємозалежність і причинно-наслідковий зв'язок між різними економічними суб'єктами, можливостями виробництва різноманітних товарів та послуг, які потрібні споживачам (покупцям), і можливостями реалізувати їх з максимально економічною вигодою для всіх суб'єктів ринкової економіки. У нерозривній єдності законів конкуренції і вартості виражені суспільно нормальні умови розвитку ринкової економіки і властиві їй суперечності.

Залежно від конкурентних умов, які складаються в тій чи іншій національній економіці, а також у світовому господарстві в різні періоди історичного розвитку, економічна конкуренція виявляється в різних видах та формах. Можна виділити такі головні види конкуренції: товаровиробників (продавців), споживачів (покупців), продавців і покупців, досконалу (чисту) і недосконалу, внутрігалузеву, міжгалузеву, цінову і нецінову тощо.

Усі вказані види економічної конкуренції мають відмінності та деякі однакові риси і загальні тенденції. В умовах конкурентної боротьби перемагає той, хто створює високоякісний товар при найменших індивідуальних витратах виробництва завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації та управління виробництвом. Конкуренція спонукає товаровиробників постійно запроваджувати нововведення, метою яких є поліпшення результатів їхньої економічної діяльності. Основна функція конкуренції – завоювати ринок, в економічній боротьбі за споживача (покупця) перемогти своїх конкурентів, забезпечити привласнення найбільшого прибутку.

Конкуренція як головна складова ринкового механізму діє через попит, пропозицію та ринкову ціну. Так, якщо ціни на товари та послуги зростають (за інших рівних умов), то попит зменшується, якщо із посиленням конкуренції між товаровиробниками пропозиція товарів і послуг збільшується, то ціни на них можуть знижуватися. Отже, ринкова ціна товарів та послуг формується у результаті конкурентної боротьби між виробниками і споживачами (покупцями). Рівновага ринкових цін встановлюється при оптимальному (збалансованому) співвідношенні між попитом і пропозицією, тобто коли кількість товарів і послуг, які хочуть купити споживачі (покупці), відповідає кількості товарів і послуг, яку хочуть продати продавці. Економічна конкуренція впливає на попит, пропозицію і ринкову ціну. За допомогою ринкової ціни економічна конкуренція забезпечує збалансоване співвідношення між суспільними потребами і суспільним виробництвом.

Суть економічної конкуренції полягає в наявності на ринку великої кількості незалежно діючих товаровиробників (продавців) і споживачів (покупців) всіляких товарів, послуг та ресурсів.

**Конкуренція продавців** – це постійна економічна боротьба серед товаровиробників (продавців) за найвигідніші умови виробництва, за споживачів (покупців), вигідний продаж товарів, отримання прибутку. Практика показує, що якщо ринкова ціна зростає і піднімається вище точки рівноваги (коли розмір попиту дорівнює розміру пропозиції), то пропозиція товарів перевищує попит, а тим самим посилюється конкуренція серед продавців. У такій конкуренції перемагає той виробник (продавець), у якого нижчі індивідуальні витрати виробництва, хто може продати свої товари

дешевше, щоб стимулювати купівельний попит і одержувати при цьому прибуток. Конкуренція між продавцями зумовлює зниження цін.

**Конкуренція покупців** – це боротьба між покупцями (споживачами) за право придбати якісні товари за меншими цінами. Внаслідок цієї конкуренції розпочинається рух ринкової ціни в напрямку до точки рівноваги. А коли ціна знижується нижче точки рівноваги, попит перевищує пропозицію, і посилюється конкурентна боротьба між покупцями. Тут перемагає той покупець, хто вчасно запропонував вищу порівняно з ринковою ціну. Отже, конкуренція між покупцями зумовлює зростання цін.

Конкуренція продавців і покупців – це конкурентна боротьба між продавцями і покупцями, які займають на ринку протилежні позиції щодо рівня цін на товари та послуги. В результаті такої конкуренції на ринку встановлюється загальна ціна на однорідні товари та послуги, які мають однакову якість.

Залежно від існуючих типів ринку розрізняють **досконалу (чисту) і недосконалу конкуренцію**. **Досконала (чиста) конкуренція** означає, що на ринку діють багато продавців і покупців якого-небудь подібного товару, існує вільний доступ товаровиробників до будь-якої економічної діяльності. При цьому кожний окремий продавець чи покупець за цих умов не може серйозно впливати на рівень ринкових цін товарів та послуг. Досконала (чиста) ринкова конкуренція забезпечує економічний успіх тим виробникам, які турбуються про те, щоб розширити виробництво, удосконалити його технічну базу, технологію і організацію, підвищити продуктивність праці, поліпшити якість продукції, її асортимент, зменшити витрати виробництва тощо. Така економічна конкуренція може бути внутрігалузеву та міжгалузеву. **Внутрігалузєва конкуренція** – це економічна боротьба між різними товаровиробниками, які діють в одній галузі економіки, виробляють і реалізують однакові товари, що задовольняють одну й ту саму потребу, але мають відмінні у виробничих затратах, ціні, якості тощо. Це конкуренція за більш вигідні умови виробництва, за розширення ринків збуту своїх товарів, за одержання найбільшого прибутку на вкладений капітал. Її результатом є перетворення окремих індивідуальних витрат виробництва, індивідуальних вартостей на єдину ринкову вартість. У процесі внутрігалузєвої конкуренції підвищується ефективність всієї галузі, її технічний рівень та конкурентоспроможність, удосконалюється структура виробництва у відповідності з новими потребами.

**Міжгалузєва конкуренція** – це конкуренція між товаровиробниками різних галузей економіки за вигідніше вкладання капіталу і привласнення більшого прибутку. Об'єктом такої конкуренції є вища норма прибутку, яка у різних галузях має різну величину. При такій конкуренції капітал намагається перейти з менш прибуткових галузей у більш прибуткові. В результаті переміщення капіталів з одних галузей в інші створюється середня норма

прибутку на рівноцінні капітали різних галузей виробництва. Отже, міжгалузева конкуренція – це конкуренція капіталів у боротьбі за більш прибуткове їх застосування.

Досконала (чиста) конкуренція обумовлює концентрацію виробництва і капіталів, створення великих фірм, а це породжує монополію. З виникненням монополій досконала конкуренція перестала бути домінуючою. Вона перетворюється на недосконала конкуренцію.

**Недосконала конкуренція** – це конкуренція між великими фірмами і середніми та дрібними фірмами. При такій конкуренції лише декілька великих фірм виробляють основну масу певного товару, мають можливість впливати на встановлення ціни, існують жорсткі бар'єри для проникнення на конкретні ринки нових товаровиробників. Недосконала конкуренція виявляється у формах монополістичної та олігополістичної.

**Монополістична конкуренція** – це конкурентна боротьба між монополіями – економічними союзами товаровиробників у певній галузі економіки, з метою усунення конкуренції інших, щоб контролювати ринок збуту, й отримання монополією високого прибутку.

У підручнику американських економістів К. Макконнелла і С. Брю «Економікс: принципи, проблеми і політика» підкреслюється, що монополія – це ситуація, за якої число продавців стає настільки малим, що кожний продавець уже в змозі впливати на загальний обсяг пропозицій, атому і на ціну продукту, що продається<sup>1</sup>.

Монополістична конкуренція виникає там, де необхідна широка диференціація товару, пов'язана або з його властивостями (якість, марка, дизайн, упаковка), або з особливими смаками споживачів, які доводиться враховувати при продажі товару. Відрізняючись від досконалої (чистої) конкуренції, монополістична конкуренція контролюється і обмежується монополіями, які стають на ринку єдиним продавцем певного товару, а тому можуть нав'язувати споживачам власні умови й одержувати монополіний прибуток.

**Олігополістична конкуренція** (термін «оліго» у перекладі з грецької мови означає малий, декілька продавців) виникає, коли на ринку діє не один монополіст-продавець однорідних товарів, а декілька (три, чотири) продавців. За цих умов кожен з них розробляє і здійснює власну ринкову і маркетингову стратегію (визначає ціну, обсяги продажу тощо), але при цьому мусить враховувати стратегію і дії своїх конкурентів. Олігополісти здебільшого домовляються про спільні дії на ринку, з допомогою служб маркетингу уважно стежать за конкурентами, сприяючи стабільності ринку.

<sup>1</sup>Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. 2-го изд. – К., Хагар-Демос, 1993. – С. 95.

Таким чином, існування монополістичних об'єднань товаровиробників не знищує економічну конкуренцію, а лише видозмінює її.

Монополістична і олігополістична конкуренція означає боротьбу за монополізацію ринків збуту, джерел сировини, енергії, за володіння заощадженнями населення, цінними паперами, інтелектуальною власністю (ліцензіями, патентами), інформацією тощо. Найважливішими ознаками цієї конкуренції є встановлення монополією високих і монополією низьких цін та отримання на цій основі монополістичних надприбутків.

За методами здійснення конкурентної боротьби існують такі види конкуренції, як цінова й нецінова.

**Цінова конкуренція** – це боротьба між товаровиробниками за споживача (покупця). Така конкуренція передбачає продаж однорідних і приблизно однакових за якістю товарів і послуг за більш низькими цінами ніж конкурентів з метою залучення більшості покупців, навіть за рахунок тимчасової втрати частини прибутку. У такій конкурентній боротьбі перемагає той товаровиробник, який шляхом зменшення витрат виробництва завдяки впровадженню досягнень науково-технічного прогресу, підвищення продуктивності праці домагається нижчої ніж ринкова ціна вартості свого товару без істотної зміни його якості. Цінові методи конкуренції були поширені на ранніх етапах підприємницької діяльності. В сучасних умовах такі методи конкуренції застосовуються дуже рідко. Зустрічається в основному прихована цінова конкуренція, коли впроваджується новий товар із суттєво кращими якостями, а ринкова ціна підвищується незначно, що рівноцінно продажу товару за зниженими цінами.

**Нецінова конкуренція** – це боротьба між великими товаровиробниками за споживачів (покупців) методами підвищення якості й надійності товарів, поліпшення їх асортименту та сервісного обслуговування споживачів, надання кредиту для покупців, реклами тощо. Така конкуренція, по суті, ґрунтується на технічних перевагах, впровадженні нововведень, ефективніших методах збуту товару тощо. В сучасних умовах на Заході нецінова конкуренція набуває дедалі більшого поширення. Її ведуть, як правило, олігополії.

Світова практика свідчить, що і цінова і нецінова конкуренції нерідко супроводжуються порушеннями загальноприйнятих правил і норм конкурентної боротьби. Для протидії проявам недобросовісної економічної конкуренції створюються відповідні органи: антитрестівське управління Міністерства юстиції та Федеральна комісія з торгівлі (у США); Федеральне управління картелів (у Німеччині); Рада у справах конкуренції (у Франції); комісія із справедливих угод (у Японії). В Україні для захисту конкуренції створений Антимонопольний комітет України (АМКУ).

Однією із найважливіших задач держави в умовах ринкових відносин є забезпечення такого співвідношення монополії і конкуренції, яке не

призводить до руйнівних наслідків в економіці. Ця задача вирішується за допомогою антимонопольного законодавства, уперше прийнятого в США наприкінці минулого століття.

Антимонопольними визнаються закони, які забороняють угоди і діяння, що направлені на обмеження конкуренції: розподіл ринків з метою їх монополізації, обмеження доступу до ринку економічних суб'єктів, цінова дискримінація та інше.

Закони України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», «Про захист економічної конкуренції» та Господарський кодекс України передбачають відповідальність суб'єктів господарювання за недобросовісну конкуренцію та конкретні заходи щодо захисту підприємців і споживачів від такої конкуренції.

Згідно з Господарським кодексом (стаття 32) недобросовісною конкуренцією визначаються «будь-які дії у конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності». Недобросовісною конкуренцією є неправомірне використання чужих позначень, фірмового найменування, рекламних матеріалів, упаковки, копіювання зовнішнього вигляду виробу іншого виробника, збирання, розголошення та використання комерційної таємниці, а також конфіденційної інформації з метою заподіяння шкоди діловій репутації іншого підприємця тощо. Цим Кодексом заборонено ряд антиконкурентних погоджених дій суб'єктів господарювання. Такими визначаються дії, спрямовані на: встановлення (підтримання) монопольних цін (тарифів), знижок, націнок, доплат; розподіл ринків за територіальним принципом, обсягом реалізації чи закупівлі товарів, їх асортиментом чи за іншими ознаками з метою їх монополізації; усунення з ринку або обмеження доступу до нього суб'єктів господарювання (продавців, покупців та ін.); створення або підтримка дефіциту на ринку та інші дії. Визначено неприпустимі види обмежувальної та дискримінаційної діяльності суб'єктів господарювання.

Антимонопольно-конкурентна політика в Україні спрямована на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів ринку, забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, насамперед у сфері монопольного ціноутворення та за рахунок зниження якості товарів та послуг.

Захист конкуренції, суб'єктів господарювання і споживачів від недобросовісної конкуренції передбачає демонополізацію вітчизняної економіки і створення ринкового конкурентного середовища. Завдяки заходам, спрямованим на роздержавлення власності та приватизацію, на ринках з'явилися нові суб'єкти господарювання – самостійні підприємницькі структури, які будують свою економічну діяльність на засадах ринкових відносин.

### Контрольні запитання та завдання

1. Що являє собою ринковий механізм і які його основні елементи?
2. У чому проявляється сутність закону попиту? Які чинники визначають ринковий попит?
3. У чому полягає сутність закону пропозиції? Якими чинниками визначається пропозиція?
4. Що характеризує взаємодія попиту і пропозиції?
5. Що таке еластичність попиту і пропозиції? Як вона визначається? Які основні чинники, що впливають на еластичність попиту і пропозиції?
6. У чому полягає суть ефекту доходу і ефекту заміщення? Які складові ефекту заміщення?
7. У чому полягає суть ринкової рівноваги і які механізми її досягнення?
8. Що являє собою ринкова ціна? Які існують види цін у ринковій економіці?
9. Які функції виконує ціна в ринковій системі господарювання?
10. Що таке ціна рівноваги?
11. Які види цін можуть використовувати суб'єкти підприємництва у господарській діяльності згідно з Господарським кодексом України?
12. На які види продукції, послуг, ресурсів встановлюються державні фіксовані та регульовані ціни в Україні?
13. Які ціни застосовуються при здійсненні експортних та імпорتنних операцій у розрахунках з іноземними контрагентами?
14. Що таке монопольна ціна?
15. Дайте характеристику механізму ціноутворення ринку монопольної конкуренції.
16. Які методи визначення ціни в умовах ринку досконалої конкуренції?
17. Поясніть, як визначаються ціни на олігопольному ринку?
18. У чому полягає цінова дискримінація?
19. Як здійснюється контроль за цінами і ціноутворенням в Україні?
20. У чому полягає суть конкуренції, чим вона породжується, які її позитивні та негативні риси?
21. Визначити види економічної конкуренції.
22. В яких умовах виникає і проявляється монополістична конкуренція? Яке її основне завдання?
23. Поясніть, чим відрізняється досконала (чиста) конкуренція від недосконалої?
24. Що таке недобросовісна конкуренція і у чому вона проявляється?
25. Поясніть, чим монополістична конкуренція відрізняється від чистої конкуренції?
26. Що таке олігополія? Чим відрізняється олігополія від монополії?
27. У чому полягає суть нецінової конкуренції?
28. Які причини зумовлюють втручання держави у ринковий механізм?
29. Яка мета антимонопольно-конкурентної політики в Україні?
30. Які чинники впливають на ринкову ціну?
31. Яке місце в ринковому механізмі займають ціна і конкуренція?

# РОЗДІЛ III

## МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ

- Глава 9 Домогосподарства в системі ринкових відносин
- Глава 10 Підприємництво і підприємство
- Глава 11 Фонди підприємств та організація їх відтворення
- Глава 12 Витрати виробництва і доходи підприємства
- Глава 13 Особливості підприємництва в аграрній сфері

# Глава 9

## ДОМОГОСПОДАРСТВА В СИСТЕМІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

### 9.1. Домогосподарство як суб'єкт ринкових відносин

Визначальною умовою переходу до ринкової економіки є формування суб'єктів ринкових відносин. Надзвичайно важливе місце у ринковій системі належить домашнім господарствам.

Під домашнім господарством розуміють економічний суб'єкт, який складається з одного або більше індивідів, що спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет.

*Домашні господарства країни – це сукупність усіх приватних господарств, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб.*

Становище домогосподарств, їх роль у системі економічних відносин постійно змінюються, адже їх розвиток залежить від рівня розвитку продуктивних сил. Розвиваючись разом з останніми, вони активно впливають на розвиток економічної системи через свої потреби та інтереси. Водночас у певній історичній системі економічних відносин домогосподарства займають різне положення, що зумовлює характер їхньої діяльності, їхні інтереси.

В умовах командної економічної системи відбувалося витіснення домогосподарств підприємствами, заснованими на державній формі власності, що паралізувало їхнє економічне життя, не давало змоги реалізувати їхні потреби та інтереси повною мірою. Це стримувало розвиток національного виробництва.

В умовах ринкових відносин роль домашніх господарств у економічному розвитку суспільства значно зростає. Це визначається такими чинниками:

– *по-перше*, домогосподарства беруть активну участь у кругообігу ринкової економіки як самостійні незалежні суб'єкти господарювання, які мають власні потреби та інтереси. Приватна власність надає домогосподарствам право користуватись і розпоряджатись ресурсами, укладати будь-які угоди, використовувати будь-які придбані ресурси і реалізовувати вироблювану продукцію, виходячи з власних інтересів:

– *по-друге*, домогосподарства одночасно діють як виробники (продавці) і як споживачі (покупці). На ринку ресурсів домогосподарства пропонують працю і підприємницькі здібності, землю, капітал. На ринку споживчих благ вони визначають свій попит на них;

– *по-третє*, задоволення потреб домогосподарств у різноманітних товарах та послугах є метою національного виробництва, а попит на них цього економічного суб'єкта є одним із найвагоміших компонентів сукупного попиту;

– *по-четверте*, частина доходу, що залишається невикористаною домогосподарствами при витратах на поточні споживчі потреби, накопичується і може стати потужним джерелом формування фінансових ресурсів держави.

Таким чином, домогосподарства як суб'єкти ринкових відносин проявляють три основних види економічної діяльності: пропонують чинники виробництва, споживають частину отриманого доходу і заощаджують.

## 9.2. Функції домогосподарств

Сутність домогосподарств розкривається через функції, які вони виконують в економічному розвитку суспільства. Головні з них такі: *споживання, постачання чинників виробництва та заощадження*.

Перш за все в національній економіці домашні господарства є постачальниками на ринок ресурсів, у тому числі послуг чинників виробництва. У першу чергу – це людських ресурсів, послуг чинника «праця». Кожна людина є власником робочої сили, носієм знань, виробничого досвіду. Вона має вільно розпоряджатися своєю продуктивною силою, використовувати її цінності у власних інтересах. Праця людини спрямована на створення необхідних для задоволення особистих і суспільних потреб матеріальних та духовних благ. Кожний робітник, працюючи на підприємстві чи виробляючи власну продукцію, забезпечує суспільство ресурсами праці. Науково-технічний прогрес підвищує роль праці людини в суспільному виробництві і висуває нові, значно вищі вимоги до кожного працівника, до його кваліфікації і відповідності. Сучасний технічний прогрес вимагає робітника висококваліфікованого, творчого, вільного, тому й праця має бути вільною, матеріально забезпеченою. Завдання полягає в тому, щоб забезпечити

найраціональніше, найефективніше використання людських ресурсів з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини, що швидко зростають.

При цьому треба мати на увазі, що внесок домогосподарств у ресурсний потенціал національної економіки не обмежується людською працею. Домогосподарства можуть мати у своєму розпорядженні засоби виробництва (господарські будівлі, житлові будинки, землю, машини та виробниче обладнання, комп'ютери, транспортні засоби, сировину, матеріали тощо) і використовувати їх на свій розсуд. Застосовуючи це майно з метою виробництва товарів та послуг, домогосподарства ставлять на службу інтересам національної економіки такий важливий ресурс, як капітал і здібності до підприємництва.

Домогосподарства можуть постачати національному виробництву, крім трудових ресурсів та капіталу, і грошові кошти. Вони вносять гроші в банки, купують акції та облігації акціонерних товариств і банків.

Провідною функцією домогосподарств виступає споживання. Вони є первинним осередком споживання, що утворює найважливішу складову ефективного попиту. Зростання попиту домогосподарств стимулює збільшення обсягу національного виробництва нових товарів та послуг.

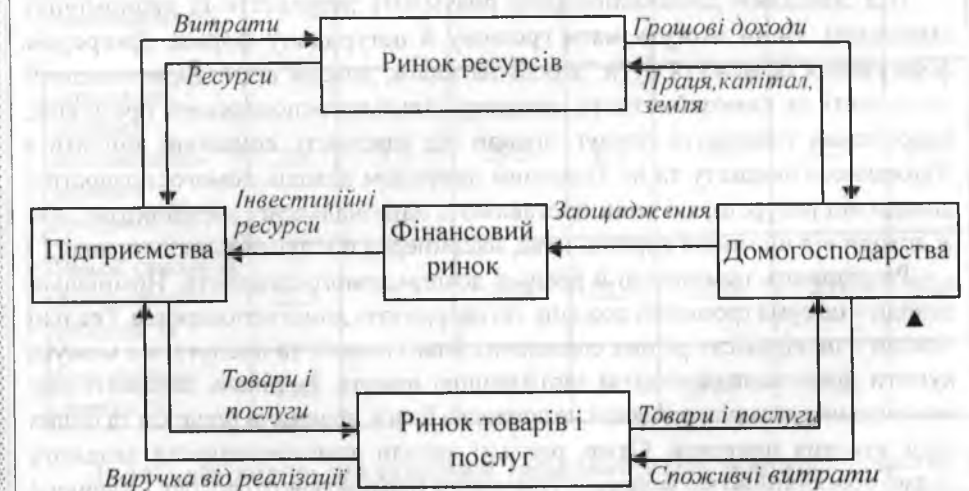


Рис. 9.1. Домогосподарства в економічному кругообігу

У господарствах формуються обсяг і структура поточного споживання. Вони характеризуються загальним споживчим бюджетом, житловим і накопиченим майном. Домогосподарства мають повсякчасно вирішувати



важливу проблему, як за наявної структури споживання і доходів знайти такий оптимальний набір споживчих благ, який би найповніше відповідав їх потребам. Отже, функція споживання показує відношення споживчих витрат домогосподарств до їх сумарного доходу.

Сутність функції заощадження виражається в тому, що домогосподарства для того, щоб придбати нові споживчі блага, повинні певну частку отриманих доходів заощаджувати.

Схематично, включення домогосподарств у економічний кругообіг у ринковій системі зображено на рисунку 9.1.

### 9.3. Доходи домогосподарств, їх формування та розподіл

#### 9.3.1. Джерела і структура доходів домогосподарств

У ринковій економіці кожне домогосподарство володіє певними економічними ресурсами і використовує їх ефективно з метою одержання доходу як засобу свого існування.

Під доходами домогосподарств розуміють результати їх економічної діяльності. Вони можуть мати грошову й натуральну форми. Джерелом формування їх можуть бути: заробітна плата, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, продажу сільськогосподарської продукції, вироблених товарів та послуг, доходи від власності, соціальні виплати з Державного бюджету та ін. Головним джерелом доходів домогосподарств є доходи від ресурсів, які вони поставляють національному виробництву, або ж доходи від чинників виробництва, насамперед послуг чинника «праця».

Розрізняють номінальні й реальні доходи домогосподарств. Номінальні доходи – це сума грошових доходів, які одержують домогосподарства. Реальні доходи – це кількість різних споживчих благ (товарів та послуг), які можуть купити домогосподарства за свої грошові доходи. Їх рівень залежить від: номінальних доходів, рівня цін на споживчі блага, величини податків та інших обов'язкових платежів. Отже, реальні доходи домогосподарств залежать прямо пропорційно від величини грошового (номінального) доходу і обернено пропорційно від рівня цін.

Структуру формування грошових доходів домогосподарств в Україні ілюструє таблиця 9.1 (у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство).

Таблиця 9.1.

**Структура грошових доходів домогосподарств<sup>1</sup>**  
(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2000 р.			2003 р.			Усі домогосподарства 2003 у % до 2000
	Всі домогосподарства	У тому числі, які проживають		Усі домогосподарства	У тому числі, які проживають		
		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості	
Усього грошових доходів, грн	288,0	306,4	247,3	574,9	618,4	481,7	199,6
<b>ВІДСОТКІВ</b>							
Оплата праці, %	54,6	61,9	34,5	55,4	63,1	34,3	101,5
Дохід від підприємницької діяльності та самозайнятості, %	3,5	3,9	2,5	4,3	4,7	3,1	122,8
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції, %	7,8	1,5	24,9	6,7	0,8	22,7	85,9
Пенсії, стипендії, допомоги та субсидії, %	23,3	22,3	26,4	22,6	20,5	28,6	97,0
Інші грошові доходи, %	10,8	10,4	11,7	11,0	10,9	11,3	

Із таблиці видно, що сукупний грошовий дохід домогосподарства у середньому за місяць у 2003 році становив 574,9 грн. У тому числі оплата праці дорівнювала 318,5 грн, або 55,4 відсотка.

Сукупні грошові доходи домогосподарств у міських поселеннях значно переважають доходи домогосподарств у сільській місцевості, котрі забезпечуються на 22,7 відсотка за рахунок надходжень від продажу

<sup>1</sup> Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: «Консультант», 2004. – С. 443.

сільськогосподарської продукції. У 2003 році грошові доходи від продажу сільськогосподарської продукції домогосподарств у сільській місцевості переважають аналогічний показник міських домогосподарств у 28 разів. Зауважимо, що низька питома вага частки доходів домогосподарств, особливо у сільській місцевості (34,3% у 2003 р.), свідчить про те, що заробітна плата втрачає своє значення як основне джерело формування доходів домогосподарств. Це є наслідком, зокрема, того, що за відомих об'єктивних і суб'єктивних причин на більшій частині підприємств України нині занедбано нормування й організацію праці, знижено рівень економічної роботи щодо організації заробітної плати.

Водночас, у структурі грошових доходів домогосподарств зростає питома вага частки доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості. Так, цей показник зріс з 3,5 відсотка у 2000 р. до 4,3 відсотка у 2003 р., тобто він збільшився на 22,8 відсотка. Це свідчить про те, що підприємницька діяльність стає важливим джерелом грошових доходів домогосподарств в умовах ринкової економіки.

Отже, сукупний дохід домогосподарства – це сума доходів, які воно отримує з різних джерел у грошовій чи натуральній формах. Він не повинен бути нижчим за прожитковий мінімум, тобто нижче ніж вартість набору необхідних споживчих благ (товарів та послуг), розрахована за нормами і нормативами споживання і забезпечення населення першочерговими життєвими засобами. Прожитковий мінімум використовується для встановлення мінімального рівня доходів сімей, а також мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат та пільг.

Для оцінки рівня сімейних доходів, крім прожиткового мінімуму, має враховуватись і оптимальний споживчий бюджет – вартість набору життєвих засобів, розрахована за нормами і нормативами споживання, які задовольняють розумні раціональні потреби людей. Цей бюджет використовують для оцінки досягнутого рівня життя населення країни і вибору найбільш оптимальних, ефективних шляхів його підвищення.

Доходи домогосподарств нерозривно пов'язані з доходами держави. У періоди економічної активності зростає обсяг виробництва споживчих благ (товарів та послуг), збільшується валовий внутрішній продукт, зростає заробітна плата працівників, доходи підприємницьких структур, держава має економічну можливість підвищувати добробут сімей збільшенням як трудових доходів, так і соціальних виплат із бюджету. Отже, у періоди сприятливої економічної кон'юнктури домогосподарства можуть більше витратити грошових коштів на поточні потреби, придбання предметів тривалого користування, засобів праці і робити певні заощадження. Склад економічної кон'юнктури в країні неодмінно негативно позначається на доходах домогосподарств. Він призводить до скорочення доходів домогосподарств,

що одразу негативно впливає на споживчий попит. Скорочення попиту призводить до зменшення обсягів виробництва, до зростання армії безробітних, що спричиняє нове зменшення доходів домогосподарств. Навпаки, зростання доходів домогосподарств сприятиме зростанню споживчого попиту, пожвавленню економічної кон'юнктури, поступальному розвитку національного виробництва. Тому економічна політика держави має бути спрямованою на розв'язання основних завдань вітчизняної економіки, вибір пріоритетних напрямів розвитку, які мають якісно змінити її, спрямувати на задоволення сучасних потреб домогосподарств, суспільства в цілому.

В умовах ринкової економіки особливого значення набуває об'єктивна оцінка економічного стану домогосподарств, що характеризується наявністю і використанням сукупних ресурсів, передовсім грошових доходів.

Економічно-фінансовий стан домогосподарств залежить від результатів господарювання, ретельного аналізу його бюджету, обліку доходів і витрат, руху грошових коштів. У період, коли доходи домогосподарств скорочуються, вони мусять переглянути деякі витрати у бік зменшення, шукати можливості поповнення своїх доходів.

Але незалежно від економічного стану домогосподарства мають дуже ощадливо витратити зароблені грошові кошти, вести постійний і ретельний облік свого майна, а також доходів і витрат бюджету.

### 9.3.2. Розподіл доходів домогосподарств

Розподіл як економічна категорія – це не тільки розподіл результатів виробництва. Це і розподіл економічних ресурсів, або чинників виробництва. Розподіл дає змогу повніше задовольняти потреби домогосподарств, створює умови і додаткові стимули їх розвитку.

Принципи розподілу, його характер, частку різних суб'єктів господарювання у новоствореній вартості визначають відносини власності. Кожному типу економічної системи властива своя специфічна, конкретно-історична форма власності, яка і визначає свої принципи розподілу доходів. Історія економічної думки знає розподіл за працею, капіталом, власністю, чинниками виробництва.

У процесі розподілу дохід домогосподарств набирає форми заробітної плати, прибутку, ренти, орендної плати, відсотка та ін.

**Заробітна плата** – це ринкова ціна вирішального чинника виробництва – робочої сили, що сплачується найманому працівнику за одиницю часу послуг праці.

Прибуток – реалізована додана вартість, що присвоюється власникам засобів виробництва. Тобто, це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Дохід домогосподарств, крім прибутку, виступає також у формі відсотка. Відсоток є доходом для тих домогосподарств, які мають на своїх рахунках у банках тимчасово вільні грошові кошти або вклади у майно державних підприємств. Водночас відсоток – це витрата для тих домогосподарств, які беруть кредит, адже вони повинні зі свого прибутку сплачувати ставку відсотка на взяті в позику грошові кошти.

Формою доходу домогосподарств є також рента. Це дохід для власника особливих природних умов виробництва, насамперед у виробництві сільськогосподарської продукції. З іншого боку, рента – це витрати для орендаря за користування даними земельними ділянками та ін.

Орендна плата – це форма доходу домогосподарства як орендодавця-власника за передану земельну ділянку та інше майно у строкове платне володіння і користування. Вона, крім ренти, включає в себе відсоток на вкладений раніше в дану земельну ділянку певний капітал.

В умовах ринкової економіки всі ці конкретні форми доходу домогосподарств співіснують, взаємодіють, удосконалюються.

У розподілі отриманих домогосподарствами сукупних доходів можна виділити два етапи. Перший етап – це розподіл загального доходу. На цьому етапі учасниками розподілу є держава і домогосподарства як суб'єкти економічної діяльності. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку доходу. Пропорція розподілу доходу між державою і домогосподарствами має важливе значення для забезпечення потреб суспільства і потреб домогосподарств. В умовах ринкових відносин це одна з принципових проблем реалізації економічної політики держави, від правильного розв'язання якої залежить розвиток суспільного виробництва в цілому.

Пропорції розподілу доходу між державою (бюджетом) і домогосподарствами складаються під впливом кількох чинників. Головне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарської діяльності. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок доходу, у визначенні об'єктів оподаткування, у ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап – розподіл і використання доходу, що залишився у розпорядженні домогосподарств після здійснення платежів до Державного бюджету.

Західна економічна наука у вивченні проблем відносин розподілу виділяє два основних підходи: функціональний та особистий розподіл доходів. Перший означає, що дохід суспільства розподіляється відповідно до функцій, які виконують отримувачі грошових доходів: на заробітну плату, що виплачується за роботу; рента і відсоток – за ресурси, їх власникам; прибуток – власникам фірм.

Особистий розподіл доходів – це спосіб, за допомогою якого сукупний дохід суспільства розподіляється серед усіх домогосподарств.

Після розподілу сукупного доходу серед домогосподарств відбувається його перерозподіл. Він здійснюється через механізм ціноутворення, сплати різних видів податків до Державного бюджету, внесків населення країни до громадських, добродійних фондів тощо, а також соціальних витрат держави. На основі цього перерозподілу сукупного доходу формуються похідні доходи домогосподарств. Основними формами таких доходів є виплата пенсій, стипендій, допомога багатодітним сім'ям тощо.

Розуміння сутності відносин розподілу, принципів і характеру розподілу доходів є головним моментом в оцінці економічної ролі домогосподарств у суспільстві.

Одну з фундаментальних проблем економічної теорії становить проблема нерівномірності розподілу доходів у суспільстві, передовсім в розподілі доходів від власності.

В офіційній статистиці країн Заходу наводяться дані про те, що дохід найбідніших сімей продовжує знижуватися, а найбагатших – зростати. Водночас, за визнанням зарубіжних економістів, величезна більшість домогосподарств має незначну власність або взагалі не має її. Подібна тенденція сьогодні спостерігається і в Україні.

## 9.4. Використання доходів домогосподарств

### 9.4.1. Витрати домогосподарств на споживання

*Споживання* – це використання споживчих благ, направлене на задоволення власних потреб домогосподарств. У вартісній формі – це та сума грошових коштів, яка витрачається домогосподарствами на придбання споживчих благ (товарів та послуг). Споживання забезпечує відтворення домогосподарств, створює могутні стимули розвитку і вдосконалення вітчизняного виробництва. На споживчі витрати припадає основна частина доходів домогосподарств. Вони формують споживчу поведінку, яка є своєрідним індикатором розвитку національної економіки.

Доходи домогосподарств використовуються для придбання продовольчих та непродовольчих товарів, витрачаються на побутові та соціально-культурні послуги, заощадження та ін.

Зростання грошових доходів домогосподарств веде не тільки до більш повного задоволення власних потреб, а й змінює структуру поточного споживання і напрямів використання доходів.

Структуру сукупних витрат домогосподарств в Україні ілюструє таблиця 9.2

Таблиця 9.2

**Структура сукупних витрат домогосподарств<sup>2</sup>**  
(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2000 р.			2003 р.			Усі домогосподарства 2003 р. у % до 2000 р.
	Усі домогосподарства	У тому числі, які проживають		Усі домогосподарства	У тому числі, які проживають		
		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості	
Усього сукупних витрат, грн	541,3	547,3	528,1	736,8	775,8	653,5	136,1
<b>ВІДСОТКІВ</b>							
Споживчі сукупні витрати	93,3	93,8	92,5	93,3	94,3	90,6	100
Продовольчі товари	67,9	65,3	74,1	62,7	60,4	68,2	92,3
Непродовольчі товари та послуги	25,4	28,5	18,4	30,6	33,9	22,4	120,4
Оплата житла, продуктів та комунальних послуг	6,9	8,1	4,2	8,7	9,9	5,6	126
З них сума пільг та субсидій	2,3	2,5	1,8	1,3	1,4	0,9	56,5
Неспоживчі сукупні витрати	6,7	6,2	7,5	6,7	5,7	9,4	100

Із таблиці видно, що спільним для міських і сільських домогосподарств є велика питома вага витрат на продовольчі товари (відповідно 60,4 та 68,2 відсотка сукупних витрат у 2003 р.). Домогосподарства, які проживають у сільській місцевості більше витрачають коштів на продовольчі товари тому, що більше споживають продуктів харчування. Це пояснюється тим, що

переважну частину продовольчих товарів сільські домогосподарства виробляють для задоволення власних потреб, власного споживання.

Витрати на непродовольчі товари домогосподарств міських поселень у 2003 році були в 1,5 разу більші проти аналогічного показника домогосподарств, які проживають у сільській місцевості. Це пояснюється, передовсім, низькою заробітною платою працівників у сільській місцевості. Так, питома вага частки оплати праці у структурі грошових доходів домогосподарств міських поселень у даному році переважала аналогічний показник сільських домогосподарств у 1,84 разу (див. табл. 9.1)

Із таблиці 9.2 видно, що домогосподарства міських поселень в 2003 році в 1,76 разу більше витрачали коштів на оплату житла та різноманітних послуг, ніж домогосподарства, які проживають у сільській місцевості. Це пояснюється, по-перше, обмеженістю номенклатури послуг у сільській місцевості, а по-друге, тим, що грошові доходи сільських домогосподарств значно менші у порівнянні із міськими домогосподарствами.

Таблиця 9.3.

**Споживання продуктів харчування<sup>3</sup> у домогосподарствах України**  
(у середньому за місяць на одну особу, кг)

	2000 р.	2002 р.	2003 р.	2003 р.
	Усі домогосподарства	Усі домогосподарства	Усі домогосподарства	На одну особу за рік
М'ясо і м'ясопродукти	3,3	3,3	3,9	35
Молоко і молочні продукти	17,1	18,8	19,1	226
Яйця, шт.	18	17	17	214
Риба і рибопродукти	1,3	1,4	1,4	12,0
Цукор	3,5	3,1	3,2	36
Олія та інші рослинні жири	10,4	2,0	2,0	11,3
Картопля	10,4	10,3	9,9	138
Овочі та башпани	9,5	9,5	9,0	114
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	2,5	2,4	2,5	33
Хліб і хлібні продукти	10,7	10,7	10,3	125

<sup>3</sup> Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: «Консультант», 2004. – С. 449. 452.

<sup>2</sup> Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: «Консультант». – 2004. – С. 440.

Таблиця 9.3 показує, що незважаючи на те, що витрати на продовольчі товари в середньому на одне домогосподарство в 2003 році зменшились проти 2000 року на 7,7 відсотка, споживання продуктів харчування у домогосподарствах у розрахунку на одну особу таких білкових продуктів, як м'ясо, риба, молоко і молочні продукти збільшилось. Але за цими середніми показниками приховується глибока диференціація споживання продуктів харчування у домогосподарствах залежно від одержуваного сукупного доходу.

Витрати домогосподарств на споживання пов'язані з сукупним доходом, попитом, ринковими цінами та з такими явищами, як ефект доходу, ефект заміщення, гранична схильність до споживання, гранична схильність до заощадження та ін.

Дохід домогосподарств та рівень ринкових цін є основними чинниками, які встановлюють межу задоволення потреб в основних споживчих благах. Тобто утворюють те, що називається бюджетним обмеженням. Сукупність споживчих благ, які можуть придбати домогосподарства на ринку наявного бюджетного обмеження, називають фінансово можливими. Чим більший дохід, який домогосподарство може витратити на придбання споживчих благ, тим більші можливості воно має для задоволення своїх потреб.

Дослідженнями впливу зміни доходу домогосподарств на споживання встановлено, що споживання рухається в тому ж напрямку, що і дохід. Однак поточне споживання залежить не тільки від рівня доходу, але й від так званої граничної схильності до споживання (MPC).

Граничною схильністю до споживання називається відношення будь-якої зміни в споживанні до тієї зміни в доході, яка його викликала, тобто:

$$MPC = \frac{\text{Зміна у споживанні}}{\text{Зміна в доході}} = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Ця формула показує, що частина додаткового доходу іде на прирошування споживання.

Як визначається гранична схильність до споживання? Розглянемо дані таблиці 9.4.

Припустимо, домогосподарство має річний дохід у 20 000 грн. Розглянемо, як будуть зростати його витрати на споживання при рівномірному зростанні його доходу на 2000 грн щорічно.

Дані таблиці 9.4 свідчать, що кожного року дохід зростає, але з кожних додаткових 2000 грн. дедалі відносно менша частка споживається, а відносно більша – заощаджується. Так, у другому році, одержавши додаткових 2000 грн, з яких 1600 грн домогосподарство додатково витрачає на споживання, а додаткові 400 грн – заощаджує. У третьому році, одержавши знову додаткове збільшення доходу 24 000 грн, з додаткових 2000 грн домогосподарство уже витрачає на споживання тільки 1 400 грн, а 1 000 грн заощаджує і так далі.

Таблиця 9.4

Рік	Річний дохід домогосподарства (Y)	Витрати на споживання (C)	Гранична схильність до споживання ( $\Delta C : \Delta Y$ )	Заощадження (S)	Гранична схильність до заощадження ( $\Delta S : \Delta Y$ )
1	20 000	20 000		0	
2	22 000	21 600	1600/2000=0,8	400	400/2000=0,2
3	24 000	23 000	1400/2000=0,7	1000	600/2000=0,3
4	26 000	24 200	1200/2000=0,6	1800	800/2000=0,4
5	28 000	25 200	1000/2000=0,5	2 800	1000/2000=0,5

Таким чином, питому вагу споживання в прирошуванні доходу розраховують так:  $1600:2000=0,8$ ; тобто у другому році з кожної додаткової грошової одиниці доходу 80 відсотків витрачається на споживання та 20 відсотків на заощадження, гранична схильність до споживання у цьому році дорівнює 0,8.

Аналогічно розраховується гранична схильність до споживання при переході від будь-якого рівня доходів до наступного.

Дані таблиці 9.4 свідчать, що абсолютно зростають і споживання, і заощадження, але відносна частка споживання дедалі більше скорочується, а частка заощаджень зростає.

Отже, згідно з «основним психологічним законом», величина граничної схильності до споживання знаходиться між нулем і одиницею:

$$0 < \frac{\Delta C}{\Delta Y} < 1.$$

Якщо гранична схильність до споживання дорівнює нулю ( $MPC=0$ ), то весь приріст доходу буде заощаджуватися, бо заощадження – це та частина доходу, яка не споживається.

Якщо гранична схильність до споживання буде дорівнювати одиниці ( $MPC=1$ ), то весь приріст доходу буде витрачений на споживання.

Суть ефекту доходу полягає в тому, що він означає вплив зміни ринкової ціни на реальний дохід домогосподарств як споживачів. Якщо грошовий дохід домогосподарства є сталим, то зростання ринкових цін для нього рівнозначне зниженню його реального доходу. Якщо ринкові ціни зростають, а грошові доходи залишаються сталими, то купівельна спроможність домогосподарств зменшується, і вони купують менше споживчих благ (товарів та послуг). І

навпаки, за зниження ринкових цін реальні доходи домогосподарств за постійності їх грошових доходів зростатимуть.

Ефект заміщення виражається в тому, що коли ринкова ціна на певний товар зростає, то домогосподарства намагаються замінити цей товар іншим, аби отримати бажане споживче благо за найнижчу ціну. Тобто заміщують дорогі товари більш дешевими. Наприклад, при зростанні ціни на каву споживач буде намагатися замінити цей продукт більш дешевим – чаєм. Отже, ефект заміщення в тому, що за нижчої ринкової ціни домогосподарство хоче придбати дешевші споживчі блага замість аналогічних, які стали відносно дорогими.

#### 9.4.2. Заощадження домогосподарств.

*Заощадження* – це економічний процес, пов'язаний із забезпеченням у майбутньому власних потреб домогосподарств.

Та частина доходу ( $Y$ ), що залишається невикористаною при витратах на поточні споживчі потреби ( $C$ ), є заощадженнями домогосподарств ( $S$ ). Вони дорівнюють різниці між доходами і поточним споживанням. Домашні господарства заощаджують внаслідок різних причин, серед яких: накопичення коштів для купівлі нерухомості та дорогих предметів тривалого користування та ін.

Найпоширенішими формами заощаджень домогосподарств є накопичення у вигляді грошової готівки, придбання акцій та облігацій, внески в банки та ін.

Основним чинником, який визначає рівень заощадження, є дохід домогосподарства:

$$S=S(Y).$$

Однак, заощадження залежить не тільки від доходу домогосподарства, але й від граничної схильності до заощадження ( $MPS$ ).

Як видно з таблиці 9.4, гранична схильність до заощадження визначається як відношення будь-якої зміни в заощадженнях до тієї зміни в доході, яка його викликала:

$$MPS = \frac{\text{Зміна в заощадженні}}{\text{Зміна в доході}} = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

За даними таблиці, у другому році дохід зріс на **2000 грн**, а величина заощаджень зросла лише на **400 грн**. Таким чином, граничну схильність до заощадження можна розрахувати як приріст заощаджень до приросту доходу:  $400:2000=0,2$ ; тобто вона складатиме у цьому прикладі **0,2**.

Отже, визначивши закономірності, що притаманні споживанню та заощадженню, можемо зробити висновки:

1. Якщо споживання та заощадження в сумі дають величину доходу домогосподарства ( $C+S=Y$ ), тоді сума граничної схильності до споживання та граничної схильності до заощадження дорівнює **1** ( $MPC+MPS=1$ ). Наприклад, з таблиці 9.4 видно, що у другому році  $MPC+MPS=0,8+0,2=1$ ; у третьому році  $0,7+0,3=1$  і т. д. Отже,  $MPC=1-MPS$  і  $MPS=1-MPC$ .

2. Головним чинником, який впливає на рівень споживання і рівень заощадження, є дохід домогосподарства. Як правило, в міру зростання доходу зростають як споживання, так і заощадження домогосподарств. При цьому в умовах стабільного економічного зростання гранична схильність до споживання має тенденцію до зниження, а гранична схильність до заощадження – до зростання. В умовах економічної нестабільності, інфляції гранична схильність до споживання набуває тенденції до збільшення, а гранична схильність до заощадження – до зменшення. В таких умовах своєрідним видом заощадження є придбання домогосподарствами нерухомості, земельних ділянок, виробничого обладнання, транспортних засобів та предметів тривалого користування.

## Контрольні запитання та завдання

1. У чому полягає сутність домогосподарства?
2. Охарактеризуйте основні економічні функції домогосподарства в ринковій економіці.
3. Назвіть основне джерело формування сукупного доходу домогосподарства.
4. Охарактеризуйте структуру грошових доходів домогосподарств в Україні.
5. Що являє собою розподіл доходів домогосподарств? Назвіть конкретні форми доходу домогосподарств.
6. Охарактеризуйте структуру сукупних витрат домогосподарств.
7. У чому полягає сутність ефекту доходу і ефекту заміщення?
8. У чому полягає зміст граничної схильності до споживання?
9. Поясніть сутність граничної схильності до заощадження? Як вона визначається?
10. У чому полягає зміст заощадження домогосподарств? Які чинники спонукають здійснювати заощадження?

# ПІДПРИЄМНИЦТВО

## І ПІДПРИЄМСТВО

# Глава 10

### 10.1. Сутність підприємництва, його функції та умови існування

Категорія “підприємництво” у вітчизняній економічній літературі до 1991р. не висвітлювалась, а в економічних словниках це поняття взагалі було відсутнє. В тоталітарній системі господарювання даний термін сприймався як один із атрибутів капіталістичної економіки, якій допомагає добиватися максимальної додаткової вартості. Відносини підприємництва трактувались як експлуаторські. Тому в Україні підприємницька діяльність заборонялась законодавством і вважалась кримінальною справою.

У економічній теорії Заходу поняття “підприємництво” виникло на початку XVIII ст., його ввів у науковий обіг англійський учений Р. Кантільон. Він розглядав підприємництво як особливу економічну діяльність, головною ознакою якої є ризик. Слід мати на увазі, що підприємництво з самого початку сприймалось неоднозначно. Є багато концепцій підприємництва, але їх можна об'єднати у дві основні групи: класичні та сучасні концепції.

Класичні концепції підприємництва (представники А.Сміт, Ж.-Б. Сей, С.Мілль, Й. Шумпетер та ін.) розглядали підприємця як власника, який для відкриття власного діла іде на ризик і завжди розраховує одержати дохід. Так, А.Сміт зазначав, що підприємець – власник, який іде на економічний ризик заради реалізації комерційної ідеї і одержання прибутку. У Ж.-Б. Сей підприємець – економічний агент, який комбінує фактори виробництва.

Сучасні концепції підприємництва визначають підприємця як власника, який іде на економічний ризик заради реалізації новаторських ідей та одержання прибутку, самостійно організовує і планує господарську діяльність,

розпоряджається кінцевими результатами. Так американські економісти К. Макконнелл і С. Брю<sup>1</sup> сутність підприємництва визначають через чотири взаємопов'язані функції підприємця:

1) прояв ініціативи поєднання факторів виробництва якого-небудь товару чи послуги, що обіцяє бути прибутковим ділом;

2) прийняття основних неординарних рішень управління підприємством, які визначають успішну його діяльність;

3) впровадження інновацій шляхом виробництва нового виду продукту або вдосконалення і радикальні зміни виробничого процесу;

4) підприємець – це людина, яка ризикує, несе відповідальність за економічний ризик. Йому не гарантований прибуток і загрожує банкрутство.

Зазначені концепції окремлюють широкий діапазон визначення підприємництва. Так, у сучасній економічній літературі знаходимо таке визначення: *“підприємство – це самостійна, ініціативна господарська діяльність громадян, що спрямована на отримання прибутку (доходу) і здійснюється від свого імені на власний ризик та під свою особисту майнову відповідальність чи юридичної особи – підприємства (організації)”*<sup>2</sup>.

У Господарському кодексі України дається таке визначення підприємництва: *“Підприємство – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку”* (стаття 42).

Отже, сутність підприємництва виявляється в самостійній, ініціативній, новаторській діяльності, пов'язаній із ризиком і відповідальністю. Воно виступає, головним чином, як прояв господарської та організаційної творчості й новаторства. Результати підприємницької діяльності матеріалізуються у виробничій продукції (послугах), а також у відповідному доході. Величина одержаного прибутку або особистого доходу залежить насамперед від того, як підприємець організував господарську діяльність, використав усю сукупність чинників виробництва. Сутність підприємництва повніше виражається в його функціях. Головні з них такі: новаторська, ресурсна, організаційна, соціальна.

*Новаторська функція* підприємництва передбачає *сприяння генеруванню і активному впровадженню новаторських ідей і проектів, готовність до виправданого ризику та вміння вести конкурентну боротьбу*. Якщо підприємці не прагнуть до пошуку і впровадження нових ідей, виробничих технологій, виготовлення нового продукту, застосування нових форм і методів організації виробництва і збуту, що оперативно реагують на потреби ринку і пов'язані з ризиком, вони будуть неконкурентоспроможними і стануть банкрутами.

<sup>1</sup> Див.: Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Економікс: Принципи, проблеми і політика. – Т.1. – М.: Республіка, 1991. – С.38.

<sup>2</sup> Політекономія: Підручник /За загальною ред. Ю.В. Ніколенка. – К.: ЦУЛ, 2003. – С. 110.

*Ресурсна функція* підприємництва полягає у *формуванні та продуктивному використанні власного капіталу, а також матеріальних, трудових, природних та інформаційних ресурсів*.

*Організаційна функція* підприємництва виявляється у *поєднанні чинників виробництва в оптимальних пропорціях, здійсненні контролю за їхнім використанням, направленості зусиль працівників на досягнення поставленої мети*. Підприємницький успіх – головна мета господарської діяльності.

*Соціальна функція* підприємництва зводиться до *виробництва тих товарів та послуг, які необхідні для максимального задоволення реальних потреб споживачів*.

Саме підприємництву економічна система зобов'язана своїм прогресом. Усвідомлюючи новаторську роль підприємництва, держава надає йому всебічну підтримку.

В Україні прийняті та діють ряд нормативних актів, які заклали фундамент для формування і розвитку підприємництва. Серед них важливе місце займає Господарський кодекс України. Згідно з цим Кодексом державна підтримка підприємництва спрямована на створення сприятливих організаційних та економічних умов для його розвитку. Це – надання підприємцям земельних ділянок; передання державного майна, необхідного для здійснення підприємницької діяльності; сприяння підприємцям в організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування, підготовці кадрів; здійснення первісного облаштування неосвоєних територій об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури з продажем або передачею їх підприємцям у порядку, передбаченому законом; стимулювання модернізації технології, інноваційної діяльності, освоєння нових видів продукції і послуг та інші види допомоги.

Для забезпечення розвитку вільного підприємництва в Україні законодавчо визначено права, обов'язки та відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності, яка зорієнтована на ефективне господарювання. Підприємництво несумісне з господарською некомпетентністю, втратами, безвідповідальністю, невиконанням прийнятих зобов'язань і договорів з контрагентами.

Умови існування постійного господарського ризику і відповідальності вимагають від підприємця високої діловитості, новаторського типу мислення, творчої оцінки ситуації, вміння ризикувати в бізнесі. Ці якості підприємця є обов'язковою умовою його господарської діяльності.

Підприємництво як вид господарської діяльності може успішно розвиватися лише у сприятливому середовищі ринкової економіки. В Україні найважливішими передумовами безперервного відтворення підприємництва є роздержавлення і приватизація власності, демонополізація виробництва, активна підтримка державою інвестиційних процесів для всіх суб'єктів



господарювання незалежно від форм власності, наукова правова база, сприятливий політичний клімат, виважена економічна політика держави, позитивна суспільна думка щодо підприємництва та ін.

З метою забезпечення сприятливих умов для підприємницької діяльності в Україні можуть створюватися добровільні об'єднання підприємців – торгово-промислові палати, які є самоврядними статутними організаціями. Згідно з Господарським кодексом України підприємці-роботодавці мають право на об'єднання в організації роботодавців для реалізації та захисту своїх законних інтересів. Організації роботодавців на засадах добровільності можуть об'єднуватися у спілки та інші статутні об'єднання.

Відповідно до Господарського кодексу України головними принципами, на основі яких здійснюється підприємництво, є такі: вільний вибір підприємцем видів господарської діяльності; вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється; залучення матеріально-технічних, фінансових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом; вільний найм працівників; встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону, комерційного розрахунку та власного ризику; вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом; самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання належної йому частки валютної виручки на свій розсуд (стаття 44).

*Суб'єктами підприємництва* можуть бути різні учасники господарської комерційної діяльності. Згідно з Господарським кодексом України, суб'єктами підприємницької діяльності в Україні можуть бути:

1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську комерційну діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці;

3) філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), створені ними для здійснення господарської комерційної діяльності.

Відповідно до Господарського кодексу України забороняється здійснення підприємницької діяльності органам державної влади та органам місцевого самоврядування. Підприємницька діяльність посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування обмежується законом у випадках, передбачених частиною другою ст.64 Конституції України. Ці обмеження пов'язані передусім з необхідністю забезпечити незалежність функціонування різних державних служб.

*Об'єктом підприємництва* є певна господарська комерційна діяльність. Результати такої діяльності матеріалізуються у виробничій продукції та послугах, а також у відповідному доході. Підприємництво може розвиватися у всіх сферах економіки. Проте для стабілізації функціонування національної економіки, контролю за безпекою суспільства і здоров'ям людей держава регулює або забороняє окремі види підприємницької діяльності. Так, діяльністю з виробництва і реалізації зброї, вибухових речовин, наркотичних засобів, грошових знаків дозволяється займатися лише державним підприємствам.

При зайнятті такими видами підприємницької діяльності в Україні, як розвідка й експлуатація корисних копалин, ремонт мисливської, спортивної та іншої зброї, виготовлення й реалізація хімічних препаратів і медикаментів, лікєро-горілчанних виробів, пива, тютюнових виробів, медична, ветеринарна та юридична практика, потребують спеціального дозволу – ліцензії. Таким чином, держава здійснює контроль і регулювання зазначених видів діяльності. Перелік видів господарської комерційної діяльності, що підлягають ліцензуванню, а також тих видів діяльності, підприємництво в яких не дозволяється, встановлюються виключно законом.

В Україні підприємницька діяльність може здійснюватися в будь-яких організаційних формах, передбачених законом, на вибір підприємця. Порядок створення, державної реєстрації, діяльності та ліквідації суб'єктів підприємництва окремих організаційних форм визначається Господарським кодексом України та іншими законами.

Основні принципи, умови розвитку, форми організації та види підприємницької діяльності ілюструє рисунок 10.1.

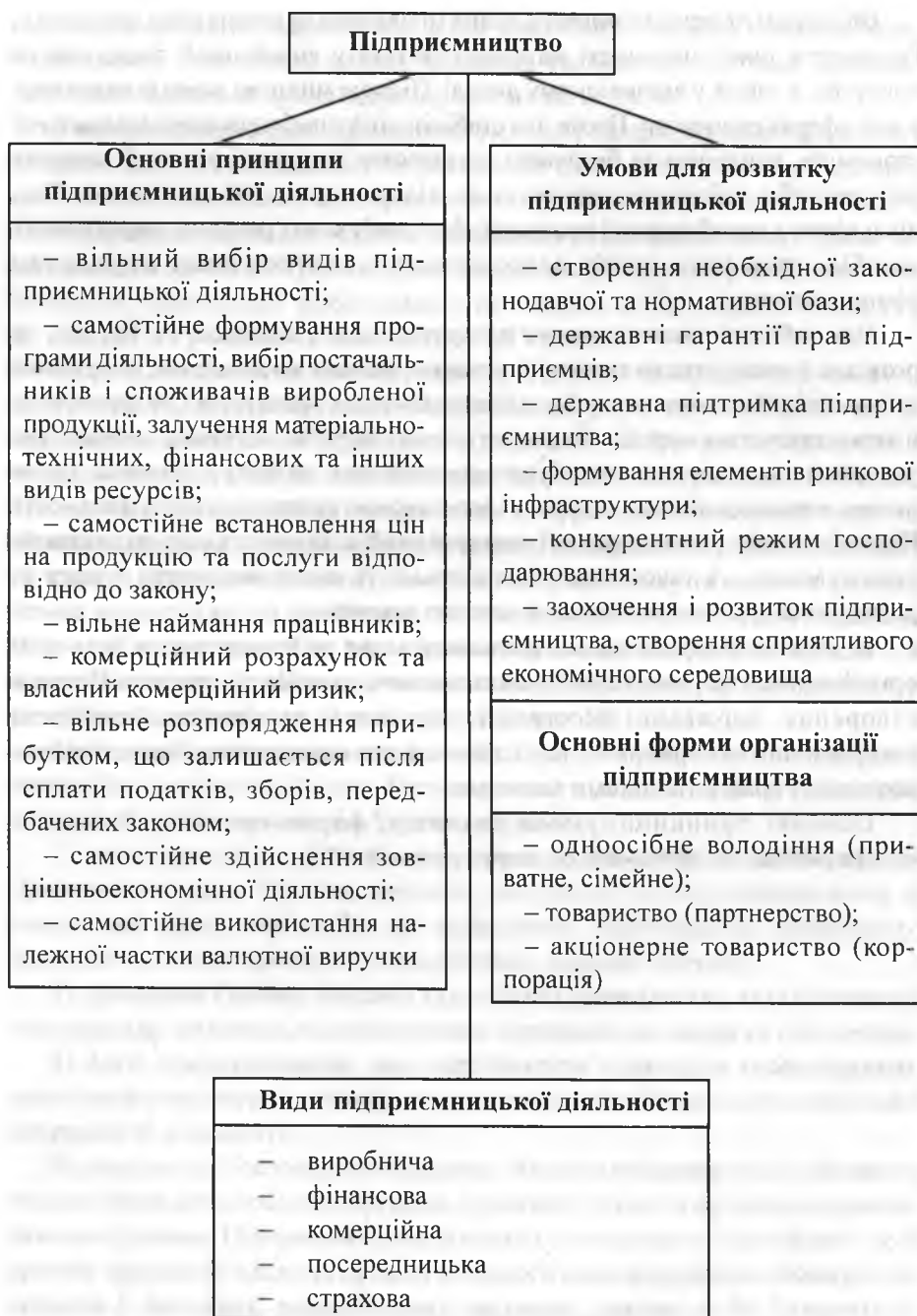


Рис. 10.1. Підприємництво: основні принципи, умови розвитку, форми організації та види діяльності

## 10.2. Проблеми розвитку та сучасний стан підприємництва в Україні

В умовах ринкової трансформації України розвиток підприємництва, зокрема малого бізнесу, має стати одним із важливих чинників соціально-економічного зростання. Станом на початок 2003 р. в Україні діяло 248 тис. малих підприємств (у 3,6 разу більше, ніж у 1992 р.). В них було зайнято 4305 тис. осіб, що у три рази більше, ніж у 1992 році<sup>3</sup>. Проте, як засвідчує аналіз господарської практики, рівень розвитку малого підприємництва та його державна підтримка є ще недостатніми для подальшого розвитку вітчизняної економіки і не відповідають її можливостям. Так, в Україні внесок малих підприємств у валовий внутрішній продукт складає лише 10 відсотків, це у 3-4 рази нижче, ніж у більшості європейських країн.

Особливо негативним явищем стало те, що значна кількість зареєстрованих малих підприємств не діє, а більша частина діючих займається такими швидкоприбутковими видами господарської діяльності, як торгівля та посередницькі послуги. Це пояснюється тим, що суб'єкти малого підприємництва розвиваються в умовах несприятливого інвестиційного клімату, що робить не вигідним довгострокові виробничі вкладання.

Аналіз стану підприємницької діяльності в Україні показує, що сектор малого і середнього бізнесу потребує ефективної фінансової підтримки як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях.

Світова практика розвитку та захисту підприємництва свідчить, що доступним джерелом фінансування малого бізнесу є надання урядом гарантій повернення позик у разі неплатоспроможності малих підприємств. Це зменшує кредитні ризики і усуває головну перешкоду на шляху надання позик суб'єктам малого підприємництва, особливо початківцям малого бізнесу. Але для цього необхідні відповідні кредитні ресурси банків. На жаль, кредитні ресурси в Україні для малого підприємництва дуже обмежені. Для більшості суб'єктів підприємницької діяльності банківський кредит залишається недоступним через надто високі процентні ставки. Це пояснюється тим, що в національній економіці фактично не діє механізм гарантування кредитів.

Однією з вагомих перепон на шляху розвитку вітчизняного підприємництва є недосконалість чинної податкової системи та посилення податкового тиску, які зумовлюють зростання обсягів реалізованої продукції, прихованої від оподаткування.

Негативно впливають на розвиток підприємництва складні та довготривалі післяреєстраційні процедури суб'єктів підприємницької діяльності.

<sup>3</sup> Див. Рекомендації парламентських слухань "Проблемні питання розвитку підприємництва в Україні: регуляторна політика держави та заходи щодо підтримки малого та середнього бізнесу". – Голос України. – 2003. – 10 липня.

З метою прискорення розвитку підприємництва в Україні необхідно передбачити такі заходи:

1. Подальше удосконалення законодавчої та нормативної бази щодо створення сприятливих умов розвитку малого та середнього підприємництва;
2. Удосконалення кредитної політики, а саме організація державних кредитних установ з метою пільгового кредитування суб'єктів підприємницької діяльності, особливо початківців малого бізнесу.
3. Удосконалення податкової політики, тобто забезпечення функціонування спрощеної системи оподаткування з наданням переваги єдиному податку та право працюючих у секторі малого підприємництва на соціальне і пенсійне забезпечення.
4. Подальше посилення державної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва (фінансово-кредитної, майнової та кадрової). Створення та забезпечення діяльності мережі бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів тощо.
5. Забезпечення виконання заходів щодо створення єдиної автоматизованої системи державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності.
6. Здійснення заходів щодо поетапного створення при центрах зайнятості мережі навчальних центрів з підготовки підприємців з числа безробітних.
7. Посилення відповідальності органів виконавчої влади, державних службовців за виконання відповідних законів щодо розвитку підприємницької діяльності, зокрема малого бізнесу.

Можливості подальшого розвитку підприємницької діяльності, розв'язаня вищезазначених проблем відкриваються на основі Господарського кодексу України, який набрав чинності з 1 січня 2004 року.

### 10.3. Сутність підприємства, його функції та принципи підприємницької діяльності

Головні суб'єкти ринкової економіки – різні підприємства. Вони є первинною організаційно-економічною ланкою національного господарства. До підприємств належать заводи, фабрики, шахти, електростанції, ферми, банки, магазини, університети, інші заклади, які є самостійними суб'єктами господарювання. Вони створюються для виробництва потрібних суспільству і населенню матеріальних благ та різноманітних послуг. Стимулом для створення підприємства є одержання прибутку і використання його для задоволення суспільних та особистих потреб. Підприємства є головними товаровиробниками, які визначають ділову активність національної економіки. Від ефективності їхньої господарської діяльності залежать темпи економічного зростання і добробут населення країни.

Причини виникнення і функціонування будь-якого підприємства учені пов'язують з суспільним поділом праці – спеціалізацією окремих суб'єктів господарювання.

На підприємстві як первинній ланці національної економіки зосереджено певну сукупність чинників виробництва: засобів виробництва, фінансових ресурсів, працівників та ін. Тут виникають економічні відносини власності як між членами даного підприємства, так і між останнім та іншими суб'єктами господарювання. Саме на підприємстві здійснюється безпосереднє виробництво потрібних споживачам (покупцям) товарів або послуг, первинний розподіл знову створеної вартості на первинні доходи (доходи підприємців, працівників, держави).

Крім того, на підприємстві відбувається поєднання працівників із засобами виробництва. Причому характер такого поєднання визначається формою власності на засоби виробництва і зумовлює вид підприємства. Кожне підприємство вступає в економічні відносини з іншими суб'єктами господарювання (при купівлі засобів виробництва, надання та отримання послуг, одержанні кредитів та виплаті відсотків по них), державою (при виплаті податків та ін), зарубіжними підприємствами (при виробничій підрядній кооперації, спеціалізації тощо) та ін.

Отже, економічна сутність підприємства – це основна ланка національної економіки, яка у взаємодії з іншими самостійними суб'єктами господарювання забезпечує виробництво необхідних споживчих благ (товарів та послуг) з метою привласнення прибутку.

У сучасній економічній літературі сутність підприємства трактують по-різному. Так, американські економісти К. Макконнелл, С. Брю характеризують підприємство (завод) як установу в формі фабрики, ферми, шахти, магазину, що виконує одну або більше специфічних функцій з виробництва і розподілу товарів та послуг<sup>4</sup>.

У підручнику за редакцією А.А. Чухна «Основи економічної теорії» підприємство характеризується як самостійний господарський суб'єкт, який має право юридичної особи здійснювати “виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою одержання прибутку”<sup>5</sup>. Таке визначення точніше, у ньому чітко розмежовано правовий та економічний аспекти підприємства.

Дещо по-іншому сутність підприємства трактують вчені-економісти С.В. Мочерний та М.В. Довбенко. У підручнику «Економічна теорія» вони

<sup>4</sup> Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика/ Пер. с англ. 2-го изд. – К.: 1993. – С. 108

<sup>5</sup> Основи економічної теорії: Підручник/ А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Климко та ін; За ред. А.А. Чухна. – К.: Вища школа. 2001. – С. 245.

значають, що «підприємство – система економічних відносин, передусім відносин економічної власності, що формуються всередині нього, а також між іншими суб'єктами господарювання з приводу виробництва, обміну, розподілу і споживання різноманітних об'єктів власності, а отже, їх привласнення, а також управління власністю з метою привласнення прибутку»<sup>6</sup>. У цьому визначенні дається комплексна характеристика сутності підприємства, розкривається його природа крізь призму відносин економічної власності у якісному та кількісному аспектах.

Згідно з Господарським кодексом України – *підприємство, це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому законодавством.*

У залежності від мети функціонування і характеру діяльності підприємства можуть створюватись як для здійснення комерційної діяльності (підприємництва), так і для некомерційної господарської діяльності.

*Комерційні підприємства – підприємства, характер господарської діяльності яких ґрунтується на одержанні прибутку.* До комерційних відноситься переважна більшість суб'єктів господарювання. *Некомерційними підприємствами є суб'єкти господарювання, діяльність яких спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку.*

Підприємство як самостійний суб'єкт господарювання є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом. Підприємство діє на основі статуту – визначеного зводу правил, які регулюють його діяльність, а також відносини з іншими суб'єктами господарювання.

Ефективність діяльності підприємства значною мірою визначається його організаційною структурою. Звичайно, в різних галузях вона неоднакова. Все ж найхарактернішими структурними підрозділами підприємства є такі: виробництва, цехи, відділення, дільниці, бригади, бюро, лабораторії тощо. Підприємства можуть на добровільних засадах об'єднуватись у спілки, господарські асоціації, концерни тощо за галузевим, територіальним та іншими принципами.

Для організації ефективної господарської діяльності підприємству необхідно визначити свою стратегію (стратегічні цілі, завдання) та тактику. Стратегічні завдання підприємства повинні визначати напрями його діяльності

на перспективу: вдосконалення своєї продукції, забезпечення результативності у технології, зниження собівартості, підвищення якості, досягнення ефективності при низьких витратах виробництва, забезпечення достатньої рентабельності, визначення конкретних параметрів досягнення результату. Стратегія підприємства передбачає створення комплексної системи заходів, спрямованих на досягнення перспективних параметрів ефективності, реалізацію головної мети підприємства.

Тактика підприємства – засіб, який забезпечує реалізацію наміченої стратегії. Тактика визначає конкретні короткострокові завдання, які сприяють постійному наближенню до поставленої мети. Вона розробляється і впроваджується керівництвом і працюючими у низових ланках. Рішення з соціально-економічних питань, що стосуються господарської діяльності підприємства, виробляються і приймаються його органами управління за участі трудового колективу і уповноважених ним органів. Призначення (обрання) керівника підприємства є правом його власника, з ним укладається контракт (договір, угоди).

На підприємствах, які використовують найману працю, між власником або уповноваженим ним органом і трудовим колективом укладається колективний договір, яким регулюються виробничі, трудові та соціальні відносини його з адміністрацією підприємства, відповідно до законодавства про колективні договори.

Підприємство як самостійний суб'єкт господарювання виконує ряд функцій. Основні з них такі: виробничо-технологічна, економічна, соціальна та зовнішньоекономічна.

*Виробничо-технологічна функція – це забезпечення процесу виробництва необхідними трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, упровадження досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації та управління виробництвом. Ця функція показує, який максимальний обсяг випуску продукції може бути одержаний при витрачених чинниках виробництва.*

*Економічна функція полягає у маркетингових дослідженнях ринку товарів і послуг з метою найбільш ефективної реалізації виготовленої продукції; здійсненні господарських відносин з іншими суб'єктами ринку на основі договорів (контрактів); найманні працівників і організації їхньої діяльності; розподілі та використанні прибутку; сплаті податків; інвестуванні.*

*Соціальна функція – це поліпшення умов праці, життя і здоров'я, гарантії обов'язкового медичного страхування всіх працівників підприємства та їх сімей; забезпечення підготовки кваліфікованих працівників; надання пільги своїм працівникам, які навчаються у навчальних закладах без відриву*

<sup>6</sup> Мочерний С. В., Довбенко М. В. Економічна теорія: Підручник. – К.: ВІС “Академія”, 2004. – С. 247.

від виробництва; забезпечення визначеної відповідно до закону кількості робочих місць для працевлаштування неповнолітніх, інвалідів та інших категорій громадян, які потребують соціального захисту.

**Зовнішньоекономічна функція** полягає у самостійному здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства відповідно до законів України. Ця функція визначається місцем і роллю даного підприємства у міжнародному поділі праці, зокрема, в таких формах його вияву, як предметній, подетальній та технологічній спеціалізації, науково-дослідному співробітництві. **Зовнішньоекономічна функція підприємства** реалізується його можливістю використовувати кошти в іноземній валюті, відкриті за межами державами своїх представництв, філій та виробничих підрозділів. Їх утримання здійснюється за кошти даного підприємства. В сучасних умовах поглиблення міжнародного поділу праці підприємство стає головною фігурою зовнішньоекономічної діяльності.

Зазначені функції реалізуються у взаємозв'язку. Недооцінка будь-яких з них може негативно вплинути на загальний стан підприємницької діяльності, її кінцеві результати.

Здійснюючи свої функції, підприємство виконує дуже важливу роль в ринковій економіці. Як самостійний суб'єкт господарювання підприємство, виходячи із своїх економічних інтересів (одержання прибутку) і виробничих можливостей, вирішує такі важливі проблеми: які товари, роботи, послуги слід виробляти та в якій кількості; як і для кого виробляти ці товари або послуги.

Кожне підприємство як суб'єкт підприємництва незалежно від форм власності, розмірів, сфер діяльності та інших критеріїв повинно в результаті своєї господарської комерційної діяльності отримувати прибуток (дохід). Для цього воно має діяти на принципах комерційного розрахунку та власного комерційного ризику.

Такими основними принципами є:

1) Самоокупність затрат (беззбитковість) і рентабельність. Цей принцип вимагає точного обліку й зіставлення витрат і результатів, повного відшкодування собівартості продукції.

2) Самофінансування – його суть не тільки у самоокупності витрат, а й у закріпленні частини одержаного прибутку за підприємством у його повне розпорядження. Джерелом фінансування підприємства є прибуток, амортизаційні відрахування, кошти, які одержані від продажу цінних паперів, пайових та інших внесків громадян, трудового колективу підприємства. Іншими словами, розвиток підприємства повністю забезпечується за рахунок власних коштів, кредитів банку на комерційній договірній основі і за рахунок валютної виручки.

3) Матеріальна заінтересованість у кінцевих результатах праці. Цей принцип передбачає подолання все ще існуючої зрівнялівки в оплаті праці, створення умов для заохочення ініціативи, підприємливості, досягнення найкращих результатів.

4) Грошовий контроль за діяльністю підприємства. Кошти підприємств знаходяться на розрахунковому рахунку у банку за місцем їх реєстрації або в іншому банку за його згодою. Банк здійснює всі види розрахунків підприємства, кредитні і касові операції. Підприємство застосовує у господарському обороті векселі. Якщо підприємство не виконує систематично свої зобов'язання за розрахунками, то може бути оголошене банком неплатоспроможним, тобто банкрутом.

5) Повна економічна відповідальність за кінцеві результати господарювання, виконання своїх договірних зобов'язань. Основною формою реалізації цього принципу є економічні санкції – вилучення незаконно одержаних доходів, відшкодування збитків, штрафи, неустойки, пені, зменшення або позбавлення премій.

6) Господарська самостійність у межах, визначених законодавством. Цей принцип передбачає самостійне формування підприємством програми діяльності; залучення матеріально-технічних, фінансових та трудових ресурсів; встановлення цін на продукцію та послуги; вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати податків, зборів та інших платежів; здійснення зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємством належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Усі ці принципи комерційної господарської діяльності безпосередньо мають забезпечити організаційну основу інтенсивного характеру індивідуального відтворення на підприємстві з метою привласнення прибутку.

## 10.4. Види підприємств у ринковій системі

У розвинутих країнах існує безліч різноманітних сучасних підприємств. Вони діють у різних галузях економіки і класифікуються за різними критеріями, зокрема за формами власності, розмірами підприємств, сферою господарської діяльності, організаційно-правовими формами та ін.

Залежно від форм власності в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

– **приватне підприємство** – підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та їх праці чи з використанням найманої праці. Приватним визначається також підприємство, що діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання (юридичної особи);

– **підприємство колективної власності** – підприємство, що діє на основі колективної власності. Це зокрема, виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських та релігійних організацій та інші. Підприємством колективної власності визначається також корпоративне або унітарне підприємство, що діє на основі колективної власності засновника;

– **комунальне підприємство**, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;

– **державне підприємство**, що діє на основі державної власності;

– **підприємство**, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).

Залежно від способу утворення та формування статутного фонду в Україні підприємства діляться на **унітарні** та **корпоративні**.

**Унітарне підприємство** створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив. До унітарних підприємств відносяться державні, комунальні підприємства, а також підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

**Корпоративне підприємство** утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням, діє на основі об'єднання майна та підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами на основі корпоративних прав. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік підприємства діляться на: **малі**, **середні** та **великі**.

**Малими** (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова кількість працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 тис. євро.

Малі підприємства – типовий елемент вільного підприємництва. Основними якісними характеристиками малого підприємства є: 1) незалежність управління; 2) можливість вільно розпоряджатися власним майном (капіталом). Вони найактивніше реагують на кон'юнктуру ринку, забезпечують насиченість його товарами і різноманітними послугами, сприяють послабленню монополізму, посилюють конкурентний характер виробництва. Малі підприємства, окрім того, мобілізують значні фінансові і

виробничі ресурси населення, створюють значну кількість додаткових робочих місць. Вони є носіями інновацій, ведуть інтенсивний пошук розробок і впровадження нових ідей, новітніх технологій. Усі ці властивості малих підприємств переконливо свідчать, що їх розвиток – це могутній чинник реформування вітчизняної економіки, подолання кризового спаду виробництва і забезпечення передумов для економічного зростання.

Аналіз стану підприємництва в Україні показує, що сектор малого бізнесу перебуває на початковому етапі розвитку і характеризується невисоким ступенем ефективності.

За даними Державного комітету статистики України, у 2002р. в нашій країні налічувалось 253791 мале підприємство. Переважна більшість малих підприємств функціонувала в сфері торгівлі та послуг з ремонту (102067), значно менше в сфері промисловості (40795), в будівництві (21576). У цілому на малих підприємствах працювало 1918,5 тис. найманих працівників, або 13,2 відсотка всього зайнятого населення. Частка продукції малих підприємств у загальних обсягах виробництва продукції господарствами країни становила лише 7,3 відсотка<sup>7</sup>.

Негативний вплив на діяльність малих підприємств справляють такі чинники, як нестабільність економічної політики, відсутність фінансових ресурсів, високі податки, нестабільність законодавства та ін. За теперішньої ситуації розвиток малих підприємств у нашій країні повинен стати вирішальним чинником для вдосконалення економічних механізмів. Цей напрямок потребує ефективної державної підтримки малих підприємств, яка повинна бути спрямована на створення позитивного економічного та правового клімату.

**Великими підприємствами** визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує тисячу осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну п'яти млн євро за середньорічним курсом Національного банку України стосовно до гривні.

Великі підприємства здійснюють виробництво масової продукції стабільного асортименту. Це істотно зменшує собівартість такої продукції і підвищує її конкурентоспроможність. Крім того, вони створюють сприятливі умови для розробки науково-технічних проектів з метою швидкого впровадження новітніх досягнень науки і техніки і виготовлення найновішої високоякісної продукції.

Водночас великі підприємства часто занадто консервативні і неспроможні оперативно реагувати на кон'юнктуру ринку щодо моделей, стилів і дизайну продукції. Вони обтяжені великим розміром основного капіталу і прихильні

<sup>7</sup> Статистичний щорічник України за 2002 рік. – К.: "Консультант", 2003. – С. 338 – 339.

до стабільного великомасштабного виробництва. На цих підприємствах здебільшого громіздка і не досить ефективна система управління.

Усі інші підприємства визнаються *середніми підприємствами*. Вони, як правило, здатні швидко пристосовуватися до регіональних ринків, краще використовувати місцеві виробничі ресурси (трудові і сировинні) та забезпечувати потреби регіону невеликими кількостями стійкої номенклатури виробів з малою капіталомісткістю та незначними витратами. Ці та інші властивості середніх підприємств надають їм певних переваг як перед малими, так і перед великими підприємствами. Проте слід мати на увазі, що господарська діяльність середніх підприємств буде ефективною лише в органічному поєднанні з малим і великим підприємництвом.

Отже, формування ринкової структури вітчизняної економіки передбачає оптимальне поєднання малих, середніх і великих підприємств. У сукупності вони краще задовольняють різнобічні потреби суспільства, більш оперативно реагують на кон'юнктуру ринку та на досягнення науково-технічного прогресу, забезпечують передумови для економічного зростання.

Підприємства класифікують також за функціонально-галузевим видом господарської діяльності. Зумовлено це тим, що існує суспільний поділ праці, згідно з яким створюються такі види підприємств: промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, торговельні, виробничо-торговельні, фінансові, інноваційно-впровадницькі, підприємства зв'язку, лізингові, страхові, туристичні та ін. Вони відрізняються між собою не тільки умовами і структурою виробництва, а й тим, що вони створюють. Виходячи з цього, підприємства різних галузей можна згрупувати за видами (змістом) діяльності: виробничі, комерційні, фінансові, посередницькі, страхові.

## 10.5. Організаційно-правові форми підприємств, їх економічна характеристика

### 10.5.1. Державні та комунальні унітарні підприємства, особливості їх господарської діяльності

Важливою формою підприємства в умовах ринкової економіки є державні та комунальні унітарні підприємства. Функціонування цих підприємств ґрунтується на державній власності, яка має два рівні: загальнодержавний і комунальний.

*Державне унітарне підприємство* – підприємство, що утворюється компетентним державним органом у розпорядчому порядку на базі відокремленої частини державної власності, як правило, без поділу її на

частки, і входить до сфери його управління. Воно не несе відповідальності за зобов'язаннями власника і органу державної влади, до сфери управління якого входить це підприємство. Органом управління державного унітарного підприємства є керівник підприємства, який призначається органом, до сфери управління якого воно входить, і є підзвітним цьому органі.

Згідно з Господарським кодексом України державні унітарні підприємства можуть діяти як державні комерційні підприємства або казенні підприємства.

*Державне комерційне підприємство* є суб'єктом підприємницької діяльності, діє на основі статуту на принципах підприємництва (стаття 44 цього Кодексу) і несе відповідальність за наслідки своєї господарської діяльності усім належним йому майном, яке закріплюється за ним на праві господарського відання. Статутний фонд даного підприємства утворюється уповноваженим органом, до сфери управління якого воно входить, до його реєстрації. Мінімальний розмір його статутного фонду встановлюється законом. При цьому слід зазначити, що держава та уповноважений орган, до сфери управління якого входить це підприємство, не несуть відповідальності за його зобов'язаннями, крім випадків, передбачених законодавством.

Характерні особливості господарської діяльності державних комерційних підприємств полягають у тому що вони зобов'язані приймати та виконувати доведені до них державні замовлення і завдання, а також враховувати їх при формуванні виробничої програми, визначенні перспектив свого економічного і соціального розвитку та вибору контрагентів. Ці підприємства не мають права безоплатно передавати належне їм майно іншим юридичним чи фізичним особам, крім випадків, передбачених законодавством. Віддавати в заставу майно, що належить до основних фондів, здавати в оренду цілісні майнові комплекси структурних одиниць та підрозділів державне комерційне підприємство має право лише за попередньою згодою органу, до сфери управління якого воно входить, і, як правило, на конкурентних засадах. Грошові кошти, одержані від продажу майнових об'єктів, що належать до основних фондів, підприємство спрямовує на інвестування своєї виробничої діяльності.

Характерною особливістю господарської діяльності державних комерційних підприємств є те, що вони утворюють за рахунок прибутку (доходу) спеціальні (цільові) фонди, призначені для покриття витрат, пов'язаних з їх діяльністю. Це передовсім: амортизаційний фонд; фонд розвитку виробництва; фонд споживання (оплати праці); резервний фонд та інші фонди, передбачені статутом підприємства. Порядок визначення нормативів відрахувань до цільових фондів підприємств, їх граничні розміри, порядок формування і використання цих фондів встановлюються законом.

Слід зазначити, що згідно з Господарським кодексом України державне унітарне комерційне підприємство може бути перетворене у корпоративне

підприємство. Так утворюватиметься ще одна група нових для вітчизняної економіки підприємств “державне акціонерне товариство”, особливості діяльності яких визначаються цим Кодексом та іншими законами.

**Казенне підприємство** створюється за рішенням Кабінету Міністрів України у галузях національної економіки, в яких:

- законом дозволено здійснення господарської діяльності лише державним підприємствам;

- основним (понад 50 %) споживачем продукції (робіт, послуг) виступає держава;

- за умовами господарської діяльності неможлива вільна конкуренція товаровиробників чи споживачів;

- переважаючим (понад 50 %) є виробництво продукції (робіт, послуг), необхідної суспільству, яке за своїми умовами і характером потреб, що ним задовольняються, як правило, не може бути рентабельним (прибутковим);

- приватизацію майнових комплексів державних підприємств заборонено законом. Казенне підприємство є юридичною особою, має відповідні рахунки в установах державного банку, печатку із своїм найменуванням, яке повинно містити слова “казенне підприємство”.

У рішенні уряду країни про створення казенного підприємства визначаються обсяг і характер основної діяльності підприємства, а також орган, до сфери управління якого воно входить. Уповноважений орган затверджує статут підприємства, призначає його керівника, визначає види продукції (робіт, послуг) та дає дозвіл на її виробництво і реалізацію.

Особливості казенних підприємств полягають у тому, що вони: здійснюють господарську діяльність відповідно до виробничих завдань уповноваженого органу; самостійно організують виробництво продукції (робіт, послуг) і реалізують її за цінами (тарифами), що визначаються в порядку, встановленому урядом країни; розпоряджатися закріпленим за підприємствами майном, що належать до основних фондів, вони мають право лише за попередньою згодою уповноваженого органу, який здійснює контроль за його використанням та збереженням. Майно казенних підприємств формується за рахунок таких джерел: державного майна, переданого підприємству; коштів, одержаних від реалізації продукції (робіт, послуг); цільових коштів, виділених з Державного бюджету; кредитів банків та інших джерел. Порядок розподілу та використання прибутку підприємства визначається його статутом відповідно до закону.

Особливість господарської діяльності казенних підприємств полягає в тому, що вони відповідають за своїми зобов'язаннями лише коштами, що перебувають у їхньому розпорядженні. У разі недостатності зазначених коштів держава несе повну субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями підприємств.

**Комунальне унітарне підприємство** утворюється компетентним органом місцевого самоврядування на базі відокремленої частини комунальної власності і входить до сфери його управління. Майно такого підприємства є комунальною власністю і закріплюється за ним на праві господарського відання або оперативного управління. Дане підприємство не несе відповідальності за зобов'язаннями власника (відповідної територіальної громади) та органу місцевого самоврядування, до сфери управління якого воно відноситься.

Особливості господарської діяльності комунальних унітарних підприємств визначаються відповідно до вимог, встановлених щодо діяльності державних комерційних або казенних підприємств.

### 10.5.2. Господарські товариства, їх характеристика

Особливою формою підприємницької діяльності є господарські товариства.

**Господарські товариства – підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами або громадянами шляхом об'єднання їхнього майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку.** Метою їх створення є також розв'язання проблеми нестачі грошових коштів та зменшення ризику втрати особистого майна. Вони є юридичними особами і можуть здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність. Суб'єкти господарювання – юридичні особи, які стали засновниками або учасниками товариства, зберігають статус юридичної особи. Діяльність господарських товариств у нашій країні регулюється Господарським кодексом України (глава 9) та іншими законами. Згідно з цим Кодексом до господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства (стаття 80). Кожному виду господарських товариств властиві свої характерні особливості підприємницької діяльності.

Найбільш розвинутою і поширеною формою господарського товариства є акціонерне товариство.

**Акціонерне товариство – господарське товариство, статутний фонд (капітал) якого поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості й яке самостійно відповідає за зобов'язаннями тільки власним капіталом.** Акціонери відповідають за зобов'язаннями товариства лише у межах вартості акцій, що їм належать, а не особистим майном узагалі.

Слід мати на увазі, що акціонерні товариства відрізняються від інших господарських товариств тим, що їхній статутний капітал утворюється у грошовій формі і розділяється на однакові за своєю номінальною величиною та неподільні паї у вигляді акцій.



Акціонерні товариства можуть бути двох видів: *відкритими* і *закритими*. **Відкритим** є таке акціонерне товариство, акції якого можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на біржах. **Закритим** є акціонерне товариство, акції якого розподіляються між засновниками або серед заздалегідь визначеного кола осіб і не можуть розповсюджуватися шляхом підписки та купівлі-продажу на фондовій біржі. Тобто акції закритого акціонерного товариства належать тільки його засновникам і на вільний ринок не поступають.

Засновниками акціонерного товариства можуть бути юридичні та фізичні особи, які придбають акції. Воно може бути створено і однією особою чи може складатися з однієї особи у разі придбання одним акціонером усіх акцій товариства.

Для створення акціонерного товариства засновники повинні здійснити підписку на акції, провести установчі збори і державну реєстрацію товариства.

Установчим документом акціонерного товариства є його статут (положення). Він повинен містити відомості про: найменування товариства і його місцезнаходження; мету і предмет діяльності; розмір статутного капіталу; умови про категорії акцій, що випускаються товариством, та їхню номінальну вартість і кількість; права акціонерів; органи управління і контролю, їх склад і компетенцію та порядок ухвалення ними рішень, а також інші відомості, передбачені законодавством.

**Статутний капітал** акціонерного товариства утворюється з вартості вкладів акціонерів, унесених внаслідок придбання ними акцій. Він визначає мінімальний розмір майна товариства, який гарантує інтереси його кредиторів. При цьому слід зазначити, що акціонерне товариство за рішенням загальних зборів акціонерів має право: збільшити статутний капітал шляхом зменшення номінальної вартості акцій та додаткового випуску акцій, або зменшити статутний капітал шляхом зменшення номінальної вартості акцій та шляхом купівлі частини випущених акцій з метою зменшення їх загальної кількості.

Додатковий випуск акцій проводиться акціонерним товариством тоді, коли всі раніше випущені акції повністю оплачені за вартістю, не нижчою від номінальної. Випуск акцій для покриття збитків, пов'язаних з господарською діяльністю товариства, не допускається. Загальна номінальна вартість випущених акцій повинна дорівнювати розміру статутного фонду товариства, який визначається законом. Засновники акціонерного товариства зобов'язані бути держателями акцій на суму не менш як 25 відсотків статутного фонду і строком не менше двох років.

**Акція** – головний документ, який свідчить про пайову участь її власника у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство і право на участь в управлінні даним товариством. Акція дає право члену товариства на одержання частки прибутку у вигляді дивіденду і участі у поділі майна при ліквідації акціонерного товариства.

Слід зазначити, що окрім акцій, акціонерні товариства можуть випускати облігації, виплачуючи на них щорічно твердофіксований відсоток. Грошові кошти, одержані товариством від випуску і продажу облігацій є, по суті, позиченими коштами, бо через певний строк їх треба повернути власникам облігацій. Тобто облігації в установленний строк підлягають викупу товариством. Акції, на відміну від облігацій, не можуть бути повернуті товариству, а лише продаються або купуються на фондовій біржі. Особи, які купили облігації, є не пайовиками акціонерного товариства, а його кредиторами і тому не можуть брати участі у загальних зборах товариства. Проте слід зазначити, що в умовах державного регулювання ринку придбання акцій і облігацій вигідне не тільки акціонерним товариствам, а й громадянам країни, які одержують щорічно дивіденди чи твердофіксовані відсотки за тимчасове користування їхнім капіталом.

Вищим керівним органом акціонерного товариства є загальні збори його акціонерів, що скликаються не рідше одного разу на рік. Виконавчим органом акціонерного товариства, який здійснює керівництво його поточною господарською діяльністю, є правління або інший орган, передбачений статутом. Роботою правління керує його голова, якого обирають або призначають відповідно до статуту товариства.

Особливості створення та діяльності акціонерних товариств у вітчизняній економіці визначається Господарським кодексом України та іншими законами.

В умовах ринкової економіки акціонерні товариства є однією з ефективних форм організації підприємств, найменш ризикованою для суб'єктів господарської діяльності. Вони дозволяють найбільш раціонально мобілізувати вільні грошові кошти суб'єктів господарювання, особисті заощадження населення для створення нових, модернізації діючих виробництв на базі досягнень науково-технічного прогресу.

**Товариство з обмеженою відповідальністю** – господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається статутом, і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки власним майном. Учасники товариства, котрі повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних із господарською діяльністю товариства в межах своїх вкладів. До моменту державної реєстрації товариства його учасники повинні сплатити не менше ніж 50 відсотків суми своїх вкладів. Максимальна кількість учасників товариства встановлюється законом. При перевищенні цієї кількості товариство з обмеженою відповідальністю підлягає перетворенню на акціонерне товариство протягом одного року, а якщо кількість його учасників не зменшиться до встановленої межі після закінчення цього строку, то воно підлягає ліквідації у судовому порядку.

Установчим документом товариства з обмеженою відповідальністю є статут, який зберігається в органі, що здійснив державну реєстрацію товариства.

Вищим органом управління товариства з обмеженою відповідальністю є загальні збори його учасників, черговість та порядок скликання яких встановлюється статутом товариства і законом.

**Товариство з додатковою відповідальністю** – товариство, засноване однією або кількома особами, статутний капітал якого поділений на частки, розмір яких визначений його статутом. Учасники такого товариства солідарно несуть додаткову відповідальність за його зобов'язаннями своїм майном у розмірі, який встановлюється статутом товариства і є однаково кратним для всіх учасників до вартості внесеного кожним учасником вкладу. У разі визнання банкрутом одного із учасників, його борги розподіляються між іншими учасниками пропорційно їхнім часткам у статутному капіталі товариства.

**Повне товариство** – господарське товариство, учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за його зобов'язаннями усім своїм майном. Це товариство створюється і діє на підставі засновницького договору, що підписується всіма його учасниками, якими можуть бути лише особи, зареєстровані як суб'єкти підприємництва. Управління господарською діяльністю повного товариства здійснюється за спільною згодою всіх його учасників. Учасник товариства не має права без згоди інших учасників здійснювати від свого імені та у своїх інтересах угоди, однорідні з цілями діяльності повного товариства.

Розподіл прибутку та збитків повного товариства здійснюється між його учасниками пропорційно до їхніх часток у складеному капіталі, якщо інше не передбачене засновницьким договором або домовленістю учасників.

**Командитне товариство** – товариство, в якому разом з учасниками, які здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і солідарно несуть додаткову відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном (повними учасниками), також є один або декілька учасників (вкладників), які несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах сум зроблених ними вкладів та не беруть участі в господарській діяльності товариства.

Командитне товариство створюється і діє на підставі засновницького договору, що підписується усіма повними учасниками, якими можуть бути лише особи, зареєстровані як суб'єкти підприємництва.

Кожний із вкладників командитного товариства повинен зробити вклад до складеного капіталу. Сукупний розмір вкладів вкладників не повинен перевищувати 50 відсотків складеного капіталу повного товариства. Вкладник має право: одержувати частину прибутку товариства відповідно до його частки у складеному капіталі в порядку, встановленому засновницьким договором; діяти від імені товариства тільки у разі видачі йому доручення та відповідно

до нього; у разі ліквідації товариства вимагати першочергового повернення вкладу; ознайомлюватися з річними звітами та балансами; передавати свою частку у складеному капіталі іншому вкладнику.

Управління підприємницькою діяльністю командитного товариства здійснюється лише повними учасниками (дійсними членами). Вкладники не мають права брати участі в управлінні та заперечувати проти дій учасників з повною відповідальністю щодо управління діяльністю товариства.

### 10.5.3. Кооперативні та орендні підприємства, принципи їх діяльності

Особливою формою підприємства є кооперативи. Нині в Україні кооперативна форма господарювання набуває дедалі більшого поширення.

**Кооператив** – це добровільне об'єднання громадян з метою спільного вирішення ними економічних, соціально-побутових та інших питань. Вони можуть створюватися у різних галузях (виробничі, споживчі, житлові, садово-городні тощо). Господарська діяльність кооперативних підприємств у нашій країні повинна здійснюватися згідно з Господарським кодексом України та іншими законодавчими актами.

У вітчизняній економіці діють кооперативи двох типів: виробничі та споживчі.

**Виробничим кооперативом** є добровільне об'єднання громадян на засадах членства з метою спільної виробничої або іншої господарської діяльності, яка базується на їхній особистій трудовій участі та об'єднанні майнових пайових внесків, участі в управлінні кооперативом та розподілі доходу між його членами відповідно до їхньої участі у діяльності даного підприємства.

Виробничі кооперативи (кооперативні підприємства) утворюються громадянами з метою здійснення господарської діяльності на засадах підприємництва. Вони можуть здійснювати виробничу, переробну, заготівельно-збутову, постачальницьку, сервісну та іншу підприємницьку діяльність.

Членами виробничого кооперативу можуть бути громадяни, які досягли 16-річного віку, визнають його статут і беруть трудову та майнову участь у діяльності кооперативу. Вони несуть субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями кооперативу у розмірах та порядку, встановлених статутом кооперативного підприємства і законом. Кількість членів кооперативу не може бути меншою, ніж три особи.

Майно виробничих кооперативів складається з майнових внесків (паїв) їх членів, виготовленої продукції та доходів, одержаних від її реалізації та іншої діяльності. Майно кооперативу становить колективну власність його

членів і поділяється на пайовий та неподільний фонди. Порядок внесення пайових внесків членами кооперативу, а також порядок формування і розміри неподільного фонду встановлюються статутом виробничого кооперативу. Одержаний прибуток розподіляється між членами кооперативу в основному відповідно до їхньої трудової участі. Частина доходу, згідно зі статутом, може розподілятися залежно від величини пайового внеску. Ці відносини регулюються статутом кооперативного підприємства.

**Споживчі кооперативи** – добровільні об'єднання громадян з метою не одержання прибутку, а надання допомоги своїм членам. Це зокрема, споживчі, житлові, гаражні, садово-городні та інші кооперативи. Вони існують за рахунок членських внесків і задовольняють потреби в основному своїх членів.

У кооперативному підприємстві працюють такі керівні органи: правління (голова), ревізійна комісія (ревізор) і загальні збори. У разі, якщо кількість членів виробничого кооперативу становить більш як 50 осіб, може бути передбачено спостережну раду кооперативу.

До складу правління виробничого кооперативу входить не менш десяти членів, які вирішують питання господарської діяльності кооперативу. Обирається правління (голова) загальними зборами кооперативу.

Ревізійна комісія (ревізор) і спостережна рада (у складі 3–5 осіб) обираються з числа членів кооперативу загальними зборами.

Загальні збори – це вищий орган управління виробничого кооперативу. Вони обирають голову кооперативу, членів правління, ревізійної комісії (ревізора) і спостережної ради, затверджують річний звіт та баланс кооперативу і вносять зміни до його статуту.

Відносини кооперативного підприємства з іншими підприємствами, організаціями та громадянами в усіх сферах господарської діяльності встановлюються на основі договорів.

За умовами створення, принципами діяльності та управління кооперативні підприємства відрізняються від інших видів підприємств:

*а)* добровільне членство громадян у кооперативі передбачає особисту трудову участь у його діяльності;

*б)* демократичний характер управління кооперативним підприємством, що здійснюється на основі самоврядування та гласності;

*в)* рівноправність членів кооперативу при прийнятті рішень. Член кооперативу, незалежно від його пайового внеску, має один голос;

*г)* членство у кооперативі припиняється виключенням з його складу за рішенням загальних зборів.

Отже, діяльність кооперативних підприємств сприяє розвитку ринкових засад господарювання, поліпшенню використання економічних ресурсів, зниженню рівня безробіття, забезпеченню матеріальних і духовних потреб населення.

**Орендне підприємство** – це підприємство, яке створене орендарем на основі оренди цілісного майнового комплексу існуючого державного або комунального підприємства чи майнового комплексу виробничого структурного підрозділу цього підприємства з метою здійснення підприємницької діяльності.

**Об'єктом оренди можуть бути:**

1) державні та комунальні підприємства або їх структурні підрозділи як цілісні майнові комплекси, тобто господарські об'єкти із завершеним циклом виробництва продукції (послуг, робіт);

2) нерухоме майно (будівлі, споруди, приміщення);

3) окреме індивідуально визначене майно виробничо-технічного призначення, що належить суб'єктам господарювання.

**Орендарем може бути юридична особа, яка утворена членами трудового колективу підприємства чи його структурного підрозділу, майновий комплекс якого є об'єктом оренди.**

**Орендодавцями** щодо державного та комунального майна можуть бути:

1) Фонд державного майна України, його регіональні відділення – щодо цілісних майнових комплексів підприємств, їх підрозділів та нерухомого майна, яке є державною власністю;

2) органи, уповноважені Верховною Радою Автономної Республіки Крим або місцевими радами управління майном, що належить відповідно Автономній Республіці Крим або є в комунальній власності;

3) державні (комунальні) підприємства щодо окремого індивідуально визначеного майна, а також (з дозволу орендодавців) цілісних майнових комплексів, їх структурних підрозділів та нерухомого майна.

Отже, оренда є формою економічних відносин між власником, котрий безпосередньо не веде господарство на даному державному підприємстві, в організації, та юридичною особою – підприємцем, якому власник (орендодавець) передає за орендну плату майно на основі договору в строкове платне володіння і користування. Об'єктивно оренда реалізується через систему певних організаційно-економічних відносин, через певну форму господарювання.

Конкретний механізм розвитку орендного підприємства визначається умовами договору оренди. Цими умовами є:

1) об'єкт оренди (склад і вартість майна з урахуванням індексації);

2) строк, на який укладається договір оренди;

3) орендна плата з урахуванням її індексації;

4) порядок використання амортизаційних відрахувань;

5) відновлення орендованого майна та умови його повернення або викупу.

Оцінка об'єкта оренди здійснюється за відновною вартістю. Строк договору оренди визначається за погодженням сторін (орендодавця і орен-

даря). Орендар несе відповідальність за забезпечення цілісності й збереження майна, отриманого в оренду, і на вимогу орендодавця повинен відшкодувати завдані йому збитки.

Важливим елементом механізму функціонування орендного підприємства є **орендна плата**. Вона виступає економічною формою доходу орендодавця-власника, який він одержує за своє майно, передане у строкове платне володіння і користування орендарю.

**Орендна плата** – це фіксований платіж, який орендар сплачує орендодавцю незалежно від наслідків своєї господарської діяльності. Передаючи в оренду майно, орендодавець розглядає його як певну вартісну величину, що зростає. У цьому полягає суть його економічних інтересів. Тому величина орендної плати непостійна. Розмір її може бути змінений за погодженням сторін. Орендна плата встановлюється у грошовій формі. Проте залежно від специфіки виробничої діяльності орендаря орендна плата за згодою сторін може встановлюватися в натуральній або грошово - натуральній формі. Абсолютна величина і строки внесення орендної плати визначаються в договорі.

Питання створення і діяльності орендного підприємства, майнові відносини регулюються Господарським кодексом України та іншими законами.

Найперспективнішою формою оренди є лізинг.

**Лізинг** – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути двох видів: фінансовий чи оперативний. За формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо.

**Об'єктом лізингу** може бути нерухоме і рухоме майно, призначене для використання як основні фонди.

Переваги лізингу пов'язані з тим, що він дає можливість швидко переходити на нову технологічну базу, не вимагає значних одноразових затрат, дає змогу звільнитися від обслуговування і зосередити всі зусилля на ефективному використанні нової техніки. Стрімкий розвиток лізингу у країнах з ринковою економікою пояснюється передусім необхідністю активізації інвестиційної політики. Певний досвід роботи щодо розвитку лізингу вже нагромаджений і в Україні. Правове регулювання лізингу здійснюється відповідно до Господарського кодексу України та інших законів.

Отже, нині в Україні триває процес розвитку підприємств різних форм власності та організаційно-правових форм. Про це свідчать такі дані: у 1997р. приватних підприємств налічувалось – 111 644, на початок 2003р. – 217 780 (збільшилось у 1,9 разу проти 1997 р.); кооперативних підприємств у 1997р. – 20 094, на початок 2003р. – 31 388 (збільшилось у 1,6 разу); казенних підприємств у 1997р. – 0, на початок 2003р. – 49; комунальних підприємств у 1997р. – 12 373, на початок 2003 р. – 15 119 (збільшилось у 1,2 разу); акціонерних товариств у 1997р. – 30 922, на початок 2003р. – 35 016 (збільшилось у 1,13 разу); державних підприємств у 1997р. – 14 158, на початок 2003р. – 8 469 (зменшилось у 1,7 разу)<sup>8</sup>. Отже, кількість державних підприємств у вітчизняній економіці зменшується, а інших організаційно – правових форм – збільшується.

## 10.6. Об'єднання підприємств, їх форми та принципи діяльності

Згідно з Господарським кодексом України та іншими законами у вітчизняній економіці підприємства можуть на добровільних засадах об'єднувати свою господарську діяльність, тобто утворювати об'єднання підприємств.

**Об'єднанням підприємств** є господарська організація з правами юридичної особи, яка утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової, комерційної та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. В об'єднання підприємств можуть входити підприємства інших держав, а вітчизняні підприємства можуть входити в об'єднання підприємств, які утворені на території іноземних держав.

Залежно від порядку заснування об'єднання підприємств можуть утворюватися: по-перше, як господарські об'єднання; по-друге, як державні чи комунальні господарські об'єднання.

**Господарське об'єднання** – об'єднання підприємств, утворене за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність. Ці об'єднання діють на основі установчого договору або статуту, який затверджується їх засновниками.

**Державне (комунальне) господарське об'єднання** – об'єднання підприємств, утворене державними (комунальними) підприємствами за рішенням Кабінету Міністрів України або, у визначених законом випадках, рішенням міністерств та органів місцевого самоврядування, до сфери

<sup>8</sup> Статистичний щорічник України за 2002 рік. – К: "Консультант", 2003. – С. 98.

управління яких входять підприємства, що утворюють об'єднання. Це об'єднання діє на основі рішення про його утворення та статуту, який затверджується органом, що прийняв рішення про утворення об'єднання.

Державні та комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації або концерну, незалежно від найменування об'єднання (комбінат, трест тощо). Підприємство, яке входить до складу державного або комунального господарського об'єднання, не має права без згоди об'єднання виходити з його складу, а також об'єднувати свою діяльність з іншими суб'єктами господарювання. Управління державним (комунальним) господарським об'єднанням здійснюють правління і генеральний директор об'єднання відповідно до його статуту та положень законодавства.

За організаційно-правовими формами розрізняють такі господарські об'єднання підприємств: *асоціації, корпорації, консорціуми, концерни* та інші об'єднання, передбачені законом. Підприємства, що входять до складу таких господарських об'єднань, зберігають права юридичної особи. У свою чергу, юридичною особою є господарське об'єднання підприємств. Основними документами, що регулюють діяльність об'єднання, є договір або статут, які затверджуються його засновниками.

**Асоціація** – це договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації та кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств, які є її учасниками. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їхні інтереси у відносинах з органами влади, іншими суб'єктами господарювання.

**Корпорація** – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

**Консорціум** – тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізація цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). У разі досягнення мети створення консорціуму він припиняє свою діяльність.

**Концерн** – статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його правом представляти їхні

інтереси у відносинах з іншими суб'єктами господарювання та органами влади.

Для об'єднань підприємств характерна особлива система відносин власності і взаємних зобов'язань. Підприємства, які входять до складу об'єднання, зберігають статус юридичної особи, свій господарський суверенітет. Вони, як правило, не відповідають за зобов'язаннями об'єднання підприємств, а останнє не відповідає за зобов'язаннями підприємств, що входять до його складу.

Підприємства – учасники господарського об'єднання зберігають право на вихід з його складу, бути членом інших об'єднань підприємств, одержувати частину прибутку від комерційної діяльності об'єднання відповідно до його статуту.

Об'єднання підприємств стосовно до підприємств, що входять до його складу, виконує лише ті функції й має тільки ті повноваження, які підприємства – учасники делегують йому добровільно.

Вищим органом управління господарським об'єднанням є загальні збори його учасників. Управління поточною діяльністю об'єднання підприємств здійснює його виконавчий орган (колегіальний чи одноособовий) відповідно до статуту. Припинення діяльності об'єднання підприємств відбувається в результаті його реорганізації в інше об'єднання або ліквідації за рішенням підприємств-учасників.

Господарські об'єднання мають право утворювати за рішенням їх вищого органу управління (загальних зборів учасників) унітарні підприємства, філії, представництва, а також бути учасником (засновником) господарських товариств.

Крім того, підприємство може бути учасником промислово-фінансової групи або транснаціональної промислово-фінансової групи, якщо до її складу входять українські та іноземні юридичні особи.

**Промислово-фінансова група** – об'єднання, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний строк з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови національної економіки, включаючи програми згідно з міжнародними договорами нашої країни, а також з метою виробництва кінцевої продукції. До складу цієї групи можуть входити промислові та інші підприємства, наукові й проектні установи, інші установи і організації усіх форм власності. У складі цієї групи визначається головне підприємство, яке має виключне право діяти від імені промислово-фінансової групи як учасника господарських відносин.

Досвід передових країн світу свідчить, що промислово-фінансові групи відіграють визначну роль, оскільки вони здатні здійснювати контроль за виробничо-розподільчим циклом з одного центру та конкурувати з

найбільшими компаніями світу. Проте слід зазначити, що певні економічні переваги цих груп одночасно породжують і їх недоліки. Вони полягають у створенні нових монопольних утворень на ринку, що потребує застосування антимонопольного регулювання.

Господарським кодексом України визначаються й інші форми об'єднання інтересів підприємств: асоційовані підприємства і холдингові компанії.

**Асоційовані підприємства** (господарські організації) – це група суб'єктів господарювання – юридичних осіб, пов'язаних між собою господарськими відносинами та організаційною залежністю у формі участі в статутному фонді та управлінні.

**Холдингова компанія** – суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій групи підприємств (дочірніх). Між холдинговою компанією (материнською) та її дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування відповідно до вимог законодавства. Контролююче підприємство несе відповідальність за результати господарської діяльності дочірнього підприємства. Так, якщо з вини контролюючого підприємства дочірнім підприємством було укладено невігідні для нього угоди або господарські операції, то контролююче підприємство повинно компенсувати завдані дочірньому підприємству збитки. Холдингові компанії, залежно від їх специфіки, можуть виконувати: виробничу, комерційну, збутову, інвестиційну, зовнішньоекономічну діяльність.

Отже, господарські об'єднання підприємств мають змогу більш ефективно розв'язувати виробничі завдання, що постають перед окремими підприємствами. Вони дозволяють розширювати можливості їх господарської діяльності, більш раціонально використовувати наявні ресурси за рахунок їх об'єднання, удосконалення організації спільної діяльності для вирішення конкретних завдань у виробничій сфері, у здійсненні соціальних та інших заходів.

## Контрольні запитання та завдання

1. У чому полягає суть підприємництва як форми господарської діяльності? Яка його роль і місце в національній економіці?
2. Які функції виконує підприємництво?
3. На основі яких принципів здійснюється підприємництво, виходячи із Господарського кодексу України?
4. Хто може бути, згідно цим Кодексом, суб'єктами підприємницької діяльності в Україні?
5. Назвіть основні види підприємницької діяльності.
6. Охарактеризуйте сучасний стан розвитку малого та середнього підприємництва в Україні.
7. Назвіть особливості та головні напрями розвитку підприємницької діяльності в Україні.
8. Що являє собою підприємництво? Які його характерні ознаки і головні функції?
9. На основі яких принципів діє підприємство в умовах ринкових відносин? Що таке комерційний розрахунок?
10. Назвіть види підприємств, які можуть діяти в Україні за формами власності.
11. Які чинники впливають на розмір підприємств в Україні? Які підприємства у вітчизняній економіці належать до малих?
12. У чому полягає сутність некомерційного підприємства, його необхідність і функції в ринковій економіці?
13. Що являють собою унітарні та корпоративні підприємства?
14. Назвіть особливості господарської діяльності державних підприємств в умовах ринкової економіки.
15. Що являють собою господарські товариства? Яка мета їх створення?
16. Назвіть види господарських товариств.
17. Охарактеризуйте особливості функціонування акціонерного товариства. Яка його роль в ринковій економіці?
18. Що являють собою господарські об'єднання підприємств? Яка мета їх створення?
19. Охарактеризуйте особливості господарської діяльності кооперативних підприємств.
20. Що являють собою орендні підприємства?
21. Що таке орендна плата?
22. Що являє собою лізинг?
23. Які заходи необхідно передбачити для прискорення розвитку малого та середнього підприємництва в Україні?

# Глава 11

## ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЇХ ВІДТВОРЕННЯ

### 11.1. Сутність і структура фондів підприємства

*Фонди підприємства – це сукупність матеріальних і грошових ресурсів, цінних паперів, які створюються і використовуються у відтворювальному процесі для забезпечення його життєдіяльності.* До складу фондів підприємства входять основні та оборотні фонди, фонди обігу, резервні та страхові фонди, а також інші матеріальні цінності і фінансові ресурси. Отже, вони становлять матеріально-технічну базу й кошти, тобто майно підприємства. Згідно з Господарським кодексом України майно підприємства становлять виробничі і невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в його самостійному балансі. Підприємство самостійно здійснює права володіння, користування і розпорядження цим майном. Держава гарантує захист майнових прав підприємства.

Структура фондів відображає закон взаємозв'язку різних елементів, систему їх взаємодії у межах єдиного цілого

Засоби виробництва (засоби праці та предмети праці) у вартісному виразі становлять виробничі фонди (виробничі засоби) підприємства. Залежно від перенесення своєї вартості на створювану продукцію, виробничі фонди поділяються на основні й оборотні.

*Основні фонди – це засоби праці, які багаторазово беруть участь у процесі виробництва, тривалий час зберігають повністю або частково свою натурально-речову форму, а їхня вартість переноситься на вироблений продукт частинами в міру їх зношення.* Перенесення це здійснюється шляхом амортизації і утворення амортизаційного фонду. Наприклад, машина служить

10 років. Щорічно десята частина її вартості переноситься на вироблені товари, які створюються з її допомогою. Отже, машина зазнає амортизації.

Необхідно враховувати також фактор морального зношування, у зв'язку з чим засоби праці повинні бути замінені ще до їхнього фізичного зношування, оскільки відбувається безперервний процес створення нового технічно досконалішого виробничого обладнання з підвищеною продуктивністю.

Основні фонди поділяються на основні виробничі та основні невиробничі фонди. *Основні виробничі фонди – це засоби праці, які функціонують у виробничому процесі* (будівлі та споруди виробничого призначення, передавальне обладнання, силові і робочі машини, устаткування, комп'ютери, інструменти, транспортні засоби тощо).

При цьому слід мати на увазі, що елементи основних виробничих фондів у процесі виробництва виконують різні функції і поділяються на активні і пасивні. *Активні елементи основних виробничих фондів – це ті, що безпосередньо беруть участь у виробничому процесі.* До них належать машини, обладнання, інструменти, вимірювальні і регулюючі прилади, комп'ютери тощо. *Пасивні елементи – обслуговують процес виробництва, тобто створюють умови для його здійснення* (приміром, будівлі, споруди). Продуктивність основних виробничих фондів підприємства тим вища, чи більша частка активної частини.

Джерелом простого відтворення основних виробничих фондів є амортизаційні відрахування.

Схематично структуру основних виробничих фондів зображено на рисунку 11.1.

*Основні невиробничі фонди – це засоби праці, які безпосередньо не беруть участі у виробничому процесі, а задовольняють побутові й культурні потреби* (житлові будинки, бази відпочинку, будинки культури, спортивні споруди тощо). Джерелом відтворення їх є прибуток підприємства.

Структура основних фондів в економіці України у 2000 р. (у відсотках до підсумку) становила: виробничі основні фонди – 62,1; невиробничі основні фонди – 37,9<sup>1</sup>.

Слід зазначити, що в Україні тривалий час виділялось недостатньо коштів для оновлення основних виробничих фондів. Це призвело до невинного перенапруження вітчизняної економіки, де питома вага зношення діючих основних виробничих фондів значно більша порівняно із упровадженням нових. На початку 90-х років ХХ ст. потреби економіки України у відтворенні основних виробничих фондів задовольнялися лише на 50 відсотків. Негайно

<sup>1</sup> Дзись Г. Структура перебудови економіки України// Економіка України. – 1994. – № 6. – С. 24 – 25.

заміни вимагали майже 25 відсотків загального обсягу основних виробничих фондів, у тому числі майже 40 відсотків машин і обладнання<sup>1</sup>. Вихід із такої негативної ситуації і оновлення основних виробничих фондів на принципово новій, конкурентоспроможній основі потребує значного інвестиційно-інноваційного пожвавлення, науково обґрунтованої інвестиційної політики. При цьому важливе значення має поліпшення технологічної структури інвестицій за рахунок збільшення питомої ваги витрат на відтворення активної частини основних виробничих фондів – машин та устаткування.

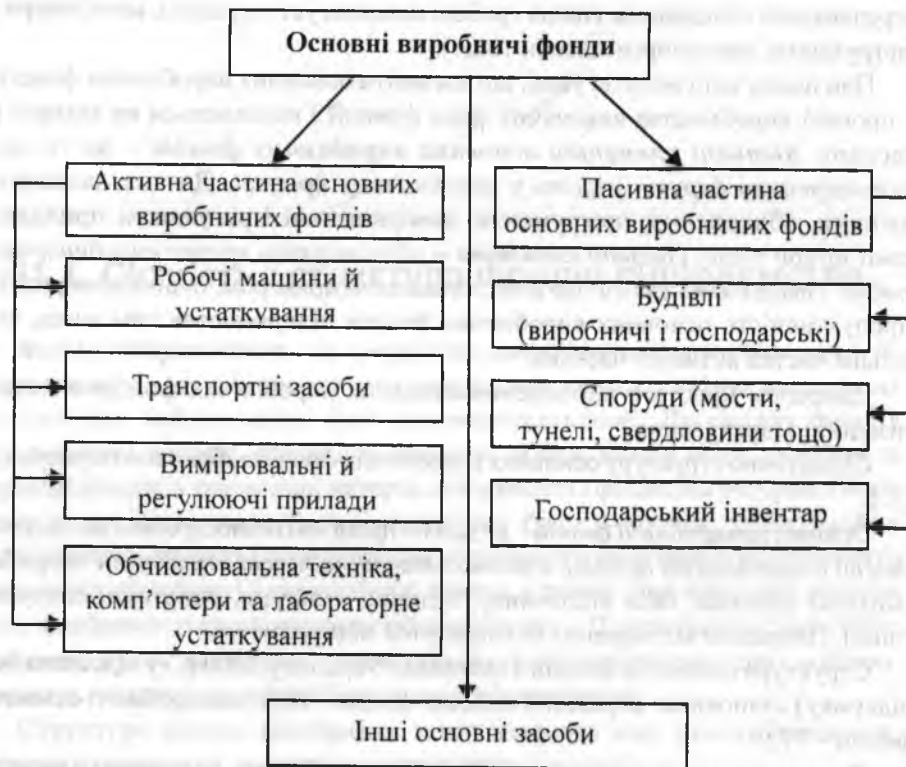


Рис. 11.1. Структура основних виробничих фондів

Необхідно зазначити, що за останні роки технологічна структура інвестицій в оновлення основних виробничих фондів у вітчизняній економіці поліпшилась. Про це свідчать дані, наведені в таблиці 11.1.

Таблиця 11.1

Технологічна структура інвестицій в основний капітал України за 1995–2001 роки (в %)<sup>2</sup>

Інвестиції в основний капітал	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Усі інвестиції	100	100	100	100	100	100	100	100
У тому числі:								
- будівельно-монтажні роботи	-66,0	59,0	56,0	51,0	46,0	43,0	42,0	40,0
- устаткування, інструмент та інвентар	-27,0	34,0	36,0	41,0	47,0	49,0	51,0	54,0
- інші капітальні роботи й витрати	7,0	7,0	7,0	8,0	7,0	8,0	7,0	6,0

З наведених даних видно, якщо в 1995–1997 роках спостерігалось падіння питомої ваги витрат на устаткування, то в 2002 р. відбулося її збільшення – з 27% у 1995 р. до 54% у 2002 р.<sup>3</sup>

**Оборотні фонди** – це частина засобів виробництва, яка цілком споживається у кожному циклі виробництва, при цьому свою вартість повністю переносить на виготовлений продукт за один кругообіг і змінює свою натуральну форму. Вони включають предмети праці, які використовуються у виробництві, – матеріали, сировину, паливо, енергію, напівфабрикати та інше. У господарській практиці оборотні фонди поділяються на три групи: виробничі запаси; незавершене виробництво (предмети праці у виробництві, напівфабрикати власного виробництва); витрати майбутніх періодів.

Співвідношення окремих елементів оборотних фондів до загального їх обсягу становить виробничо-технологічну структуру оборотних фондів. Вона формується під впливом цілого ряду чинників (характеру виробництва, особливостей продукції та технології її виготовлення, умов забезпечення підприємства матеріальними ресурсами тощо). Структура оборотних фондів з часом змінюється. Так, за останні роки спостерігається тенденція до зменшення питомої ваги виробничих запасів і відповідно до збільшення частки незавершеного виробництва та витрат майбутніх періодів. Структура оборотних фондів на підприємствах різних галузей має значні відмінності. Так, на підприємствах легкої та харчової промисловості виробничі запаси становлять 80–90 відсотків, а незавершене виробництво коливається від 5 до 20 відсотків, тоді як на підприємствах машинобудування ця частина оборотних фондів може становити 40 відсотків. На підприємствах видобувної галузі висока питома вага витрат майбутніх періодів. Це обумовлено характером

<sup>2</sup> Статистичний щорічник України за 2002 рік. – К.: «Консультант», 2003. – С. 230

<sup>3</sup> Там само., – С.238



виробництва, особливостями застосування технологій виготовлення продукції, видами застосування матеріальних ресурсів та спеціалізації тощо.

**Фонди обігу** – це сукупність усіх засобів, які обслуговують сферу обігу. Вони включають: готову продукцію, яка перебуває на складі підприємства, товари відвантажені, але ще не оплачені покупцями, грошові кошти у касі, на поточному рахунку в банку, у розрахунках, а також ресурси, які необхідні для реалізації готової продукції, її збереження та інші ресурси, які використовуються для обслуговування постачання і продажу готової продукції.

У сукупності оборотні фонди і фонди обігу, виражені у грошах, складають **оборотні засоби** (рис. 11.2). За джерелами формування вони поділяються на: **власні оборотні засоби** – це мінімальна сума засобів, що формується за рахунок власних коштів підприємства, його прибутку; **позичкові (залучені) оборотні засоби** – створюються за рахунок короткострокових кредитів банків та інших кредиторів, вони покривають додаткові потреби підприємства.



Рис. 11.2. Склад оборотних засобів

За принципами організації оборотні засоби поділяються на: **нормовані** – всі оборотні фонди й готова продукція, що є на складі підприємства (виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, готова продукція та інші товарно-матеріальні цінності); **ненормовані** – всі інші засоби у сфері обігу (відвантажена продукція, грошові кошти і кошти на рахунках). Слід зазначити, що обґрунтоване визначення нормативів запасів готової продукції, грошових ресурсів є необхідною умовою безперервності кругообігу фондів підприємства, підвищує їхню ефективність.

Основні фонди й оборотні засоби утворюють статутний фонд підприємства, рух якого знаходить відображення у самостійному балансі.

## 11.2. Відтворення фондів підприємства

**Відтворення фондів підприємства** – це безперервне їх відновлення, яке забезпечує постійне повторення процесу виробництва (рис. 11.1).



Рис. 11.1 Схема індивідуального відтворення фондів підприємства

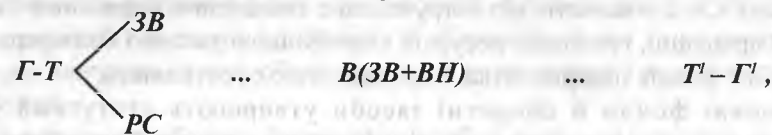
У ході відтворення фондів відновлюються і розвиваються їхні складові елементи як за натурально-речовою формою, так і за вартістю, змінюється структура фондів. У ході повторення і відновлення виробництва фонди підприємства знаходяться у кругообороті.

**Кругооборот фондів** – це їх рух, у процесі якого вони послідовно проходять три взаємозалежних стадії, втілюючись на кожній із них у відповідну матеріальну форму: засобів виробництва, готової продукції і грошових коштів.

На першій стадії підприємство купує на ринку засоби виробництва і робочу силу (грошова форма фондів перетворюється в товарну), на другій – відбувається процес виробництва (продуктова форма фондів перетворюється в товарну), на третій – реалізується на товарному ринку вироблений продукт (товарна форма фондів перетворюється у свою початкову форму – грошову,

кругообіг завершений). Від безперебійного кругообороту значною мірою залежить нормальний хід процесу відтворення фондів підприємства, його ритмічність, надходження кінцевого продукту на потреби особистого і виробничого споживання.

Схему кругообороту фондів підприємства можна показати таким чином:

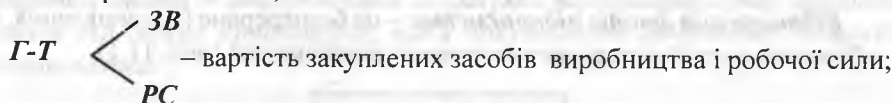


I стадія обігу

II стадія обігу

III стадія обігу

де Г – грошові кошти,



$\text{V(ЗВ+ВН)}$  – виробництво, у процесі якого вартість спожитих засобів виробництва ( $\text{ЗВ}$ ) переноситься конкретною працею на продукт, що виробляється, створюється нова вартість ( $\text{ВН}$ );  $\text{Т}^{\prime}$  – готова для реалізації продукція;  $\text{Г}^{\prime}$  – грошові кошти від реалізації продукції;  $\text{Г}^{\prime} = \text{Г} + \text{ДВ}$ , де Г – авансовані гроші,  $\text{ДВ}$  – додаткова вартість.

На кожній стадії кругообороту фондів відбуваються різні економічні процеси, і жодну з них не можна абсолютизувати, а потрібно розглядати у діалектичному зв'язку з іншими стадіями.

При аналізі кругообороту фондів особливу увагу слід приділяти проблемі ефективності та якості. Так, від якості засобів виробництва, закуплених на першій стадії кругообороту, значною мірою залежить ефективність процесу в наступних стадіях. Наприклад, у разі використання неякісної сировини підприємство одержить неякісний товар, який не буде реалізуватися. Отже, проблема якості товару – головна. Ефективність на другій стадії пов'язана, зокрема, із скороченням часу робочого періоду, що вимагає застосування прогресивної техніки та технології, комп'ютеризації виробництва тощо. На третій стадії існують проблеми транспортування, зберігання, реалізації продукції. Рациональне їх розв'язання може у декілька разів збільшити прибуток, зарплату, фонди нагромадження і споживання.

У процесі відтворення фондів їх кругооборот постійно повторюється. Кругооборот як періодично повторюваний процес, а не як окремий акт, у якому авансована вартість повертається до своєї вихідної форми, називається **оборотом фондів**. Тривалість обороту характеризується часом обороту фондів. **Час обороту виробничих фондів** – це період руху вартості від моменту її авансування до моменту її повернення до підприємства в грошовій

формі. Тобто, це період від моменту авансування грошових коштів до моменту їх повернення до підприємства. Швидкість обороту фондів ( $\Pi$ ) прийнято визначати числом (кількістю) їх оборотів, які відбулися за певний період, як правило за рік ( $\theta$ ), і тривалістю одного обороту ( $\sigma$ ). Залежність між цими показниками можна виразити формулою:

$$\Pi = \frac{\theta}{\sigma} .$$

Сьогодні вся маркетингова діяльність підприємства повинна бути спрямована на скорочення обігу, часу, протягом якого готова продукція знаходиться на складах, терміну транспортування її до споживача, часу реалізації готової продукції, часу, протягом якого відбувається придбання нових засобів виробництва. Все це впливає на продуктивність праці, собівартість, рентабельність.

У процесі кругообороту основні виробничі фонди зазнають фізичного (матеріального) і морального зносу.

**Фізичний знос основних фондів** – це матеріальне зношування машин, обладнання, ЕОМ, комп'ютерів, інструментів, будівель і споруд та інших засобів праці в результаті поступової втрати окремими елементами своєї техніко-виробничих властивостей, своєї споживної вартості. Фізичний знос є наслідком впливу виробничих навантажень, атмосферних умов, змін у будові матеріалу, з якого виготовлені знаряддя праці. В економічному значенні фізичний знос – це процес перенесення вартості на готовий продукт тією середньою мірою, якою основні виробничі фонди втрачають свою споживну вартість.

Крім фізичного зносу, основні виробничі фонди зазнають і морального зносу. **Моральний знос** – це передчасна втрата засобами праці (машинами, обладнанням, ЕОМ, комп'ютерами, інструментами) частини вартості через конструктивне старіння, винайдення нових засобів праці незалежно від фізичного зносу. Матеріальною основою морального зносу є науково-технічний прогрес. Існують дві форми морального зносу. Перша форма полягає у втраті місткості засобів праці внаслідок підвищення продуктивності праці. Тобто, коли старі засоби праці втрачають частину первісної вартості, бо нові засоби праці такої самої конструкції виробляються дешевше внаслідок зростання суспільної продуктивності праці в галузях, що їх виготовляють. У результаті на готовий продукт переноситься їхня менша вартість.

Друга форма морального зносу спричинена поширенням досконаліших і продуктивніших засобів праці. Це коли у виробництво впроваджуються принципово нові, економічні машини і устаткування, новітня технологія, а старі засоби праці і технології вже не забезпечують досягнутого рівня суспільно необхідної праці на виробництво певної продукції. При цьому на

одиницю виробленої продукції переноситься менша величина вартості основних виробничих фондів. Наприклад, якщо за допомогою принципово нової машини виробляється у два рази більше продукції (чи надається послуг), ніж за допомогою застарілої техніки, то на одиницю продукту (послуги) буде переноситися менша кількість вартості застарілих засобів праці. Це скорочує тривалість циклу обороту основних виробничих фондів.

### 11.3. Амортизація основних фондів та методи її визначення

Щоб забезпечити своєчасне й повне оновлення основних виробничих фондів, запроваджуються норми амортизації, що враховують фізичний і моральний знос. **Амортизація** – це процес поступового перенесення вартості засобів праці у міру зносу їх на вартість виробленого продукту і використання цієї вартості для наступного відтворення (заміщення, відновлення) засобів праці. Вартісне зношування є грошовим виразом фізичного і морального зносу.

Перенесена вартість являє собою частину собівартості продукції, яка після реалізації надходить підприємству у вигляді частини виручки, що зараховується на спеціальний грошовий фонд (амортизаційний фонд). **Амортизаційний фонд** – це фонд грошових ресурсів, що утворюється за рахунок амортизаційних відрахувань і призначається для повного відновлення (реновації) основних фондів. За натуральною формою відшкодування зношування основних фондів здійснюють у процесі нового капітального будівництва та їх капітального ремонту.

Слід зазначити, що амортизація відшкодовує зношування основних фондів лише у процесі виробництва. За рахунок амортизації не відшкодовуються основні фонди, зруйновані під час стихійного лиха, війни, невстановлене устаткування, а також основні фонди, які тривалий час перебувають у капітальному ремонті. Амортизація нараховується при введенні в дію нових цехів, дільниць, відділків.

З метою створення економічних передумов для оновлення основних фондів у законодавчому порядку встановлюється **норма амортизації** – відношення річного обсягу амортизаційних відрахувань до середньорічної вартості основних фондів, виражене у відсотках. Норми амортизації визначаються на основі строків служби фондів, які залежать від їх довговічності, фізичного й морального зносу, фактичного віку засобів праці, затрат на капітальний ремонт, модернізацію. Водночас на підприємствах деяких галузей, специфічні умови яких не дають можливості визначити амортизаційні відрахування у відсотках за вартістю основних фондів, норма амортизації встановлюється до іншої бази. Наприклад, у вугільний,

гірничодобувній, нафтодобувній промисловості норма амортизації визначається у грошах на тонну видобутого продукту.

Норма амортизації складається з двох частин: норми на реновацію (повне відновлення) і норми на капітальний ремонт. Ці частини взаємозв'язані і взаємозалежні. Так, чим коротший строк служби засобів праці, тим за інших рівних умов менша потреба у ремонті, а отже, і нижча частка амортизаційних відрахувань на капітальний ремонт. У загальному вигляді формула річної норми амортизації така:

$$A = \frac{\Phi_{\text{осн}} - \Phi_{\text{л.к.}}}{\Phi_{\text{осн}} \cdot T} \cdot 100,$$

де  $A$  – річна норма амортизації, визначена у відсотках;

$\Phi_{\text{осн}}$  – балансова вартість основних фондів;

$\Phi_{\text{л.к.}}$  – ліквідаційна вартість основних фондів;

$T$  – тривалість (кількість років) функціонування основних фондів (амортизаційний період з урахуванням морального зносу).

Норма амортизації впливає на собівартість продукції, а відповідно й на величину чистого доходу. Тому норми амортизації повинні бути науково обґрунтованими. Це дає змогу точніше обчислити собівартість і ціни на продукцію.

У зв'язку з об'єктивними процесами прискорення НТП, швидким моральним і фізичним зносом і необхідністю у короткі строки оновити основні фонди потрібно прискорити їх амортизацію. Це вимагає докорінних змін в амортизаційній політиці, тобто суттєвого підвищення норми амортизації.

Згідно з Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» (24.12.2002р.) **норми амортизації встановлюються у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних фондів на початок звітного періоду в такому розмірі (в розрахунку на рік):**

**група 1** (будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі житлові будинки та їх частини (квартири та ін.), вартість капітального поліпшення землі) – **8 відсотків;**

**група 2** (автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них) – **40 відсотків;**

**група 3** (будь-які інші основні фонди, які не включені до груп 1,2,4) – **24 відсотки;**

**група 4** (електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, їх програмне забезпечення, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони, мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних предметів) – **60 відсотків.** При цьому слід мати на увазі, що до групи 4

включають відповідні фонди, придбані (виготовлені) підприємством після 1 січня 2003 р.

Слід зазначити, що підприємство може прийняти рішення про застосування інших норм амортизації, що не перевищують норм, визначених цим законом.

Згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО) об'єкт основних фондів амортизується фактично до досягнення ним ліквідаційної вартості, яку підприємство встановлює самостійно. Наприклад, собівартість даного об'єкта основних засобів становить 20 тис. грн. Ліквідаційну вартість підприємство встановлює на рівні 2 тис. грн. Отже, амортизації (зносу) підлягає сума 18 тис. грн.

Кожне підприємство має право самостійно обрати найбільш відповідний метод нарахування амортизації з тих, що передбачені (П(С)БО): виробничий метод, метод прямолінійного списання, метод суми цифр років, метод зменшення залишкової вартості (залишку).

**Виробничий метод.** Цей метод передбачає нарахування місячної суми амортизації як добутку фактичного місячного обсягу виробництва продукції (робіт, послуг) і виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням амортизованої вартості на загальний очікуваний обсяг продукції із використанням об'єкта основних засобів. Виробничий метод залежить від функціонування амортизованого об'єкта. Розгорнута формула цього методу має такий вигляд:

$$A_i = \frac{(\Phi_{\text{осн}} - L_m) \cdot \Pi_i}{\sum_{i=1}^T \Pi}$$

де  $A_i$  – сума амортизації об'єкта основних засобів;

$\Phi_{\text{осн}}$  – балансова вартість об'єкта;

$L_m$  – ліквідаційна вартість на останній рік експлуатації об'єкта;

$\Pi_i$  – відпрацювання об'єкта в  $i$ -му році;

$\sum_{i=1}^T \Pi$  – загальний відробіток об'єкта за весь період його експлуатації;

$T$  – загальна кількість років експлуатації об'єкта.

Наприклад, балансова вартість верстата – 15 тис. грн, ліквідаційна вартість – 1 тис. грн, загальний відробіток за весь період експлуатації – 14 тис. верстато-год., на другому році служби – 4 тис. верстато-год. Яка буде амортизація верстата на другому році його експлуатації? Підставивши ці дані у формулу, визначимо, що амортизація дорівнює

$$\frac{(15 - 1) \cdot 4}{14} = 4 \text{ тис. грн.}$$

Недоліком цього методу є те, що за ним важко визначити відробіток окремих об'єктів необоротних активів, наприклад, при моральному старінні, реорганізації підприємства.

**Метод прямолінійного списання** вартості об'єкта, що амортизується. Списання відбувається рівними частинами протягом усього періоду експлуатації об'єкта. Серед 600 крупних компаній США цей метод використовують понад 90 відсотків компаній. Амортизація за цим методом визначається так:

$$A_i = \frac{\Phi_{\text{осн}} - L_m}{T}$$

У наведеному вище прикладі при експлуатації верстата протягом чотирьох років для будь якого року амортизаційні відрахування становитимуть 3,5 тис. грн:

$$\frac{(15 - 1)}{4} = 3,5 \text{ тис. грн.}$$

На основі цього методу щорічні амортизаційні відрахування можна обчислити й іншим способом: визначимо щорічну норму амортизаційних

відрахувань  $\frac{100\%}{4} = 25\%$ , а щорічні амортизаційні відрахування дорівнюватимуть 3,5 тис. грн:

$$\frac{25\% (15 - 1)}{100\%} = 3,5 \text{ тис. грн.}$$

Недоліком цього методу є те, що у ньому не враховується моральний знос і необхідність збільшення витрат на ремонт в останні роки експлуатації.

Поряд із звичайними методами амортизації основних фондів підприємствами у міжнародній практиці використовуються і методи прискореної амортизації. У чому ж їхня суть?

**Метод суми цифр років:** строк експлуатації верстата ( $T$ ) – чотири роки. Сума простої арифметичної прогресії від одного до числа років “життя” даного верстата ( $1+2+3+4 = 10$ ), тобто  $S = \frac{T(T+1)}{2}$ . Відповідно до цього методу амортизаційні відрахування визначаються за формулою:

$$A_i = \frac{T - i + 1}{S} \cdot (\Phi_{\text{осн}} - L_m)$$

У наведеному вище прикладі норма амортизації дорівнює: для першого року  $(4-1+1):10 = 4/10$ ; для другого –  $(4-2+1):10 = 3/10$ ; для третього –  $(4-3+1):10 = 2/10$ ; для четвертого  $(4-4+1):10 = 1/10$ ; а сума річної амортизації, наприклад, для другого року дорівнює:  $A = 3/10 (15 - 1) = 4,2$  тис. грн. Цей метод у США використовують лише 13 відсотків підприємств.

**Метод зменшення залишкової вартості** (залишку): подвоєна ставка відрахувань розраховується за методом рівномірного прямолінійного списання. Сума амортизації визначається не за початковою, а за залишковою вартістю верстата. Розгорнута формула цього методу має такий вигляд:

$$A_i = 2A_i (\Phi_{\text{осл.}} - \sum_1^i A),$$

де  $2A_i$  – подвоєна норма щорічної амортизації, яка обчислюється за методом рівномірного прямолінійного списання;

$\sum_1^i A$  – сума нагромадженої амортизації верстата на початок  $i$ -го звітного року. Лише 10 відсотків підприємств у США використовують цей метод.

У міжнародній практиці існують також **спеціальні методи амортизації**. Норма амортизації визначається як відношення загальної суми річної амортизації відповідної групи фондів до сумарної початкової вартості. За цим методом у перший обліковий період придбання фондів списується від 10 до 50 відсотків вартості основних фондів. Він застосовується для малоцінних фондів – інструментів та інвентарю, а також в експериментальних галузях, для будівель, які здаються в оренду, тощо.

Таким чином, у зносі вартість засобів праці набуває ще одне існування: перша частина її залишається пов'язаною із споживною вартістю, або натуральною формою засобів праці, а друга відокремлюється від неї у вигляді грошей. У русі вона збільшується, аж поки ці засоби праці не відживуть свій вік і вся їхня вартість, відокремившись від “тіла” засобів праці, не перетвориться у гроші.

### Контрольні запитання та завдання

1. У чому суть фондів підприємства? Яка їх структура?
2. Що таке виробничі фонди підприємства, їх структура?
3. У чому полягає зміст коругообороту фондів підприємства?
4. Що таке фізичний і моральний знос основних фондів?
5. Що являє собою амортизація основних фондів, її норма? Які методи нарахування амортизації Вам відомі?
6. У чому суть оборотних фондів?
7. Які засоби праці відносяться до основних виробничих фондів?
8. Що являють собою основні невиробничі фонди?
9. Що таке активні і пасивні елементи основних виробничих фондів?
10. У чому суть обороту фондів підприємства?

# Глава 12 ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ДОХОДИ ПІДПРИЄМСТВА

## 12.1. Сутність витрат виробництва, їх види та структура

В економічній теорії та господарській практиці існують різні підходи щодо визначення витрат виробництва та їх класифікації. **Витратами виробництва** називаються витрати ресурсів на виготовлення товарів і послуг, виражені в грошовій формі.

У західній економічній літературі проблема витрат виробництва розглядається з інших позицій. Основою теорії витрат виробництва є феномен обмеженості економічних ресурсів та можливості їх альтернативного використання. На думку учених-економістів, витрати виробництва щодо окремого підприємства можна поділити на економічні (вмінені) витрати та бухгалтерські (явні) витрати.

**Економічні (вмінені) витрати** – це явні (зовнішні) витрати виробництва (витрати на придбання ресурсів, що не належать власникам підприємства) та ще й неявні (внутрішні), або альтернативні витрати (власні виробничі ресурси підприємства). Тобто це вартість усіх виробничих ресурсів незалежно від того чи вони є власністю підприємства, чи купуються на ринку.

**Бухгалтерські витрати** – це усі витрати виробництва, які пов'язані з придбанням необхідних для забезпечення випуску продукції ресурсів за ринковими цінами. Тобто це грошові витрати на придбання виробничих ресурсів, що не належать підприємству.

У деяких випадках у підприємницькій діяльності виникають витрати, які підприємства не зможуть собі відшкодувати ні за яких умов. Такий вид витрат називають **незворотними витратами** підприємства.

У країнах з ринковою економікою також розрізняють постійні та змінні витрати. **Постійні витрати** – це витрати, які підприємство несе незалежно від об'ємів виробництва продукції (послуг), тобто їх розмір є незмінним, яка б кількість товару не вироблялася. Вони оплачуються і тоді, коли не виробляється ніякої продукції. До них належать витрати на опалення, освітлення, амортизаційні відрахування, утримання управлінського персоналу, охорону, виплата відсотків за позиками, рентні платежі тощо.

До **змінних витрат** виробництва належать витрати на сировину, матеріали, електроенергію, заробітну плату робітникам. Їх відносять до змінних витрат тому, що вони змінюються залежно від обсягу виробництва підприємства. Загальну суму постійних і змінних витрат називають валовими витратами виробництва.

**Валові витрати виробництва та обігу** – сума будь-яких витрат підприємства у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаваються (виготовляються) підприємством для їх подальшого використання у власній господарській діяльності.

Сучасна економічна теорія також розрізняє поняття **граничні витрати**. До них належать витрати підприємства, необхідні для виробництва кожної додаткової одиниці продукції. Граничні витрати показують зміну у витратах підприємства, яка пов'язана зі зменшенням чи збільшенням обсягу виробництва на одну одиницю продукції.

Спираючись на ці поняття, економісти запроваджують поняття відповідних **середніх витрат**, які визначаються діленням валових витрат на кількість виробленої продукції. Отже, **середні витрати** – це витрати на виробництво одиниці продукції. Середні змінні витрати визначають шляхом ділення суми змінних витрат на кількість продукції. Порівнюючи середні витрати з ціною продукції, можна визначити, чи рентабельне виробництво.

Склад і структура витрат залежать від характеру й умов виробництва продукції при тій або іншій формі власності, від співвідношення матеріальних і трудових витрат та інших чинників.

Для розрахунку витрат і оцінки виробничої діяльності підприємства у країнах з розвинутою ринковою економікою застосовуються різні методи. В українській економіці, як і в інших країнах СНД, використовуються методи, що спираються на категорію собівартості.

## 12.2. Сутність собівартості, її структура та види, шляхи зниження собівартості продукції

У процесі кругообігу і обороту фондів в умовах ринкової економіки грошові затрати підприємства відособлюються від вартості у вигляді витрат і приймають форму собівартості продукції. Вона є мірилом реальних витрат і доходів підприємства.

**Собівартість продукції** – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і реалізацію. Ці витрати за їх економічним змістом групуються за такими елементами:

- матеріальні витрати (сировини, матеріалів, палива, електроенергії, напівфабрикатів);
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи, у які входять відрахування на державне пенсійне страхування, соціальне страхування, страхування на випадок безробіття;
- амортизація основних фондів, включаючи прискорену амортизацію;
- інші витрати.

На основі цього групування витрат підприємства кожної конкурентної галузі визначають статті витрат виробництва і реалізації продукції при плануванні, обліку і калькуляції собівартості з урахуванням характеру й структури виробництва.

Структурну схему формування собівартості продукції показано на рисунку 12.1.



Рис. 12.1. Структурна схема формування собівартості продукції

Слід зазначити, що нині у вітчизняній економіці підприємства всіх форм власності отримали більше самостійності в прийнятті рішень щодо формування собівартості продукції. Однак вони не можуть порушувати чинних нормативних документів, які регламентують розмір відрахувань елементів витрат, що включаються в собівартість.

Склад (перелік) витрат, які можуть суб'єкти підприємницької діяльності відносити на собівартість, регламентований державою, а саме: Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції від 2 лютого 2001р.

Відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що набули в Україні чинності з 2000 року, **собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду; нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та понаднормативних виробничих витрат.**

До виробничої собівартості включають: прямі матеріальні (виробничі) витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; загально-виробничі витрати.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю підприємства, які не включаються до виробничої собівартості реалізованої продукції, поділяються на: адміністративні витрати, витрати на реалізацію, інші операційні витрати.

У господарській практиці розрізняють: 1) **цехову собівартість** – всі витрати на виробництво, за виключенням загальнозаводських; 2) **виробничу (фабрично-заводську) собівартість** – всі витрати на виробництво без поза-виробничих витрат; 3) **повну собівартість** – всі витрати, пов'язані з виробництвом продукції і послуг, поза-виробничі витрати (витрати на тару, упаковку і реалізацією продукції); 4) **індивідуальну собівартість** – витрати на одиницю окремих видів продукції; 5) **середньогалузеву собівартість** – витрати на виробництво і збут продукції в середньому в галузі; 6) **планову собівартість** – обчислюють на початку виробничого циклу на основі нормативів, технологічних карт і т.п. при складанні виробничо-фінансового плану; 7) **фактичну (звітну) собівартість** визначають на основі фактично зроблених витрат.

Відносно одиниці продукції розрізняють витрати:

**прямі витрати** – пов'язані з процесом виробництва (затрати на сировину і матеріали, зарплата основних виробничих працівників і т.ін.). Вони відносяться на окремі види продукції і можуть бути розраховані безпосередньо на одиницю продукції;

**непрямі витрати** – пов'язані з роботою підприємства в цілому (цехові і загально-виробничі витрати), їх не можна безпосередньо розрахувати на одиницю продукції (за обсягом та асортиментом).

За економічним змістом витрати діляться на: **основні** – пов'язані безпосередньо з виробництвом продукції; **накладні** (загально-виробничі) – включають витрати на організацію, управління, технічну підготовку і обслуговування виробництва, відсотки за кредит банку, витрати на охорону праці та оплату праці управлінського апарату, канцелярські витрати тощо.

Відсоткове співвідношення елементів витрат у повній собівартості на виробництво продукції характеризує **структуру собівартості**. Ця структура

на підприємствах різних галузей неоднакова. Так, наприклад, в автомобільній промисловості частка купованих комплектуючих виробів і напівфабрикатів становить близько 50 відсотків усієї собівартості, тоді як на швейній фабриці у повній собівартості чоловічого костюму матеріальні витрати становлять 90 відсотків. Галузі промисловості, у структурі собівартості яких велика питома вага матеріальних витрат (легка, харчова промисловість), вважають матеріаломісткими. Галузі, в структурі витрат яких велику питому вагу мають амортизаційні відрахування (добувна, електроенергетична) вважають фондомісткими; галузі, де великі витрати на оплату праці, – трудомісткими.

У промисловості України в 2002 р. структура витрат на виробництво продукції становила: матеріальні витрати 69,2 відсотка; амортизація – 5,9; витрати на оплату праці – 11,1; відрахування на соціальні заходи – 4; інші операційні витрати – 9,8 відсотка<sup>1</sup>.

Собівартість продукції є узагальнюючим, якісним показником господарської діяльності підприємства, показником її ефективності.

Кожна підприємницька структура прагне до мінімізації витрат виробництва, зниження собівартості продукції. Це зумовлено тим, що зниження собівартості продукції є важливим чинником збільшення прибутку від реалізації, а отже підвищення конкурентоспроможності виробництва.

Зниження собівартості продукції досягається за рахунок економії сировини, матеріалів, електроенергії, палива. На собівартість впливають продуктивність праці, витрати, пов'язані з використанням засобів праці (основного капіталу), рівень різних непродуктивних витрат.

Вирішальне значення для зниження собівартості і відповідно збільшення маси і норми прибутку має підвищення продуктивності праці. Обумовлюється це тим, що величина додаткового продукту, який в умовах розвинутого товарного виробництва є матеріальною основою прибутку, визначається в першу чергу продуктивною силою додаткової праці. Зростання продуктивності праці є головним засобом скорочення часу виробництва. При незмінній величині робочого дня та інтенсивності праці додаткова вартість не може збільшуватися, якщо не підвищується продуктивність праці. Вона прямо пропорційна продуктивній силі праці, тобто зростає з підвищенням і падає із зниженням продуктивності праці. Ці загальнометодологічні положення класичної економічної теорії мають безпосереднє відношення до підприємницьких структур усіх форм власності та галузей діяльності.

Аналіз економічної діяльності підприємств в умовах ринкової системи показує, що найкращих успіхів у підвищенні продуктивності праці, зниженні витрат виробництва і відповідно збільшенні прибутку досягають ті підприємства, які приділяють особливу увагу проблемам сучасної технічної

оснащеності виробництва, його організаційним удосконаленням. Упровадження нової техніки і прогресивної технології, удосконалення структури управління сприяє підвищенню ефективності виробництва, зниженню собівартості продукції і на цій основі збільшенню прибутку. Результати науково-технічного прогресу впливають на ці процеси через такі параметри економічного характеру, як трудо-, матеріало- і фондомісткість виробництва. Тому їх зниження є важливим резервом скорочення витрат на виробництво продукції і відповідно збільшення прибутку.

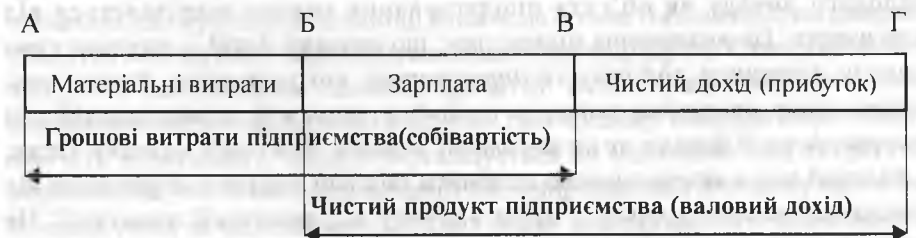
Практика господарювання в країнах з розвинутою ринковою економікою нагромадила значний досвід зниження витрат виробництва. Його використання підприємствами України в умовах ринкового трансформування сприятиме підвищенню ефективності вітчизняної економіки.

Скорочення витрат на виробництво продукції, тобто зниження її собівартості є реальною економічною основою зниження цін, а отже, підвищення життєвого рівня населення країни.

### 12.3. Валовий та чистий дохід підприємства

**Валовий продукт підприємства** – важливий показник, яким користуються для аналізу господарської діяльності. Це – *маса вироблених матеріальних благ і послуг у грошовому виразі за певний період* (місяць, квартал, рік і т.д.). Він створюється працею колективу, є його власністю і відображає обсяг затрат як живої, так і уречевленої праці у формі спожитих засобів виробництва і оплати праці. Валовий продукт, який перейшов від виробника до споживача і обмінений на гроші, є реалізованим продуктом. Отже, *валовий продукт підприємства – це міра сукупної ринкової вартості кінцевих товарів і послуг, що вироблені підприємством за певний період*. Для його вимірювання використовується така міра, як фактичні ринкові ціни.

Структуру валового продукту підприємства можна зобразити такою схемою:



<sup>1</sup> Статистичний щорічник Україна за 2002 рік. – К. : “Консультант”. – 2003. – С. 104.



Як видно зі схеми, відрізок АБ – це матеріальні витрати підприємства на виробництво продукту; БГ, – чистий продукт підприємства, в ньому втілена праця колективу.

Та частина вартості валового продукту, котра залишається після відрахування частини вартості цього продукту, що використовується на відтворення виробництва, є вартість *чистого продукту*. Реалізований чистий продукт – це валовий дохід підприємства (відрізок БГ). Він відображає результат виробничо-господарської діяльності підприємства. У валовому доході відображається підвищення продуктивності праці, збільшення заробітної плати, скорочення матеріалоемності продукції, виробленої підприємством.

Таким чином, *валовий дохід підприємства* – це грошове вираження вартості знову створеного продукту (чистого продукту). Він складається з фонду оплати праці і чистого доходу. Відрізок БВ – продукт, який для підприємства приймає форму зарплати, тобто затрат на оплату праці працюючих. Затрати на засоби виробництва і на оплату праці у сукупності утворюють грошові витрати підприємства на виробництво продукту (відрізок АВ). Відрізок ВГ – це частина вартості реалізованого підприємством продукту, яка приймає форму чистого доходу. Матеріальною основою його виникнення є додатковий продукт. Чистий дохід є грошовим вираженням вартості додаткового продукту, створеного на підприємстві. Він визначається як різниця між вартістю продукції за цінами її реалізації і повною собівартістю. Чистий дохід підприємства реалізується у вигляді акцизів, податку на додану вартість (ПДВ), відрахувань у фонди пенсійного і соціального страхування, інші державні цільові фонди та прибутку. У формі прибутку реалізується велика частина чистого доходу підприємства.

Чистий дохід є основним джерелом утворення фінансових ресурсів не тільки підприємств, але й доходів держави. Зауважимо, що цей важливий економічний показник у практиці обліку і планування не обчислюється і не планується, крім як на колективних сільськогосподарських підприємствах.

Слід звернути увагу, що у практиці підприємницької діяльності визначення валового доходу як об'єкта оподаткування значно відрізняється від класичного. Це визначення підкреслює, що *валовий дохід* – загальна сума доходу платника податку (підприємства) від усіх видів діяльності, отриманого протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами. Отже, у валовий дохід запропоновано включити загальні доходи підприємства від реалізації товарів і послуг, тобто виручку від реалізації продукції. Не включаються до складу валового доходу суми податку на додану вартість, акцизного збору, мито та інші.

## 12.4. Сутність прибутку, його види та функції

Прибуток являє собою загальну економічну категорію розвинутого товарного виробництва. Він є частиною вартості товару, яка відособлюється у вигляді надлишку над витратами його виробництва.

Прибуток як економічна категорія має своє якісне і кількісне визначення, тобто має речовий зміст та суспільну форму. Саме в їх діалектичній єдності розкривається сутність прибутку, його економічний зміст.

*Прибуток* – система економічних відносин між підприємцями (роботодавцями-власниками засобів виробництва) і найманими працівниками з приводу виробництва, розподілу та привласнення створеної додаткової вартості, яка відособлюється у вигляді надлишку над витратами вкладеного капіталу.

Отже, об'єктивна матеріальна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу вартості додаткового продукту. Прибуток – суспільна форма прояву додаткової вартості. Це якісне вираження прибутку як об'єктивної економічної категорії.

Водночас прибуток – це результат господарської діяльності окремого підприємства або галузі економіки і визначається як різниця між виручкою, отриманою від продажу продукції (послуг), і сумою витрат на її виробництво. Це кількісне визначення прибутку.

Слід зазначити, що в економічній літературі існують різні концепції прибутку, немає єдиної думки щодо джерела його. Марксистська економічна теорія розглядає прибуток як перетворену форму додаткової вартості, як неоплачену працю найманих працівників сфери матеріального виробництва. Перетворена форма тому, що прибуток приховує справжнє джерело свого виникнення, і створюється враження, що він породжується не лише працею найманих робітників, а й усіма засобами виробництва (авансовим капіталом).

Сучасні зарубіжні економічні теорії найчастіше пов'язують прибуток з капіталом, трактуючи його як винагороду за підприємництво, або як компенсацію за невизначеність і ризик у підприємницькій діяльності. Слід зазначити, що в ринковій економіці ближче до істини ті концепції, які джерело прибутку пов'язують з виробництвом додаткового продукту. Саме додатковий продукт є матеріальною основою прибутку. Отже, *прибуток* є грошовою формою вартості додаткового продукту. При продажу товару втілена в ньому вартість додаткового продукту реалізується як надлишок над витратами виробництва, тобто виступає як прибуток підприємства. При цьому прибуток обчислюється як відношення цього надлишку до всієї вартості авансованого капіталу. І хоча цей надлишок вартості товару над витратами його виробництва виникає в безпосередньому процесі виробництва, проте реалізується він у процесі обігу, тобто прибуток є реалізований надлишок вартості. До того ж

потрібно враховувати, що прибуток формується через ціни, за якими реалізуються товари, під впливом кон'юнктури ринку, і виступає грошовою формою доходу від уже реалізованих товарів. Тобто підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному товарі вартість буде реалізована і перетворена в грошову форму. Отже, прибуток підприємства є складовою виручки від реалізації продукції. Обсяг цього прибутку залежить від двох основних чинників: обсягу реалізації продукції та її собівартості. А на зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, а також частки прибутку, що включаються в ціну продукції (рентабельність).

Структурну схему формування прибутку від реалізації продукції показано на рисунку 12.2.

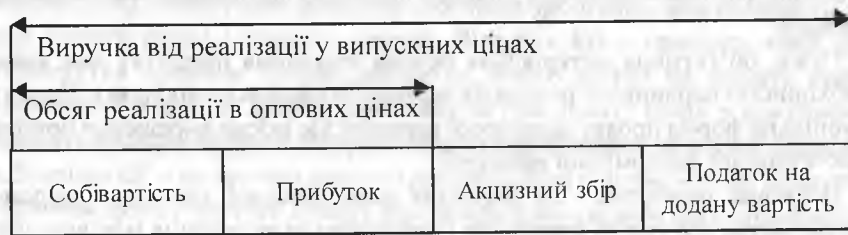


Рис. 12.2. Структурна схема формування прибутку від реалізації продукції

В умовах ринкових відносин підприємства всіх форм власності можуть суттєво впливати на обсяг прибутку від реалізації, змінюючи обсяги виробництва продукції, залишки нереалізованої продукції, її рентабельність.

Отже, **кількісне визначення прибутку** – це різниця між загальним доходом (валовою виручкою) підприємства від реалізації продукції та сукупними витратами на її виробництво. Оскільки витрати виробництва поділяються на явні та неявні, то розрізняють поняття “економічний прибуток” та “бухгалтерський прибуток”. **Бухгалтерський прибуток** – це частина доходу, яка залишається від вартості загальної виручки за вирахуванням явних, зовнішніх витрат виробництва. При такому підході обраховуються лише явні (зовнішні) витрати виробництва і ігноруються неявні (внутрішні) витрати фірми. **Економічний прибуток** – це загальний дохід підприємства за вирахуванням усіх витрат виробництва (зовнішніх і внутрішніх, включаючи і приховані витрати). В західній економічній літературі економічний прибуток ще називають чистим прибутком, або надприбутком. Наявність економічного прибутку означає, що даний суб'єкт підприємницької діяльності виробничі ресурси використовує найефективніше.

У підприємницькій діяльності виділяють такі форми прибутку, як балансовий і чистий прибуток. **Балансовий прибуток** – це загальна сума

прибутку від усіх видів виробничо-господарської діяльності за вирахування збитків, які понесло підприємство за певний період. Його відображають у бухгалтерському балансі підприємства. **Прибуток чистий (залишковий)** – це частина балансового прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків, рентних та інших обов'язкових платежів до бюджету, виплати відсотків за кредити тощо. Одержаним чистим прибутком суб'єкти господарювання мають право розпоряджатися на свій розсуд. Проте за нормальних умов його спрямовують насамперед на створення резервного (страхового) фонду, поповнення статутного фонду підприємства, виплату дивідендів, інші напрямки використання.

У господарській діяльності прибуток виконує такі основні функції: **облікову, розподільчу, стимулюючу**. **Облікова функція прибутку** полягає в тому, що він є необхідним елементом ціни товару. Отже, як і ціна, прибуток є засобом обліку суспільно необхідних витрат праці, що потрібні для забезпечення розширеного відтворення. Саме такий облік дає змогу визначити оцінку ефективності господарської діяльності підприємства. Тобто, прибуток є економічним показником оцінки господарської діяльності підприємницьких структур.

**Розподільча функція прибутку** полягає в тому, що через прибуток здійснюється регулювання розподілу ресурсів і доходів між суб'єктами господарської діяльності та галузями економіки.

**Стимулююча функція прибутку** полягає в тому, що прибуток використовується як в інтересах суб'єктів підприємництва, так і в інтересах їхніх працівників. Саме прибуток спонукає суб'єктів господарювання впроваджувати інновації, досягнення науково-технічного прогресу, які ведуть до зниження витрат виробництва, підвищення його ефективності.

Отже, прибуток у ринковій економіці є головною метою і найважливішим критерієм ефективності господарської діяльності підприємницьких структур. Разом із тим прибуток є основним джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, формування бюджетних ресурсів, позабюджетних та благодійних фондів.

## 12.5. Норма прибутку і основні чинники, що її визначають. Рентабельність

Прибуток є важливим показником ефективної діяльності суб'єктів господарювання. Проте абсолютний розмір прибутку не показує рівень ефективності, якість роботи суб'єкта підприємства. Тому для того щоб точно визначити рівень ефективності господарської діяльності, використовують відносний показник прибутку, що виражається у відсотках і називається **нормою прибутку**. Вона обчислюється як виражене у відсотках

відношення абсолютної суми прибутку до суми авансованого капіталу у виробництво. Якщо прибуток виражається в абсолютній сумі, то норма прибутку – це відносний показник інтенсивності виробництва і виражається у відсотках.

В економічній теорії показник норми прибутку визначається за формулою:

$$H_{\pi} = \frac{\Pi}{AK} \cdot 100\%,$$

де  $H_{\pi}$  – норма прибутку, %;

$\Pi$  – маса прибутку, г.о.;

$AK$  – сума авансованого капіталу, г.о.

Даний показник норми прибутку дає можливість визначити ефективність використання всього авансового капіталу, ступінь його зростання. Чим вище норма прибутку підприємства, тим ефективніше використовується авансований капітал. Тому підприємницькі структури у своїй господарській діяльності прагнуть одержати найвищу норму прибутку, яка залежить від ряду чинників. Це насамперед: 1) зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції. При незмінному рівні цін це один із найважливіших чинників зростання маси і норми прибутку в нинішніх умовах; 2) рівня ринкових цін на продукцію, які визначають у кінцевому підсумку величину прибутку, а отже, і норму прибутку; 3) швидкості обороту авансованого у виробництво капіталу. Збільшення швидкості обороту авансованого капіталу дає можливість отримати більшу масу прибутку без відповідного збільшення авансованого у виробництво капіталу, а отже, і зростання норми прибутку.

Норма прибутку залежить також від структури авансованих у виробництво засобів, а саме від питомої ваги витрат на оплату праці працівників підприємства. За рівних умов прибутку буде створено більше на тому підприємстві, де більше грошових коштів буде витрачено (авансовано) на наймання робочої сили, а отже, вищою буде норма прибутку, рентабельність.

Первинними чинниками зростання норми прибутку є впровадження науково-технічних досягнень, інших інновацій, найпрогресивніших форм і методів організації виробництва і праці.

Практика підприємництва країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що норма прибутку може обчислюватися по-різному. Так, наприклад, норма прибутку може визначатися як відношення маси прибутку до обсягу реалізованої продукції та відношення маси прибутку до акціонерного капіталу, тобто:

$$H_{\pi} = \frac{\text{Маса прибутку}}{\text{Обсяг реалізації продукції}} \cdot 100\% \text{ та}$$

$$H_{\pi} = \frac{\text{Маса прибутку}}{\text{Акціонерний капітал}} \cdot 100\%.$$

Ці показники норми прибутку дають змогу визначити ефективність поточних витрат та використання власного капіталу підприємницькими структурами.

У процесі аналізу підприємницької діяльності при внутрішньогосподарських розрахунках прибутковості (збитковості) окремої партії товарів широко використовується показник норми прибутку, обчислюваний як відношення маси прибутку від реалізації продукції до повної собівартості цієї продукції, тобто

$$H_{\pi} = \frac{\text{Маса прибутку}}{\text{Повна собівартість}} \cdot 100\%.$$

Цей показник норми прибутку дає можливість визначити, яка продукція більш прибуткова, тобто вигідніша для виробництва.

Отже, норма прибутку розкриває взаємозв'язок між собівартістю продукції, ціною і масою прибутку.

Однак про ефективність виробництва лише за масою і нормою прибутку судити не можна. Потрібно враховувати систему інтенсивних чинників, які впливають на рух прибутку. Це:

- зростання продуктивності праці як результат економії живої та уречевленої праці;
- зниження собівартості;
- якість продукції (роботи, послуг);
- фондовіддача, тобто ефективність використання виробничих фондів.

Тому ефективність підприємства більшою мірою характеризує узагальнюючий показник – рівень рентабельності. **Рентабельність** – це кількісна визначеність відношення балансового прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів і нормативних оборотних фондів. У практиці господарської діяльності підприємства рівень рентабельності визначається за формулою:

$$P' = \frac{\Pi_{\phi}}{\Phi_{\text{осн.}} + \Phi_{\text{об.}}} \cdot 100\%,$$

де  $P'$  – норма рентабельності;

$\Pi_{\phi}$  – балансовий прибуток;

$\Phi_{\text{осн.}}$  – вартість основних фондів;

$\Phi_{\text{об.}}$  – вартість оборотних нормативних фондів.

Якісна визначеність рентабельності – це відносини між підприємством і державою з ефективного використання фондів і розподілу прибутку. Неефективна податкова політика, кризовий стан економіки призвели до того, що сьогодні зарплата становить 10 відсотків обсягу виробленого продукту. Тому справедливими є вимоги підняти цю частку до 65 відсотків. Адже за методикою ООН на зарплату повинно відраховуватися 70 відсотків прибутку.

Таким чином, з метою посилення стимулюючої ролі прибутку в поліпшенні використання живої праці, підвищенні її продуктивності

необхідно збільшити частку прибутку підприємств, яка використовується на доходи працівників.

В умовах ринкової економіки не всі суб'єкти підприємницької діяльності можуть забезпечити собі постійну і достатню прибутковість, частина із них стає банкрутом, тобто неплатоспроможним. Водночас банкрутство підприємств означає не тільки збитки для суб'єктів підприємництва, а і зменшення податкових надходжень у бюджет, а також збільшення безробіття.

## 12.6. Розподіл і використання прибутку підприємства

Виходячи із економічної природи прибутку, його розподіл є складовою загальної системи розподілу валового внутрішнього продукту і чистого продукту. Прибуток має забезпечити підприємство власними коштами для розширеного відтворення основних виробничих фондів, стимулювати підвищення ефективності виробництва та формування централізованого грошового фонду. Від досконалості форм і методів розподілу прибутку залежить заінтересованість підприємств та окремих працівників у постійному зростанні і удосконаленні виробництва та підвищенні його ефективності. Саме прибуток є основним джерелом матеріального заохочення працівників підприємств, власників акцій, підприємців і менеджерів.

Схематично структуру розподілу й використання прибутку підприємства відповідно до міжнародних стандартів можна виразити таким чином (рис. 12.3):



Рис. 12.3. Структурна схема розподілу і використання прибутку підприємства

В умовах ринку механізм розподілу прибутку має велике значення. У ньому відображається ефективність господарської діяльності; від нього залежить дієвість господарської самостійності і самофінансування. Ринок зумовлює докорінну зміну механізму розподілу доходів. В умовах різноманіття форм власності не існує єдиної схеми розподілу прибутку.

Волюнтаристський розподіл і перерозподіл доходів підприємства деформували інтереси працюючих, породили їхнє утриманське ставлення до результатів виробництва, що стало однією з причин глибокої економічної кризи.

Входження підприємств у ринкові відносини вимагає докорінної зміни механізму розподілу доходів відповідно до нових умов ринкового господарювання. За цих умов виникла потреба ввести єдину систему взаємовідносин підприємств з Державним бюджетом, відмовитися від багатоканальної системи платежів і встановити єдиний норматив відрахування від прибутку в Держбюджет. Так, до 01.01.1997р. згідно із Законом України “Про систему оподаткування” прибуток підприємств у межах граничного рівня рентабельності оподатковувався за ставкою 35 відсотків. Ця цифра навіть дещо нижча, ніж у високорозвинутих країнах світу, де аналогічний показник – 37,0–53,4 відсотків. З 2004 р. в Україні згідно з новим податковим Кодексом ставка оподаткування прибутку підприємств становить 25 відсотків.

Нині складність проблеми розподілу та використання прибутку підприємств посилюється тією обставиною, що перехід до ринкової економіки в Україні здійснюється в умовах збереження старих структур управління, які протидіють розвиткові нових економічних відносин. У розподілі прибутку підприємств виділяють два етапи. **Перший етап** – це розподіл загального прибутку. Учасниками цього розподілу є держава і підприємство. У результаті розподілу кожний із учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємницькими структурами має дуже важливе значення для забезпечення потреб і держави, і суб'єктів підприємницької діяльності. Від правильного вирішення цієї проблеми залежить розвиток вітчизняної економіки в цілому. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів підприємницької діяльності, яка реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні ставок оподаткування тощо. **Другий етап** – це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємницьких структур після здійснення платежів до Державного бюджету. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування певних витрат, задоволення відповідних потреб. Згідно з прийнятими положеннями міжнародних стандартів (П(С)БО) в Україні відбуваються зміни у розподілі й використанні прибутку підприємств. Нині визначення чистого прибутку підприємства здійснюється виключенням із

загальної суми прибутку тільки податку на прибуток. Тепер сплата штрафів підприємством безпосередньо не впливає на обсяг його чистого прибутку. Новими положеннями не передбачено формування за рахунок прибутку ряду цільових фондів, як це мало місце раніше. Передбачено використання чистого прибутку підприємства на створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду та інші напрямки використання. Детально порядок розподілу та використання прибутку визначається статутом суб'єкта підприємницької діяльності.

Згідно з Господарським кодексом України державні комерційні підприємства за рахунок прибутку утворюють спеціальні (цільові) фонди, призначені для покриття витрат, пов'язаних з їх господарською діяльністю: амортизаційний фонд; фонд розвитку виробництва; фонд споживання (оплати праці); резервний фонд та інші фонди, передбачені статутом підприємства. Порядок визначення нормативів відрахувань до даних фондів, їх розміри, порядок формування і використання встановлюються законом.

### Контрольні запитання та завдання

1. У чому суть витрат виробництва? Визначить види витрат виробництва?
2. Яке значення для суб'єктів підприємництва має поділ витрат виробництва на постійні та змінні витрати?
3. Що являють собою граничні витрати?
4. Що таке собівартість продукції, як вона визначається?
5. Охарактеризуйте види собівартості продукції.
6. Назвіть основні шляхи зниження собівартості продукції.
7. У чому полягає сутність валового доходу підприємства?
8. Що являє собою чистий дохід підприємства? Яка його роль у ринковій системі?
9. У чому полягає сутність прибутку як економічної категорії?
10. Охарактеризуйте функції прибутку в системі ринкових відносин.
11. Які форми прибутку виділяють у діяльності підприємницьких структур?
12. Що являє собою норма прибутку та як вона визначається?
13. Які чинники сприяють збільшенню норми прибутку?
14. Що таке норма рентабельності, як вона визначається? Які чинники впливають на норму рентабельності?
15. У чому полягає сучасний механізм розподілу прибутку підприємства?
16. Назвіть основні напрями використання прибутку суб'єктами підприємницької діяльності.

Перехід до ринкової економіки в Україні, становлення і розвиток багаточисельних форм власності охоплює і аграрне виробництво. Необхідність таких перетворень обумовлена тим, що сформовані і законсервовані протягом декількох десятиліть форми господарювання у сільському господарстві виявились малоефективними, нездатними забезпечити розвиток продуктивних сил у цій галузі, їх раціональне використання, зацікавленість працівників у результатах своєї праці та економічну відповідальність суб'єктів господарювання.

Епіцентром всебічного оновлення аграрних відносин, пошуку нових форм господарювання є аграрні реформи, які зачіпають економічні інтереси не тільки сільського населення, а всього суспільства. У кінцевому підсумку вони визначають соціальну спрямованість оновлення не лише аграрного сектору економіки, а всього суспільного виробництва.

### 13.1. Суб'єкти і об'єкти підприємницької діяльності у сільському господарстві

Підприємницька діяльність у сільському господарстві неможлива без участі в ній певних суб'єктів і наявних об'єктів підприємництва, які зазнають відповідної еволюції.

Характеризуючи учасників підприємницької діяльності у сільському господарстві, слід підкреслити, що при наявності різноманітних форм власності в цій сфері, його соціально-економічні типи можуть бути досить різноманітними. Підприємцями можуть бути фермер, орендар, менеджер

акціонерного товариства та ін. Підприємницьку діяльність можуть здійснювати як окрема людина, так і група людей. Законодавством України встановлено, що суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути громадяни нашої держави, інших країн, не обмежені законом у право- або дієздатності, юридичні особи всіх форм власності у відповідності з чинним законодавством. Отже, суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути державні, колективні, групові та індивідуальні виробники сільськогосподарської продукції.

Підприємницька діяльність в аграрній сфері здійснюється на основі використання досить різноманітних об'єктів. Ними можуть бути засоби виробництва у вигляді будівель, споруд, сільськогосподарської техніки, землі багато- і однорічних насаджень, робочої та продуктивної худоби, транспортних засобів, виробничої інфраструктури, грошові кошти, вироблена сільськогосподарська продукція, цінні папери, тонкощі технології (ноу-хау), соціальна інфраструктура (надання послуг соціального характеру на селі).

У міру розвитку продуктивних сил розширюється і якісно змінюється склад і структура об'єктів підприємницької діяльності у сільському господарстві. Такі виробничі послуги, як внесення мінеральних добрив, упровадження нових технологій, у недалекому минулому взагалі не існували. Нині ж вони є досить прибутковою сферою підприємницької діяльності. Розвиток об'єктів підприємницької діяльності впливає на стан і розвиток відносин між її суб'єктами, розширює їх кількість і вдосконалює якісно.

Підприємницька діяльність у сільському господарстві здійснюється за загальними принципами. Але, на відміну від інших галузей, слід враховувати ту обставину, що вона спрямована на всебічне і найбільш повне використання сил природи, а також життєвих функцій рослин і тварин. У процесі своєї діяльності підприємці мають справу з такими факторами, як клімат, погода, родючість ґрунтів, енергія росту і розвитку живих організмів. У цій галузі технологія виробництва ґрунтується на використанні закономірностей життя рослин і тварин. Тому підприємець завжди повинен враховувати ту обставину, що його діяльність у сільському господарстві має бути спрямована на підвищення життєдіяльності живих організмів. Всезростаючий вплив на результати підприємницької діяльності набувають інноваційні та екологічні аспекти сільськогосподарського виробництва.

Серед об'єктів підприємницької діяльності є такі, які мають пріоритетне значення для її здійснення. У сільському господарстві до них відноситься земля, яка знаходиться у певній формі власності.

*Земельна власність – це історично визначена суспільна форма відчуження або привласнення землі як предмета природи, що виражає економічні відносини між людьми з приводу її використання як необхідної умови будь-якої підприємницької діяльності і головного засобу виробництва у сільському і лісовому господарстві.*

Для всіх видів підприємницької діяльності земля відіграє важливу роль. Це пояснюється тим, що вона є загальною умовою матеріального виробництва, предметом праці, загальним для всіх галузей засобом виробництва.

З приводу використання землі у сільському господарстві виникають певні відносини. *Відносини, які виникають між суб'єктами підприємницької діяльності з приводу використання землі як основного засобу виробництва, називаються земельними.* Основою земельних відносин є земельна власність, яка проявляється у формі землеволодіння, землекористування і розпорядження землею.

Головне для підприємницької діяльності у сільському господарстві – кому належить земля, хто її власник, хто нею володіє і використовує її властивості. Земельні відносини включають також відносини, пов'язані з виникненням, зміцненням, концентрацією або дробленням і ліквідацією певних форм землеволодіння і землекористування. *Фактичне володіння землею на певних юридичних засадах, що зумовлюють відповідні права та обов'язки землевласників, називається землеволодінням.* Воно базується на реальній наявності землі та певній суспільній формі володіння (власність на землю чи її оренда) нею. Землевласник має право продавати свою землю, дарувати, здавати в оренду, тобто має право виключного фізичного контролю над цим даром природи. Під землеволодінням розуміється, як правило, власність на землю у певній формації. Це поняття охоплює всі випадки, коли володіння землею не відокремлене від права земельної власності, коли власником землі і її користувачем є одна і та сама особа. На кожному етапі розвитку суспільства виникали притаманні йому форми земельної власності, формувалися різноманітні види великого, середнього і дрібного землеволодіння, які мають різний правовий режим.

*Землекористування – система господарського та іншого використання землі окремою особою, кооперативними або громадськими організаціями, державними підприємствами і закладами, що сформувалась у суспільстві під дією об'єктивних чинників або запроваджена державою.* Воно передбачає можливість застосування корисних властивостей землі. Землекористувач має право використовувати землю для таких цілей, як ведення сільськогосподарського виробництва, зведення житлових і виробничих об'єктів, використання для потреб транспорту і т. д. у відповідності з законодавчо встановленими правами і зобов'язаннями власника землі. Для підприємців у сільському господарстві це включає і право привласнення виробленої продукції. Якщо користувач не є власником землі, він, як правило, укладає угоду із землевласником, у якій обумовлюються строки, платність та інші умови користування землею.

*Мета землекористування – отримання найвищої користі від землі за умов дотримання вимог її збереження і поліпшення.* Тому кожна країна

намагається забезпечити раціональне використання землі. Система раціонального використання землі передбачає виробничий (корисний, ефективний), ресурсозберігаючий, відтворювальний і природоохоронний аспекти землекористування.

*Суб'єктами землекористування в Україні є вітчизняні та іноземні юридичні й фізичні особи, спільні підприємства, державні установи, які повинні забезпечувати раціональне використання землі.* Сама ж система землекористування має перебувати під контролем суспільства і державним наглядом.

Аграрні реформи, здійснювані в нашій державі, спрямовані на забезпечення свободи землекористування різними формами господарювання (індивідуальні, приватні, кооперативні, колективні та ін.) і задоволення потреб населення країни в продукції сільського господарства.

*Землерозпорядження – комплекс прав, які дозволяють її відчужувати: право продажу, дарування, передачі у спадок, обміну і т.ін.* Як правило, розпоряджатись землею може лише її власник.

Землерозпорядження в нашій державі спрямоване на задоволення потреб суспільства в необхідних земельних ресурсах, раціональне використання земель та підвищення їх ефективності, збереження і поліпшення якості. Головна проблема землерозпорядження – доцільне виділення земель сільськогосподарського призначення для добувних галузей, під промислові зони, населені пункти, будівництво шляхів сполучення та інше. Слід мати на увазі, що від того, як власник землі розпорядиться нею, які напрями використання визначить, хто і як буде користуватись нею, про досягнення яких цілей буде домовлено із землекористувачами, визначальною мірою залежатимуть наслідки використання землі, рівень задоволення потреб суспільства в продукції сільського господарства, вплив агропідприємств на довкілля, її збереження для майбутніх поколінь.

На кожному етапі розвитку людства формуються різноманітні види великого, середнього та дрібного землеволодіння на основі притаманних їм форм земельної власності. Серед них виділяються державні, колективні, приватні та змішані види землекористування. Нині практично в усіх країнах світу спостерігається співіснування різних форм власності на землю і відповідних їм форм землекористування і землеволодіння. Так, у США, великим землевласником виступає сама держава, якій належить 40% всіх земельних угідь. До цих земель належать угіддя не тільки федерального уряду, а й урядів штатів і місцевої влади. Державна земля використовується як резервний фонд для потреб військового відомства, під пасовища, здається в оренду на ринкових умовах. Ця земля немає ніякого відношення до приватної власності і передається тільки у володіння і користування. Із загальної кількості землі, яка знаходиться у володінні і користуванні фермерських

господарств, 59,9% належить сімейним фермам, 17,3 % знаходиться у спільному володінні, а 28,5% використовується корпораціями.

У більшості західноєвропейських країн найбільш типовою є сімейна селянська ферма і приватні (капіталістичні) господарства, які викорис-товують найману працю. В деяких державах мають поширення такі значні за масштабами форми аграрного підприємництва, як сільськогосподарські компанії і виробничі кооперативи.

Законодавством України визначено, що підприємницька діяльність ведеться на основі приватної, комунальної, державної та змішаних форм власності на землю. У відповідності із Конституцією України земля, що знаходиться в межах території України, є об'єктом права власності українського народу. Від імені народу права власника здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування в межах, визначених Конституцією України. Земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. Право власності на землю гарантується. Це право набувається і реалізується громадянами, юридичними особами та державою відповідно до Земельного кодексу України та інших законодавчих актів.

У відповідності із Земельним кодексом України за основним цільовим призначенням землі нашої держави поділяються на такі категорії:

- сільськогосподарського призначення;
- житлової та громадської забудови;
- природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення;
- оздоровчого призначення;
- рекреаційного призначення;
- історико-культурного призначення;
- лісового фонду;
- водного фонду;
- промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та ін. Землями сільськогосподарського призначення визначаються землі, надані для виробництва сільськогосподарської продукції, здійснення сільськогосподарської науково-дослідної та навчальної діяльності, розміщення відповідної виробничої інфраструктури або призначені для цих цілей<sup>1</sup>.

У 2002 р. з усіх сільськогосподарських угідь нашої держави в 41800,4 тис. га землі недержавних сільськогосподарських підприємств складала 25412,0 тис. га або 60,8%, землі державних сільськогосподарських підприємств – 1519,7 тис. га або 3,6%, землі міжгосподарських сільськогосподарських підприємств – 6,6 тис. га або 0,01%, землі громадян –

<sup>1</sup> Земельний кодекс України, прийнятий 25 жовтня 2001 року // Голос України. 2001. – 20 листопада.

10938,9 тис. га або 26,2%, землі користувачів інших категорій – 3923,2 тис. га або 9,4%<sup>2</sup>.

Дістає поширення в Україні така форма землеволодіння і землекористування, як *селянське (фермерське) господарство*. Під ним слід розуміти відособленого виробника, який отримав у власність або володіння землю, має у власності та орендує інші засоби виробництва, самостійно окреслює виробничу програму, реалізує продукцію на основі договірних цін, що визначаються попиту та пропозицією. Ним може бути сімейно-трудове об'єднання людей, які спільно ведуть сільськогосподарське виробництво товарного характеру. Селянське господарство базується на особистій праці громадян, членів їх сімей і родичів та найманих працівників.

На початок 2002 р. в нашій державі налічувалось 41599 селянських фермерських господарств. Вони використовували 2585,8 тис. га сільськогосподарських угідь, виробили 3,1% загального обсягу валової продукції сільськогосподарства України<sup>3</sup>.

Земельним кодексом України (2001 р.) передбачені норми безоплатної передачі земельних ділянок із державної і комунальної власності громадянам для ведення фермерського господарства, особистого підсобного господарства, садівництва та інших цілей, а також право на порядок продажі і здачі в оренду земельних ділянок. Реалізація норм цього Кодексу забезпечує створення правового поля для розвитку підприємницької діяльності в аграрному секторі нашої держави.

Підприємницька діяльність у сільському господарстві породжує певні відносини між державою, землевласниками і підприємцями з приводу розподілу, привласнення і використання отриманого доходу.

## 13.2. Рентні відносини

Сільське господарство становить життєво важливу сферу матеріального виробництва. Його характеризують специфічні умови підприємницької діяльності, праці, розселення людей, їх соціально-культурного розвитку, задоволення виробничих та особистих потреб. Ця галузь має досить розгалужену систему виробничих зв'язків з іншими сферами економіки. Все це свідчить про різноманітність відносин, пов'язаних з підприємницькою діяльністю, працею і життям у сільському господарстві. Їх важливою складовою виступають аграрні відносини.

*Аграрні відносини* – це економічні відносини суспільства та суб'єктів підприємницької діяльності з приводу виробництва, розподілу, реалізації та

<sup>2</sup> Статистичний щорічник України за 2002 рік/За ред. О. Г. Осауленка – К.; Вид-во “Консультант”, 2003. – С. 181

<sup>3</sup> Сільське господарство України за 2001 р. // Держкомстат України. Загальне керівництво Ю.М. Остапчука. – К., 2002. – С. 120.



споживання сільськогосподарської продукції і використання доходів. Ці відносини відображають особливості формування витрат і доходів, їх розподіл і використання сільськогосподарськими товаровиробниками.

Складовою аграрних відносин виступають **рентні відносини**. Основою цих відносин становить **рента** – дохід з капіталу, землі або майна. Існування рентних відносин та ренти в сільському господарстві пов'язане з особливостями землі як фактора виробництва.

Земля є необхідною передумовою процесу праці. Вона виступає головним засобом і предметом праці для окремих видів підприємницької діяльності і, в першу чергу, у сільському і лісовому господарстві. Створивши за мільйони років це безцінне багатство, природа віддала його у розпорядження людини.

На відміну від інших речових факторів виробництва, земля має необмежений строк використання і не відтворюється за бажанням. За своїм походженням вона природний фактор, а не продукт людської праці. Земельні ділянки не можна вільно переводити з однієї галузі виробництва в іншу або з одного підприємства на інше.

Особливості землі як головного засобу виробництва у сільському господарстві породжують переплетіння економічного процесу відтворення з природними, біологічними процесами. Останнє обумовлює розбіжність часу виробництва з робочим періодом і, в свою чергу, виступає причиною сезонності сільськогосподарського виробництва. На відміну від створених людиною засобів виробництва, втягувана у господарський оборот земля не має вартості.

Основною властивістю землі як засобу виробництва, яка створює її споживну вартість, є її родючість. Це якісна характеристика основного засобу і предмета праці в аграрному виробництві. Розрізняють природну і економічну, створену людиною, родючість ґрунтів. У процесі раціонального використання родючість землі не тільки не зменшується, а навпаки, зростає.

Значне поширення різноманітних видів підприємницької діяльності в нашому суспільстві на основі ефективних форм землеволодіння і землекористування передбачає створення нового земельного кадастру – науково обґрунтованої і практично підтвердженої системи даних про якість і кількість земельних угідь в Україні. Різноманітні методи оцінки (бонітування) ґрунтів та інших угідь досить поширені в країнах з ринковою економікою. Земельний кадастр використовується для диференціації земельних податків і оцінки землі. Критерієм оцінки різних ділянок землі служить дохід, отримуваний із них.

Характерною рисою землі як головного засобу і предмета праці в аграрному виробництві є обмеженість придатних для використання ділянок землі, а також відміни у їх природній і економічній родючості та місцезнаходженні стосовно до ринків збуту сільськогосподарської продукції. Внаслідок цих обставин тут існують більш сприятливі і гірші умови для

створення споживних вартостей, а продуктивна сила аграрної праці виявляється різною: там, де умови для підприємницької діяльності сприятливі, вона буде вищою, а при гірших – вона зменшуватиметься. Це приводить до утворення земельної ренти.

Економічна наука з перших кроків свого існування приділяла велику увагу цій проблемі. Значний вклад у розвиток теорії земельної ренти внесли В.Петті, Ф. Кене, Ж. Тюрго, Д.Рікардо, Ж.-Б.Сей, К.Маркс, В.І.Ленін, М.Туган-Барановський та інші вчені-економісти.

У процесі використання землі як засобу виробництва має місце розмежування землі як об'єкта підприємницької діяльності і об'єкта власності. Поряд з великими землевласниками важливою фігурою аграрних відносин стає підприємець-орендар, якому власник земельної ділянки передає за угодою у безпосереднє користування цей унікальний засіб і предмет праці. Підприємець-фермер буде намагатись отримувати із земельної ділянки дохід, не менший середньої норми прибутку. Але всю додаткову вартість у формі прибутку, створену при використанні землі, він присвоїти не може. Певну її частку підприємець-фермер має віддати власнику землі, який дозволив йому вести на ній підприємницьку діяльність.

*Частина додаткової вартості, створювана в процесі підприємницької діяльності на землі, яка передається її власнику за право користуватись нею, називається земельною рентою.* Вона регулярно привласнюється власником землі. Отже, земельна рента є доходом, не пов'язаним з підприємницькою діяльністю. Але вона є складовою взаємовідносин підприємця-фермера, інших суб'єктів підприємницької діяльності з власниками землі.

За відсутності власної землі підприємці змушені брати її в оренду. **Оренда землі** – це форма землекористування, при якій її власник передає земельну ділянку на певний строк і на застережених умовах іншій особі (орендареві) для ведення підприємницької діяльності за певну винагороду.

У країнах Європи питома вага орендованих земель неоднакова. Так, у Бельгії 68% сільськогосподарських земель знаходиться у користуванні орендарів, у Франції – 53, Нідерландах – 37, Англії – 28, Греції 21, Італії – 28, Данії – 18, Ірландії – 8%. Держава по-різному регулює орендні відносини. В Німеччині, Англії, Греції, Люксембурзі панує принцип свободи угод. У Франції, Бельгії, Нідерландах, Італії, Іспанії і Португалії держава втручається в ці відносини найбільш відчутно. В Данії і Ірландії пріоритет надається стимулюванню фермера-власника при певному обмеженні оренди.

Власник землі привласнює земельну ренту у вигляді **орендної плати**. Вона є платою за дозвіл вести підприємницьку діяльність на землі. Орендна плата не може сбігатися з земельною рентою в тому випадку, коли до її складу, крім останньої, входять і такі елементи, як відсоток на раніше вкладений у землю капітал, амортизація тощо. Збігається земельна рента з орендною

платою тоді, коли в оренду здається ділянка землі, в яку не вкладалися кошти. Складовою аналізу підприємницької діяльності у сільському господарстві є дослідження механізму утворення земельної ренти.

Підприємці, які орендують землю, щоб здійснювати на ній сільськогосподарське виробництво, розраховують отримати від вкладених коштів середній прибуток, як і кожен підприємець. Якби цього не було, вони вкладали б свої кошти у промислове виробництво або іншу сферу підприємницької діяльності. Отже, підприємці у сільському господарстві погодяться платити ренту власнику землі у тому випадку, коли рента складатиме надлишок порівняно з середньою нормою прибутку. Цей надлишок має бути не тимчасовим, а постійним. Можливості його виникнення пов'язані з різною родючістю землі.

У сільському господарстві земля має різну родючість, а кількість кращих і середніх за якістю земель обмежена. Їх також не можна збільшити. Ті, хто користується кращими і середніми за родючістю ділянками землі при витратах однакової кількості праці і коштів, отримують різну кількість продукції. Виникає постійна ситуація – особливі монопольні умови, які діють більш сприятливо для окремих власників порівняно з іншими, оскільки природні і створені людиною у минулому властивості землі неоднакові. Тому за однакових затрат праці і капіталу на рівновеликих ділянках буде отримано різну кількість продукції. Землі високої родючості дадуть більше сільськогосподарської продукції, ніж середньо- та малородючі землі. Це створює для одних підприємств більш сприятливі умови, для інших – менш сприятливі. Вони зумовлені не різною якістю праці, засобів виробництва, чи підприємницькими здібностями, а природними властивостями різних земельних ділянок.

Монопольно користуючись кращими і середніми за родючістю ділянками землі, орендарі-підприємці і отримують додатковий дохід. Отже, *причиною утворення земельної ренти на різних за родючістю землях є монополія на неї як об'єкт підприємницької діяльності.*

У промисловості ціна виробництва складається з витрат виробництва плюс середній прибуток<sup>4</sup> і визначається середніми умовами, при яких створюється основна частина продукції, та попитом і пропозицією. На відміну від цього, у сільському господарстві, якби ціна виробництва визначалась середніми умовами, то гірші за родючістю ділянки землі не втягувались у підприємницьку діяльність. Але потреби суспільства у сільськогосподарській

<sup>4</sup> Середній прибуток – це прибуток, який отримують підприємці у відповідності з його середньою нормою. Середня норма прибутку – однакова частка прибутку та рівновеликі капітали, що функціонують в усій економіці або окремих сферах і секторах. Визначається як відношення загальної суми додаткової вартості, створеної живою працею найманих і ненайманих працівників в усіх сферах суспільного виробництва, до сукупних витрат капіталу на її виробництво за певний період і виражається у відсотках.

продукції не задовольняються її виробництвом тільки на більш родючих і краще розташованих ґрунтах. Тому у сферу підприємницької діяльності втягуються і гірші землі. Останнє посилюється зростаючим дефіцитом земельних ділянок вигідного місцезнаходження, що стимулює використання і менш вигідних (з позицій конкуренції) земель. Обробіток цих ділянок можливий за умові, якщо прикладання коштів до гірших земель забезпечить підприємцям-орендарям отримання середнього прибутку. Це можливо лише тоді, коли суспільна ціна сільськогосподарської продукції визначатиметься умовами її створення на гірших за родючістю і місцезнаходженням ділянках землі. Водночас індивідуальна ціна виробництва сільськогосподарської продукції на середніх і кращих за родючістю і розташуванням ділянках землі повинна бути нижчою загальної ціни виробництва. Останнє матиме місце тому, що виробленої продукції, при рівновеликих витратах капіталу та інших однакових умовах, на середніх і кращих землях буде більше, ніж на гірших.

Джерелом земельної ренти є праця, що прикладається до кращих і середніх за родючістю ділянках землі. На них у рівні проміжки часу працює створюється вартість більша, ніж на гірших ділянках землі. Більш висока родючість ґрунтів є лише умовою створення цього виду ренти і до її джерела ніякого відношення не має. Можливості виникнення та існування диференціальної земельної ренти пов'язані з різною якістю земельних ділянок та їх родючістю.

Земля як головний засіб виробництва у сільському господарстві кількісно обмежена. Обмеженою є площа ділянок землі з високою родючістю. Внаслідок цього пропозиція землі є абсолютно нееластичною, і попит на неї більший від пропозиції ділянок землі з високою родючістю. Урівноваження попиту і пропозиції землі для підприємницької діяльності в аграрному виробництві відбувається за рахунок земель середньої і низької родючості.

Але сільськогосподарська продукція, вироблена на землях різної родючості, продається за цінами, які формуються на ринку в процесі її купівлі-продажу. Конкуренція споживачів за вироблену сільськогосподарську продукцію призводить до того, що ціни на неї встановлюються, виходячи з гірших умов виробництва, тобто з тих умов підприємницької діяльності, які склалися на землях низької родючості. Якби це було не так, то на таких землях було б не вигідно вести аграрне виробництво, бо підприємці не отримували б середнього (нормального) прибутку. Така ситуація викликала б зменшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, появи її дефіциту. Коли ж попит на таку продукцію перевищуватиме її пропозицію, то зростуть ціни, і це створить можливості для залучення в сільськогосподарський оборот земель з низькою родючістю ґрунтів.

Щодо земельних ділянок з різним місцезнаходженням до ринків збуту, то дефіцит земельних ділянок вигідного місцезнаходження стимулює ведення

аграрного виробництва і на менш зручно розташованих землях. Їх використання для ведення аграрного виробництва можливе за умови, коли вкладення капіталу на найбільш віддалених земельних ділянках забезпечить підприємцям-орендаторам отримання середнього прибутку. Останнє можливе лише тоді, коли ринкова ціна сільськогосподарської продукції буде визначатись умовами її виробництва на гірших за родючістю і місцезнаходженням ділянках землі.

Оскільки витрати капіталу на виробництво одиниці сільськогосподарської продукції на землях високої і середньої родючості є менші, ніж на землях нижчою родючістю ґрунтів, то їх використання приносить при реалізації кожної одиниці такої продукції прибуток, більший від нормального. Різниця між отриманим і середнім прибутком становить земельну ренту.

### 13.3. Диференціальна та монопольна ренти

Розміри земельної ренти будуть різними при використанні різних за родючістю і місцезнаходження земельних ділянок. Вона більша на найбільш родючих земельних ділянках і менша на менш родючих ґрунтах. Крім того, вона більша на земельних ділянках, розташованих ближче до місць збуту сільськогосподарської продукції, і менша на віддалених землях.

*Різниця між суспільною ціною виробництва, яка визначається витратами виробництва на гірших ділянках землі, та індивідуальною ціною виробництва на кращих і середніх ділянках землі, є диференціальною земельною рентою.*

Джерелом диференціальної ренти є праця, яка прикладається до кращих і середніх за родючістю ділянок землі. На них у рівні проміжки часу працює створюється вартість більша, ніж на гірших за родючістю ділянках землі. Більш висока родючість ґрунтів є тільки умовою створення цього виду ренти і до її джерела ніякого відношення не має.

Для утворення диференціальної ренти необхідні такі умови: 1) відмінності у родючості окремих ділянок землі; 2) відмінності у їх знаходженні стосовно до місць збуту продукції; 3) відмінності у продуктивності додаткових вкладень коштів у землю. У відповідності з цими умовами розрізняють диференціальну ренту I, пов'язану з першою і другою умовами, і диференціальну ренту II, пов'язану з третьою умовою. Розглянемо утворення диференціальної ренти на прикладі (цифри умовні).

Таблиця 13.1

#### Утворення диференціальної ренти

Ділянки землі за родючістю	Затрати капіталу (C+V, дол.)	Вироб. прод. (ц)	Середн. прибуток (дол.)	Інд. ціна виробництва		Суспільна ціна виробництва		Диф. рента I (дол.)
				1 ц (дол.)	усієї прод. (дол.)	1 ц (дол.)	усієї прод. (дол.)	
Гірша	50	4	10	15	60	15	60	-
Середня	50	5	10	12	60	15	75	15
Краща	50	6	10	10	60	15	90	30

З таблиці видно, що перша ділянка ренти не приносить, а друга і третя дають 15 і 30 доларів ренти.

Диференціальна рента виникає також унаслідок відмінностей у місцезнаходженні ділянок землі стосовно до ринків збуту продукції. У тих підприємців-орендарів, ділянки яких знаходяться ближче до місць збуту сільськогосподарської продукції, витрати на її доставку будуть менші, і навпаки, більш віддалені ділянки вимагають значних витрат виробництва. Підприємці, ділянки яких знаходяться ближче до ринків збуту, реалізують свою продукцію за цінами витрат на доставку з віддалених ділянок.

На ділянках, що знаходяться ближче до ринків збуту продукції, формується надлишок над середнім прибутком, який утворює диференціальну ренту і за місцезнаходженням. Виникнення диференціальної ренти I пов'язане з природною родючістю землі. Її привласнення має місце при екстенсивному веденні сільського господарства, коли збільшення обсягів виробництва продукції досягається за рахунок втягнення в оборот нових площ сільськогосподарських угідь.

Диференціальна рента II утворюється внаслідок додаткових вкладень підприємцем-орендарем коштів у одну і ту саму ділянку землі. Це сприяє збільшенню врожайності, підвищенню продуктивності праці.

Механізм утворення диференціальної ренти II показано в таблиці 13.2.

Таблиця 13.2.

#### Утворення диференціальної ренти II

Ділянки землі за родючістю	Затрати капіталу (C+V, дол.)	Вироб. прод. (ц)	Середн. прибуток (дол.)	Інд. ціна виробництва		Суспільна ціна виробництва		Диф. рента I (дол.)
				1 ц (дол.)	усієї прод. (дол.)	1 ц (дол.)	усієї прод. (дол.)	
Краща	50	6	10	10	60	15	90	-
Друге вклад. коштів	50	7	10	8,5	60	15	105	45

З таблиці 13.2 видно, що додаткові вкладення коштів у кращу ділянку землі приводять до утворення диференціальної ренти II.

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

Важливою теоретичною і практичною проблемою є питання про динаміку обох видів диференціальної ренти. Так, диференціальна рента I до середини XX ст. мала чітку тенденцію до зростання. Це було викликано тим, що збільшення обсягів виробництва продукції сільського господарства досягалось шляхом розширення посівних площ. У подальші роки з підвищенням загального рівня агротехніки помітно скорочується нерівномірність родючості землі, що приводить до зменшення розмірів цього виду ренти. Розвиток всіх видів транспорту, урбанізація зменшують роль місцезнаходження ділянок, що теж скорочує обсяги цього виду ренти.

Закономірністю динаміки диференціальної ренти II також є її збільшення. Це пов'язано з розвитком продуктивних сил сільського господарства та його інтенсифікацією. В сучасних умовах, які характеризуються механізацією, хімізацією, іригацією та меліорацією виробництва, що приводить до збільшення ділянок землі, придатних для обробітки з застосуванням досягнень хімії, в тенденції реалізується диференціальна рента, яка базується швидше на зростаючій продуктивності вкладень коштів і на вилученні з обробітку гірших земель.

Серед великої різноманітності земельних ділянок є такі, що мають унікальні або винятково сприятливі властивості. Це дає змогу господарствам, що знаходяться у таких місцях, отримувати рідкісні продукти. Перевищення попиту населення на цю продукцію над її пропозицією створює умови для реалізації продукції за монополюю високими цінами, які перевищують вартість товару. *Різниця між монополюю ціною та вартістю рідкісного продукту сільського господарства утворює надприбуток, який є монополюю рентою.* Вона привласнюється землевласником. Джерело її існування – доходи тієї частини населення, яка купує на ринку ці дефіцитні землеробські продукти. Плата за користування такими ділянками землі має бути вищою ніж за інші.

Аналізуючи механізм утворення диференціальної ренти, ми встановили, що найгірша ділянка землі не приносить її власнику ренти. Але таку ділянку власник безкоштовно не віддасть в оренду. Отже, орендарі найбільш неродючої ділянки повинні мати надлишок над середнім прибутком, щоб заплатити за право користуватись землею. Власники землі, користуючись своєю монополією приватної власності на землю, вилучають орендну плату і

за користування найгіршими ділянками землі. Виплачувати її без шкоди для середнього прибутку підприємці-орендарі зможуть тільки в тому випадку, коли ціна сільськогосподарської продукції забезпечить їм надлишок над середнім прибутком. У цій орендній платі є дві частини: одна дорівнює відсотку на капітал, уже вкладений у землю і невіддільний від неї (меліорація, іригація, будівлі і т. д.); друга – існує завжди і відповідає передачі права користування землею, або, за словами Д. Рікардо, вихідними і непорушними властивостями землі.

У сільському господарстві рівень розвитку продуктивних сил був нижчий, ніж у промисловості. Це пов'язано з тим, що в умовах конкуренції рівень розвитку техніки тут нижчий, ніж у промисловості. Тут створюється відносно більше додаткової вартості при більш високій, ніж у промисловості, нормі прибутку.

Створена у сільському господарстві додаткова вартість не бере участі в утворенні середньої норми прибутку, єдиної для всієї економіки. Монополія приватної власності на землю це та перепона, яка не дозволяє вільному переходу коштів з промисловості у сільське господарство, утворенню єдиного середнього прибутку як для промисловості, так і для сільського господарства. Тому сільськогосподарські продукти реалізуються за цінами, які відповідають їх вартості, що визначається умовами виробництва на гірших ділянках землі, тобто вищими ніж суспільна ціна виробництва, за яку береться ціна виробництва в промисловості.

*Надлишок вартості сільськогосподарської продукції над її суспільною ціною виробництва, що утворює додатковий прибуток, який привласнюється землевласниками, називається абсолютною рентою.* Причиною існування абсолютної ренти є монополія на приватну власність на землю, яка закріплює більш високу норму прибутку у сільському господарстві понад середню норму прибутку. Абсолютну ренту приносять всі ділянки землі, які орендують підприємці-орендарі.

Існування диференціальної та монополюю ренти ні у кого не викликає заперечень. Існування ж абсолютної ренти заперечували К.Каутський, П.Маслов, Г.Плеханов, деякі сучасні економісти. Їхня аргументація зводиться до того, що у сільському господарстві економічно розвинутих капіталістичних країн органічна будова капіталу нині вища, ніж у провідних галузях промисловості<sup>5</sup>. Внаслідок цього скорочується чисельність працюючих у сільському господарстві, і тут не створюється надлишок додаткової вартості над середнім прибутком. Для отримання прибутку не нижчого, ніж в інших галузях економіки, держава виплачує фермерам субсидії. У минулому

<sup>5</sup> Органічна будова капіталу – вартісна будова капіталу, тобто відношення постійного капіталу (С) до змінного (V), що визначається технічною будовою і відображає зміни технічної будови.

приватна власність на землю справді обмежувала переливання капіталу у сільське господарство. Нині підприємці із несільськогосподарських галузей можуть легко проникати зі своїм капіталом до аграрної сфери. Щодо рівня органічної будови капіталу в сільському господарстві, то в економічно розвинутих країнах світу він уже піднявся до рівня промисловості. Ця умова для створення абсолютної ренти відпала. Але залишилась така причина, як існування абсолютної ренти – монополія приватної власності на землю. Тому слід брати до уваги існування і дію інших факторів утворення абсолютної ренти (використання дешевої робочої сили, більш швидкий оборот коштів, економія на постійному капіталі та ін.). Монополія приватної власності на землю лише закріплює високу норму прибутку в сільському господарстві і примушує реалізувати сільськогосподарську продукцію за її вартістю, яка вища за ціну виробництва.

Отже, абсолютну ренту породжує не низька органічна будова аграрного капіталу, а монополія приватної власності на землю, яка не дає механізму конкуренції вирівняти прибуток у галузях з низькою органічною будовою капіталу шляхом його переливу. Для того, щоб це здійснити, необхідно платити абсолютну ренту, яка є складовою ціни сільськогосподарської продукції.

Підвищення органічної будови капіталу в аграрному виробництві економічно розвинутих країн зумовлює зменшення абсолютної ренти. Але зростання загального обсягу функціонуючого капіталу сприяє її збільшенню.

Таким чином, у ринковій економіці існують об'єктивні передумови утворення таких форм земельної ренти, як диференціальної, монопольної та абсолютної. Фактори та умови виникнення додаткового прибутку (надприбутку та перетворення його в земельну ренту) пов'язані з особливостями відтворення в сільському господарстві, перш за все, з обмеженістю земель, придатних для ведення аграрного виробництва, та відмінностями у їх родючості і місцезнаходженні стосовно ринків збуту.

### 13.4. Розподіл та використання рентного доходу

Розподіл земельної ренти може здійснюватись різноманітними шляхами. За допомогою цін такий розподіл мав місце у колишньому Радянському Союзі. У цьому випадку держава встановлює, диференціює закупівельні або оптові ціни і при цьому намагається, відшкодовуючи індивідуальні витрати господарств, що знаходяться в різних природно-кліматичних умовах, забезпечити їм певну рентабельність та вилучити ренту. Господарська практика продемонструвала неефективність такого механізму, неможливість реально враховувати і відображати все, що необхідне для його дійового використання. В умовах ринкової економіки землекористувачі, які не мають власної землі, сплачують земельний податок, що визначається залежно від

якості і місцезнаходження земельної ділянки, виходячи з кадастрової оцінки землі. Він включає і диференціальну ренту. За умов капіталізму диференціальна рента привласнюється власником землі у формі орендної плати. В тому випадку, коли орендодавцем виступає держава в особі її органів, земельна рента у вигляді рентного доходу, розподіляється між державою і тими, хто використовує землю. Так, Законом України “Про внесення змін до Закону “Про оренду землі” встановлено, що річна орендна плата за земельні ділянки, які перебувають у державній або комунальній власності, надходить до відповідних бюджетів, розподіляється і використовується відповідно до Закону і не може перевищувати 10 відсотків їх нормативної грошової оцінки<sup>6</sup>.

Диференціальну ренту II, яка є результатом додаткових вкладень коштів, інтенсифікації виробництва, протягом усього строку орендного договору одержує орендар. Після закінчення строку оренди землевласник враховує більш високу родючість землі, її здатність давати більший дохід. Тому він підвищує орендну плату при укладенні договору на новий термін. Для орендаря вигідно договір про оренду укласти на тривалий термін, а для орендодавця на невеликий.

Перехід до формування багатокладної економіки в аграрному секторі та соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні робить неможливим використання диференціації закупівельних цін за природно-кліматичними зонами для вилучення ренти. В нових умовах рівень цін на сільськогосподарську продукцію визначатиметься попитом і пропозицією. На однорідні товари, незалежно від того, де вони і ким вироблялись, буде однакова ціна. За таких умов господарства, що мають кращі земельні ділянки, мають вищі доходи порівняно з гіршими. Було б несправедливо доходи рентного характеру повністю залишити у розпорядженні цих господарств. Засобами вилучення диференціальної ренти повинні стати рентні платежі, плата за землю, величина яких диференціюється залежно від якості ділянок. Тому використання землі в нашій державі платне. Відповідно до чинного законодавства власники землі та землекористувачі щороку сплачують плату за землю у вигляді податку або орендної плати, що визначається залежно від якості та місцезнаходження земельної ділянки, виходячи з кадастрової оцінки землі. Отже, в земельному податку й орендній платі міститься частина рентного доходу. Якщо він надходить власнику землі, то рентний дохід перетворюється на ренту.

Розмір, форма, строки внесення орендної плати встановлюються за погодженням сторін у договорі про оренду. В результаті підвищення продуктивності землі на основі використання ефективніших засобів

<sup>6</sup>Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про оренду землі” // Голос України. – 2003. – 11 листоп., – С. 10.

виробництва надлишковий дохід зростає. Доки діє строк договору він надходить орендарю у вигляді рентного доходу. При укладанні нового договору, він може бути зарахований в орендну плату і вже надходити власнику землі. З метою стимулювання інтенсифікації сільського господарства доцільно оптимально здійснювати розподіл диференціальної ренти II між власником землі та орендарем. Орендар повинен бути зацікавлений у додаткових інвестиціях капіталу у землю, а для цього у нього має залишатися певна частина рентного доходу.

Порядок оподаткування, що визначається відповідними нормативними документами, середні ставки земельного податку та граничні розміри орендної плати на землю в нашій державі встановлює Верховна Рада України.

Рентний дохід, як правило, використовується на фінансування заходів з раціонального використання та охорони земель, підвищення родючості ґрунтів; виконання робіт із землеустрою, ведення земельного кадастру; відшкодування витрат власників землі та землекористувачів, які пов'язані з господарюванням на менш родючих та віддалених від ринків збуту ділянок землі; економічного стимулювання власників землі та орендарів.

Ринкові відносини передбачають купівлю-продаж землі за певними цінами. *Ціна землі* – це така сума грошей, яка, будучи покладена в банк, дозволить отримати її власнику дохід на відсоток, що дорівнює земельній ренті.

Ціна землі відноситься до ірраціональних форм, тобто таких товарів, ціна на які ґрунтується не на вартості, а на доході, який вони приносять при її використанні власником. З визначення ціни землі видно, що при інших рівних умовах якраз величина ренти визначає ціну землі. Вона прямо пропорційна розміру ренти і обернено пропорційна нормі позичкового відсотка. Формула ціни землі має такий вигляд:

$$Ц_3 = \frac{R_2}{Z} \cdot 100\%,$$

де  $R$  – рента;

$Z$  – норма позичкового капіталу;

$Ц_3$  – ціна землі.

Сучасний етап розвитку економічно розвинутих країн характеризується нарощуванням принципово важливих змін в аграрній сфері. Це викликає появу нових умов підприємницької діяльності у сільському господарстві.

### 13.5. Агропромислова інтеграція та її форми

Під впливом науково-технічної революції у сільському господарстві мають місце значні якісні зміни речових і особистих факторів виробництва. Кількісно і якісно змінюється матеріально-технічна база сільськогосподарського виробництва в процесі переходу цієї галузі до широкого використання системи машин, біотехнологій, інновацій, комп'ютерної техніки. Зростає професійний рівень працівників, виникають і отримують поширення нові форми організації виробництва.

Найбільш суттєвим серед новітніх процесів в аграрній сфері є подальше поглиблення суспільного поділу праці під впливом використання в ній досягнень науково-технічної революції. Воно охоплює всі види поділу праці і супроводжується диференціацією і спеціалізацією галузей економіки, збільшенням самостійних виробництв, появою нових видів послуг.

Суспільний поділ праці розвивається не ізольовано, а в системі об'єктивних економічних процесів. Спеціалізація – це тільки одна сторона виробничого процесу, а друга – об'єднання (інтеграція) різноманітних видів виробничої діяльності. Спеціалізація та інтеграція праці утворюють органічну єдність, у якій зміна однієї сторони викликає зміну іншої, що закономірно породжує модифікацію першої. Внаслідок цього процеси спеціалізації та інтеграції відбуваються у взаємозв'язку.

Поглиблення суспільного поділу праці у сільському господарстві супроводжується виділенням з нього окремих виробництв, операцій, функцій, що призводить до звуження його спеціалізації. За таких умов підприємницька діяльність у цій галузі зосереджується на власне аграрних її видах, а решту функцій – переробка і зберігання сільськогосподарської продукції, обслуговування виробництва беруть на себе несільськогосподарські підприємницькі структури. Змінюється і функціональна роль цієї галузі. Якщо раніше вона була постачальником готової продукції, потім готової продукції і сировини, то нині – головним чином, сировини. Аграрне виробництво – лише етап на шляху створення товарів з його сировини. Об'єктивно необхідною умовою останнього стають міцні, постійно відновлювані міжгалузеві зв'язки між сільським господарством і сукупністю галузей, пов'язаних з ним технологічно, економічно і організаційно. Внаслідок посилення цих зв'язків і розвивається агропромислова інтеграція.

*Агропромислова інтеграція* – це об'єктивний процес об'єднання спеціалізованого, пов'язаного спільним виробничим циклом сільськогосподарського і промислового виробництва у єдину систему відтворення. На її розвиток значний вплив має рівень технологічної і організаційної єдності взаємопов'язаних підприємств, особливості окремих галузей, специфіка перероблюваної сільськогосподарської продукції, технології її споживання.

Факторами, що впливають на інтеграцію сільського господарства і пов'язаних з ним галузей, є також рівень розвитку колективних і державних сільськогосподарських підприємств, селянських господарств, їх спеціалізація. Економічна основа агропромислової інтеграції визначається товарно-грошовим обміном, ринком. Ринок об'єднує, організовує їх у галузевому і територіальному відношеннях. Ринковий механізм регулювання виробництва створює об'єктивну необхідність дедалі більш тісної взаємодії і взаємозалежності окремих елементів економічної системи. Все це характеризує агропромислову інтеграцію як багатогранний процес, що розвивається у різноманітних формах.

Найбільш простою формою агропромислової інтеграції є контрактне виробництво сільськогосподарської продукції для торгових і переробних підприємств у відповідності з укладеними угодами. У нашій державі має місце використання угод при реалізації продукції сільського господарства переробним підприємствам і торгівлі, матеріально-технічному забезпеченні і виробничому обслуговуванні аграрного виробництва.

На рівні первинної ланки суспільного виробництва агропромислова інтеграція проявляється у формі агропромислових підприємств, комбінатів, об'єднань, агрофірм. Слід мати на увазі, що такі агропромислові формування виникають при наявності прямих і усталених зв'язків між сільськогосподарськими, з одного боку, та переробними, торговими підприємствами і організаціями, з іншого, високого рівня концентрації та товарності виробництва.

Поряд із низовими агропромисловими формуваннями в межах окремих областей, зон і районів функціонують регіональні агропромислові комплекси (АПК). Вони охоплюють сільське господарство окремого регіону та галузі, що забезпечують цей комплекс засобами виробництва, здійснюють надання виробничих послуг та переробляють, зберігають і доставляють продукцію до споживачів. Кожен із таких комплексів не має всього набору галузей, які входять до складу агропромислового комплексу більш високого рівня.

У межах національних економік агропромислова інтеграція базується на більш масштабному інтеграційному процесі – *формуванні агропромислового комплексу країни*. Він є економічною категорією, що виражає сукупність виробничих відносин між аграрним виробництвом і пов'язаними з ним галузями з приводу виготовлення і доведення до споживачів товарів, вироблених із сільськогосподарської сировини.

У національній економіці кожної країни агропромисловий комплекс займає одне з провідних місць і є однією з найбільших сфер підприємницької діяльності, яка в зарубіжній економічній літературі дістала назву «агробізнес». АПК належить до базових народногосподарських комплексів, функціонування і розвиток якого визначають умови життєдіяльності суспільства.

До складу агропромислового комплексу належать ті види виробництва та виробничого обслуговування національної економіки, функціонування і розвиток яких підпорядковані створенню кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини. Існування цієї сукупності галузей і виробництв поза агропромисловим комплексом недостатньо ефективне.

Для того, щоб агропромисловий комплекс виконував притаманні йому функції, він повинен мати певну структуру. Її можна характеризувати з різних позицій. У науковій та навчальній літературі найбільше поширення отримав функціонально-галузевий розріз структури АПК. У відповідності з цим у ньому виділяється три сфери.

До першої сфери відносяться ті галузі, які забезпечують увесь агропромисловий комплекс засобами виробництва та надають послуги, включаючи ремонтні і меліоративні роботи, будівництво тощо. Це тракторне і сільськогосподарське машинобудування; машинобудування для легкої і харчової промисловості; машинобудування для тваринництва і кормовиробництва; виробництво мінеральних добрив і засобів захисту рослин; мікробіологічна промисловість; ремонт тракторів і сільськогосподарської техніки; капітальне будівництво.

Друга сфера АПК охоплює сільське і лісове господарство.

Третя сфера включає галузі, які здійснюють заготівлю, переробку, зберігання продукції сільського господарства і доведення її до споживання. Сюди відносяться легка, харчосмакова, м'ясомолочна, рибна, мукольно-круп'яна, комбікормова промисловість, а також торгівля продовольчими товарами і громадське харчування. Така класифікація структури АПК прийнята у світовій економічній літературі.

Важливу сферу підприємницької діяльності в АПК займають галузі виробничої та соціальної інфраструктури. До них відносяться дорожньо-транспортне господарство, зв'язок, інформаційні служби, система зберігання продукції тощо. Об'єкти інфраструктури функціонують у кожній з цих сфер. У складі останніх виділяється і соціальна інфраструктура.

Загальною передумовою успішної підприємницької діяльності в умовах агропромислової інтеграції є наявність відповідних ринкових інститутів. Серед них слід виділити існування різноманітних за організаційно-економічними характеристиками самостійних товаровиробників. Вони повинні мати можливість вільно використовувати належне їм майно, самостійно визначати виробничу програму, обирати постачальників і споживачів, визначати ціни, розпоряджатися самостійно прибутком, який залишається після виконання зобов'язань.

У міру розвитку ринкових відносин сформувався ринок продовольчих товарів та засобів виробництва сільськогосподарського призначення в АПК. Суб'єкти підприємницької діяльності повинні мати можливість самостійно

або з участю посередників виходити зі своєю продукцією на постійно діючі ярмарки, аграрні біржі, де буде здійснюватись оптовий продаж продукції за цінами, які визначаються попитом і пропозицією. З іншого боку, вони можуть купувати необхідні матеріально-технічні ресурси через різноманітні біржі, у державних та кооперативних підприємств і організацій, малих і спеціальних підприємств, у населення, а також у державній і кооперативній ринковій торговій мережі.

Складовою ринкових інститутів АПК є система виробничо-го обслуговування суб'єктів підприємництва за угодами з існуючими агросервісними підприємствами.

Поряд із цим розвиток агропромислового комплексу кожної країни визначається технічною та енергетичною оснащеністю його сфер, меліорацією, іригацією, хімізацією, наявністю діючого економічного механізму господарювання ринкового типу. Порівняння цих параметрів агропромислового комплексу нашої держави з подібними комплексами розвинутих країн світу не на користь українського. Тому подальший розвиток агропромислового комплексу України пов'язаний із розв'язанням цілого ряду проблем утвердження в ньому ринкових відносин.

### 13.6. Особливості переходу до ринкових відносин в аграрному секторі України

Сільське господарство як складова національної економіки – одна з тих галузей, стан якої визначає основні параметри життєдіяльності. Особливу роль відіграло і відіграє сільське господарство в національній економіці України. У валовому внутрішньому продукті частка аграрного виробництва нашої держави становить 16%, у ньому зайнято 23% працездатного населення та використовується понад однієї п'ятої основних фондів.

Характерними рисами сучасного стану агропромислового комплексу України є те, що як цілісна структура у складі національної економіки, він тільки формується. На відміну від економічно розвинутих країн переважну частку вартості кінцевої продукції АПК нашої держави створює сільське господарство внаслідок того, що ця галузь ще повною мірою не розчленована на складові, бо аграрне виробництво не відособлено в окрему галузь комплексу. Економічна криза, яка охопила аграрну сферу, призвела до того, що потенціал агропромислового комплексу використовується тільки на третину, а значна частина продукції сільського господарства виробляється на присадибних ділянках жителів села та на ділянках землі, виділених міським жителям, і служить засобом виживання значної частини населення в умовах високого рівня безробіття, неповної зайнятості, невивлат заробітної плати і як наслідок – масової бідності. Для сучасного стану АПК України

притаманний непослідовний та несистемний перехід від адміністративно-командної системи господарювання до ринкових відносин.

Оскільки системоутворюючою галуззю агропромислового комплексу виступає сільське господарство, то для подолання кризового стану цього комплексу необхідне здійснення аграрних реформ, у першу чергу, саме в цій галузі. *Аграрні реформи – це процес трансформації економічних відносин, притаманних адміністративно-командній системі, у ринкові відносини.* Стратегічними цілями реформування аграрного сектору нашої держави виступають:

- створення умов для розширеного відтворення і використання досягнень науково-технічного прогресу з тим, щоб вивести соціально-економічний розвиток сільського господарства на рівень найбільш розвинених країн світу та перетворити нашу державу в надійного експортера продукції цієї галузі, продуктів її переробки, зайняти достойне місце на світовому продовольчому ринку;

- насичення національного ринку продовольством, сільськогосподарською сировиною вітчизняного виробництва та повне і незворотне розв'язання внутрідержавної продовольчої проблеми – задоволення поточних потреб держави і створення надійних стратегічних запасів продовольства;

- підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції вітчизняного виробництва;

- розв'язання соціальних проблем села;

- ефективна інтеграція нашого сільського господарства до світового продовольчого ринку;

- наукове і кадрове забезпечення аграрного виробництва;

- охорона навколишнього середовища.

Досягнення цих цілей передбачає здійснення цілого комплексу докорінних змін в аграрному секторі, першочергова роль серед яких належить реформуванню виробничих, майнових і земельних відносин на основі врахування дії законів і закономірностей перехідної та ринкової економіки. Однією з головних ланок здійснюваних перетворень у сільському господарстві нашої держави є земельна реформа, спрямована на трансформацію земельних відносин.

Проведення земельної реформи в аграрному секторі України включало роздержавлення та передачу земель сільськогосподарського призначення в колективну власність сільськогосподарських підприємств; паювання земель, які перебувають у колективній власності, з видачею сертифікатів на право на земельний пай усім членам колективного сільськогосподарського підприємства; реорганізація КСП і створення на їхній базі нових економічно ефективних сільськогосподарських структур на основі різноманітних форм власності на земельні та майнові паї з пріоритетом формувань на основі приватної власності.



Здійснення цих перетворень передбачає подолання державної монополії на об'єкти власності та результати праці у сільському господарстві. Вони передбачають формування іншої соціально-економічної структури аграрного сектору шляхом реорганізації колгоспів і радгоспів у нові інституціонально-організаційні структури, притаманні ринковим відносинам. Форми і методи управління сільськогосподарським виробництвом, характерні для адміністративно-командної економіки, в процесі здійснення аграрного реформування замінюються переважно економічними.

На основі законодавчих актів, які регламентували аграрні реформи в нашій державі, відбулися кардинальні зміни у земельних відносинах. В Україні практично здійснено роздержавлення земель. Внаслідок реформування колективних сільськогосподарських підприємств (КСП) на базі 10771 колективного сільськогосподарського підприємства станом на початок 2000 р. було створено 14,7 тис. нових підприємницьких структур, серед яких 41,6% становили господарські товариства з обмеженою відповідальністю, 4,2 – акціонерні товариства, 22,6 – сільськогосподарські виробничі кооперативи, 19,7 – приватні (приватно-орендні) підприємства, 2,5 – селянські (фермерські) господарства і 3,4 % – інші форми господарювання. Якщо не брати до уваги створених селянських (фермерських) господарств, на базі 100 реорганізованих КСП виникло в середньому 120 нових структур<sup>7</sup>. Середній розмір новостворених структур (без урахування селянських (фермерських) господарств) становить 1500–1800 га. сільськогосподарських угідь, не враховуючи земель загального використання.

Отже, внаслідок здійснюваних перетворень, в аграрному секторі України започатковано формування нової організаційної структури господарювання.

Здійснення аграрних перетворень потребує постійної уваги до подальшого розвитку післяприватизаційних процесів з тим, щоб забезпечити досягнення стратегічних цілей реформування сільського господарства. Першочергова роль серед них належить утвердженню нової за змістом системи економічних відносин, сучасної організації аграрного виробництва, формуванню почуття власника майна та виробленої продукції.

Одним із недоліків нинішнього етапу реформ на селі є те, що отримавши у власність землю і майно, українські селяни фактично не стали власниками і розпорядниками виробленої продукції та отриманих доходів. Ними володіють орендарі землі та майна, а селяни стали найманими працівниками без будь-яких прав щодо організації та управління виробництвом, розподілу виробленої продукції і отриманого прибутку. Нерозв'язаним залишається і створення інфраструктури АПК, спрямованої на підтримку його ефективного функціонування і розвитку на ринкових засадах.

<sup>7</sup> Перехідна економіка: Підручник / В.М. Гець, Є.Г. Панченко, Е.М. Ліанова та ін.; За ред. В.М. Гейця. – К.: Вища школа, 2003, – С. 116.

Значну кількість проблем соціально-економічного характеру породжує відсутність паритетності цін на сільськогосподарську та промислову продукцію в процесі міжгалузевого обміну. Її забезпечення має здійснюватись на основі норми прибутку, розрахованої як відношення одержаного прибутку до вартості капіталу, що включає і вартість землі. Зазначений показник повинен відігравати роль основного економічного регулятора ринкових відносин в аграрній сфері. Ігнорування норми прибутку та неврахування вартості землі у виробництві сільськогосподарської продукції не сприяє притоку капіталів в аграрне виробництво. Подальше існування диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та товари промислового походження для аграрного виробництва буде гальмувати перехід цієї галузі на інноваційний шлях розвитку, формування соціально орієнтованого розвитку.

Значним кроком уперед у забезпеченні правових засад реформування аграрного сектору стало прийняття принципово нового Земельного кодексу України, як єдиного систематизованого законодавчого акта, в якому містяться норми права, що регулюють земельні відносини в нашому суспільстві. Він встановлює такі *фундаментальні положення у сфері землекористування*:

- земля проголошується основним національним багатством нашої держави;
- суб'єктами земельних правовідносин, крім громадян нашої держави виступають також юридичні особи, органи місцевого самоврядування та державної влади;
- визначено зміст права власності на землю, яке полягає у праві володіти, користуватися і розпоряджатися земельними ділянками, формами власності на землю у вигляді приватної, комунальної та державної;
- підставами для набуття прав власності громадян на землю виступає придбання земельної ділянки за договором купівлі-продажу, дарування, міни, інших цивільно-правових угод; безоплатна передача із земель державної і комунальної власності, приватизація земельних ділянок, що були раніше надані їм у користування, прийняття спадщини, виділення в натурі (на місцевості) належної їм земельної частки (паю);
- сільські селищні, міські ради уповноважені не лише надавати земельні ділянки у користування чи власність, а й обмежувати, навіть тимчасово забороняти використання наділів, якщо громадяни або юридичні особи порушили вимоги земельного законодавства, використовуючи землі не за призначенням;
- іноземні громадяни або юридичні особи, особи без громадянства також мають можливість стати землевласниками в нашій державі шляхом купівлі земельних ділянок. Останні крім цього їм дозволяється дарувати, продавати, але тільки не землі сільськогосподарського призначення. Землі сільськогосподарського призначення, отримані у спадщину нерезидентами,

протягом року підлягають відчуженню, але є винятки. Маються на увазі випадки, коли промислова фірма з іноземним капіталом може мати у власності сільськогосподарські землі для ведення особистого підсобного господарства, яке в Земельному кодексі України не регламентується ні за сутністю, ні за кількісними параметрами;

– право постійного користування землею відразу надається підприємствам, установам та організаціям, що належать до державної або комунальної власності;

– громадяни, які мають у постійному користуванні земельні ділянки, повинні до 1 січня 2005 року їх приватизувати або оформити договір оренди.

Таким чином, новим Земельним кодексом України створено фундаментальну нормативно-правову базу ринкового спрямування, орієнтовану на забезпечення здійснюваної багатопланової аграрної реформи. На розвиток закладених у ньому перетворень слід прийняти до 36 законів та інших нормативних актів.

Успішне реформування аграрних відносин значною мірою залежить від організаційно-господарської перебудови структури АПК України шляхом формування на ринкових засадах підприємств з переробки сільськогосподарської продукції, матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва, надання йому послуг виробничого та невиробничого характеру, реалізації продукції. При такій комплексній системі організації виробництва в межах АПК на основі спеціалізації і кооперування приватних, колективних, фермерських, особистих підсобних господарств можна усунути велику кількість суперечностей, які супроводжують функціонування і розвиток цього комплексу на ринкових засадах. Разом із тим ринкові відносини створюють значні можливості для високоефективної підприємницької діяльності в усіх сферах АПК.

Основним завданням нинішнього етапу реформування аграрного сектору України є подолання негативних соціально-економічних процесів у ньому, формування необхідних умов для збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, піднесення життєвого рівня працівників цієї галузі. Це можливе за умов наукового, методичного, правового та матеріально-фінансового забезпечення розвитку як усього АПК, так і його окремих сфер.

### Контрольні запитання та завдання

1. Назвіть та охарактеризуйте суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності у сільському господарстві.
2. Що таке аграрні відносини?
3. Які форми власності на землю існують у сільському господарстві України?
4. Що таке землекористування та в яких формах воно існує в сільському господарстві?
5. Дайте визначення поняття „земельна рента”.
6. Охарактеризуйте форми земельної ренти в сільському господарстві.
7. Як визначається ціна землі?
8. Що таке агропромислова інтеграція та в яких формах вона існує?
9. Яку структуру має агропромисловий комплекс України?
10. Розкрийте зміст основних напрямів реформування аграрного сектору України.

# РОЗДІЛ IV

## НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

- Глава 14 Відтворення на рівні макроекономіки та система національного рахівництва
- Глава 15 Відтворення людських ресурсів. Зайнятість та безробіття
- Глава 16 Державне регулювання ринкової економіки
- Глава 17 Кредитно-фінансова система національної економіки
- Глава 18 Економічне зростання та його чинники. Економічні цикли
- Глава 19 Доходи населення

### Глава 14

## ВІДТВОРЕННЯ НА РІВНІ МАКРОЕКОНОМІКИ ТА СИСТЕМА НАЦІОНАЛЬНОГО РАХІВНИЦТВА

### 14.1. Сутність відтворення та його типи

Проблеми відтворення посідають особливе місце в економічній теорії. Їх дослідження дає можливість з'ясувати закономірності руху всієї економіки, умови її збалансованості, пріоритетів соціально-економічного розвитку, використання ресурсів, забезпечення зайнятості, економічної ефективності, екології, реалізації виробленої продукції, формування доходів тощо.

Вивчення проблем відтворення, таким чином, складає наукову базу для з'ясування макроекономічних зв'язків і механізмів регулювання розвитку економічної системи в цілому.

На всіх етапах соціально-економічного розвитку об'єктивна необхідність відтворення зумовлена необхідністю виробництва матеріальних благ. *Процес виробництва, взятий на національному рівні не як одноразовий акт, а в постійному повторенні та відновленні, називається суспільним відтворенням.* Воно включає такі стадії: виробництво, розподіл, обмін та споживання товарів і послуг.

В економічній літературі відповідно до існуючої практики розглядаються такі види суспільного відтворення як, просте, розширене та звужене.

Відтворення можна розглядати на рівні мікроекономіки, коли безперервність, повторюваність виробництва має місце в межах окремого підприємства або господарства.

*Просте відтворення – це відновлення виробництва з року в рік практично в незмінних масштабах і на практично незмінній техніко-технологічній основі.* За цих умов додатковий продукт, якщо він виробляється, використовується лише на потреби особистого споживання. Таке відтворення

притаманне для традиційних суспільств, де темпи зростання суспільного виробництва низькі, внаслідок чого має місце уповільнення соціально-економічного прогресу. Подібне явище має місце і нині у деяких країнах світу.

**Розширене відтворення** – це відновлення виробництва у кожному наступному періоді у зростаючих масштабах та на постійно-змінюваних техніко-технічних засадах. Воно характеризується тим, що в кожному наступному проміжку часу для його здійснення потрібні додаткові та більш якісні виробничі ресурси. Останні при такому відтворенні не залишаються незмінними, а основним джерелом їх розширення та якісного поліпшення є додатковий продукт, який вже не може бути повністю використаний на особисте споживання. Кількісні та якісні зміни факторів виробництва досягаються також за рахунок їх більш раціонального використання, науково-технічного прогресу.

Матеріальною основою такого зростання є частка додаткового продукту (додаткової річної праці), що йде на виготовлення додаткових засобів виробництва і життєвих благ, надлишкових порівняно з їх кількістю, яка потрібна лише для затрат.

Існує два типи розширеного відтворення: екстенсивний та інтенсивний. **Екстенсивний тип розширеного відтворення передбачає збільшення обсягів виробленої продукції та надання послуг за рахунок зростання використовуваних речових і особистих факторів виробництва, без зміни їх техніко-технологічної основи.**

**Інтенсивний тип розширеного відтворення означає збільшення обсягів виробленої продукції та надання послуг за рахунок зростання продуктивності праці, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на основі науково-технічного прогресу.** Практично в господарській практиці розширене відтворення містить у собі елементи як екстенсивного, так і інтенсивного типу.

Інтенсивний тип розширеного відтворення може бути фондоємним, фондозберігаючим, нейтральним та всебічним у залежності від різного поєднання ресурсів, пріоритетів їх використання. В усіх формах інтенсивного типу розширеного відтворення забезпечується підвищення продуктивності праці, але неоднаковими способами.

Підвищення продуктивності праці в умовах фондоємної форми досягається шляхом додаткових затрат виробничих фондів на одиницю продукції, яка виробляється. Воно досягається шляхом зміни співвідношення між масою засобів виробництва і робочою силою, що є проявом зростання органічної будови фондів.

Прискорення темпів науково-технічного прогресу приводить до того, що темпи зростання застосовуваних засобів виробництва значно перевищують темпи зростання чисельності виробничого персоналу. Економія основних і

оборотних фондів не протидіє зростанню їх органічної будови. Тому вони збільшуються швидше, ніж суспільний продукт і національний дохід.

При фондозберігаючій формі підвищення продуктивності праці досягається шляхом економії виробничих фондів на одиницю продукції, що виробляється за їх участю. Але при цьому масштаби і темпи економії живої праці в окремі періоди неоднакові. У зв'язку з цим визначають дві стадії цього процесу. На першій із них економія живої праці перевищує економію праці, уречевленої у виробничих фондах і матеріальних затратах. А на другій – обсяги і темпи економії уречевленої праці перевищують економію живої праці.

Нейтральна форма інтенсивного типу розширеного відтворення відзначається тим, що підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових витрат уречевленої праці. Разом із тим має місце економія засобів виробництва, що компенсує додаткові затрати уречевленої праці. За таких умов виробничі фонди зростають такими самими темпами, що й суспільний продукт та національний дохід.

Всебічна форма інтенсивного типу розширеного відтворення характеризується тим, що продуктивність праці забезпечується шляхом зростання ефективності засобів і предметів праці та робочої сили. Її можна визначити як форму всебічного ресурсозбереження при виробництві кожної одиниці продукції, яка виробляється.

Ринкова економіка функціонує і розвивається на основі переважно інтенсивного типу розширеного відтворення, характеризується переходам від часткової до всебічної інтенсифікації виробництва. Цей тип розширеного відтворення базується на економії всіх факторів виробництва.

У нинішніх умовах інтенсифікація розширеного відтворення спрямовується на забезпечення нової якості економічного зростання. Воно передбачає насамперед посилення соціальної спрямованості шляхом пріоритетного використання результатів соціально-економічного розвитку суспільного відтворення для задоволення різноманітних потреб суспільства. Зазначена якість передбачає постійне оновлення виробничого апарату та продукції, яка виробляється. Широке використання досягнень науково-технічного прогресу дає змогу постійно оновлювати склад основних виробничих фондів.

З цією метою інвестиційна політика спрямовується на технічну реконструкцію виробництва. Важливу роль відіграє підвищення якості продукції виробничого і невиробничого призначення на рівні кращих світових зразків.

В Україні взято курс на впровадження інноваційної моделі розвитку її економіки. При цьому слід виходити з необхідності органічного поєднання ринкових методів стимулювання науково-технологічної діяльності з заходами,

які б забезпечили суттєве посилення у цьому ролі держави. Цьому сприятиме інноваційне оновлення виробництва, здійснення ефективної амортизаційної політики, розвиток малого та середнього підприємництва, легалізація тіньової економіки, покращання використання виробничих потужностей, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції,

З урахуванням загальної тенденції розширеного відтворення в окремі періоди часу може мати місце і зменшення його масштабів. Причинами такого стану є фізичне та моральне зношення основного капіталу, а також порушення зв'язків між господарюючими суб'єктами. В соціально-економічній літературі це відомо як трансформаційний спад, притаманний багатьом країнам з перехідною економікою.

В умовах ринкової економіки процесу відтворення притаманні певні особливості: по-перше, він відбувається на основі різноманітних форм власності; по-друге, визначається дією всієї системи економічних законів, передовсім законами функціонування і розвитку ринкової економіки; по-третє, підпорядкований економічним інтересам товаровиробників; по-четверте, базується на органічному поєднанні ринкових відносин і планомірного розвитку господарства.

Щодо останнього, то слід мати на увазі, що ринкова економічна система не виключає планового ведення господарства. Свідченням цього служить досвід економічно розвинутих країн світу, де стратегічне планування є невід'ємною складовою менеджменту і створює для первинних ланок суспільного виробництва основу управлінських рішень щодо його організації, розподілу ресурсів, адаптації до впливів зовнішнього середовища, внутрішньої координації дій тощо.

Умови виробництва є водночас і умовами відтворення. Це передбачає постійне перетворення частини суспільного продукту в елементи нового виробництва, коли певна частина створеного продукту знову повертається і включається у процес виробництва.

Для здійснення суспільного відтворення повинні бути в наявності всі фактори виробництва і передусім – робоча сила. Суспільне відтворення зумовлює відтворення робочої сили, що потребує відновлення здатності працівників виконувати виробничі функції, формування певних поколінь працівників, а також зміну старих поколінь, зайнятих у виробництві, що залишають його, новим.

Необхідними факторами, які забезпечують процес відтворення, є також засоби виробництва. Суспільне відтворення передбачає заміну фізично зношених і морально застарілих машин, обладнання новими зразками, відновлення матеріалів, палива тощо. Воно супроводжується також відтворенням предметів споживання.

Складовою суспільного відтворення є заміна, відтворення природних ресурсів. Значення цього фактора процесу суспільного відтворення значно зростає в сучасних умовах, оскільки, з одного боку, збільшилась потреба в природних ресурсах, які використовуються у виробництві, а з іншого, дедалі більш чітко проявляється обмеженість багатьох із них. Поряд із цим дедалі загрозливим для людства стало забруднення повітря і водного басейну, екологічний катарсис. Крім цього, суспільне відтворення включає ще й інші структурні елементи:

- відтворення матеріального виробництва і духовних цінностей;
- відтворення виробничих відносин;
- відтворення предметів споживання;
- відтворення окремих груп товарів і послуг;
- відтворення окремих галузей економіки;
- відтворення окремих виробничих комплексів, економіко-географічних зон і територій;
- відтворення певних класів, суспільних груп, прошарків населення, людських ресурсів.

Отже, суспільне відтворення передбачає відтворення всіх елементів продуктивних сил у вигляді засобів виробництва, робочої сили, природних ресурсів. Відповідно до цього відтворюється і їх соціально-економічна форма, у вигляді виробничих відносин між людьми, соціальної структури суспільства.

## 14.2. Сукупний суспільний продукт

Підсумковим результатом суспільного відтворення, незалежно від його виду, є сукупний суспільний продукт (ССП). Він являє собою виражений у ринкових цінах обсяг товарів і послуг, створених протягом певного часу (як правило, року). ССП перебуває в постійному русі, вихідним елементом якого є виробництво, а кінцевим – споживання. Розподіл та обмін опосередковують зв'язок між значною кількістю виробників і споживачів ССП. Вони знаходять своє відображення у схемі економічного кругообігу доходів і витрат у національній економіці.

У колишньому СРСР показник ССП розраховувався статистичними органами як результат функціонування матеріального виробництва. Внесок сфери послуг у створення ССП враховувався частково, коли бралось до уваги безпосередньо те, що було пов'язане з продовженням процесу виробництва у сфері обігу (пакування та фасування товарів, виробничий транспорт і т. д.).

В умовах товарного виробництва суспільне відтворення (як і суспільне виробництво) передбачає відтворення сукупного суспільного продукту у натурально-речовій формі і вартості, тобто має двоїстий характер. Цим визначається необхідність відшкодування спожитих у процесі виробництва

засобів виробництва (ресурсів) як у натурально-речовій формі, так і вартісній. За таких умов велике значення має структура сукупного суспільного продукту, його окремих частин, формування необхідних пропорцій суспільного виробництва, досягнення ринкової рівноваги, функціональне призначення його складових.

З цією метою ще в XVIII ст. Ф. Кене створив добре відому економічну таблицю, у якій виокремив у складі сукупного суспільного продукту продукцію сільського господарства і промисловості, у яких розмежував засоби виробництва і предмети споживання.

А. Сміт також виділяв у складі ССП засоби виробництва і предмети споживання. З врахуванням цієї обставини К. Маркс обґрунтував поділ сукупного суспільного виробництва на два підрозділи: I – виробництво засобів виробництва; II – виробництво предметів споживання. Нині висувують пропозиції щодо виділення III підрозділу, який створює засоби оборони, IV – виробництво послуг.

При аналізі суспільного відтворення такого підходу дотримувався і Дж. М. Кейнс. Для його підходу характерне те, що він використовував його лише стосовно до сфери обігу. При цьому при визначенні обсягів споживання Дж. М. Кейнс відраховував з цієї сукупності продуктів засоби виробництва (як визначав Кейнс те, що підприємці купують один в одного). Це дає змогу отримувати обсяг реалізації предметів споживання.

У відповідності з натурально-речовою формою та функціональним призначенням відповідних благ сукупний суспільний продукт теж поділяється на засоби виробництва та предмети споживання. В промисловості виокремлюють групу "А" (засоби виробництва) та групу "Б" (предмети споживання). В усі часи існування матеріального виробництва вони виконували різні функції в процесі суспільного відтворення. Перша з них призначена для відтворення переважно речових (матеріальних) елементів продуктивних сил, а друга – для відтворення вартості робочої сили.

Даний поділ зумовлений тим, що продукція I підрозділу за своїм натурально-речовим складом є такою, що не може бути безпосередньо спрямована на відтворення вартості робочої сили, яка була витрачена при виробництві засобів виробництва. Для цього призначені предмети споживання, які за натуральною формою є продукцією II підрозділу. Для поновлення виробництва цієї продукції треба відновити зношені засоби виробництва.

Продукція, яка виробляється в I підрозділі, не може бути в ньому об'єктом особистого споживання. Але її створюється більше, ніж потрібно для виробничого споживання, у I підрозділі. Частина засобів виробництва спрямовується у II підрозділ для обміну на предмети споживання. Подібно до цього вся продукція II підрозділу не може повністю використовуватися

для виробничого споживання у ньому, але її створюється більше, ніж її потрібно для особистого споживання в цьому підрозділі. Тому її частину спрямовують у I підрозділ для обміну на засоби виробництва для II підрозділу, потреба в яких визначається необхідністю поновлення використаних засобів виробництва та розширення виробництва.

Крім сфери матеріального виробництва виділяється також сфера нематеріального виробництва, до складу якої належать галузі, в яких створюються нематеріальні блага (духовні та інші цінності) та надаються нематеріальні послуги (освіта, наукове обслуговування, охорона здоров'я). Сукупність виробництва матеріальних благ і нематеріальних послуг складає сферу послуг.

У західній економічній літературі крім поділу на матеріальне і нематеріальне виробництво існує також поділ на первинне, вторинне і третинне виробництво у відповідності з характером виробничих функцій. Щодо первинного виробництва, то до нього належать добувні галузі та сільське господарство (землеробство, тваринництво, кормовиробництво і т. п.). Основою вторинного виробництва є первинне. Воно є похідним та залежним від первинного і охоплює всі галузі обробної промисловості, а також будівництво. Третинне виробництво є похідним від первинного і вторинного й пов'язане зі створенням та наданням різноманітних послуг. Послуги поділяються на ті, що обслуговують виробництво, і ті, що обслуговують окремих осіб, тобто на виробничі та особисті послуги.

Нормальне протікання процесу суспільного відтворення неможливе без наявності виробничого транспорту, зв'язку, а також торгівлі, фінансово-кредитних установ. Сукупність галузей, які обслуговують суспільне відтворення, складають виробничу інфраструктуру. Економічно розвинуті країни світу мають постійно зростаючу виробничу інфраструктуру з високим рівнем ефективності.

Важливою характеристикою сукупного суспільного продукту є його вартісна структура. Досить повне уявлення щодо даної економічної категорії дає К. Маркс у другому томі "Капіталу". Він довів, що структура вартості сукупного суспільного продукту, так само як і окремого товару, складається з двох частин: матеріальних затрат ( $c$ ) і новоствореної вартості ( $V + m$ ). Остання включає необхідний продукт  $V$ , якщо використовується для відтворення робочої сили, і додатковий продукт  $m$ , який іде на розширення виробництва та задоволення суспільних потреб.

Натурально-речова та вартісна структури суспільного продукту перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності. Кожному елементу вартісної структури суспільного продукту повинен відповідати той або інший натурально-речовий елемент.

Для нормального протікання процесу суспільного відтворення кожний елемент його натурально-речового складу повинен відновитися та реалізуватися. Для цього з урахуванням якісних змін у розвитку засобів та предметів праці, особистого фактора виробництва, охорони навколишнього середовища, підвищення ефективності господарювання необхідно постійно підтримувати такі загальні пропорції розширеного відтворення:

$$I(C + V + m) > IC + IC;$$

$$II(C + V + m) < I(V + m) + II(V + m) > II(C + V + m);$$

$$I(V + m) > IC,$$

де  $C$  – та частина вартості сукупного суспільного продукту, за рахунок якої відтворюються спожиті засоби виробництва;

$V$  – вартість необхідного продукту;

$m$  – вартість додаткового продукту.

Для нинішнього етапу розвитку національної економіки України притаманне те, що структура народного господарства має у своєму складі переважаючу частку галузей промисловості групи "А", які створюють засоби виробництва. Це є свідченням того, що найближчим часом у національній економіці нашої держави слід значно підвищити частку виробництва предметів споживання. Вирішення цього завдання є посиленою справою, бо Україна має необхідні для цього ресурси, добре оснащені підприємства легкої та харчової промисловості.

Велике значення для соціально-економічного розвитку суспільства мають обсяги суспільного продукту. До його обчислення мають місце два підходи. Згідно з першим, який базується на марксистській теорії, ССП є результатом матеріального виробництва. Тому невиробничі послуги не включаються у вартість цього продукту. При такій методиці підрахунків ССП не був вільний від повторного обліку, бо проміжна продукція могла враховуватись кілька разів. Проміжна продукція – це товари та послуги, які проходять декілька переробок з тим, щоб матеріалізуватись у готовому продукті.

### 14.3. Система національних рахунків та її основні макроекономічні показники

Потреби аналізу економічних явищ і процесів, результатів господарювання в межах національної економіки держави, регулювання її розвитку породжують необхідність у розробці і використанні системи надійних показників. Економічна теорія та господарська практика використовують різноманітні форми і способи вимірювання результатів господарювання. Наявність такого різноманіття зумовлена різними теоретичними підходами до характеристики суспільного відтворення, неоднаковою методикою

статичних розрахунків, різними стадіями руху суспільного продукту в процесі економічного кругообігу.

У колишньому СРСР для оцінки результатів господарювання в межах усієї економіки використовувалась система балансу народного господарства (БНГ), яка була впроваджена в 20-х роках ХХ ст. Вона мала ряд істотних обмежень при аналізі процесів суспільного відтворення:

– недооцінка ролі та особливості нематеріальної сфери в суспільному відтворенні;

– наявність подвійного рахунку (включення проміжного продукту до суспільного продукту);

– неврахування впливу на відтворювальні процеси таких видів діяльності, як фінансово-кредитна, рух доходів тощо. У зв'язку з цим статистичні органи країн СНД здійснюють перехід до нової системи національних рахунків (СНР), ухвалених Статистичною комісією ООН у 1993 р.

Ця система є *статичною моделлю ринкової економіки*. Вона являє собою сукупність методів (способів), за допомогою яких розраховується система взаємопов'язаних макроекономічних показників. Перевагами цієї системи є те, що її використання дозволяє побачити і простежити рух суспільного продукту в усіх фазах його відтворення: виробництві, розподілі, обміні та споживанні. Крім того, вона дає змогу визначити загальну економічну рівновагу на рівні балансу «наявні ресурси – використані ресурси», врахувати всі види діяльності господарюючих суб'єктів, пов'язаних із виробництвом матеріальних і нематеріальних послуг, представити найбільш такі важливі та загальні аспекти економічного розвитку як виробництво і споживання продукції, розподіл і перерозподіл доходів, формування національного багатства, дослідити три види взаємопов'язаних операцій – товаро-виробничі, споживчо-розподільні, дохідно-фінансові.

СНР розроблена на основі концепції господарського кругообігу, яка базується на таких принципах:

1) продуктивною є будь-яка праця, а тому до сукупного суспільного продукту включаються як речові блага й матеріальні послуги, так і нематеріальні послуги;

2) виробництво, розподіл, обмін і споживання розглядаються як взаємопов'язані чинники єдиного процесу відтворення;

3) органічне поєднання обліку взаємопов'язаних товарно-виробничих, споживчо-розподільчих та дохідно-фінансових операцій;

4) грошові витрати і доходи в економіці еквівалентні, тобто сума грошових витрат дорівнює сумі доходів.

СНР передбачає використання принципу подвійного запису, яким передбачено, що кожна операція має платника та одержувача, що показано в реальному (ресурсному) і фінансовому аспектах. Головна мета застосування

системи національних рахунків – це інформаційне забезпечення комплексного аналізу процесу створення та використання різних форм сукупного продукту. Вона дає можливість для зіставлення економічних показників різних країн, а також усуває труднощі при прийнятті господарських і політичних рішень на міжнародному та національному рівнях. Отже СНР – це узгоджена система збирання, обліку основних потоків статичної інформації на рівні макроекономічних показників. Нею нині користуються понад 100 країн – членів ООН.

Використання СНР полегшує можливість зіставлення економічних показників розвитку різних країн з метою усунення труднощів і перепон при прийнятті господарських і політичних рішень на міжнародному та національному рівнях, пов'язаних із суттєвими відмінностями існуючих у різних країнах систем рахунків. Ці переваги СНР свідчать про необхідність переходу до неї постсоціалістичних країн. Перехід України до СНР відкриває нові можливості для аналізу фактичного стану нашої економіки. Вони полягають у тому, що її використання дає змогу робити зіставлення основних макроекономічних національних показників з міжнародними. Впровадження СНР в Україні потребує значного часу. Це пов'язано не тільки з необхідністю узагальнення статичної інформації (рахівництва), а й з формуванням реальних (економічно дійових) ринкових структур у вітчизняній економіці.

До основних показників СНР для національної економіки відносяться валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний продукт (ВНП), чистий внутрішній продукт (ЧВП), національний дохід (НД), особистий дохід (ОД), дохід у розпорядженні громадян.

### 14.3.1. Валовий внутрішній продукт

Одним із найбільш загальних макроекономічних показників виступає **ВВП**. Він визначається як розрахована у ринкових цінах валова вартість усіх товарів і послуг, створених протягом певного періоду на території даної країни і з використанням лише належних їй факторів виробництва. До загальних рис, які розкривають суть ВВП, відносять те, що він є найбільш загальним показником кінцевого результату економічної діяльності в цілому в національній економіці; характеризує єдність взаємопов'язаних аспектів економічного процесу: виробництво матеріальних благ і надання послуг, розподіл доходів, кінцеве використання матеріальних благ і послуг; охоплює результати економічної діяльності всіх господарських одиниць: підприємств, організацій та установ як сфери матеріального виробництва, так і сфери послуг; особистих підсобних господарств населення: окремих осіб, зайнятих бізнесом; є вартісним, грошовим показником, вимірює ринкову вартість річного виробництва; має кількісний, часовий вимір.

ВВП можна розрахувати за допомогою використання трьох методів.

Перший метод – *за доходами*, що передбачає підсумування доходів приватних осіб, акціонерних товариств, приватних підприємств, а також доходи держави від підприємницької діяльності та органів державного управління у вигляді податків на виробництво та імпорт.

Другий метод – *за витратами* передбачає підсумування витрат на капіталовкладення (валові інвестиції у національну економіку), особисте споживання, державні закупки (державне споживання) і сальдо зовнішньої торгівлі.

Третій – *метод доданої вартості*. Його називають виробничим методом, коли підсумовуються вартість виготовлених кінцевих товарів і послуг усіх сфер економіки. Маються на увазі факторні доходи та амортизаційні відрахування, які не є доходами.

Під *доданою вартістю* розуміється вартість, яка створена в процесі виробництва на даному підприємстві та відображає реальний внесок підприємства у формування вартості конкретного продукту (товару, послуги). Мається на увазі заробітна плата, прибуток, рента, відсоток за кредит, амортизаційні відрахування тощо. При цьому вартість спожитих матеріалів, сировини, які були закуплені у постачальників і в створенні яких підприємство не брало участі, в додану вартість не включаються. Тобто, додана вартість – це валова продукція підприємства (або ринкова ціна виготовленої продукції) за мінусом поточних витрат, але з включенням у неї відрахувань на амортизацію. Останнє пов'язане з тим, що основні фонди (основний капітал) підприємства частково «беруть участь» у створенні вартості виготовленої продукції.

Таким чином ВВП можна розрахувати в декількох варіантах:

- як суму первинних доходів усіх інституціональних секторів (суб'єктів) економіки (домогосподарств, підприємств, держави);
- як суму витрат на кінцеве споживання, нагромадження і надходження від чистого експорту;
- як суму валової доданої вартості всіх галузей і сфер економіки.

У кожному з варіантів йдеться про одну й ту саму суму. В практиці розрахунків ВВП результати, як правило, дещо відрізняються, що обумовлено особливостями інформаційно-статистичної бази та використовуваних методів обчислень. Розрахунок ВВП за допомогою трьох методів та узгодження отриманих результатів між собою становить основний зміст СНР. Такий підхід дозволяє розглянути ВВП з різних сторін і отримати більш цілісну картину соціально-економічного функціонування та розвитку економіки. Слід мати на увазі і те, що в межах країни доходи одних є витратами інших.

Показник ВВП створює можливості для того, щоб у грошовому виразі визначити обсяг виробництва в країні. В дійсності ВВП не повністю



відображає реальний економічний добробут нації, оскільки при його розрахунках не завжди охоплюються всі види економічної діяльності в суспільстві. Мається на увазі так звана тіньова економіка. Остання – це не контрольований суспільством рух грошових коштів і товарно-матеріальних цінностей і послуг. Йдеться про приховані від органів державного управління об'єкти соціально-економічних відносин (отже, і самі ці відносини) між окремими громадянами і соціальними групами. Вони включають усі невраховані, нерегламентовані види економічної діяльності.

**Тіньова економіка** включає такі складові:

- *кримінальну* у вигляді розкрадання; підпільної, що приховується від усіх форм контролю з боку держави, економічної діяльності (наркобізнес, азартні ігри, проституція); загальнокримінальної форми позаекономічного розподілу доходів (пограбування, розбій, рекет, крадіжка особистого майна);

- *фіктивну економіку*, тобто підприємців, які називають недостовірні дані про свою діяльність, що відображаються у діючій системі обліку та звітності як реальні (приписки);

- *неформальну економіку* як систему неформальних взаємодій економічних суб'єктів, які базуються на особистісних відносинах і замінюють офіційно встановлений порядок організації та реалізації економічних зв'язків;

- *нелегалізована економіка* – приховування від контролю тих видів індивідуальної чи кооперативної діяльності, які або заборонені законом, або нормативно не зареєстровані в установленому порядку.

У сучасних умовах до таких видів діяльності, зокрема в Україні, додалися контрабандне вивезення товарів та валюти за кордон з метою наживи, незаконні валютні операції, надання кредиту комерційними банками за солідну винагороду та ін.. За оцінками фахівців, за 90-ті роки з України було вивезено від 20 до 40 млрд дол., легалізованих потім здебільшого в офшорних зонах.

Свідченням значних масштабів тіньової економіки в Україні є те, що за експертними оцінками, в ній створюється близько половини ВВП. При цьому, за даними Національного банку України, на початок 2001 р. за межами банківської системи знаходилося 52% грошової маси в національній валюті<sup>1</sup>. Ці кошти широко використовуються для розрахунків у тіньовому секторі економіки, перетворившись на постійний інструмент незаконних валютних операцій.

Проблемним для органів державного управління є те, що легальний і тіньовий бізнес тісно зростаються, особливо в умовах перехідної економіки. Їх нерідко важко відокремити один від одного. Для подолання тіньової економіки держава повинна сформулювати таке правове поле господарської

<sup>1</sup> Беляєв О. О., Бебело А. С. Політична економія: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 209.

діяльності, яке б максимально обмежувало можливості протизаконних та офіційно неврахованих видів діяльності та створити ефективну систему контролю за дотриманням господарського законодавства.

Значний вплив на визначення обсягів ВВП має рівень цін. Їх зростання пов'язане з інфляцією, яка властива тією чи іншою мірою всім країнам з ринковою економікою. У зв'язку з цим розрізняють поняття номінального і реального ВВП.

**Номінальним є ВВП, обчислений у поточних ринкових цінах.** Розрахований таким чином обсяг ВВП не дає уяви про зміни фізичного обсягу товарів і послуг та про його зростання в умовах інфляції. Для виявлення динаміки ВВП його обсяг визначають у незмінних цінах базового року кожні 10-15 років. Для цього обсяг кожної групи товарів, вироблених у поточному році, множать на ціни базового року. Отриманий результат утворює реальний ВВП. Зв'язок між реальним та номінальним ВВП називається дефлятором. Він усуває всі цінові (інфляційні) викривлення величини ВВП і розраховується за формулою:

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

або

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Обсяг виробництва поточного року в поточних цінах}}{\text{Обсяг виробництва поточного року в цінах базового року}}$$

### 14.3.2. Валовий національний продукт

Близьким за змістом до ВВП є показник валового національного продукту (ВНП). Він, на відміну від ВВП, виражає сукупну вартість кінцевих товарів і послуг, які створені не лише на території даної країни, але й за її межами. ВНП розраховується шляхом додавання до вартості ВВП різниці між факторними доходами, отриманими зарубіжними інвесторами в даній країні. Іншими словами, якщо до ВВП додати доходи громадян даної країни за кордоном і вирахувати доходи іноземців, які працюють у цій країні, то отримаємо показник ВНП. Загальним критерієм відмінностей між цими показниками виступає те, що ВНП – це вартість продукції, яка є власністю громадян даної країни, де б вони не перебували і не діяли. В основу обчислення обсягів ВВП та ВНП взято положення про те, що вироблені та реалізовані кінцеві суспільні продукти рівні, тому що внаслідок купівлі і продажу продуктів одні групи підприємців отримують доходи від продажу продуктів,

а інші несуть витрати на їх придбання. При цьому, якщо для більшості країн різниця між ВВП і ВВП незначна, то у економічно розвинутих країнах ВВП, як правило, більший від ВВП. Практичне значення обчислення обсягів ВВП і ВВП полягає не тільки в тому, що це полегшує міжнародне порівняння темпів і рівнів економічного розвитку різних країн, але й дає змогу поглибити макроекономічний аналіз їх соціально-економічного розвитку.

У системі національних рахунків використовуються також інші взаємопов'язані макроекономічні показники, які розраховуються на основі ВВП або ВВП.

Так, для ліквідації повторного рахунку вводиться показник *чистого національного продукту* (ЧНП), який включає доходи тих власників, які мають у своєму розпорядженні такі складові виробництва, як капітал, землю, працю, підприємницькі здібності. ЧНП обчислюється шляхом віднімання від обсягу створеного ВВП тієї його частки, яка необхідна для заміщення засобів праці (основного капіталу), що були зношені в процесі виготовлення продукції (амортизаційні відрахування, тобто А). Отже,  $Чнп = ВВП - \text{амортизаційні відрахування}$ .

### 14.3.3 Національний дохід і його роль у суспільному відтворенні

Важливим макроекономічним показником у системі національних рахунків є *національний дохід* (НД). Для власників економічних ресурсів, НД є мірилом їх доходів від участі у суспільному відтворенні за поточний період.

*НД виступає як сукупний дохід власників усіх факторів виробництва: заробітної плати, прибутку, ренти, відсотків.* Він є свідченням ступеня участі кожної категорії власників у суспільному відтворенні, їх вкладу у нього. За обсягом НД дуже близький до ЧНП і є величиною, зменшеною на розмір непрямих податків, які сплачують підприємці (податок на додану вартість, акцизи, ліцензійні платежі, мито та ін.).

Національний дохід – важливий показник результативності суспільного відтворення. Він є заробленим доходом, бо не включає до свого складу ні непрямих податків, ні субсидій і є показником чистого приросту продуктів, послуг за рік, стану добробуту нації. Тому виробництво національного доходу на душу населення найбільш реально визначає рівень його добробуту. До останнього часу у вітчизняній економічній літературі побувала думка, що НД – це новостворена вартість, яка має місце тільки у сфері матеріального виробництва, а також частково на транспорті, у торгівлі, громадському харчуванні та сфері зв'язку. Таке розуміння змісту національного доходу досить вузьке, тому що не враховує внеску працівників сфери нематеріального

виробництва та зростання його обсягів і ролі в суспільному відтворенні<sup>2</sup>. Обмеження виробничої діяльності суспільства тільки продукцією матеріального виробництва в минулому пояснювалося тим, що матеріальне виробництво було слаборозвиненим, багато видів послуг нематеріального характеру суттєво не впливали на суспільне відтворення та на людину як його основний фактор.

Загально визнано, що частину національного доходу створюють працівники сфери послуг. В економічно розвинутих країнах понад половина працівників зайняті працею у сфері послуг, і велика частина доходів отримується саме від їх надання. В Україні вирішальну роль у створенні національного доходу належить матеріальному виробництву, головним напрямом розвитку якого є перехід від екстенсивного до інтенсивного типу суспільного відтворення.

Для розуміння ролі і місця національного доходу у суспільному відтворенні велике значення має знання процесів його виробництва, розподілу, перерозподілу, кінцевого споживання.

*Виробництво національного доходу* здійснюється у галузях матеріального виробництва і у сфері послуг. Його розміри можуть зростати за рахунок збільшення чисельності зайнятих і підвищення продуктивності їхньої праці. Фактори, які впливають на зростання національного доходу, поділяють на два види: екстенсивні та інтенсивні. До першого належить збільшення ресурсів, а до другого – якісне використання існуючих факторів.

*Зміст розподілу національного доходу* полягає у визначенні частки всіх учасників його виробництва. Це проявляється в процесі отримання заробітної плати, прибутку, відсотка, ренти, дивідендів та ін.

*Перерозподіл національного доходу* здійснюється через механізм ціноутворення, державний бюджет, податкову систему, внески до різноманітних фондів та ін. Внаслідок розподілу та перерозподілу національного доходу формуються, з одного боку, основні і похідні доходи, а з іншого – первинні та вторинні. Доходи працівників, підприємства, землевласників, тобто ті доходи, на які розпадається знов створена вартість безпосередньо при її виробництві – це основні доходи.

*Первинні доходи* – це результат первинного розподілу національного доходу. Вони складають елементи ціни товару.

*Вторинні доходи* – це ті, які отримують члени суспільства внаслідок перерозподілу первинних доходів, так само як і похідні доходи являють собою вирахування з основних доходів.

<sup>2</sup> Ця думка побуває до цього часу і проявляється у запереченні рядом вітчизняних економістів включення до НД доходів від діяльності юристів, працівників засобів масової інформації, спортсменів, державних чиновників та ін., тому що представники таких професій надають специфічні послуги, які не стосуються процесу суспільного виробництва і збільшують показники НД приблизно на 1/5.

Основними формами вторинних доходів є виплата пенсій, стипендій, допомога багатодітним сім'ям тощо. Перерозподіл національного доходу має місце через офіційні та неофіційні канали. Офіційний перерозподіл НД фіксується в офіційній статистиці. Масштабний неофіційний перерозподіл НД породжений існуванням тіньової економіки.

Результатом перерозподілу національного доходу є сформовані кінцеві доходи. Це кінцевий етап руху НД, зміст якого складає його використання. Останнє здійснюється з метою споживання і нагромадження. На цій стадії НД розпадається на фонд нагромадження і фонд споживання. Функціональне призначення фонду нагромадження полягає у забезпеченні розширення масштабів суспільного відтворення, а фонду споживання – особисте споживання працівників виробничої і невиробничої сфер. У господарській практиці розрізняють *створений* і *використаний* НД. Обсяги національного доходу, використаного на споживання та нагромадження, не збігаються з величиною створеного національного доходу. Останній зменшується на суму збитків від стихійних лих та інших втрат. Використаний національний дохід може відрізнитися від створеного на величину сальдо зовнішньоторговельного балансу. В такому випадку можливі два варіанти: якщо країна імпортує більше товарів і послуг, ніж експортує, то використаний національний дохід перевищуватиме створений, і навпаки. Однак це ще не означає, що країні вигідно більше ввозити товарів та послуг, ніж вивозити.

Значну роль у збільшенні обсягів національного доходу та розширенні масштабів суспільного відтворення відіграє оптимальне співвідношення між споживанням і нагромадженням. Воно формується в залежності від конкретних умов і завдань соціально-економічного розвитку країни на тому чи іншому історичному відрізку часу.

НД є основою формування *особистих доходів (ОД)*. У масштабах суспільства їх визначають шляхом віднімання від суми національного доходу обсягів внесків (податків) на соціальне страхування, податків на доходи підприємств, а також прибутку, що використовується для розширення виробництва (нерозподілений прибуток підприємств) і додавання трансферних платежів, до складу яких включають виплати соціального страхування по старості, від нещасних випадків, виплати допомоги по безробіттю, різноманітні виплати малозабезпеченим і непрацездатним тощо. Внаслідок цього отримуємо суму так званого особистого доходу. Слід мати на увазі, що особистий дохід – це одержаний дохід, а національний дохід – це зароблений дохід.

Нарешті, при відніманні від суми особистого доходу всіх індивідуальних податків одержимо так званий *дохід в особистому розпорядженні домогосподарств*. Він є кінцевим показником системи національного рахівництва і використовується на споживання та заощадження в домашніх господарств.

Для більш конкретної та об'єктивної оцінки соціальної та економічної ситуації в країні, визначення добробуту її населення зазначені показники СНР розраховують не лише в сукупності, але й у розрахунку на душу населення. Це дає змогу більш реально визначити рівень розвитку країни, стан добробуту її громадян, наявність тих чи інших проблем у цій сфері виробничих відносин.

#### 14.3.4. Зміст та структура національного багатства

Серед категорій, які характеризують процеси суспільного відтворення, національному багатству притаманне те, що з одного боку, воно безпосередньо пов'язане з виробництвом національного доходу та його відтворенням. Воно зростає за рахунок вказаного доходу в тому випадку, коли він відтворюється на розширеній основі. З іншого боку, від його обсягів та якісного складу значною мірою залежать масштаби розширеного відтворення, рівень добробуту народу. Обсяги національного багатства є свідченням економічної потужності країни.

*Національне багатство* – це сукупність у грошовій формі матеріальних і духовних благ, нагромаджених за всю історію функціонування національної економіки. В економічній науці мають місце два концептуальні підходи до його розуміння і визначення.

В основу першої покладено концепцією балансу народного господарства, у відповідності з якою національне багатство постає як сукупність матеріальних благ, якими розпоряджається суспільство та які створені працею людей за попередній період розвитку.

У відповідності з концепцією національних рахунків національне багатство визначається як сума чистого власного капіталу всіх господарюючих суб'єктів, тобто в нього входять, крім матеріальних благ і ресурсів, також невиробничі матеріальні активи (авторські права, ліцензії і т. ін.), фінансові активи (без фінансових зобов'язань).

У широкому розумінні слова до національного багатства слід включати те, чим у тій чи іншій формі володіє нація. При такому розумінні змісту цієї категорії до складу національного багатства відносять не лише матеріальні блага, а й усі природні ресурси, твори мистецтва тощо. Однак при цьому досить складно підрахувати його обсяг через ряд об'єктивних причин. Тому показник національного багатства в практиці аналізу використовується у вузькому розумінні його змісту. Для цього до його складу включають все те, що так чи інакше опосередковане працею людей і може бути відтворене. У зв'язку з цим *національне багатство країни можна визначити як сукупність матеріальних і культурних благ, нагромаджених на відповідний момент у даній країні протягом її історичного розвитку*.

*До складу національного багатства:*

- основні виробничі і невиробничі фонди;
- оборотні виробничі фонди і матеріальні запаси та резерви;
- природні ресурси, які включені до народногосподарського обороту або розвідані й оцінені та які можуть бути включені до нього в найближчий час.

Однак такий підхід до трактування складу національного багатства потребує доповнення й уточнення. Він ґрунтується на уявленнях представників класичної школи, породжених реальними потребами виробництва індустріальної епохи в умовах постіндустріальної стадії людської цивілізації, до якої вона переходить та яка характеризується інформатизацією суспільства та якісним зростанням його добробуту.

З позицій економічної науки інформація являє собою не просто набір даних, а матеріал, який служить основою для прийняття рішень. Поява сучасної інформаційної технології дозволяє зробити висновок про те, що економічна, в тому числі ділова інформація та особливо науково-технічна почала відігравати значну роль у суспільному відтворенні. Вона стає не лише вирішальним фактором суспільного і господарського розвитку, але й одним із важливих елементів національного багатства. Так, світовий обсяг виробництва інформаційних технологій збільшився з середини 80-х до середини 90-х років більше ніж у чотири рази (до 1200 млрд. дол.) і становив понад 13 % національного багатства, яке вироблялось у промислово розвинутих країнах.

Таким чином, система національних рахунків забезпечує суспільство певним набором засобів вимірювання результатів суспільного відтворення, тенденцій його функціонування і розвитку, стану економіки в цілому. Наявність інформації такого роду відіграє значну роль у формуванні уявлень та розумінні процесів розширеного відтворення з метою ефективного управління ними.

### Контрольні запитання та завдання

1. Що таке суспільне відтворення?
2. Які види суспільного відтворення Вам відомі?
3. Охарактеризуйте просте, розширене та звужене відтворення.
4. Що таке екстенсивний тип розширеного відтворення?
5. Які риси притаманні інтенсивному типу розширеного відтворення?
6. Охарактеризуйте основні структурні елементи суспільного відтворення.
7. Дайте визначення сукупного суспільного продукту.
8. Проаналізуйте основні складові натурально-речової структури сукупного суспільного продукту.
9. Що таке первинне, вторинне, третинне виробництво?
10. Які складові характеризують вартісну структуру сукупного суспільного продукту?
11. Назвіть загальні пропорції розширеного відтворення.
12. Що включає система національних рахунків?
13. Що являє собою валовий внутрішній продукт?
14. Як обчислюється обсяг валового внутрішнього продукту?
15. Що таке валовий національний продукт і чим він відрізняється від валового внутрішнього продукту?
16. Що таке національний дохід?
17. Розкрийте зміст основних етапів розподілу та перерозподілу національного доходу.
18. Які фактори позитивно впливають на виробництво національного доходу?
19. Дайте визначення національного багатства та охарактеризуйте його структуру.

# Глава 15

## ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ. ЗАЙНЯТІСТЬ ТА БЕЗРОБІТТЯ

### 15.1. Людські ресурси суспільства

Процес суспільного відтворення неможливий без використання людських ресурсів, які відносяться до найбільш важливих із видів ресурсів, використовуваних у суспільному відтворенні. Як фактор соціально-економічного розвитку суспільства, людські ресурси це працівники, які мають певний рівень освіти та професійних навичок і специфічні риси порівняно з іншими факторами суспільного відтворення. Вони полягають у тому, що люди виступають в цьому процесі не лише виробниками матеріальних та духовних цінностей, але і їх споживачами. Багатогранність людського буття не зводиться лише до трудової діяльності, а включає цілий ряд інших аспектів. Тому для ефективного використання людських ресурсів необхідно враховувати всю сукупність потреб людини як особистості. Важливе значення має і те, що науковий та техніко-технологічний прогрес, гуманізація суспільного життя динамічно збільшують роль знань та інформації, які в процесі суспільного відтворення не зникають, а ще більше поширюються. Люди, які передають знання, їх не втрачають, і ці знання стають надбанням багатьох інших учасників суспільного відтворення. В цих умовах стрімко зростає економічна роль професіоналізму, моральності, інтелектуального потенціалу та інших особистих якостей працівників, які формуються роками і поколіннями, а розкриваються людиною лише за сприятливих умов.

Однією з передумов успішного соціально-економічного розвитку суспільства є врахування інтересів людей, спрямованих на підвищення ефективності функціонування суспільного відтворення. Без такого врахування

не можна досягти підвищення його соціально-економічної ефективності.

Особливого значення набуває узгодження соціально-економічних перетворень з потребами та інтересами людей в умовах трансформації адміністративно-командної економіки у ринкову. Адже найсуттєвіші перетворення мають місце у відносинах власності, соціально-трудої сфері, розподілі результатів виробництва і т. д. і зачіпають інтереси мільйонів людей, що впливає на результати соціально-економічного розвитку всієї країни. В цих умовах дуже важливим є набуття працівниками таких властивостей, як гнучкість і мобільність, їх постійна адаптація до нових умов соціально-економічного розвитку.

Людські ресурси як поняття конкретизується в цілому ряді соціально-економічних категорій. Основними серед них є населення, економічно активне населення, трудові ресурси, трудовий потенціал.

### 15.2. Відтворення населення

*Під населенням розуміється сукупність людей, які проживають на певній території (в країні, області, місті, районі, селі тощо).* До його складу відносяться всі люди, незалежно від їхнього віку, статі, освіти, професії т. ін. Тобто це найширше поняття для означення людських ресурсів. Разом із тим населення – це та основа, на якій формуються всі інші групи людей (економічно активне населення, трудові ресурси). Економічна наука розглядає населення як джерело трудових ресурсів, носія певних економічних відносин, виробника матеріальних благ і надання різноманітних послуг та їх споживача, що формує споживчий попит.

Населенню притаманне *відтворення*, під яким розуміється історично та соціально-економічно обумовлений процес безперервного оновлення людських поколінь на певному етапі розвитку суспільства. В процесі відтворення кількісні і якісні характеристики населення змінюються. У зв'язку з цим розрізняють види руху населення, типи і режими його відтворення.

У залежності від видів руху розрізняють його природний, міграційний, соціальний, економічний рух, які відображають особливості зміни чисельності і складу населення в країні в цілому та в окремих регіонах.

*Природний рух населення – динаміка чисельності населення як наслідок співвідношення народжуваності та смертності людей.* При переважанні народжуваності над смертністю населення має місце його природний приріст. При зворотних процесах має місце природне скорочення населення.

Починаючи з 1994 р., чисельність населення України щорічно скорочується високими темпами. Таке скорочення викликане декількома причинами: по-перше, зменшенням чисельності народжуваних і збільшенням кількості померлих (щорічне природне зменшення населення перевищує в

останні роки 300 тисяч осіб); по-друге, від'ємним сальдо зовнішньої міграції. За оцінками експертів за межі нашої держави в останні роки виїхало від 5 до 7 млн. осіб. Зростає чисельність осіб пенсійного віку. За 1991–2003 рр. їхня кількість зросла з 13084 тис. чол. до 14376 тис. чол., а в розрахунку на 1000 чол. населення з 253 чол. до 301 чол.<sup>1</sup>. Це є свідченням процесу старіння населення, що зменшує людські ресурси для використання у суспільному відтворенні.

Чисельність і склад населення змінюються також у результаті міграційних процесів, під якими мається на увазі механічне просторове переміщення людей. Воно викликане політичними, економічними, релігійними та іншими причинами. Розрізняють *міграцію зовнішню*, пов'язану з переїздом населення з однієї країни в іншу на тривалий термін, як правило, не менше року. *Внутрішня міграція* має місце тоді, коли населення переміщується між окремими регіонами країни. Вона найчастіше обумовлена особистими або економічними причинами. Значну її частку становить рух населення з сіл у міста (або навпаки) в пошуках заробітку.

Зовнішня міграція має два напрямки:

- 1) еміграція, тобто виїзд населення з країни перебування для тривалого або постійного проживання в іншій країні;
- 2) імміграція, тобто прибуття населення із-за кордону в певну країну.

Під *соціальним рухом населення* мається на увазі зміна освітньої, професійної, національної, статевої, вікової структури населення. Нові покоління людей відрізняються від попередніх рівнем освіти, культури, професійно-кваліфікаційною структурою, структурою зайнятості, статево-віковим складом і багатьма іншими характеристиками.

*Економічний рух населення* характеризується змінами його трудової активності, коли люди розпочинають або припиняють свою трудову діяльність. Це призводить до збільшення або зменшення працівників, зайнятих у виробництві. Населення керується при цьому певними економічними мотивами.

Природний, міграційний, соціальний та економічний рухи населення між собою тісно взаємопов'язані. Їх взаємодія визначає чисельність і якісні характеристики населення у суспільстві на певному етапі його розвитку.

*Природний рух* населення забезпечує два типи його відтворення: *екстенсивний* та *інтенсивний*. *Перший* із них характеризується високою *нерегульованою народжуваністю* і високою смертністю населення внаслідок *нерозвинутості медицини, низького рівня життя, війн, епідемій*. Взаємодія цих факторів призводить до того, що загальні темпи зростання чисельності

<sup>1</sup> Статистичний щорічник України за 2002 рік/ За ред. О. Г. Осауленка — К.: Вид-во "Консультант", 2003. — С. 394.

населення невисокі, а в його структурі переважає частка молодих людей. Екстенсивний тип відтворення населення характерний для ранніх етапів розвитку людського суспільства.

Для *інтенсивного типу* відтворення населення притаманне зменшення *рівнів народжуваності та смертності, зростання середньої тривалості життя, збільшення питомої ваги людей старшого віку в складі населення*. Цей тип відтворення населення породжений такими чинниками соціально-економічного розвитку суспільства, як зростання добробуту населення, досягнення охорони здоров'я, залучення до трудової діяльності жінок та іншими.

Економічна наука визначає розширене, просте та звужене відтворення населення. *Розширене відтворення характеризується переважанням народжуваності над смертністю, що породжує приріст населення*. *Просте відтворення означає постійну кількість населення внаслідок приблизно однакового рівня народжуваності і смертності*. *Звужене відтворення, або депопуляція, має місце тоді, коли смертність перевищує народжуваність, відбувається абсолютне зменшення чисельності населення*.

Особливостями соціально-економічного розвитку України в ХХ столітті було те, що він протікав в умовах двох світових війн, прискореної індустріалізації народного господарства, масових репресій, участі населення у воєнних конфліктах. Це призводило до втрати мільйонів здорових молодих людей, до каліцтва, деформації статево-вікової структури населення, зменшення народжуваності, втрати цілих ненароджених поколінь. Тому відтворення населення в Україні відбувалося і відбувається не рівномірно, а "хвилеподібно": певні підйоми змінюються глибокими падіннями. Нинішній етап відтворення населення в нашій державі характеризується абсолютним зменшенням його чисельності.

У відповідності з методикою Міжнародної організації праці (МОП)<sup>2</sup> все населення країни поділяється на економічно активне і економічно неактивне. *До економічно активного населення, або робочої сили, у відповідності з цією методикою відноситься та частина населення обох статей, яка протягом певного періоду пропонує свою робочу силу для виробництва товарів і надання послуг*. До складу економічно активного населення входить чисельність зайнятих економічною діяльністю і чисельність безробітних, до яких за цією методикою відносять чітко визначені групи людей.

*До зайнятих економічною діяльністю відносяться особи у віці 15–70 років, які виконують роботу за винагороду та за наймом на умовах повного*

<sup>2</sup> МОП (Міжнародна організація праці) – спеціалізована установа, яка ніли працює при Організації Об'єднаних Націй (ООН). Утворена в 1919 році, проголосила своєю метою вивчення і покращання умов праці та життя трудящих шляхом розробки конвенцій і рекомендацій з питань трудового законодавства. Місцеперебування штаб-квартири – Женева.

або неповного робочого дня, працюють індивідуально (самостійно) або у окремих громадян-роботодавців, на власному (сімейному) підприємстві. До їх складу також відносяться безоплатно працюючі члени домашнього господарства, зайняті в особистому підсобному сільському господарстві, а також тимчасово відсутні на роботі. Зайнятими за цією методикою вважаються також особи, які працювали протягом тижня не менше чотирьох годин (в особистому підсобному господарстві – не менше 30 годин), незалежно від того, була це постійна, тимчасова, сезонна, випадкова або якась інша робота.

**Безробітні за методикою МОП** – це особи у віці 15–70 років, що зареєстровані, або незареєстровані в державній службі зайнятості, які одночасно задовольняють трьом умовам: не мають роботи (пробутоквого заняття), шукають роботу або намагаються організувати власну справу, готові приступити до роботи протягом наступних двох тижнів. До них також відносяться особи, що навчаються за направленнями служби зайнятості, знайшли роботу і чекають відповіді або готуються до неї приступити, але на даний момент ще не працюють.

Економічно неактивне населення за методикою МОП складають особи у віці 15–70 років, які не відносяться до “зайнятих або “безробітних”. До складу цієї частини населення відносяться:

- учні, студенти, слухачі, курсанти денної форми навчання;
- особи, які одержують пенсії за віком або на пільгових умовах;
- особи, які одержують пенсії за інвалідністю;
- особи, які зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей та доглядом за хворими;
- особи, які зневірилися знайти роботу, тобто готові приступити до роботи, але припинили її пошуки, оскільки вичерпали всі можливості для одержання;
- інші особи, які не мають необхідності або бажання працювати, та ті, що шукають роботу, але не готові приступити до неї найближчим часом.

### 15.3. Трудові ресурси

Вітчизняна економічна література, статистичний облік, державне регулювання економіки для означення людських ресурсів широко використовують термін “трудові ресурси”. Він виник у перші роки радянської влади для потреб централізованого управління, що передбачало суворий статистичний облік працездатного населення та подальше використання його даних для потреб планування розвитку адміністративно-командної економіки.

**Трудові ресурси** – наявна маса живої праці, яку має у своєму розпорядженні суспільство та яка здатна за своїм фізичними і розумовими якостями створювати матеріальні блага та надавати послуги.

До складу трудових ресурсів входять як реальні працівники, які вже зайняті в економіці країни, так і потенційні, які не зайняті, але можуть працювати. Окреслення кількісних параметрів трудових ресурсів потребує в'яснення змісту понять “працездатне населення”, “працездатний вік”, “працюючі підлітки”, “працюючі пенсіонери”.

**Працездатний вік** – поняття узагальнене, визначається системою законодавчих актів. Нині в Україні працездатний вік для жінок встановлений 16–55 років, для чоловіків – 16–60 років. Нижня межа працездатного віку передбачає, що до початку трудової діяльності людина повинна досягти певних фізичних та розумових якостей, для чого потрібен час (наприклад, мінімум перші 16 років життя). Верхня межа працездатного віку свідчить про те, що в цьому віці людина їх значною мірою втратила і може претендувати на соціальну допомогу по старості. Для деяких видів трудової діяльності, які пов'язані з роботою у несприятливих умовах праці або вимагають від працівника здібностей, що з віком помітно втрачаються (наприклад, спорт, балет), пенсійний вік настає раніше на 5–10, а інколи – і більше років. Найчастіше вони продовжують працювати і залишаються в складі трудових ресурсів. Слід зазначити, що в багатьох розвинутих країнах законодавчо встановлена верхня межа працездатності віку на 5–10 років вища, ніж в Україні, що пов'язано з більш високою тривалістю життя порівняно з нашою країною. Відповідно до світової практики межа пенсійного віку для жінок нижча, ніж для чоловіків, хоча середня тривалість життя чоловіків менша, ніж жінок.

Поряд із цим у кожному суспільстві є певна частина людей працездатного віку, які є непрацездатними за станом здоров'я. Такі люди одержують статус інвалідів першої або другої груп, що дає їм право на отримання пенсії незалежно від віку. Кількість і частка інвалідів у складі населення країни формується під впливом комплексу умов, від яких залежить здоров'я людей: екологічна ситуація, рівень матеріального добробуту (якість харчування, умови праці та відпочинку і т. д.), доступність і якість медичного обслуговування тощо. Слід відзначити, що однією з ознак цивілізованості суспільства є створення умов для трудової самореалізації інвалідів. У нашій державі цьому приділяється значна увага.

Серед людей, які досягли пенсійного віку, є чимала частка працездатних і бажаних працювати. Працівників, які не досягли працездатного віку, називають “працюючими підлітками”, а тих, що досягли пенсійного віку і продовжують працювати, відносять до категорій працюючих пенсіонерів. Господарська практика та історичний досвід переконливо доводять, що кількість працівників цих категорій обернено пропорційна рівню добробуту населення. У підлітків і пенсіонерів нижчі вимоги до змісту та умов праці, до рівня оплати, тому вони нерідко знаходять місце роботи навіть в умовах

безробіття. Вони досить часто утримують інших, нерідко працездатних, але безробітних членів сім'ї. Слід підкреслити, що додатковий заробіток є далеко не єдиною причиною трудової активності пенсіонерів. Певне значення має також бажаний і звичний спосіб життя, прагнення бути в колективі, почуватися потрібним сім'ї, суспільству тощо. Тому в наш час зростає чисельність та частка у складі трудових ресурсів працюючих пенсіонерів та підлітків, особливо в країнах СНД. Ця праця приносить користь як суспільству, так і цим категоріям населення. З урахуванням особливостей віку цих людей, держава має організувати їхню трудову діяльність так, щоб вона не завдавала шкоди здоров'ю, не заважала здобути освіту і професію підростаючим поколінням.

Таким чином, трудові ресурси складаються з населення в працездатному віці (крім інвалідів та пільгових пенсіонерів, які не працюють), працюючих, які не досягли працездатного віку, та працюючих пенсіонерів.

Співвідношення аналізованих понять полягає в тому, що поняття "трудові ресурси" ширше за своїм змістом ніж поняття "економічно активне населення", бо реально перше характеризується кількістю населення, яке фізично здатне працювати, а друге – це та частина трудових ресурсів, що добровільно працює або хоче працювати.

## 15.4. Трудовий потенціал суспільства

Важливу роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку суспільства поряд із кількісними показниками, які характеризують людські ресурси, відіграють його якісні характеристики. Адже в залежності від багатьох обставин можливості людських ресурсів як фактора економічного розвитку можуть бути більшими або меншими ніж тієї самої кількості трудоактивного населення.

*Трудовий потенціал визначається як інтегральна оцінка кількісних і якісних характеристик економічно активного населення суспільства.* В його складі розрізняють трудовий потенціал окремої людини, підприємства, території, суспільства. Трудовий потенціал характеризується багатьма компонентами, головними з яких є здоров'я, освіта, професіоналізм, моральність, соціально-психологічні якості особи, її творчий потенціал, активність, організованість, ресурси робочого часу та ін.

На рівні суспільства зазначені компоненти приблизно оцінюються на основі певних узагальнених показників. Так, *здоров'я населення країни* характеризується середньою тривалістю життя, часткою інвалідів, смертністю за віковими групами в залежності від різних причин, розміром та часткою витрат на охорону здоров'я тощо. Моральність суспільства визначається його ставленням до інвалідів, дітей, престарілих, показниками соціальної напруги,

злочинності тощо. *Творчий потенціал і активність населення* проявляються в темпах науково-технічного прогресу в країні, доходах, отримуваних від використання авторських прав, кількості патентів та міжнародних премій і т. ін. *Організованість на рівні суспільства* оцінюється якістю і стабільністю законодавства, обов'язковістю дотримання законів і угод громадянами країни, стабільністю політичної ситуації, якістю доріг та якістю обслуговування громадським транспортом тощо. *Рівень освіти населення* визначається середньою кількістю років навчання в розрахунку на одну особу, часткою витрат на освіту в Державному бюджеті, доступністю різних рівнів освіти і т. ін. *Ресурси робочого часу* оцінюються кількістю працездатного населення, абсолютними і відносними показниками зайнятих, рівнем безробіття, кількістю відпрацьованих людино-днів за рік тощо.

## 15.5. Зайнятість населення

Серед тих процесів, які мають місце в соціально-економічному розвитку суспільства, зайнятість належить до одного з найбільш важливих. Це зумовлено тим, що вона тісно пов'язана із задоволенням потреби людини в праці, забезпечує виробництво матеріальних і духовних благ, надання послуг, що є економічною основою життя суспільства. Зайнятість населення, забезпечуючи людину певними заробітками і тим самим створюючи можливість задоволення її матеріальних і духовних потреб, виконує таку важливу соціально функцію, як самореалізація особи через суспільнокорисну діяльність.

Отже, зайнятість населення охоплює значне коло явищ і процесів у соціально-економічному житті суспільства, які характеризують відносини з приводу раціонального використання робочої сили, забезпечення гідного рівня життя працюючого населення, задоволення потреб національної економіки у робочій силі з урахуванням її кількості та якості, задоволення професійних потреб працівників, включаючи потреби у підвищенні кваліфікації, соціального захисту у разі втрати роботи тощо.

*Зайнятість населення – це сукупність економічних, соціальних, правових, національних та інших відносин, пов'язаних із забезпеченням працездатного населення робочими місцями та його участю у суспільнокорисній діяльності, яка приносить йому заробіток (трудовий дохід).*

Відносини зайнятості населення виникають між покупцями робочої сили в особі роботодавців, а також працівниками, які хочуть реалізувати свою здатність до праці. Вид зайнятості зумовлюється певними принципами організації, стимулювання та оплати праці, внутрішніми та зовнішніми умовами розвитку суспільства.



Відносини зайнятості в українській економіці базуються на таких принципах:

- заборона обов'язковості праці та примусу до неї крім випадків, передбачених чинним законодавством;
- добровільність праці, вибору або зміни професії та виду діяльності;
- створення державою умов для реалізації права на працю у відповідності з Конституцією України;
- гарантування державного права громадян на безплатне сприяння у підборі підходящої роботи і працевлаштування та матеріальну підтримку в разі її втрати;
- визнання найманої праці рівноправною сферою суспільнокорисної діяльності людини.

Таким чином, зайнятість населення відноситься до тієї сфери виробничих відносин, розвиток і функціонування яких пов'язані із взаємодією роботодавців та працівників з приводу використання робочої сили останніх. Ці відносини базуються на принципах, дотримання яких в умовах перехідної економіки України забезпечує утворення ринкових відносин у соціально-трудовій сфері.

### 15.6. Види, форми, показники зайнятості населення та її ефективності

Безперечно індикатором будь-яких змін у розвитку соціально-економічної системи виступає трансформація зайнятості населення. Тому перехід від адміністративно-командної до ринкової системи супроводжується зміною видів та засад зайнятості, притаманних попередній системі відносин. Передусім долаються принципи загальності праці як атрибута екстенсивного розвитку економіки. Ринкові відносини базуються на вільному виборі людиною сфери зайнятості, професії та місця роботи відповідно до її нахилів, здібностей, уподобань, передбачають добровільну незайнятість громадян, не допускають примусової праці у будь-якій формі, за винятком випадків, передбачених чинним законодавством країни.

Економічна теорія розрізняє декілька видів зайнятості населення, чільне місце серед яких належить повній зайнятості. В ринкових умовах її зміст набуває нових рис.

З урахуванням принципу добровільності праці повна зайнятість населення в ринковій економіці характеризується не максимально можливим залученням до роботи працездатного населення, як це мало місце в адміністративно-командній системі, а достатністю робочих місць для всіх, хто бажає працювати. Повна зайнятість є важливою характеристикою соціального захисту населення у трудовій сфері. Повній зайнятості населення не суперечить природний рівень безробіття, що означає наявність у суспільстві

добровільних форм незайнятості. Повна зайнятість населення є не тільки соціальною гарантією, а й основою високоефективного використання трудового потенціалу суспільства. Разом із тим сама по собі вона не є ознакою високого рівня організації зайнятості населення, доцільності та оптимальності її параметрів. Тому слід мати на увазі ступінь раціональності зайнятості населення, яка перебуває під впливом технічних, соціальних та економічних факторів.

*Раціональна зайнятість населення визначається ефективністю трудової діяльності в широкому розумінні, тобто суспільною корисністю результатів праці, оптимальністю її суспільного поділу, кількісною і якісною відповідністю робіт і працівників, які їх виконують, економічною доцільністю робочих місць, що без шкоди для здоров'я дозволяє працівникові високопродуктивно працювати і мати заробіток, який забезпечує відтворення його здатності до праці.* Отже, важливою умовою, яка забезпечує раціональність зайнятості населення, є кількісна і якісна відповідність роботи і працівника, який її виконує, структури робочих місць і трудових ресурсів.

*Повну зайнятість населення, яка відповідає вимогам раціональності, називають продуктивною або ефективною зайнятістю.* Ці поняття нетотожні продуктивності та ефективності праці та більш об'ємні ніж останні.

Розвиток економічних систем розвинутих країн світу характеризується такими тенденціями, як мінітюаризація засобів виробництва, поглиблення технологічної спеціалізації за умов витіснення її предметної форми, підвищення гнучкості виробничих систем, що тісно пов'язано з посиленням диференціації потреб у сучасному суспільстві. Ці тенденції покликали до життя нові форми організації, кращі і нестандартні види і форми зайнятості населення. *Стандартними або жорсткими видами і формами зайнятості населення називають ті, коли людина працює за наймом стандартну кількість годин протягом дня, тижня, року і наймається на досить тривалий період часу на основі безстрокових і строкових трудових договорів.*

*Нестандартні або гнучкі види зайнятості населення характеризуються тим, що працівник має повний або неповний робочий день, тиждень, працює на нестандартному робочому місці у вигляді надомної праці або роботи за викликами.* До характеристик нестандартних видів зайнятості населення також відносяться тривалість найму (тимчасові, сезонні, випадкові роботи) та правовий статус працівника (самостійні працівники, неоплачувані члени сім'ї).

Поява нестандартних видів зайнятості населення зумовлена дією цілого ряду факторів. Серед них слід відзначити відсутність можливості у роботодавців забезпечити роботою і заробітком постійний контингент працівників у зв'язку з коливаннями попиту на вироблювані ними товари і надавані послуги. Важливий вплив має і бажання деяких категорій населення

працювати неповний робочий день (студенти, жінки-домогосподарки, пенсіонери, інваліди). З іншого боку, зміни в техніці і технології дозволяють виконувати деякі види робіт працівником вдома. Це породжує економію витрат фірм на створення робочих місць та забезпечує більш сприятливі умови для працівників.

Серед нестандартних видів зайнятості населення виділяється декілька найбільш поширених.

**Неповна (часткова) зайнятість населення** відноситься до регулярної і базується на індивідуальних трудових договорах між працівниками і роботодавцями, відповідно до яких працівникам встановлюється особливий режим праці, як правило, у вигляді неповного робочого дня або неповного робочого тижня. Неповна зайнятість населення має місце не тільки у відповідності з бажаннями окремих категорій населення працювати за скороченим часом. Роботодавці вдаються до неї з метою збереження або збільшення зайнятості населення на час спадів виробництва шляхом своєрідного “розподілу” одного робочого місця між кількома працівниками. Це певною мірою допомагає зменшити негативні соціально-економічні наслідки безробіття в період економічних криз.

Негативною рисою неповної зайнятості для працівників є недостатній рівень їх соціальної захищеності від першочергових звільнень та відсутність прав на одержання соціальних пільг.

Неповна зайнятість працівників найбільш поширена у сфері послуг і охоплює насамперед жінок.

На початок 2003 року в Україні на умовах неповної зайнятості працювало 412,2 тис. осіб, що складає 34 % до облікової кількості штатних працівників<sup>3</sup>.

Широке впровадження комп'ютерної техніки, її використання у виробничих процесах, створення інтегрованих комунікаційних систем та модемного зв'язку створили умови для того, щоб ті працівники, які виконують трудові операції з використанням персональних комп'ютерів, могли працювати вдома. *Трудова діяльність у таких умовах відноситься до зайнятості працівників на нестандартних робочих місцях.*

Характерною рисою цього виду зайнятості населення є те, що праця надомників оплачується дещо нижче при виконанні такого ж обсягу робіт, виконаного працівниками в стандартних умовах. Зменшення ділової активності спричиняє першочергову відмову роботодавців від послуг надомників. Роботодавці зацікавлені у використанні праці надомників, бо не несуть витрат, пов'язаних із спорудженням або орендою приміщень, устаткуванням робочих місць, що помітно знижує виробничі витрати.

<sup>3</sup> Праця України 2002/Стат. збірник: Державний комітет статистики України. — К., 2003. — С. 118.

Важливими ознаками роботи за викликами є те, що у працівників, як правило, немає робочого місця і чітко визначеного режиму роботи. До послуг осіб, зайнятих на цих роботах, вдаються лише в разі потреби. Така зайнятість працівників поширена серед аудиторів, екскурсоводів, консультантів, репетиторів.

**Тимчасова зайнятість населення** — це робота за короткотерміновими угодами. Вона має місце у тих випадках, коли необхідно замінити постійного працівника, який перебуває у відпустці або відсутній на роботі у зв'язку з хворобою, при неможливості знайти на важку і малопrestiжну роботу постійного працівника, а також при необхідності збільшення чисельності працівників при зростанні обсягів виробництва. Серед тимчасових працівників широко представлені конторські працівники, секретарі, діловоди, програмісти, фінансисти. Тимчасова зайнятість отримує дедалі більше поширення у торгівлі, обслуговуванні, діяльності фінансових і страхових компаній.

Особливе місце серед видів зайнятості населення посідає **самозайнятість**. Вона має місце у тих випадках, коли самостійні працівники і члени їх сімей за власні кошти організують виробництво і тим самим створюють робочі місця. Такі виробники мають високий рівень самостійності, широкі можливості для прояву ініціативи. На таких підприємствах працюють власники підприємств та члени їхніх сімей. Між власником підприємства і членами його родини укладаються трудові договори.

Самозайнятість поширюється в торгівлі, сфері послуг, дрібній промисловості, автосервісі. До самозайнятих відносяться фермери, особи зайняті у сфері зеленого туризму.

В Україні самозайнятість населення ще не отримала достатнього розповсюдження і зростає невисокими темпами. За 2000–2001 роки чисельність самозайнятих громадян у нашій державі збільшилася в середньому за рік з 459 тис. осіб до 513 тис. осіб або в 1,1 разу<sup>4</sup>.

Серед основних видів зайнятості населення специфічними рисами характеризуються **додаткова (вторинна) зайнятість**. Її ознаками є те, що після основної роботи, на якій працівники зайняті регламентований робочий час, який встановлюється чинним законодавством або колективними договорами, вони можуть працювати на інших робочих місцях як на тому ж підприємстві, так і за його межами.

В Україні до вторинної зайнятості населення відноситься сумісництво, коли працівник крім основної, виконує роботу на іншій платній посаді або виконує іншу регулярно оплачувану роботу. Чинне законодавство нашої

<sup>4</sup> Економічна активність населення України у 2001 році / Стат. збірник: Державний комітет статистики України. — К., 2002. — С. 114.

держави не обмежує можливостей вторинної зайнятості. В 2001 р. серед зайнятого населення у віці 15–70 років 17,6% шукали додаткову роботу<sup>5</sup>.

**Нерегламентована зайнятість** – це неунормована ніякими державними системами діяльність працездатних громадян працездатного віку, що виключена зі сфери соціально-трудових відносин. Така зайнятість населення здійснюється без укладання трудового договору, не враховується органами державної статистики, нерідко знаходиться на межі кримінальної діяльності. Громадяни, зайняті такою діяльністю, не сплачують податки, маючи значні доходи. До такого виду зайнятості відносяться незареєстровані державними органами ремонтні та будівельні бригади, автосервісні майстерні тощо. Нерегламентована зайнятість через значне її поширення має великий вплив на соціально-економічний розвиток суспільства.

Зайнятість населення реалізується через конкретні форми включення працівників у виробництво. **Форми зайнятості населення** – це організаційно-правові способи і умови використання праці. В межах національної економіки праця людей організується за допомогою різноманітних організаційно-правових форм, які відрізняються нормами правового регулювання тривалості і режимів робочого часу, регулярністю трудової діяльності, місцем виконання роботи.

Найпоширенішими формами зайнятості населення в сучасних умовах виступають: наймана праця за трудовою угодою в державному секторі, на об'єктах колективної або приватної власності без розпорядження її індивідуальною частиною; особиста праця на об'єктах, де працівник має свою частку акцій, найвищий внесок, або є співвласником підприємства чи установи; особиста праця власника засобів виробництва, коли він є і власником і працівником; трудова діяльність на орендованих засобах виробництва; робота в спільному підприємстві; надомна праця, громадські, сезонні, тимчасові роботи тощо.

Провідна роль у регулюванні зайнятості населення належить державі. Для того, щоб воно було ефективним як в економічному, так і в соціальному аспектах, необхідно мати уявлення про рівень та динаміку зайнятості населення. Основними показниками зайнятості населення є чисельність зайнятих та рівень зайнятості.

**Чисельність зайнятих** – це абсолютний показник зайнятості населення, який характеризує її розміри. Відношення чисельності зайнятих до загальної чисельності населення віком 15–70 років – це відносний показник зайнятості, що відображає її поширеність і називається рівнем зайнятості. Він розраховується за такою формулою:  $P_z = (Ч_z : Ч_n) \cdot 100\%$ , де  $P_z$  – рівень зайнятості;  $Ч_z$  – чисельність зайнятих;  $Ч_n$  – загальна чисельність населення.

<sup>5</sup> Економічна активність населення України у 2001 році / Стат. збірник: Державний комітет статистики України. — К., 2002. — С. 126.

Економічною теорією і господарською практикою розроблена система показників, яка характеризує рівень ефективності зайнятості в суспільстві. До її складу входять такі групи показників:

1. Пропорції розподілу ресурсів праці в залежності від характеру їх участі в суспільно корисній діяльності. За їх допомогою визначається, при якому рівні продуктивності праці задовольняється потреба населення в робочих місцях та якими шляхами досягається повна зайнятість населення. Високою продуктивністю праці створюються передумови для отримання відповідних доходів працівниками, для вдосконалення умов трудової діяльності, підвищення якості трудового життя та збільшення вільного часу працюючих без зниження рівня їхнього життя. Із зростанням продуктивності праці повна зайнятість досягається при зменшенні рівня участі працездатного населення в суспільному виробництві.

2. Рівень зайнятості працездатного населення в суспільному виробництві відноситься до тих показників, які відображають задоволеність потреби громадян в оплачуваній роботі, а виробництва – в працівниках. Високий рівень зайнятості населення є свідченням її низької ефективності, тому що не забезпечується достатній рівень продуктивності праці і відповідний рівень її оплати.

3. Структура розподілу працівників за галузями народного господарства характеризує пропорції розподілу трудового потенціалу за видами занять. Галузева структура зайнятих в Україні свідчить про низьку ефективність зайнятості і потребує докорінних змін у відповідності із загальносвітовими тенденціями розвитку зайнятості населення. Маються на увазі високі темпи зростання чисельності і частки зайнятих у сфері послуг та в науково-дослідних і дослідно-конструкторських установах і закладах.

4. Професійно-кваліфікаційна структура працівників визначає розподіл працюючого населення за професійно-кваліфікаційними групами і відображає стан збалансованості підготовки кадрів з потребами економіки у кваліфікованих фахівцях. Професійно-кваліфікаційна структура працюючого населення України в нинішніх умовах суттєво відрізняється від аналогічної структури країн з розвинутою ринковою економікою. Це проявляється у високій частці працівників фізичної праці, використанні праці низько-кваліфікованих робітників, надзвичайно малій частці технічних виконавців серед зайнятих і відображає збереження в нашій економіці застарілих виробництв і технологій. Професійно-кваліфікаційна структура працюючих в нашій державі погіршується у зв'язку з інтенсивною еміграцією висококваліфікованих робітників, спеціалістів, науковців. Проблема одержання якісної професійної освіти (особливо робітничих професій), що загострилася останнім часом, також призводить до погіршення ситуації. Вирішення цих проблем потребує особливої уваги держави до всього комплексу питань удосконалення системи професійної та вищої освіти.

Охарактеризована система показників дозволяє оцінити ефективність зайнятості населення на макрорівні. Ці показники використовуються не лише для виявлення проблем, але і для визначення нових тенденцій у зайнятості населення. Зміст показників свідчить, що зайнятість населення має не лише економічне, а й значне соціальне значення, що визначає її як важливий елемент соціально-економічної політики держави. Тому однією з функцій держави в умовах ринкової економіки є регулювання зайнятості. Особливого значення набуває здійснення цієї функції державою в перехідній економіці.

### 15.7. Регулювання зайнятості населення в перехідній економіці України

Зайнятість населення України регулюється державою шляхом проведення активної та пасивної політики зайнятості, спрямованої на задоволення його потреби у добровільному виборі виду діяльності, стимулюванні створення нових робочих місць, розвитку підприємства, виплаті безробітним у встановленому порядку допомоги по безробіттю, матеріальної допомоги по безробіттю, матеріальної допомоги членам сім'ї, які перебувають на її утриманні, та інших видів допомоги, у безплатному навчанні безробітних нових професій, перепідготовці в навчальних закладах або в системі державної служби зайнятості з виплатою стипендій, наданні інших видів соціальних послуг. Таке регулювання здійснюється з урахуванням дії законів ринку у сфері соціально-трудових відносин та суспільного відтворення.

Державна політика зайнятості населення в Україні базується на таких принципах:

- забезпечення рівних можливостей усім громадянам, незалежно від походження, соціального і майнового стану, расової та національної належності, статі, віку, політичних переконань, ставлення до релігії, в реалізації права на вільний вибір виду діяльності відповідно до здібностей та професійної підготовки з урахуванням особистих інтересів і суспільних потреб;

- сприяння забезпеченню ефективної зайнятості, запобіганню безробіттю, створенню нових робочих місць та умов для розвитку підприємництва;

- координація діяльності у сфері зайнятості з іншими напрямками економічної і соціальної політики на основі державної та регіональних програм зайнятості;

- співробітництво професійних спілок, асоціацій (спілок) підприємців, власників підприємств, установ, організацій або уповноважених ними органів у взаємодії з органами державного управління в розробці, реалізації та контролі за виконанням заходів щодо забезпечення зайнятості населення;

- Міжнародне співробітництво у розв'язанні проблем зайнятості населення, включаючи працю громадян України за кордоном та іноземних громадян в Україні.

Політика зайнятості населення здійснюється на загальнодержавному, регіональному і локальному рівнях. На загальнодержавному рівні вона є визначальною стосовно до інших рівнів, повинна мати комплексний характер і спрямовуватись на досягнення таких перспективних цілей, як забезпечення повної і раціональної зайнятості працездатного населення, що є необхідною передумовою реалізації права громадян на працю та досягнення високого рівня їхнього життя.

В умовах трансформації перехідної економіки України у ринкову стратегічними завданнями державної політики зайнятості населення є забезпечення його працездатним верствам умов для самостійного вирішення проблем підвищення добробуту, збалансування попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці, запобігання масовому безробіттю. Це передбачає:

- здійснення комплексу заходів, спрямованих на стабілізацію чисельності зайнятих у всіх галузях національної економіки, створення нових робочих місць на базі широкого розвитку малого і середнього бізнесу;

- упорядкування процесів, пов'язаних з перерозподілом зайнятого населення між державним та недержавним секторами економіки у зв'язку з роздержавленням та приватизацією підприємств;

- підвищенням територіальної мобільності населення з метою забезпечення збалансованості між пропозицією робочої сили та попитом на неї в національній економіці в цілому;

- створення правових і соціально-економічних засад регулювання зовнішньої трудової міграції громадян України, а також контролю за міграційними процесами;

- вдосконалення системи державного регулювання ринку праці.

Важливим напрямом державної політики зайнятості має стати розробка превентивних (запобіжних) заходів щодо недопущення формування зон масового безробіття з урахуванням того, що наша країна має об'єктивні передумови для його виникнення. Це пов'язано з високим рівнем концентрації та спеціалізації виробництва в окремих регіонах, що зумовило їх моногалузеву орієнтацію, наявність цілих населених пунктів, життєдіяльність яких практично повністю залежить від функціонування одного чи обмеженої кількості підприємств. У таких населених пунктах у разі різкого скорочення виробництва працевлаштування вивільнених працівників практично неможливе.

Важливу роль у регулюванні зайнятості населення в перехідній економіці, задоволенні потреб населення у праці відіграють державна і територіальні програми зайнятості населення. Вони розробляються Кабінетом Міністрів України та органами місцевого самоврядування і спрямовані на:

– сприяння розвитку і структурній перебудові економіки, створення умов для направлення працівників, що вивільняються, передусім на рентабельні виробництва та до пріоритетних галузей народного господарства;

– запобігання розвитку безробіття і його скорочення шляхом підвищення економічної заінтересованості підприємств і організацій у створенні додаткових робочих місць, переважно з гнучкими формами зайнятості;

– формування системи відтворення робочої сили у поєднанні з розвитком робочих місць, професійної орієнтації, підготовки і підвищення кваліфікації населення, ефективним використанням трудових ресурсів;

– захист безробітних та їх сімей від негативних наслідків безробіття і забезпечення зайнятості громадян, які потребують соціального захисту і неспроможні на рівних умовах конкурувати на ринку праці (жінки, які мають дітей, інваліди, особи передпенсійного віку та ін.).

Державною і територіальною програмами зайнятості населення передбачене формування матеріальної, кадрової та фінансової бази їх реалізації.

У сучасних умовах основним напрямом здійснення державної політики зайнятості є створення оптимального рівня і структури зайнятості населення шляхом удосконалення макроекономічного регулювання цих процесів. Заходи з такого регулювання мають спрямовуватись на пошук інвестиційної та інноваційної активності в країні, створення умов для динамічного руху капіталу, формування нової інфраструктури створення системи робочих місць і збільшення потреби в робочій силі в пріоритетних галузях економіки. Крім цього, держава має стимулювати особисту ініціативу, підприємництво, розвиток малого і середнього бізнесу, особливо у сфері надання послуг, посилюючи роль позабюджетних джерел фінансування та інвестицій у їхній розвиток.

Важливою проблемою утвердження нового якісного стану зайнятості є формування нової за змістом трудової мотивації. Ринкові відносини створюють лише передумови, але не гарантують нового ставлення до праці і досягнення її високих результатів. Світовий досвід підтверджує, що не будь-яка ринкова модель забезпечує високий рівень соціальної і економічної ефективності зайнятості населення. В Україні в умовах невиплат заробітної плати, її низького рівня на перше місце за силою впливу на трудову мотивацію виходять матеріальні мотиви. Важливу роль відіграє також упевненість громадян у правильності обраних шляхів реформування суспільства і дієвості соціального захисту з боку держави. В дійсності соціальний захист нерідко зводиться лише до підтримки обездолених людей, але справжній його зміст полягає в забезпеченні випереджувальних заходів щодо недопущення зубожіння, безробіття, втрати здоров'я населенням і т.ін.

У цілому трансформація економіки України у ринкову потребує розробки і реалізації нової концепції зайнятості населення та формування системи

ефективного відтворення трудового потенціалу в кожному регіоні з її спрямуванням на розв'язання притаманних кожному з них проблем та з орієнтацією на конкретні соціальні і демографічні прошарки населення.

Таким чином, регулювання зайнятості населення в перехідній економіці здійснює держава шляхом реалізації політики. Вона спрямована на розв'язання поточних та віддалених завдань забезпечення продуктивної та раціональної зайнятості населення нашої держави.

Важливу роль у формуванні зайнятості населення, її регулюванні поряд із державою відіграє ринок праці.

## 15.8. Ринок праці як регулятор зайнятості населення

Складовою ринкової трансформації національної економіки України є формування загальнодержавного регульованого ефективного ринку праці та дійової, технічно і технологічно озброєної на рівні сучасних досягнень служби зайнятості.

*Ринок праці – це соціально-економічна категорія, яка включає в себе такий, що історично сформувався специфічний суспільний механізм регулювання певного комплексу соціально-трудова відносин, який сприяє встановленню і дотриманню балансу інтересів між працівниками, підприємствами і державою<sup>6</sup>.* Як і будь-який інший, ринок праці характеризується видом товару, який на ньому продається, його ціною, попитом та пропозицією.

Оскільки на момент продажу товару на ринку праці як доцільна діяльність ще не існує, на ринку праці продається робоча сила, тобто здатність до праці. В умовах ринкової економіки робоча сила виступає як товар і цим схожа на інші товари. Вона отримує економічну оцінку і піддається оптимізації.

Відмінність ринку праці від інших – ринку товарів, капіталів, нерухомості, сировини тощо – полягає в тому, що внаслідок купівлі-продажу товар робоча сила не відокремлюється від власника, її носія. Фактично об'єктом купівлі-продажу є право на використання робочої сили (здатності до праці). Предметом торгу при цьому є не тільки певний вид здатності виконувати трудові функції, а й тривалість та умови виконання цих функцій. Серед інших специфічних рис ринку праці слід відзначити те, що на відміну від продажу матеріальних благ, процес купівлі-продажу яких має короткотерміновий характер та після завершення якого товар переходить у власність або користування покупця, купівля-продаж робочої сили має періодично

<sup>6</sup> Ринок труда: Учебник/ Под ред. проф. В.С.Буланова и проф. Н.А.Волгина. – М.: «Экзамен», 2000. – С. 34.

повторюваний характер. Оскільки соціально-трудові відносини пов'язані з забезпеченням добробуту населення країни, зачіпають інтереси його основних верств і прошарків населення, а їх стан вирішальною мірою визначає соціально-економічний розвиток держави, соціальну атмосферу в суспільстві, то державні інститути, профспілки, партії, громадські організації впливають на функціонування цього ринку більше, ніж будь-якого іншого.

**Головними суб'єктами ринку праці** виступають наймані працівники, які формують обсяг, структуру та співвідношення попиту і пропозиції робочої сили, та роботодавці (суб'єкти власності на засоби виробництва). Складовою суб'єктів ринку праці виступають посередники.

Ринок праці забезпечує функціонування ринкової економіки на засадах дії закону попиту та пропозиції. Його *основна функція* – сприяти через сферу обігу перерозподілу робочої сили між галузями та сферами виробництва, забезпечувати роботою населення, яке в даний момент пропонує свою робочу силу на ринку праці. Крім цієї ринку праці виконує й інші функції:

- зводить продавців робочої сили (працівників) і її покупців (роботодавців);

- регулює попит і пропозицію робочої сили відповідно до суспільної потреби в конкретному виді праці та формує ціну робочої сили;

- стимулює конкуренцію між працівниками за робочі місця, а між роботодавцями – за кваліфікованих носіїв робочої сили та професійну і територіальну мобільність осіб найманої праці;

- інформує осіб найманої праці і роботодавців про ситуацію на ринку праці, тобто кількісний і якісний склад вільних робочих місць, розміри заробітної плати для конкретних посад пропозицію робочої сили та її професійну структуру, інші аспекти зайнятості і соціально-трудових відносин.

Основними складовими ринку праці є пропозиція робочої сили та попит на неї.

**Пропозиція робочої сили характеризується чисельністю осіб, які потребують працевлаштування, і визначається кількістю годин робочого часу, яку погоджуються надати носії робочої сили за умов певного рівня оплати праці.** Вона формується населенням працездатного віку, особами молодше працездатного віку, особами пенсійного віку (рис. 15.1).<sup>7</sup>

В умовах України вивільнення з виробничих галузей та сфери послуг відбувається у зв'язку з роздержавленням і приватизацією об'єктів власності, ліквідацією збиткових робочих місць, закриттям підприємств у зв'язку з розукрупненням, реконструкцією і перепрофілюванням, розривом договірних зв'язків, банкрутством, нестачею сировини тощо. Дія цих факторів є різною у часі та просторі.

<sup>7</sup> Перехідна економіка: Підручник/ В.М.Гесць, Є.Г.Панченко, Е.М.Лібанова та ін.; За ред. В. М. Гейця. – К.: Вища школа, 2003. – С. 167.

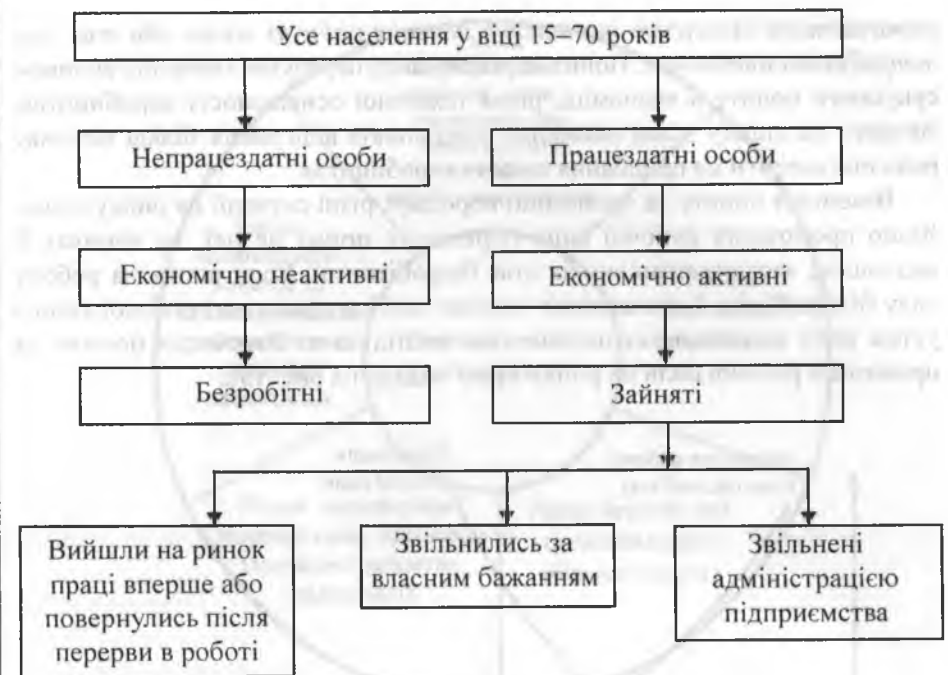


Рис. 15.1. Схема формування пропозиції робочої сили

На пропозицію робочої сили впливають рівень заробітної плати, податкова система, авторитет профспілок, релігійні погляди населення, культура та ін. Масштаби і склад робочої сили в умовах конкуренції між тими, хто шукає роботу, постійно змінюється. Розширення функцій працівників, їх ротація та взаємозаміна свідчать про підвищення гнучкості та мобільності ринку праці. Цей процес обумовлює потреби роботодавців у варіюванні обсягу і умов використання робочої сили, що пов'язано як з необхідністю швидкої перепідготовки працівників, так і з наявністю у них широкого набору професійних навичок. Гнучкість робочого часу означає ліквідацію його регулярного, твердо встановленого обсягу. Останнє породжене тим, що в умовах науково-технічної революції стало технічно можливим гнучке використання робочої сили в усіх ланках виробничого процесу, бо система "машина-людина" стає менш жорсткою як у просторі, так і в часі.

На рівень і структуру пропозиції праці впливають розміри допомоги по безробіттю та ряд інших факторів. До того ж пропозиція робочої сили має деструктивний характер, оскільки носієм здатності до праці є окремий індивід. Це певною мірою позначається і на функціонуванні та розвитку ринку праці.

**Попит на робочу силу** – це платоспроможна потреба роботодавців щодо трудових послуг працівників певних професій та кваліфікації, яка

визначається кількістю та якістю наявних робочих місць або тих, що потребують заповнення. Попит на робочу силу перебуває також під впливом сукупного попиту в економіці, рівня технічної оснащеності виробництва. Витрати на оплату праці найманих працівників відіграють більш важливу роль ніж витрати на придбання засобів виробництва.

Взаємодія попиту та пропозиції породжує різні ситуації на ринку праці. Якщо пропозиція робочої сили перевищує попит на неї, то виникає її надлишок, частина працівників стає безробітними. Коли попит на робочу силу більший ніж її пропозицію виникає дефіцит (нестача) робочої сили з усіма його соціально-економічними наслідками. Взаємодія попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці подана на рис. 15.2



Рис. 15.2. Взаємодія попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці

Розгортання науково-технічної революції породило зростання попиту на висококваліфікованих фахівців. Разом із тим існує потреба у використанні праці малокваліфікованих працівників.

Відмінності у співвідношенні попиту та пропозиції робочої сили за професійно-кваліфікованими, галузевими і статевовіковими групами породили поділ ринку праці на ряд сегментів. Вони відрізняються ступенем забезпеченості робочими місцями, їх надійністю, якістю та рівнем оплати праці (рис. 15.3)<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г. П. Климко. – 5-те вид., випр. — К.: Знання-Прес, 2004. – С. 306.

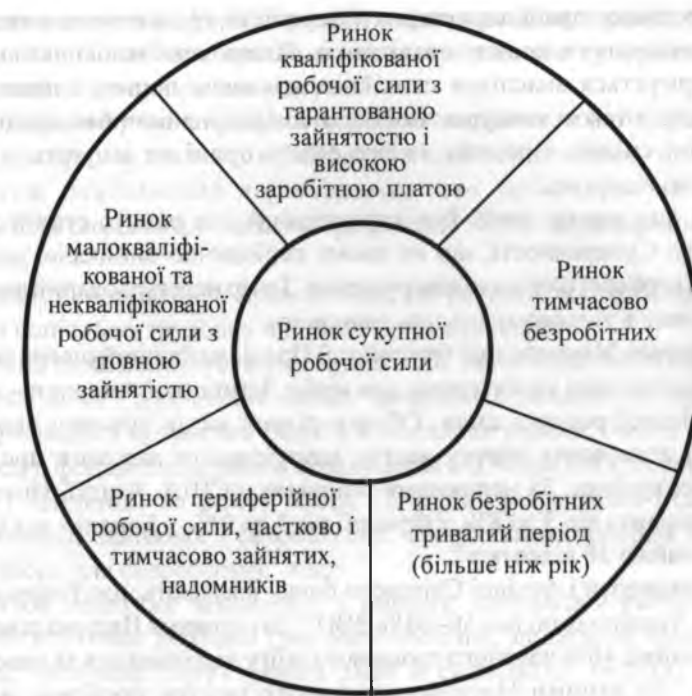


Рис. 15.3. Основні сегменти сучасного ринку праці.

Внаслідок цього формуються два ринки праці. Перший із них представлений висококваліфікованими працівниками, що забезпечує їхню повну зайнятість. Основна частка на цьому ринку праці належить представникам нових спеціальностей, які зайняті в галузях високих технологій. Підготовка такої робочої сили потребує значних капіталовкладень, характеризується функціональною гнучкістю, має відносно високий рівень соціальної захищеності.

Другий ринок праці представлений в основному фахівцями середньої та низької кваліфікації, працівниками галузей, що зазнали структурної перебудови, частково зайнятими, тимчасовими працівниками, надомниками, безробітними. На такому ринку праці гнучкість досягається переважно за рахунок кількісних коливань, що зумовлюють нестійку зайнятість.

Залежно від рівня розвитку ринкових відносин, характеру взаємодії соціальних партнерів ринок праці може бути нерегульованим (стихийним), фрагментарним (частковим), організованим<sup>9</sup>.

**Нерегульований ринок праці** являє собою взаємовідносини, що вільно формуються між його учасниками без будь-якого втручання з боку держави.

<sup>9</sup> Управление трудом и социальными процессами: Учебное пособие. – М., 1996. – С. 106–107.

Для цього ринку праці характерна відсутність трудового законодавства і системи соціального захисту працівників. Рівень заробітної плати на такому ринку формується внаслідок стихійних коливань попиту і пропозиції на робочу силу, а також конкурентної боротьби між найманими працівниками. Професійні спілки в рамках такого ринку праці не існують, соціальне партнерство відсутнє.

Такий вид ринку праці був характерний для ранніх стадій розвитку капіталізму. Суперечності, що на ньому періодично виникали, найчастіше викликали серйозні соціальні заворушення. Тепер нерегульований ринок праці зберігся лише в тіншовому секторі економіки.

За оцінками Міжнародної Організації Праці, найвищий рівень зайнятості в тіншовій економіці характерний для країн Латинської Америки – майже 30 % усієї міської робочої сили. Обсяги різних видів тіншової економічної діяльності становлять значну частку внутрішнього валового продукту і в розвинутих країнах. За непрямими оцінками у США, Англії, Німеччині ця частка становить від 3 до 8%, у Франції від 7 до 9 %, у Канаді – від 9 до 10 %, в Італії – майже 30 відсотків<sup>10</sup>.

Деякі експерти і фахівці Світового банку вважають, що тіншовий сектор економіки України охоплює 50–60 % ВВП<sup>11</sup>. За оцінками Національного банку України, майже 40% наявного грошового обігу відбувається за межами його контролю. За даними Науково-дослідного центру проблем зайнятості населення і ринку праці від нерегламентованої зайнятості одержує прибуток 6–8 млн. чоловік, або 20–27 % працездатного населення України<sup>12</sup>. Значна їх частина працює в тіншовій економіці.

**Фрагментний (частковий) ринок праці** відрізняється від інших тим, що для нього характерне впровадження визначених правил поведінки суб'єктів. Наприклад, впровадження мінімальної оплати праці, законодавчі обмеження тривалості робочого часу, надання оплачуваної відпустки, державний вплив на співвідношення попиту і пропозиції робочої сили. Проте державна політика зайнятості відсутня, як і її зв'язок із макроекономічними параметрами розвитку економіки. Політика зайнятості в основному спрямовується на вирішення завдань в екстремальних умовах: при різкому скороченні попиту на робочу силу держава вдається до створення нових робочих місць, розширюючи при цьому рамки стихійного ринку праці.

В умовах фрагментного ринку праці підвищується роль профспілок. Проте вона зводиться до захисту прав і інтересів найманих працівників через

<sup>10</sup> Маршавін Ю. М. Ринок праці та функціонування Державної служби зайнятості. Наавчально-методичний посібник. — К.: Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості, 1998. — С. 18.

<sup>11</sup> Лібанова Е. М. Ринок праці (соціально-демографічні аспекти). — К., 1996. — С. 59

<sup>12</sup> Національна тристороння конференція з політики зайнятості в Україні. Київ, 14-15 жовтня 1997р. — К., 1997. — С. 64.

використання жорстких форм боротьби з підприємцями, насамперед таких, як страйки. Соціальне партнерство як метод пом'якшення суперечностей між працею і капіталом практично відсутнє.

**Організований ринок праці** являє собою вищий етап його розвитку. Він створює розгорнуту систему відносин між суб'єктами ринку праці, сприяє виникненню соціального партнерства, що забезпечує підвищення ефективності соціального захисту працівників. Його характерними рисами виступають:

– розвинута нормативно-правова база, що регулює усі сторони взаємодії учасників соціально-трудова відносин на ринку праці;

– система спеціальних установ і організацій, які забезпечують нормальний рух робочої сили і соціальний захист працівників, наявність міністерства праці, державних і приватних бюро з працевлаштування, банків даних про робочі місця, фондів соціального страхування від безробіття, інформації про процеси і тенденції на ринку праці, Центрив професійної підготовки і перепідготовки зайнятих і безробітних, спеціальних програм створення робочих місць для безробітних, тощо;

– зв'язок політики зайнятості з іншими напрямками економічної та соціальної політики держави (науково-технічна, податкова, інвестиційна політика, політика структурних змін в економіці, освіта, пенсійне забезпечення, демографічна політика і т. ін.).

Залежно від сфери, в якій здійснюється рух робочої сили, ринки праці поділяються на зовнішні та внутрішні (внутрішньофірмові). **Зовнішні ринки охоплюють сферу обігу робочої сили між підприємствами і характеризується переміщенням працівників з одних підприємств на інші, найманням осіб, які в даний час знаходяться за межами підприємства, фірми.**

На відміну від зовнішніх, **внутрішні ринки праці передбачають рух робочої сили всередині підприємства.** Це переміщення може відбуватися як по горизонталі, коли працівник переходить на нове робоче місце, аналогічне попередньому, так і по вертикалі — при висуненні на вищу посаду. За допомогою механізму внутрішнього ринку праці використовуються гнучкі форми забезпечення підприємств необхідними працівниками, надається постійний характер ринковим відносинам між роботодавцем і найманим працівником, коли перший створює і підтримує належні умови праці, а другий — постійно забезпечує виконання трудових функцій і обов'язків. Характерною рисою внутрішніх ринків праці в деяких країнах є створення і функціонування самостійних профспілкових організацій всередині фірм і підприємств.

Таким чином, ринок праці характеризується різноманітністю його видів. Їх розвиток здійснювався від неорганізованої до організованої взаємодії працівників, роботодавців та держави.



## 15.9. Безробіття, його рівень, види та форми

**Безробіття** — це соціально-економічне явище, коли частина економічно активного населення не може застосувати свою робочу силу.

**Безробітні у визначенні Міжнародної Організації Праці (МОП)** — особи у віці 15–70 років (зареєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють трьома умовами: не мали роботи (прибуткового заняття); протягом останніх чотирьох тижнів шукали роботу або намагалися організувати власну справу; впродовж найближчих двох тижнів не були готові приступити до роботи, тобто почали працювати за плату за найманням або на власному підприємстві.

До категорії безробітних також відносяться особи, які приступають до роботи протягом найближчих двох тижнів; знайшли роботу і чекають відповіді; зареєстровані в службі зайнятості як такі, що шукають роботу; навчаються за направленням служби зайнятості.

У відповідності з Законом України “Про зайнятість населення” безробітними визнаються працездатні громадяни працездатного віку, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів і зареєстровані у Державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи.

**Кількість безробітних** — це абсолютний показник безробіття, який характеризує його розміри. Відношення (у відсотках) кількості безробітних, зареєстрованих у Державній службі зайнятості, до працездатного населення працездатного віку називається рівнем зареєстрованого безробіття. Він визначається за формулою:

$$P_{зб} = (K_6 : \Pi_n) \cdot 100\%,$$

де  $P_{зб}$  — рівень зареєстрованого безробіття;

$K_6$  — кількість безробітних, зареєстрованих у Державній службі зайнятості;

$\Pi_n$  — працездатне населення працездатного віку.

Так визначається рівень безробіття статистичними установами нашої держави. Він неточно відображає фактичний рівень безробіття, оскільки фіксує тільки тих безробітних, які зареєструвались у Державній службі зайнятості. Застосування такої методики визначення рівня безробіття в нашій державі зумовлене недосконалістю статистики ринку праці. Тому з 1995 року в Україні здійснюється перехід на розрахунки рівня безробіття за методикою МОП. Він розраховується за формулою:

$$U (\%) = \frac{U}{U + E} \cdot 100\%,$$

де  $U(\%)$  — рівень безробіття;

$U$  — чисельність безробітних;

$E$  — кількість працюючих.

Для регулювання зайнятості населення велике значення має визначення видів безробіття. Критеріями такого визначення є причини виникнення та тривалість цього соціально-економічного явища.

Попит на працю є похідним від попиту на товари та послуги, що нею створюються. Оскільки з часом структура споживчого попиту змінюється, відповідно змінюється і попит на працівників. Певні професії і навіть види робіт стають непотрібними і не знаходять попиту на ринку праці. Представники цих професій нерідко поповнюють лави безробітних. Це відбувається тому, що люди повільніше, ніж робочі місця, реагують на технологічні зміни (хоча б тому, що оновлення робочих місць відбувається швидко, а для підготовки спеціалістів потрібно декілька років). Внаслідок цього структура пропозиції праці не відповідає структурі попиту. **Безробіття, що виникає внаслідок такої невідповідності, називається структурним.** До цього виду відноситься також безробіття, пов'язане з територіальною відірваністю робочого місця і працівника, що міг би на ньому працювати.

Структурне безробіття у стабільній або такій, що зростає економіці, супроводжується утворенням робочих місць в інших або нових галузях. Однак структурні безробітні навряд чи зможуть знайти роботу без відповідної перепідготовки. Цей вид безробіття є неминучим, як неминучі зміни у економіці. Шляхи розв'язання проблем структурного безробіття пов'язані з розвитком системи перепідготовки працівників, орієнтацією професійної підготовки на майбутні потреби ринку праці, сприянням професійній та територіальній мобільності робочої сили. Слід мати на увазі, що від ефективності розв'язання вказаних проблем залежатимуть терміни перебування працівників у стані структурного безробіття. Цей вид безробіття присутній у динамічній економіці завжди.

Свобода вибору працівниками виду діяльності і місця роботи призводить до того, що в певний момент частина працівників знаходиться в стані зміни роботи. Це проявляється в тому, що вони добровільно змінюють роботу на таку, яка більше їм підходить, або вперше обирають роботу, або підшукують роботу в зв'язку із закінченням терміну контракту на попередньому робочому місці тощо. Частина з них працевлаштовується, тоді як у цей час інші тимчасово залишають роботу. **Але в цілому цей вид безробіття має місце і називається фрикційним.**

Рівень фрикційного безробіття знаходиться у прямій залежності від інтенсивності звільнень працівників, виходу нових осіб на ринок праці і повернення осіб, які раніше працювали на ньому, від якості і доступності інформації про наявність вільних робочих місць і професійний склад

безробітних. Отже, розв'язання проблем фрикційного безробіття багато в чому визначається ефективністю роботи центрів зайнятості. Наявність у їх розпорядженні повної і достовірної інформації про осіб, які шукають роботу, про наявні вакансії, доведення її до зацікавлених осіб може значною скоротити цей вид безробіття.

Частина теоретиків економічної науки сумарний рівень фрикційного і структурного безробіття називають природним рівнем безробіття. На їхню думку, рівень природного безробіття дорівнює сумі фрикційного і структурного безробіття. Хоча серед фахівців поки ще немає єдиної думки щодо того, які види безробіття включати для визначення природного рівня безробіття.

Таким чином, **природний рівень безробіття** — це той його мінімальний рівень у суспільстві, який неможливо зменшити і який відповідає поняттю повної зайнятості. Його рівень постійно зростає в розвинутих країнах, оскільки високий рівень життя дає працівникам більше економічної свободи, включаючи і можливість перенавчатися або міняти роботу. Нині цей рівень коливається в різних країнах від 5 до 6 %<sup>13</sup>.

В умовах економічного спаду, коли сукупний попит на товари і послуги знижується і зменшуються також обсяги виробництва, попит на робочу силу різко скорочується. За таких умов пропозиція робочої сили зростає внаслідок падіння рівня життя населення. Внаслідок цього швидко збільшується безробіття, зумовлене кількісною нестачею робочих місць для всіх бажаючих працювати. Цей вид безробіття називається **циклічним**. Для нього характерна відсутність попиту на робочу силу взагалі внаслідок спаду виробництва, що викликано фактичною відсутністю вільних робочих місць за значної кількості безробітних. У періоди економічних криз рівень циклічного безробіття нерідко перевищує 10%, що перетворює його на досить складну соціально-економічну проблему, яка може спричинити непередбачувані соціально-політичні наслідки. Зменшення негативних наслідків циклічного безробіття вимагає прийняття і виконання спеціальних програм забезпечення зайнятості населення, фінансованих державою.

Залежно від зовнішніх ознак прояву розрізняють декілька форм безробіття. **Плинна(хронічна) форма безробіття** проявляється в тому, що частина сукупної робочої сили то втягується в процес виробництва, то виштовхується з нього. Залучення працівників до трудової діяльності має місце в разі поживлення економічного циклу у зв'язку із зростанням обсягів виробництва шляхом відкриття нових і розширення діючих підприємств. Виштовхування робочої сили відбувається на фазі спаду економічного циклу. В інших випадках воно має місце внаслідок скорочення виробництва, банкрутства, впровадження нової техніки і технологій.

<sup>13</sup> Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономика: Принципы, проблемы и политика: В 2-т.: Пер. с англ. 11-го изд. — Т. 1. — М.: Республика, 1992. — С. 158.

Для застійної форми безробіття характерний тривалий період незайнятості працівників. Деякі з безробітних, які тривалий час не мають роботи, час від часу можуть бути зайняті на випадкових і тимчасових роботах, виконувати невеликі замовлення вдома. Але в будь-якому випадку їх стан характеризується тривалою відсутністю постійної роботи. Для застійного безробіття притаманне те, що його обсяги визначаються кількістю осіб, які перебувають у стані безробіття триваліший час, ніж основна маса безробітних. Як правило таким періодом вважається один рік і більше. В 2002 році на обліку в Центрах зайнятості України перебувало 750512 осіб, які до реєстрації в службі зайнятості не працювали понад один рік, що становить 25,7 % від загальної чисельності зареєстрованих безробітних<sup>14</sup>.

**Прихована форма безробіття** має місце тоді, коли на підприємствах фактична чисельність працівників перевищує їх необхідну кількість для забезпечення виробництва товарів чи надання послуг. Внаслідок цього частина працівників такого підприємства має низьку продуктивність праці. Прихованою така форма безробіття називається тому, що зазначені особи не відносяться до безробітних і не враховуються як такі статистикою. Найбільш поширене приховане безробіття в сільському господарстві країн, що розвиваються.

Значних масштабів набуло приховане безробіття в Україні. Воно проявляється у вигляді скороченої тривалості робочого дня, тижня, а також вимушених неоплачуваних відпусток. Тільки за офіційними даними, в 2002 році, чисельність працівників, які знаходились в адміністративних відпустках, працювали неповний робочий час складала 1519 тис. осіб, що становить 12,4% до середньоблікової чисельності працівників<sup>15</sup>.

Таким чином, безробіття являє собою складне соціально-економічне явище. Воно проявляється в декількох видах та формах, кожна з яких характеризується певними рисами.

## 15.10. Професійне навчання безробітних в Україні

У системі ринкових відносин зайнятість є складовим елементом соціально-економічного розвитку держави, але тенденції, що спостерігаються на ринку праці дозволяють зробити висновок про недосконалість регулювання зайнятості в Україні та недостатній рівень розвитку трудового потенціалу (у

<sup>14</sup> Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономика: Принципы, проблемы и политика: В 2-х т.: Пер. с англ. 11-го изд. — Т. 1. — М.: Республика, 1992. — С. 159.

<sup>15</sup> Ринок праці України в 2002 році: Аналітико-статистичний збірник / Державний центр зайнятості Міністерства праці та соціальної політики України. — К., 2003. С. 93.

2005 році рівень безробіття склав 7,2%, тоді як за методологією Міжнародної організації праці оптимальним визначено до 4%).

Указ Президента України від 11 липня 2005 року № 1073 “Про вдосконалення державного регулювання у сфері зайнятості населення та ринку праці в Україні” одним з пріоритетних напрямів сприяння виконанню державної та регіональної програм підвищення рівня зайнятості визначає удосконалення освітньої і професійної підготовки населення. У контексті зазначеного професійне навчання безробітних це не тільки соціальна послуга, ефективний інструмент реагування на поточні та перспективні потреби ринку праці, а й активний захід, спрямований на працевлаштування цієї категорії населення на основі підвищення конкурентоспроможності, соціальної і професійної мобільності. Водночас це не інструмент компенсації втрат кадрового потенціалу, пов’язаного з відсутністю в державі цілісної системи професійної підготовки кваліфікованих працівників у професійних навчальних закладах та безпосередньо на виробництві. Місія навчання безробітних полягає у відновленні професійного розвитку частини трудових ресурсів та створенні умов для підвищення потенціалу особистості, а мета – у сприянні працевлаштуванню безробітних громадян на основі надання їм широкого спектру освітніх послуг відповідно до прогнозів розвитку ринку праці, вимог роботодавців та індивідуальних потреб щодо самореалізації.

Актуальність розвитку професійного навчання безробітних в системі державної служби зайнятості підтверджується зростанням частки громадян, які потребують цієї послуги

Збільшується також кількість громадян, які потребують професійного навчання у зв’язку із змінами вимог роботодавців до рівня їх професійної компетентності, профілю знань і умінь. Опитування 861 роботодавців в різних регіонах показало, що основними критеріями, за якими вони обирають працівника на вакантне робоче місце, є рівень професіоналізму, що складає 67,4%; спрямованість на професійний розвиток 25,7%; усвідомлення кола професійних обов’язків 30,6%; готовність до неперервного підвищення свого професійного рівня 28,9%.

Незважаючи на поступове збільшення обсягів навчання безробітних за направленням державної служби зайнятості (з 52,3 тис. осіб у 1994 році до 193,3 тис. осіб у 2005 році), кількість охоплених навчанням у 2005 році склала всього 6,7% від загальної кількості громадян, зареєстрованих в державній службі зайнятості, і 13,3% від кількості безробітних, працевлаштування яких безпосередньо пов’язане з освоєнням нових знань і умінь (у розвинутих європейських країнах до програм професійного навчання щорічно залучається близько 25% зареєстрованих безробітних громадян). Отже, як захід держав і її політики зайнятості професійне навчання безробітних поки що мало впливає на зайнятість населення.

Однією з причин низького рівня охоплення безробітних професійним навчанням є те, що державна служба зайнятості у своїй діяльності з самого початку була зорієнтована на забезпечення потреб вторинного ринку праці. Роботодавці через центри зайнятості шукали і продовжують шукати висококваліфікованих фахівців з досвідом роботи або некваліфікованих та низько кваліфікованих працівників, готових працювати за низьку заробітну плату і в не найкращих умовах. Висококваліфіковані працівники, як правило самотужки вирішують проблему свого працевлаштування, не звертаючись за послугами до служби зайнятості. Потреба у навчанні іншої частини безробітних не є актуальною. Для конкретної безробітної людини це означає, що здійснити якісний стрибок у напрямі свого професійного розвитку через навчання їй навряд чи вдасться, оскільки відсутнє реальне місце працевлаштування. Практика, коли центри зайнятості з метою виконання планових обсягів організують навчання безробітних безпосередньо на підприємствах за найпростішими професіями та неконкурентоспроможними розрядами і платять за таке навчання роботодавцям, не має сенсу. Тому першим кроком у вирішенні проблеми має стати зміна існуючих підходів до його організації. Так, професії, спеціальності, компетенції, якими оволодівають безробітні громадяни за кошти Фонду загальнообов’язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття повинні користуватися попитом у роботодавців як у короткотерміновій (6–12 місяців), так і середньостроковій перспективі (1–5 років). Планування обсягів професійного навчання безробітних у професійно-кваліфікаційному сенсі має бути підтверджене результатами маркетингових досліджень. Навчання безробітних під конкретні робочі місця безпосередньо на виробництві має передбачати незалежне оцінювання відповідності рівня їх знань і умінь вимогам освітньо-професійних стандартів та сертифікацію. В процесі організації має бути передбачено постійний контроль з боку державних структур та громадськості за якістю та результативністю навчання безробітних. Це сприятиме як підвищенню рівня відповідальності фахівців центрів зайнятості, органів влади, роботодавців та навчальних закладів за результати професійної підготовки кадрів, успішного працевлаштування та кар’єрного зростання, так і підсилить мотивацію безробітних до участі у програмах навчання.

Позитивним зрушенням в системі професійного навчання безробітних є збільшення кількості працевлаштованих. Якщо у 2004 році кожний третій після навчання не знаходив роботу і повертався до лав безробітних або знімався з обліку в центрі зайнятості, то у 2005 році були працевлаштовані 80,5% осіб від загальної кількості тих, хто закінчив навчання. Такі показники є результатом удосконалення організації професійного навчання безробітних.

Однак кількість залучених до навчання суттєво не збільшилася (у 2004 році на навчання було направлено 145,2 тис. осіб, тоді як у 2005 році 159,4 тис. осіб, порівняно з 2,9 млн громадян, які звернулися у цьому ж таки році до служби зайнятості).

Негативно впливає на збільшення обсягів навчання безробітних відсутність на ринку праці “конкурентоспроможних” вакансій (станом на 01.01.06р. на обліку в державній службі зайнятості перебувало 903,5 тис. безробітних, одночасно було заявлено 186,6 тис. вакансій). Результати досліджень показали, що частина вакансій, які надходять до центрів зайнятості ні за рівнем заробітної плати, ні за соціальними преференціями та умовами праці не може бути віднесена до категорії потенційних робочих місць. Такі пропозиції роботи не передбачають можливостей навчання, негативно впливають на активність безробітних та й імідж служби зайнятості як державної структури, що опікується соціальним захистом населення, яке страждає. Змінити ситуацію на краще можна, якщо на нормативному рівні визначити критерії та показники, за якими вакансії, що надходять до центрів зайнятості, можуть бути віднесені до категорії потенційних робочих місць. Це дозволить центрам зайнятості не тільки оперативно сприяти працевлаштуванню безробітних громадян, допомогти роботодавцям отримати потрібного працівника, а й зібрати інформацію про рівень розвитку підприємств регіону, наявні резерви удосконалення співпраці з роботодавцями, в тому числі з питань професійного навчання безробітних.

Важливим є те, що від нестачі якісних робочих місць найбільш потерпає молодь, яка вперше виходить на ринок і шукає роботу через центри зайнятості. Не готова до усвідомлення себе як суб'єкта ринку праці, але вже із сформованою “ринковою” системою цінностей і орієнтацій щодо трудової діяльності, вона мало зорієнтована на професійний розвиток. Опитування показало, що 60% безробітної молоді у віці від 18 до 28 років готові до професійного навчання та працевлаштування, але тільки за певних умов. До майбутньої роботи висувуються такі вимоги, як: достойний рівень заробітної плати – 57,2% респондентів; зв'язок нової роботи з професійною освітою або сферою професійної діяльності, в якій є певний досвід – 30,6%; наявність перспективи побудови професійної кар'єри – 30,4%. Отже, ефективність допомоги молоді у виборі професії, організації її навчання, сприяння у пошуках роботи та працевлаштуванні значною мірою залежить від того, чи будуть враховані фахівцями центрів зайнятості, педагогічними працівниками та роботодавцями виявлені критерії щодо їх зайнятості, а також наскільки вони готові змінити стереотип поведінки, що склався у відносинах з безробітними, насамперед, забезпечення індивідуального підходу до вирішення проблем конкретної людини.

При цьому завданням державної служби зайнятості як посередника є попереднє виявлення та узгодження потреб, інтересів, мотивів та стимулів як роботодавців, так і безробітних громадян щодо працевлаштування на вакантні посади.

Проведене дослідження показало, що одним з пріоритетних напрямів збільшення обсягів навчання безробітних є цільове підвищення кваліфікації, зокрема, на основі отримання додаткових знань і умінь, затребуваних роботодавцями. Так, серед 222 опитаних безробітних, які шукали роботу ту, практично всі зазначили, що пов'язують своє працевлаштування з набуттям додаткових знань. Зокрема, це стосується знань у сфері економічних знань, зокрема основ підприємницької діяльності, вважає 33,3% респондентів, навичок роботи з комп'ютерною та офісною технікою – 39,2%; умінь спілкуватися та знання основ конфліктології – 30,3 %, тощо.

В основі проблеми розвитку професійного навчання безробітних вагомим чинником є активність людини. Результати досліджень показали, що безробітні в Україні не завжди усвідомлюють професійне навчання як засіб, який сприяє ефективному використанню трудового потенціалу особистості, підвищенню її соціальної та професійної мобільності, стимулює пошук найефективніших шляхів підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, інтелектуальної, трудової та матеріальної незалежності. Як свідчать результати обстежень клієнтів центрів зайнятості, лише 20–25% безробітних цілеспрямовано звертаються в службу зайнятості, щоб отримати дієву допомогу у підвищенні рівня конкурентоспроможності, і саме вони є категорією громадян, які реально зацікавлені в програмах професійного навчання. Забезпечити умови, які б спонукали безробітних до активної діяльності з працевлаштування, в тому числі через професійне навчання, є основним завданням державної служби зайнятості та роботодавців. Опитування останніх показало, що понад 20% респондентів не влаштовує існуючий механізм співпраці з даного напрямку. Зокрема, це стосується намагання служби зайнятості самотужки визначити хто, чому і на якій навчально-матеріальній базі буде навчати безробітних. Відсутність очікуваних результатів зумовлена неузгодженістю основних положень паритетної взаємодії між центрами зайнятості та роботодавцями, профспілками, органами місцевого самоврядування, громадськими організаціями та навчальними закладами, які здійснюють професійне навчання безробітних на замовлення державної служби зайнятості.

Розроблена з метою підвищення ефективності роботи державної служби зайнятості Єдина технологія обслуговування незайнятого населення (ЄТОНН) нині охоплює широкий спектр організаційних заходів. Як елемент системи соціального захисту, вона, на основі раціонального розподілу дій на

скоординовані процедури та операції, регламентує спосіб діяльності спеціалістів державної служби зайнятості щодо надання безробітним громадянам та роботодавцям передбачених законодавством послуг.

Однак у контексті забезпечення випереджувального професійного навчання безробітних та збільшення його обсягів Єдина технологія виявилася не готова забезпечити фахівців центрів зайнятості, безробітних громадян та інших клієнтів повною інформацією про перспективні напрями та необхідні обсяги професійного навчання. Відсутність науково обґрунтованих розрахунків коротко та середньострокової потреби ринку праці у працівниках за професіями та кваліфікаціями, неврахування вимог роботодавців до рівня професійної компетентності працівника конкретної професії та незнання індивідуальних освітніх потреб безробітних призводить до безсистемних дій та порушення зв'язків між тими, хто потребує послуг і хто їх надає.

Збільшення обсягів професійного навчання безробітних значною мірою гальмується також відсутністю в службі зайнятості даних моніторингу про закріплення безробітних на робочих місцях після навчання, кількості повторних звернень за послугами до центрів зайнятості з боку осіб, які пройшли навчання і були працевлаштовані. Логічним видається, що саме ці показники мають бути взяті в основу оцінювання результатів діяльності державної служби зайнятості та її соціальних партнерів з організації професійного навчання безробітних. У контексті європейського досвіду оцінювання результатів навчання за показником закріплення на робочих місцях через шість місяців після завершення навчання є поширеною практикою організації навчання безробітних, зокрема, у таких розвинутих країнах, як Данія, Швеція. У 2006 році в державній службі зайнятості заплановано впровадження показника закріплення на робочих місцях після навчання. Разом з цим його введення не підкріплене відповідною науково-обґрунтованою методикою.

Для розвитку професійного навчання безробітних в Україні потрібно:

по-перше, створити умови для реалізації принципу випереджувального навчання на основі розробки перспективного плану структурної та технологічної перебудови галузей економіки, узгодження пакета нормативно-методичних документів з питань партнерської взаємодії між державними інституціями, роботодавцями та навчальними закладами, проведення маркетингових досліджень з виявлення потреб ринку праці та потреб населення у професійній підготовці, налагодження взаємодії між ринком праці та ринком освітніх послуг (паралельне існування попиту і пропозиції на ринку праці та ринку освітніх послуг);

по-друге, визначити роль, місце, завдання та функції професійного навчання безробітних в системі регулювання ринку праці, неперервної

професійної освіти та структурі ЄТОНН, оскільки лише за цих умов можна говорити про впровадження основних положень системного підходу в організацію професійного навчання безробітних;

по-третє, впроваджувати нові підходи в практику профорієнтаційного та психологічного супроводу безробітних, які є потенційними кандидатами на навчання з урахуванням вікової, професійної та психологічної специфіки. Дисбаланс між потребами ринку праці у працівниках і потребами громадян щодо сфери професійної діяльності поглиблюється відсутністю в Україні системи профорієнтації населення, яка має супроводжувати людину протягом її трудового життя. У контексті підвищення якості профорієнтаційного обслуговування громадян, які звертаються до центрів зайнятості, актуальною є розробка Положення про профорієнтацію населення в державній службі зайнятості.

### 15.11. Соціально-економічні наслідки безробіття

Безробіття впливає на такі сторони життя суспільства, як його соціально-економічний розвиток, соціально-психологічна атмосфера в ньому, поведінка окремих людей. Безумовним є те, що наявність безробіття чинить психологічний тиск на працюючих та претендентів на вільні робочі місця. В кінцевому підсумку це змушує зайнятих працювати більш продуктивно та інтенсивніше, творчо, не порушувати трудову дисципліну, що позитивно впливає як на суспільне виробництво в цілому, так і на виробничо-фінансову діяльність його первинних ланок. З іншого боку, безробіття є свідченням неповного використання трудового потенціалу суспільства, що призводить до недовипуску продукції, зменшення обсягів валового внутрішнього продукту і національного доходу.

З огляду на неоднозначність впливу безробіття на соціально-економічний розвиток суспільства економічна наука виходить з того, що безробіття становить небезпеку для економіки в тому випадку, коли воно помітно перевищує природний рівень. Дослідження відомого американського вченого Артура Оуекена показали, що існує певний вплив рівня безробіття на темпи зростання валового внутрішнього продукту (ВВП). Цей вплив він виразив за допомогою математичного співвідношення між рівнем безробіття і відставанням ВВП. *Залежність між рівнем безробіття і падінням ВВП свідчить: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний на один відсоток, то відставання обсягу ВВП щодо його потенційно можливого обсягу становить 2,5 відсотка.*

У відповідності із законом А. Оукена, якщо фактичний рівень безробіття не змінився стосовно до показника попереднього року, то темп приросту ВВП становитиме приблизно 2,7 відсотка в рік. Це буде наслідком приросту населення, дії науково-технічного прогресу, нагромадження капіталу. Кожні додаткові два відсотки приросту реального ВВП зменшать рівень безробіття на один відсоток. Так само, кожне додаткове скорочення темпів приросту ВВП на два відсотки спричинить зростання рівня безробіття на один відсоток. Значний рівень безробіття неможливо швидко ліквідувати, тому що для створення і заповнення достатньої кількості робочих місць потрібний значний час, великі обсяги різноманітних ресурсів, сприятлива економічна кон'юнктура.

Поряд із цим безробіття породжує і значні соціально-психологічні наслідки.

Результати наукових досліджень з психології, фізіології праці, медицини свідчать, що стан безробіття оцінюється та переноситься як вкрай критична ситуація в житті людини. На думку американського економіста П. Самуельсона, втрата роботи – це психічна травма для людини, яка поступається рівнем викликаного нею стресу лише смерті близького родича або тюрмі<sup>16</sup>. Безробіття значно знижує життєвий рівень працівника, завдає йому морально-психологічної травми, породжує відчуття зайвості його існування у суспільстві, супроводжується зниженням кваліфікації і професіоналізму та призводить до занепаду моральних основ життєдіяльності особистості, деградації суспільної моралі, погіршення фізіологічного та психологічного стану людини. Цікавими є висновки одного з досліджень соціально-психологічних наслідків безробіття у США. Зростання безробіття протягом 30 років на один відсоток при його зниженні протягом шестирічного періоду призводить до таких показників соціальної патології: збільшення смертності – на 2%, числа самогубств – на 4,1%, вбивств – на 5,7%, збільшення кількості ув'язнених – на 4%, кількості психічних захворювань – на 4%<sup>17</sup>. Тому в економічно розвинутих країнах на подолання негативних наслідків безробіття витрачається 3–5 відсотків ВВП<sup>18</sup>. Визначальну роль у цьому процесі відіграє держава, діяльність якої спрямована на регулювання рівня і тривалості безробіття та соціальний захист незайнятого населення.

Особливо значні негативні наслідки виникають внаслідок безробіття в країнах, економіка яких трансформується у ринкову. Це породжене багатьма причинами та потребує більш детального розгляду.

<sup>16</sup> Ринок праці України у 2002 році. — К., 2003. — С. 79.

<sup>17</sup> Васильченко В. С. Ринок праці та зайнятість (Навчальний посібник). — К., 1996. — С. 65.

<sup>18</sup> Основи економічної теорії: політехномічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г. Н. Климко / — С. 313.

## 15.12. Соціальний захист безробітних

Соціальний захист безробітних – це сукупність різноманітних заходів, форм діяльності суб'єктів суспільства, спрямованих на забезпечення певного рівня добробуту незайнятих. Одне з провідних місць серед цих заходів та форм діяльності належить матеріальній підтримці безробітних.

Історично склалася двоступенева система матеріальної підтримки безробітних<sup>19</sup>. Вона є складовою соціального захисту цих груп населення. *Перший* щабель являє собою допомогу *по безробіттю*, яка звичайно виплачується зі спеціальних страхових фондів по безробіттю, *другий* – *матеріальна допомога* – з фондів, що як правило, створюються або фінансуються державою. Призначення *системи матеріальної допомоги* по безробіттю – забезпечити безробітним, які не одержують допомоги по безробіттю (звичайно після закінчення терміну її виплати), прожитковий мінімум. Розмір матеріальної допомоги в більшості випадків нижчий, ніж розмір допомоги по безробіттю.

*Система допомоги по безробіттю* є головною у матеріальній підтримці тимчасово незайнятого населення. Вона виникла на початку ХХ століття і тепер діє більш ніж у 80% країн ринкової економіки.

Виплати допомоги по безробіттю у більшості країн ґрунтуються на основі норм, закріплених у Конвенції Міжнародної Організації Праці від 1988 року №168 “Про сприяння зайнятості і захист від безробіття”. Конвенція рекомендує робити виплати допомоги по безробіттю так, щоб вони не знижували у безробітних стимулів до пошуку роботи або організації самозайнятості.

Відповідно до вимог цієї Конвенції допомога по безробіттю для тих, хто до настання безробіття самостійно робив внески до страхового фонду, або їх вносив за нього роботодавець, встановлюється у розмірі 45–50% попередніх заробітків. Для осіб, що не робили внесків до страхового фонду, він пов'язується з мінімальною заробітною платою або прожитковим мінімумом (не нижче 45–50% їх розміру). Тривалість виплати допомоги може обмежуватися 26 тижнями (6 місяців) у кожному періоді безробіття або 39 тижнями (9 місяців) протягом будь-якого періоду у межах 24 місяців.

У більшості країн *розмір допомоги* по безробіттю залежить від двох чинників: *тривалості трудової діяльності перед настанням безробіття (страхового стажу)* і *розміру заробітної плати (розміри страхових внесків)*. При такому підході реалізуються принципи соціальної справедливості: чим довше людина працювала і більше заробляла, тим вагомішими були внески у

<sup>19</sup> Ницифорова А. А. Рынок труда: занятость и безработица. – М., 1986. – С. 72.

фонд страхування. А коли так, то розмір її допомоги повинен бути більшим, а період отримання – довшим. Як правило, у розвинутих країнах для більшості безробітних розмір допомоги по безробіттю дорівнює 50–60% їхніх попередніх заробітків.

В Україні розмір допомоги по безробіттю у відповідності із Законом України “Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття” залежать від ряду чинників:

- тривалості страхового стажу, який обчислюється як сума періодів, протягом яких особа підлягала страхуванню на випадок безробіття та сплачувала страхові внески особисто або через рахунки роботодавця та роботодавцем;

- розміру заробітної плати;

- тривалості оплачуваної роботи протягом 12 місяців, що передували початку безробіття;

- обставин, що стали причиною звільнення з останнього місця роботи (звільнення з ініціативи роботодавця, звільнення за згодою сторін, за власним бажанням).

Допомога по безробіттю в нашій державі виплачується залежно від тривалості безробіття у відсотках до визначеного розміру: перші 90 календарних днів – 100 відсотків; протягом наступних 90 календарних днів – 80 відсотків; у подальшому – 70 відсотків.

Право на допомогу по безробіттю крім застрахованих осіб мають і незастраховані громадяни. До них відносяться випускники середніх шкіл, середніх та вищих навчальних закладів, військовослужбовці строкової служби, звільнені із Збройних сил України та інших військових формувань, які до служби в армії не працювали.

У більшості країн світу встановлюється верхня і нижня межа розміру допомоги по безробіттю. В нашій державі допомога по безробіттю не може бути вищою ніж середня заробітна плата, що склалася у відповідних галузях національної економіки за минулий місяць, і нижчою за прожитковий мінімум, встановлений законом. У зв’язку з неналежним фінансовим забезпеченням нині ті громадяни, нижня межа допомоги по безробіттю у яких має складати величину прожиткового мінімуму, отримують тільки його частку, яка постійно збільшується.

*Тривалість* виплати допомоги по безробіттю в більшості країн коливається від шести місяців до одного року. Іноді вона залежить від страхового стажу й інших обставин (наприклад від віку безробітного, але з обмеженням максимальної тривалості). Тривалість виплати по безробіттю в Україні характеризується тим, що залежить від того, чи працював громадянин до настання безробіття чи не працював, а якщо працював, то з яких обставин звільнився.

В Україні, як і в більшості європейських держав, безробітним може надаватись матеріальна допомога по безробіттю та одноразова матеріальна допомога. Умовою призначення та виплати першого виду допомоги є завершення термінів одержання допомоги по безробіттю і матеріальний стан безробітного. Ці види допомоги по безробіттю виплачуються у тому випадку, коли середньомісячний сукупний дохід на члена сім’ї безробітного не перевищує прожиткового мінімуму, встановленого законом. Матеріальна допомога по безробіттю надається протягом 180 календарних днів у розмірі 75 відсотків прожиткового мінімуму, одноразова матеріальна допомога – в розмірі 50 відсотків цього мінімуму, встановленого законом.

Допомога по безробіттю виплачується в нашій державі і в разі часткового безробіття. Вона надається застрахованим особам у разі втрати ними частини заробітної плати внаслідок вимушеного тимчасового скорочення нормальної чи встановленої на підприємстві відповідно до чинного законодавства України тривалості робочого часу та перерви в отриманні заробітної плати чи скорочення її розмірів у зв’язку з тимчасовим припиненням виробництва без переривання трудових відносин з причин економічного, технологічного та структурного характеру. Умовами надання допомоги по частковому безробіттю виступають: простій на підприємстві або в цеху, дільниці із замкнутим циклом виробництва, що має невідворотний та тимчасовий характер, якщо триває не менше одного місяця, не перевищує шести місяців і не залежить від працівника та роботодавця; простій протягом місяця, що охопив не менше як 30 відсотків чисельності працівників підприємства або цеху, дільниці, в яких простої становлять 20 і більше відсотків робочого часу.

Право на допомогу по частковому безробіттю мають застраховані особи, які протягом 12 місяців, що передували місяцю, в якому почався простій, працювали не менше 26 календарних тижнів, сплачували страхові внески та в яких ці простої становлять 20 і більше відсотків робочого часу. Допомога по частковому безробіттю встановлюється за кожен годину простою із розрахунку двох третин тарифної ставки (окладу) встановленої працівникові розряду, і її розмір не може перевищувати прожиткового мінімуму, встановленого законом. Вона надається з першого дня простою, а тривалість її виплати не може перевищувати 180 календарних днів протягом року.

Нині виплата допомоги по частковому безробіттю не здійснюється у зв’язку з призупинкою дії відповідної статті Закону України “Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття”. З метою введення у подальшому в дію цієї статті та виявлення всіх обставин реалізації її норм у Чернівецькій та Луганській областях проводиться експеримент з цього приводу. При певних умовах безробітному для організації підприємницької діяльності може здійснюватись одноразова виплата допомоги по безробіттю, нарахованої у розрахунку на рік.

Серед інших форм соціального захисту безробітних важливу роль відіграють такі з них, як професійне навчання, перенавчання, підвищення кваліфікації, громадські роботи.

Професійне навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації безробітних забезпечує підвищення їхньої конкурентоспроможності на ринку праці і тим самим підвищення їхньої соціальної захищеності. За 1992–2002 роки чисельність осіб, які пройшли профнавчання в системі Державної служби зайнятості, зросла з 39 596 чоловік до 163 447 чоловік, а їх питома вага в складі чисельності осіб, які перебували на обліку в службі зайнятості, з 1,6 до 5,8%.

Позитивно впливає на соціальну захищеність безробітних їхня участь у громадських роботах. Їх організацію здійснює Державна служба зайнятості разом з органами місцевого самоврядування. До участі у громадських роботах залучаються передусім особи, що зареєстровані в Центрі зайнятості як безробітні. Роботи здійснюються на підприємствах, установах і в організаціях комунальної власності та за договорами на інших підприємствах, в установах і організаціях.

Оплата праці осіб, що зайняті на громадських роботах, здійснюється за фактично виконану роботу і не може бути меншою, ніж *мінімальний розмір заробітної плати*. Безумовно, при цьому враховується якість виконання роботи. На осіб, зайнятих на громадських роботах, поширюються соціальні гарантії, включаючи право на пенсійне забезпечення, виплату допомоги з тимчасової непрацездатності. За безробітними громадянами, зайнятими на громадських роботах, зберігається виплата допомоги по безробіттю у розмірах і в строки, встановлені чинним законодавством.

Громадські роботи фінансуються за рахунок місцевого бюджету із залученням коштів фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. Залучаються також кошти підприємств, установ і організацій, для яких ця робота виконується за договорами.

За 1992–2002 рр. чисельність безробітних, які брали участь у таких роботах зросла з 4 929 до 345 211 осіб, а їх питома вага у складі чисельності осіб, які перебували на обліку в службі зайнятості України, – з 0,8 до 12,3 відсотка<sup>20</sup>.

Таким чином, соціальний захист безробітних в умовах ринкової економіки забезпечується цілою низкою заходів різного плану. Основну роль у їх здійсненні та реалізації політики зайнятості відіграє Державна служба зайнятості.

<sup>20</sup> Ринок праці України у 2002 році. – С. 129.

### 15.13. Державна служба зайнятості

Для реалізації політики зайнятості населення і забезпечення громадянам відповідних соціальних гарантій у сфері зайнятості в Україні створена в 1991 р. Державна служба зайнятості. Вона здійснює такі функції:

- аналізує і прогнозує попит і пропозицію на робочу силу та інформує населення і державні органи управління про стан ринку праці;

- консулює громадян, власників підприємства, установ і організацій про можливість одержання роботи і забезпечення робочою силою, вимоги до професії та з інших питань;

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

- надає допомогу громадянам у підборі підходящої роботи і власникам підприємств, установ, організацій або уповноваженим ними органам у підборі працівників;

- організує за необхідністю професійну підготовку і перепідготовку громадян у системі служби зайнятості або направляє їх до інших закладів освіти, що здійснюють підготовку і перепідготовку громадян, сприяє підприємствам у розвитку і визначенні змісту курсів навчання і перенавчання;

- надає послуги з працевлаштування і професійної орієнтації працівників, що вивільняються, і незайнятому населенню;

- реєструє безробітних і надає їм у межах своєї компетенції допомогу, в тому числі грошову;

- бере участь у підготовці перспективних і поточних державних і територіальних програм зайнятості та заходів із соціального захисту різних груп населення від безробіття.

Для виконання покладених на неї завдань Державна служба зайнятості має право:

- одержувати від підприємств, установ і організацій, незалежно від форм власності, статистичні дані про наявність вакантних робочих місць, характер і умови праці на них, про всіх вивільнюваних, прийнятих і звільнених працівників та інформацію про передбачувані зміни в організації виробництва і праці, інші заходи, що можуть призвести до вивільнення працівників;

- розробляти і вносити на розгляд місцевих *Рад народних депутатів пропозицій* про встановлення для підприємств, установ, організацій, незалежно від форм власності, квоти прийняття на роботу осіб, які потребують соціального захисту і нездатні на однакових умовах конкурувати на ринку праці, та направляти таких громадян для їх працевлаштування;

- направляти для працевлаштування на підприємства, в установи і організації всіх форм власності при наявності там вільних робочих місць



(вакантних посад) громадян, які звертаються до служби зайнятості, відповідно до рівня їхньої освіти та професійної підготовки;

- направляти безробітних громадян за їх бажанням на оплачувані громадські роботи;

- укладати за дорученням підприємств, установ і організацій всіх форм власності договори з громадянами при їхнє працевлаштуванні з попереднім (у разі потреби) професійним навчанням, оплатою вартості проїзду, добогих, а також подавати допомогу при переїзді на нове місце проживання та праці за рахунок коштів підприємств, установ і організацій;

- розпоряджатися в установленому законодавством порядку коштами фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття;

- оплачувати вартість професійної підготовки осіб, працевлаштування яких потребує здобуття нової професії (спеціальності), а також установлювати їм на період навчання стипендії у розмірах, передбачених законодавством України про зайнятість населення;

- в установленому законодавством порядку надавати громадянам допомогу по безробіттю та матеріальну допомогу по безробіттю, припиняти і відкладати їх виплати;

- вносити пропозиції до місцевих Рад народних депутатів про зупинення на строк до шести місяців рішення підприємств про вивільнення працівників у разі утруднення їхнього наступного працевлаштування з одночасною частковою або повною компенсацією витрат підприємств, викликаних цією відстрочкою у порядку, визначеному чинним законодавством України;

- стягувати з підприємств, установ і організацій, незалежно від форм власності, суми прихованих або знижених обов'язкових зборів та недоїмок до фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття.

У реалізації державної політики зайнятості беруть також участь підприємства, установи й організації, незалежно від форм власності. Вони зобов'язані створювати робочі місця для працевлаштування людей, які потребують соціального захисту і неспроможні конкурувати на ринку праці.

З 2001 року у зв'язку з прийняттям та введенням у дію Закону України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття" Державний центр зайнятості України набув статусу виконавчої дирекції Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття. Виконавча дирекція цього Фонду організовує виконання його рішень, забезпечує дотримання законодавства про страхування на випадок безробіття, діє від його імені та підзвітна йому в межах та порядку, передбачених статутом зазначеного Фонду. Крім цього виконавча дирекція Фонду та її робочі органи:

- ведуть реєстр платників страхових внесків;
- проводять збір страхових внесків;
- здійснюють оперативне розпорядження фінансовими ресурсами Фонду в межах затвердженого бюджету;
- виплачують матеріальне забезпечення та надають соціальні послуги, передбачені чинним законодавством;
- контролюють правильність нарахування, своєчасність сплати страхових внесків, а також витрат за страхуванням на випадок безробіття;
- представляють інтереси Фонду у судових та інших органах;
- представляють Фонд у взаємовідносинах з органами державної влади та органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями, об'єднаннями громадян з питань соціального захисту, а також органами соціального страхування на випадок безробіття зарубіжних країн, міжнародними організаціями, діяльність яких пов'язана із захистом соціальних прав людини;
- готує та подає на розгляд правління Фонду:
  - пропозиції щодо вдосконалення законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття;
  - пропозиції щодо розміру страхових внесків на наступний рік;
  - проект бюджету та звіт про виконання бюджету Фонду;
  - пропозиції щодо розміру резерву коштів Фонду;
  - звіт про свою діяльність.

Таким чином, виконавча дирекція Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття наділена значним колом повноважень у сфері регулювання зайнятості в нашому суспільстві.

Нині Державна служба зайнятості перейшла на якісно новий етап свого розвитку. Це проявляється у тому, що в діяльність її базових ланок впроваджено розроблену групою викладачів Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості України та її співробітників Єдину технологію обслуговування незайнятого населення. Ця технологія являє собою спосіб діяльності спеціалістів Державної служби зайнятості з надання її клієнтам передбачених законодавством соціальних послуг на основі раціонального розподілу дій та координованості процедур і операцій, визначення оптимальних засобів їх виконання.

Упровадження Єдиної технології у діяльність структур державної служби зайнятості дало змогу налагодити більш ефективне їх співробітництво з роботодавцями, активізувати власні зусилля безробітних щодо працевлаштування, підвищити відповідальність людини перед собою, своєю сім'єю та суспільством, значно покращити якість надання соціальних послуг клієнтам Центрів зайнятості, створити умови для високопродуктивної праці

співробітників Центру наблизити діяльність цього державного інституту до стандартів Європейського співтовариства.

Поряд з Єдиною технологією обслуговування незайнятого населення в Центрах зайнятості була розроблена і вводиться в дію Єдина інформаційно-аналітична система служби зайнятості України (ЄІАС). Вона є унікальною і визнана Департаментом інтелектуальної власності України як винахід із надання соціальних послуг безробітним Центрами зайнятості. Єдина інформаційно-аналітична система служби зайнятості включає уніфіковану оперативну базу даних про попит на працівників певного фаху, пропозицію робочої сили і можливості професійного навчання в Україні, а також електронного взаємообміну з органами державної влади, соціальних фондів інших структур.

Упровадження Єдиної інформаційно-аналітичної системи служби зайнятості формує єдиний інформаційний простір з метою більш ефективного регулювання зайнятості населення, дає змогу перерозподілити функції між районними, міськими, обласними Центрами зайнятості та значно підвищити рівень, ефективність і якість соціальних послуг, які надаються населенню і роботодавцям, більш раціонально організувати документооборот. Введення в дію цієї системи як інструменту інформаційного супроводу Єдиної технології обслуговування незайнятого населення створює можливості для дедалі більшого залучення безробітних до заходів активної політики зайнятості, подолання негативних соціально-економічних наслідків безробіття.

### Контрольні запитання та завдання

1. Охарактеризуйте специфіку людських ресурсів порівняно з іншими факторами соціально-економічного розвитку.
2. Які категорії населення відносяться до економічно активного, а які економічно неактивного?
3. Що являє собою відтворення населення і якими видами воно характеризується?
4. Що таке трудовий потенціал суспільства та які складові його характеризують?
5. Як змінюється трудовий потенціал України останнім часом?
6. У чому полягає соціально-економічна суть зайнятості?
7. Охарактеризуйте види та форми зайнятості.
8. Як визначається рівень зайнятості населення?
9. Що таке ринок праці?
10. Назвіть основні ознаки нерегульованого, фрагментарного та організованого ринку праці.
11. Що таке безробіття?
12. Охарактеризуйте види і форми безробіття.
13. У чому проявляються соціально-економічні та соціально-психологічні наслідки безробіття?
14. Як здійснюється соціальний захист безробітних в умовах України?
15. Які функції виконує Державна служба зайнятості України?
16. Які права має Державна служба зайнятості України в процесі реалізації політики зайнятості?
17. Охарактеризуйте основні зміни останнього часу в діяльності Державної служби зайнятості України.

# Глава 16

## ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

### 16.1. Необхідність та суть державного регулювання ринкової економіки

Сучасна ринкова економіка є продуктом тривалої еволюції товарно-грошових відносин та держави як одного з найважливіших інститутів регулювання суспільних відносин. Тривалий час розвиток економічних систем, які базувалися в основному на приватній власності на засоби виробництва та загальному характеру товарного виробництва, регулювалися, за образним висловом А. Сміта, “незримою рукою” ринкових сил. Маються на увазі такі складові ринкового механізму регулювання економіки, як конкуренція, прибуток, ціна, попит, пропозиція і таке інше.

“Незрима рука” ринку об’єднує виробництво і споживачів в єдину економічну систему, підпорядковує виробництво задоволенню суспільних потреб у формі платоспроможного попиту. Ринкові механізми спрямовують обмежені ресурси суспільства на виробництво тих товарів, яких воно найбільше потребує, примушує виробників застосовувати найефективніші комбінації засобів виробництва і робочої сили, сприяє використанню новітніх досягнень науково-технічного прогресу, розробці та впровадженню нових технологій.

Однак механізми ринкового саморегулювання економіки забезпечують ефективний розподіл обмежених ресурсів тільки в ідеальних умовах. *Розподіл ресурсів, коли жоден із суб’єктів ринку не може поліпшити свого становища без того, щоб не погіршити становище інших суб’єктів, носить назву ефективного (оптимального), за Парето.* В процесі функціонування і

розвитку економіки досить часто виникають ситуації, коли ринковий механізм не забезпечує оптимального, за В. Парето, використання обмежених ресурсів. Ці умови породжують виникнення цілого ряду соціально-економічних проблем, які не можуть бути вирішені за допомогою механізмів ринкового саморегулювання, що потребує державного втручання в економіку.

Серед тих проблем, які не можна вирішити за допомогою механізму ринкового саморегулювання, слід виокремити те, що тенденція до встановлення рівноваги, яка забезпечується дією цього механізму, прокладає собі шлях через постійне порушення цієї рівноваги. Причому має місце порушення не тільки рівноваги на окремих ринках, але й загальної макроекономічної рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Ринкова економіка є динамічною, але недостатньо стабільною системою. Ця макроекономічна нестабільність ринкової економіки проявляється у нестійких темпах економічного зростання і циклічному характері розвитку, недовикористанні ресурсів і неповній зайнятості, нестабільності загального рівня цін і інфляції. Хоча ринкові механізми саморегулювання в кожному конкретному випадку можуть подолати кризові явища в ринковій економічній системі, однак у цілому для неї характерні періодичні коливання обсягу валового внутрішнього продукту, зайнятості населення, цін та ін. Вони є наслідком дії не тільки зовнішніх факторів, а, перш за все, результатом недосконалості ринкового механізму.

Дія конкуренції, яка є рушійною силою ринкового механізму, поряд з дією інших факторів, приводить до концентрації і централізації капіталу, що створює сприятливі умови для монополізації виробництва і обігу або олігополії. Це дозволяє обмеженій кількості підприємців концентрувати в своїх руках економічну владу, встановлювати монополіні ціни і привласнювати монополіний надприбуток. При максимізації прибутку у формі монополічного надприбутку має місце урівноваження з граничними витратами не ціни, а граничного доходу. За цих умов ціна починає перевищувати граничні витрати, що є свідченням недостатнього вкладення ресурсів у виробництво монополізованого продукту, що породжує неефективну підприємницьку діяльність. Крім того представники монополістичного капіталу, зосередивши в своїх руках значну економічну владу, мають можливість чинити тиск на державні структури, чиновників, що негативно позначається на законодавстві та політиці, які починають відповідати не суспільним інтересам, а передусім інтересам монополій та олігополій. Для своєчасної нейтралізації цих небезпечних соціально-економічних процесів і застосовують різноманітні методи регулювання ринкової економіки державою.

Значна роль у функціонуванні і розвитку суспільства належить суспільним товарам. Вони задовольняють потреби всіх членів суспільства і мають дві

основні властивості. По-перше, не можна обмежити використання суспільного товару, що має назву несуперництва у споживанні. По-друге, обмеження доступу споживачів до таких товарів неможливе або неефективне і має назву загальнодоступності.

За наявності несуперництва у споживанні індивід, що бажає скористатися товаром або послугою, але не має можливості заплатити за них, з позиції оптимального використання ресурсів має отримати їх безкоштовно. Така ситуація є незвичною для ринкової економіки, де за все треба платити.

З іншого боку, загальнодоступність товарів і послуг означає, що їх виробники не мають реального вибору щодо того, кому надавати послуги або товари: тільки тим, хто за них платить, чи всім, хто побажає ними скористатися. Має місце ситуація, коли постачальник суспільного блага не має можливості обмежити свої взаємовідносини з кожним споживачем окремо.

Сукупність суспільних благ характеризується тим, що різним із них неоднаковою мірою притаманні властивості несуперництва у споживанні та загальнодоступності. *Ті з них, які характеризуються вищим рівнем цих властивостей, відносяться до чистих суспільних благ, а ті з них, у яких хоча б одна з властивостей проявляється помірно, відносяться до змішаних суспільних товарів. Товари, що не мають зазначених властивостей, відносяться до приватних товарів.*

Суспільні товари споживають усі громадяни, незалежно від того, платять вони за них чи ні. Причому суто суспільні блага мають надходити до споживача у тій самій кількості, що й іншим споживачам. Це прояв властивості невідбирковості у споживанні. Треба мати на увазі і те, що суто суспільні блага (товари і послуги) споживаються громадянами тільки колективно. Мова йде про національну оборону, охорону правопорядку, єдину енергетичну систему, систему комунікацій. Обсяг споживання цих та інших суто суспільних товарів повинен дорівнювати обсягові їх колективного споживання, адже кожний споживає стільки блага, скільки його споживають усі разом. До того ж ці блага мають нульові граничні витрати, тобто при збільшенні кількості споживачів витрати не зростають.

Оскільки суто суспільні блага не зорієнтовані на ринковий попит, то їх задоволення в умовах ринкової економіки можливе за участі держави. З цією метою вона фінансує виробництво суто суспільних благ за рахунок видатків з Державного бюджету. З урахуванням їх регіональної структури до цього фінансування залучаються кошти як центрального, так і місцевих бюджетів.

Слідуючою проблемою, яка не може бути розв'язана за допомогою механізму ринкового саморегулювання, є його неспроможність забезпечити економіку необхідною кількістю центральних (національних) грошей. У зв'язку з цим держава бере на себе організацію пропозиції грошей на грошовому ринку. Цю роль виконує центральний (національний) банк країни. А держава розробляє і реалізує певну грошову політику.

Ринковій економіці притаманний розподіл на основі отриманих доходів. Відповідно до законів ринкових відносин будь-який дохід, отриманий на основі вільної конкуренції, справедливий. Ті, хто не в змозі з цілого ряду причин його отримувати, приречений на злиденне існування. Отже, в ринковій економіці має місце значна диференціація доходів. Без цього в ній не можна забезпечити реальну реалізацію права на працю для всіх членів суспільства. Працевлаштовуються в такій економіці тільки ті, на чію робочу силу є попит. Нерегульований ринок не гарантує повну зайнятість населення, стабільний рівень цін і доходів. Наявність цих соціально-економічних проблем породжує об'єктивну необхідність державного впливу на їх розв'язання за допомогою значної кількості методів регулювання розвитку економіки.

Механізм вільної конкуренції часто призводить до небажаних ефектів, таких як забруднення навколишнього середовища, виробництво продуктів харчування з наявністю в них пестицидів та інших шкідливих речовин.

Функціонування і розвиток ринкової економіки значною мірою залежить від рівня інформованості про властивості засобів виробництва, товарів і послуг, альтернативні можливості їхнього виробництва та споживання, а також про тенденції зміни кон'юнктури ринку. Недостатність інформації обмежує можливість ефективного використання обмежених ресурсів, призводить до неоднозначної поведінки продавців і покупців, а також обмежує конкуренцію, не сприяє укладанню довгострокових угод.

Ринкам певних товарів і послуг притаманна суттєва асиметрія інформації. Мається на увазі нерівномірний розподіл інформації, яку використовують при прийнятті рішень про купівлю, продаж товарів, отримання послуг. У тому випадку, коли інформація необхідна для укладання торгових угод, перебуває у розпорядженні одного з учасників (як правило, у продавця), виникає можливість для диктату одного з партнерів. Для унеможливлення такого стану необхідне державне регулювання.

В умовах ефективного функціонування ринкової економіки використання обмежених ресурсів виробниками супроводжується відшкодування витрат на їх придбання у розмірі їх вартості. У свою чергу, споживач повинен повністю оплачувати вартість придбаного товару. Однак у практиці господарювання непоодинокі випадки, коли фірма вимагає витрат від свого партнера, але не відшкодовує їх. Може мати місце і така ситуація, коли підприємство створює блага для інших, але не отримує відповідного прибутку.

*Ситуації, коли дії одного суб'єкта господарювання в ринкових умовах приводять до необґрунтованих витрат іншого називаються негативними зовнішніми ефектами (негативними екстерналіями). Ситуації, коли дії суб'єкта господарювання приводять до отримання благ іншими, мають назву позитивних зовнішніх ефектів (позитивних екстерналії).*

Підприємство, яке породжує негативні екстерналії, перекладає частину своїх витрат на інших, а те, яке створює позитивні екстерналії, бере на себе частину чужих витрат. При наявності негативних екстерналій має місце тенденція до відносного перевиробництва, за надмірного витрачання обмежених ресурсів. У свою чергу, позитивні екстерналії обертаються відносним недовиробництвом внаслідок того, що для тих, хто виробляє товари, результати виробництва не відшкодовуються. Уникнути таких ситуацій можна за допомогою державного регулювання економіки.

Ринкові відносини не поширюються на ті види діяльності, що не можуть здійснюватись винятково у відповідності з комерційними критеріями. Мається на увазі охорона здоров'я, наука, культура, єдина транспортна система, деякі збиткові підприємства, без діяльності яких немислима нормальна життєдіяльність суспільства. Тому загальною закономірністю державного регулювання ринкової економіки, навіть у країнах, де діє ліберальна модель, є посилення державної підтримки науки, розвитку освіти та інфраструктури всього суспільного відтворення.

Таким чином, необхідність державного регулювання економіки зумовлена неспроможністю ринкового саморегулювання розв'язати низку кардинальних проблем розвитку економічної системи.

Серед тих процесів, які диктують необхідність державного регулювання, в нинішніх умовах слід назвати розгортання НТР, зростання ролі особистого фактора в економіці, з одного боку, і з іншого – загострення суперечностей соціально-економічного розвитку країн ринкової економіки на початку 20-х років ХХ ст., спричинених ринковим регулюванням та пануванням монополістичного капіталу.

*За своєю суттю державне регулювання ринкової економіки являє собою сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ і організацій на розвиток продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних і соціально-економічних відносин для стабілізації суспільного виробництва та пристосування до умов, які постійно змінюються.*

Державне регулювання економіки – це продукт розвитку людської цивілізації та гуманізації суспільних відносин, коли за допомогою держави пом'якшуються негативні наслідки розвитку і функціонування ринкової економіки. Держава за допомогою наявного арсеналу засобів та методів регулювання ринкової економіки, наявних матеріальних фінансових, інтелектуальних ресурсів має упереджувати стихійні зміни ринкової кон'юнктури, забезпечувати плавність та поступовість структурних зрушень, протидіяти катастрофічному розвитку. Державне втручання у розвиток економічної системи має певні межі, які визначаються тим, щоб воно не звело нанівець мотивацію до творчої, ініціативної праці та підприємницької діяльності з елементами розумного ризику.

На думку американського економіста В. Леонт'єва, в нинішніх умовах надзвичайно важливо знайти оптимальне поєднання ринкового і державного регулювання. Взаємодію цих двох засад регулювання ринкових відносин необхідно відстежувати з тим, щоб посилювати або послаблювати у відповідних ситуаціях вплив на соціально-економічний розвиток або ринкового механізму, або державного регулювання. Держава у певних межах забезпечує умови функціонування ринку з тим, щоб її надмірне втручання в ринкові відносини їх не деформувало.

Теоретичні засади державного регулювання ринкового господарства були закладені відомим англійським економістом Дж. М. Кейнсом. Центральне місце в теорії кейнсіанства займає ідея щодо того, що ринкова система саморегулювання неспроможна забезпечити стабільність економічного зростання та вирішення цілого ряду соціальних проблем. Для встановлення стійкої рівноваги між сукупним попитом та сукупною товарною пропозицією необхідне державне регулювання на макроекономічному рівні. За допомогою бюджетних та грошово-кредитних важелів держава повинна впливати на сукупний попит (споживання, інвестиції, державні витрати). *Суть впливу на сукупний попит полягає в тому, щоб обмежувати зростання попиту у разі піднесення економіки і тим самим стримувати зростання цін і, навпаки, сприяти його зростанню на стадії економічного спаду.*

Після Другої світової війни концепція управління ефективним попитом стала основою політики антициклічного регулювання ринкової економіки в усіх економічно розвинутих країнах світу. За своїм змістом *антициклічне регулювання має переважно короткотерміновий характер*. Воно спрямоване на зменшення глибини циклічних спадів у розвитку економіки та пом'якшення їх негативних соціальних наслідків, стабілізацію ринкової кон'юнктури і темпів економічного зростання. *Довгострокове регулювання господарства ставить за мету забезпечити його соціально-економічний розвиток у більш віддаленій перспективі, тобто орієнтується на досягнення стратегічних цілей стабільного економічного зростання*. Центральне місце у системі довгострокового регулювання займає вплив держави на обсяг і структуру інвестицій, рівень заощаджень та інше.

Послідовники доктрини Дж. М. Кейнса (С. Вайнтрауб, Е. Домар, Е. Хансен, Р. Харрод, Д. Хікс та інші) обґрунтували необхідність розробки довгострокової стратегії регулювання ринкової економіки на основі державного планування. Вони виходили з того, що значні структурні зрушення в економіці розвинутих країн світу та розв'язання цілого ряду глобальних проблем людства можливе, на їх думку, не на основі ринкового механізму регулювання, а тільки за допомогою методів державного програмування. Крім цього в практиці державного регулювання економіки широко використовується довго-середньо- і короткотермінове планування, складання цільових комплексних програм та прогнозування на національному рівні.

Починаючи з 30-х років ХХ ст. і до середини 70-х років державне регулювання економіки в країнах з розвинутими ринковими відносинами базувалося на теоретичних постулатах кейнсіанства. Однак у соціально-економічному розвитку цих країн у 70-х роках минулого століття мали місце кардинальні зміни. Це привело до того, що на основі кейнсіанської концепції державного регулювання розвитку економіки вже не вдавалося розв'язати основні питання економічного зростання і процес суспільного відтворення в усіх країнах світу набрав стагфляційної форми. Все це потребувало суттєвої переорієнтації економічної політики, переоцінки ролі сучасної держави в регулюванні ринкової економіки. Тому в практиці здійснення останнього крен було взято в бік неоконсервативних засад державного регулювання економіки.

*Економічний неоконсерватизм являє собою комплекс економічних теорій, орієнтованих на обмеження регулюючого впливу держави на функціонування і розвиток економіки та розширення сфери дії ринкових мотивацій, стимулів і регуляторів.* Теоретичну основу неоконсерватизму складають неокласичні та неоліберальні економічні концепції. До їх складу входить монетаризм (М. Фрідмен, К. Бруннер, Д. Лейдлер), теорія пропозиції (А. Лаффер, Дж. Гілдер, І. Крістол), теорія регулювання, (Дж. Стіглер, С. Пельцман, Г. Демзац), теорія державного вибору (Дж. Бюкенен) та ін.

Неоконсерватори помітили нові глобальні тенденції у розвитку великомасштабного виробництва на сучасному етапі розгортання НТР, інтернаціоналізації господарського життя, які потребують забезпечення максимально можливої ініціативи, що зумовлено особливостями інноваційних процесів. Пошуки та впровадження інновацій у виробництво і споживання завжди пов'язані з невизначеністю, ризиком, відсутністю абсолютної гарантії успіху, непродуктивними витратами. В таких умовах необхідна децентралізація творчої ініціативи, приведення в дію ринкового механізму її оцінки. За інших однакових обставин це підвищує ймовірну надійність інноваційного процесу. Тому необхідне оптимальне співвідношення централізованих і децентралізованих рішень, яке має забезпечити максимально можливу швидкість оновлення економічної системи.

У 80-х роках минулого століття в багатьох країнах регулювання економіки стало здійснюватися з неоконсервативних позицій. Найбільше поширення регулювання економіки із зазначених позицій мало в США, Великобританії та Німеччині. Виникнення та перехід до неоконсервативної моделі регулювання ринкової економіки не означає повної відмови від застосування кейнсіанських методів в практиці господарювання розвинутих країн світу. Мова йде про те, що у 80-ті роки ХХ ст. мала місце зміна стратегії регулювання розвитку економіки на неоконсервативних засадах при збереженні в певних межах традицій кейнсіанських методів та інструментів. На цій основі сформувалась нова модель регулювання економіки, яка інтегрувала принципи кейнсіанства та неоконсерватизму.

На цих теоретичних засадах практики господарювання в розвинутих країнах світу та з урахуванням специфіки кожної з них склалося декілька моделей державного регулювання економіки.

Серед них привертає увагу американська модель. Вона передбачає, що державне регулювання базується на використанні правових та опосередкованих методів, насамперед податково-бюджетних, з метою створення сприятливих умов для розвитку конкуренції та підприємництва.

Основою японської моделі державного регулювання ринкової економіки є система взаємодії державних органів та корпорацій, спрямована на досягнення стратегічних цілей в економіці.

У шведській моделі передбачається активне втручання держави у процес розподілу та перерозподілу доходів з метою створення сильної системи соціального захисту населення.

Система управління національною економікою з активним використанням ринкових регуляторів та створення на державному рівні ефективної системи соціального захисту громадян – характерні риси німецької моделі регулювання розвитку економіки.

Таким чином, державне регулювання ринкової економіки базується на значному теоретичному доробку світової економічної думки і реалізується на практиці в цілому ряді моделей.

## 16.2. Функції, форми та методи державного регулювання ринкової економіки

Сутність державного регулювання ринкової економіки більш повно розкривається в тих функціях, які вона при цьому виконує. Їх здійснення спрямоване на впорядкування та вдосконалення суспільної, колективної та приватної життєдіяльності людей.

Функції, які виконує держава в сучасних умовах, поділяються на ті, які спрямовані на вдосконалення і розвиток суспільних відносин всередині країни (внутрішні), і ті, що мають на меті налагодження і взаємодію кожної конкретної держави з іншими суб'єктами міжнародних відносин (зовнішні).

У межах кожної країни держава виконує цілий ряд функцій. Серед них важлива роль належить *політичній*. Вона спрямована на забезпечення певної форми суспільного та гармонійного розвитку суспільства. Якщо держава неспроможна це забезпечити, то вона не виконує даної функції, що негативно впливає на економічний розвиток країни, породжує соціальні катаклізми та інші негативні явища і процеси.

*Виконання державою її соціальної функції передбачає створення нею умов для відтворення і розвитку людини – головної продуктивної сили суспільства,*

формування соціокультурного простору, який би сприяв самореалізації кожної людини, стимулював її до підвищення свого освітнього рівня, зростання професіоналізму, втілення в життя принципів соціальної справедливості. При порушенні прав і свобод кожного громадянина, неспроможності держави забезпечити сприятливі умови для розвитку кожної людини виникають негативні соціально-економічні процеси і явища в соціально-економічному розвитку суспільства, уповільнюється його прогресивний поступ. За таких умов тільки держава силою влади може вплинути на їх протікання і спрямування в позитивне русло.

**Міжнародна (зовнішня) функція держави** полягає у забезпеченні нею суверенітету, захисту національних інтересів у межах взаємодії з іншими країнами світового співтовариства на засадах взаємовигідного співробітництва. Здійснюючи цю функцію, держава має спрямовувати свої зусилля на налагодження взаємовигідних економічних зв'язків з використанням наявних форм міжнародних економічних відносин з якомога більшою кількістю держав, сприяти розвитку міжнародних організацій. Ефективна діяльність держави у сфері міжнародних економічних відносин позитивно впливає на функціонування і розвиток національної економіки кожної держави.

**Економічні функції держави в найбільш загальному вигляді спрямовані на формування передумов, необхідних для економічного зростання, соціального прогресу суспільства.** Усі функції держави в ринковій економіці тісно взаємопов'язані. І якщо політична і соціальна впливають в основному на функціонування і розвиток економічної системи опосередковано, то економічні функції мають безпосередній вплив на цю систему.

Економічною наукою окреслені постійні функції, які виконує держава в ринковій економіці. Вони подані в табл. 16.1<sup>1</sup>.

Економічні функції державного регулювання розвитку ринкової економіки реалізуються шляхом використання декількох основних форм. Серед них важлива роль належить бюджетно-податковому регулюванню, спрямованому на забезпечення функціонування державних фінансів, формування Державного бюджету та державних витрат. Не менш важливою формою є грошово-кредитне регулювання, яким передбачається забезпечення економіки повноцінною і стабільною національною валютою, підтримання рівноваги на валютному ринку.

За допомогою такої форми, як цінове регулювання держава впливає на процеси ціноутворення в ринкових умовах.

<sup>1</sup> Основи економічної теорії: Підручник / О. О. Мамалуй, О. А. Гриценко, Л. В. Гриценко, Г. Ю. Дарнопих та ін.; За заг. ред. О. О. Мамалуй. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 434 с.

### Економічні функції державного регулювання ринкової економіки

Функції	Зміст функцій
Цільова	Визначення цілей, пріоритетів та основних напрямів розвитку національної економіки
Стимулююча	Формування регуляторів, здатних ефективно впливати на діяльність господарських суб'єктів і спрямовувати економічні процеси у бажаному для суспільства напрямку
Нормативна	Держава за допомогою законодавчих актів встановлює певні "правила гри" для суб'єктів економіки
Коригуюча	Коригування розподілу ресурсів в економіці з метою розвитку прогресивних процесів, усунення негативних зовнішніх ефектів тощо
Соціальна	Державне регулювання соціально-економічних відносин, перерозподіл доходів, забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій, збереження навколишнього середовища
Безпосереднє управління неринковим сектором економіки	Регулювання державного сектору економіки, створення суспільних благ
Контролююча	Державний нагляд і контроль за виконанням встановлених "правил гри", економічних, екологічних, соціальних стандартів тощо

**Адміністративно-економічна форма регулювання ринкової економіки** реалізується за допомогою заходів адміністративного та економічного плану, спрямованих на створення умов ефективного функціонування і розвитку ринкових відносин та досягнення соціальних цілей суспільства. До складових цієї форми відноситься правове регулювання економічних і соціальних процесів і явищ, коли держава встановлює на основі законодавчих норм правові засади підприємницької діяльності, сприяє формуванню правового середовища для економічного розвитку суспільства.

Охарактеризовані форми державного регулювання, функціонування і розвитку ринкової економіки ґрунтуються на використанні значної кількості методів. Під методами державного регулювання ринкової економіки розуміються способи впливу держави за допомогою законодавчих актів і виконавчих органів на підприємницьку діяльність, інфраструктуру ринку,

некомерційний сектор економіки з метою забезпечення їх ефективної діяльності у відповідності з інтересами суспільства.

Економічною наукою охарактеризовано зміст та здійснено класифікацію методів регулювання ринкової економіки, яка подана на рисунку 16. 1.



Рис. 16.1. Класифікація методів регулювання ринкової економіки

*Економічні методи державного регулювання ринкової економіки передбачають формування державою матеріальних та фінансових стимулів для ефективної підприємницької діяльності, шляхом впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання, що визначає поведінку останніх. Ці методи передбачають використання ставки оподаткування, зміну облікової ставки центральним банком країни, регулювання цін і тарифів, валютне регулювання, норми амортизації.*

*Адміністративні методи ґрунтуються на застосуванні сили державної влади шляхом примусу, заборони або дозволу. Ці методи включають і правові, якими визначаються “правила гри” суб'єктів господарювання. Адміністративні методи регулювання ринкової економіки застосовуються для упередження тенденцій до монополізму, у сфері охорони навколишнього середовища, соціального захисту населення та захисту національних інтересів держави на міжнародній арені, реалізації державних програм. Для цього використовуються закони, укази, декрети, ліцензування, квотування, фіксування рівня цін, різноманітні стандарти і нормативи, контроль за дотриманням законодавства, санкції за їх порушення.*

Методи державного регулювання ринкової економіки, які мають орієнтовний, рекомендаційний характер, відносяться до індикативних. *Індикативними є економічні методи, які можна віднести до опосередкованих засобів державного впливу на функціонування і розвиток такої економіки.* В практиці регулювання ринкової економіки широко використовуються прямі методи регулювання. Це має місце тоді, коли держава безпосередньо втручається в протікання економічних процесів, що характерно для адміністративних методів (крім правових, які відносяться до непрямих методів державного регулювання ринкової економіки). Для цього використовуються такі інструменти, як державні контракти, замовлення, субсидії, субвенції, дотації, прямі витрати уряду.

*Специфічним інструментом державного регулювання ринкової економіки є державний сектор.* Його держава використовує для опосередкованого впливу на приватний сектор та для вирішення тих економічних, соціальних і інших проблем, які виникають на певному етапі розвитку суспільства.

Таким чином, для державного регулювання ринкової економіки використовується значна кількість методів, здатних забезпечити її ефективне функціонування і розвиток в інтересах усього суспільства.

### 16.3. Особливості державного регулювання економіки в умовах переходу до ринкових відносин

Формування і реалізація стратегічного курсу реформування економіки постсоціалістичних країн у ринкову, розв'язання поточних проблем її розвитку не можуть здійснюватись без держави, участі її законодавчих і виконавчих органів у цих складних процесах. Тому особливої ваги набуває регуляторна діяльність держави в умовах перехідної економіки, яка спрямована на утвердження нової економічної системи, коли має місце перехід від адміністративно-командного устрою суспільного життя до демократичного.



При цьому поряд із причинами, які зумовлюють необхідність державного регулювання ринку в країнах з усталеною ринковою економікою, існують специфічні причини необхідності такого регулювання в постсоціалістичних країнах. До таких причин відносяться:

- потреба у зруйнуванні основних елементів економічних відносин попередньої системи, яке не може здійснюватись на засадах саморегуляції, без регулюючого впливу держави;
- утвердження і розширення сфери дії, функціонування і розвитку ринкових відносин з притаманною їм дією економічних законів;
- якісні зміни у змісті, структурі, формах та юридичному вираженні відносин власності;
- руйнація монополізму виробництва, притаманного адміністративно-командній системі, та його упередження в умовах формування ринкової економіки шляхом встановлення правових засад обмеження нового монополізму, здійснення державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства;
- формування нових та трансформація існуючих каналів і механізмів фізичного обміну товарами і надання послуг, руху грошових потоків;
- трансформація загальнонаціональної виробничої та соціальної інфраструктури у відповідності з критеріями ринкової економіки та сучасними науково-технічними досягненнями.

Крім зазначеного, необхідність державного регулювання перехідної економіки визначається її *специфічними рисами*. Однією з особливостей перехідної економіки є альтернативний характер її розвитку, хоча він має певні межі. Разом із тим такий характер перехідної економіки визначає те, що наслідки її розвитку можуть бути варіативними. Безпосередньо вони породжуються тим, що має місце невизначеність перехідного процесу, яка обумовлена зростанням рівня свободи окремих елементів економічної системи. Це притаманне перехідній економіці, в котрій змішані елементи старого і нового її стану, а також має місце та різноспрямованість факторів, які впливають на трансформаційні процеси. Через це кількість можливих станів такої економіки зростає, а невизначеність спричиняє значну варіабельність результату. В такій ситуації держава за допомогою наявних у неї можливостей має зменшувати невизначеність розвитку та обрати найбільш оптимальний шлях здійснення реформ з їх орієнтацією на позитивні для всього суспільства соціально-економічні результати.

Для перехідної економіки притаманна поява та функціонування особливих перехідних економічних форм. Перехідний стан останніх, несучи в собі “змішаний” зміст, є проявом їх суперечності з системними формами попередньої економіки і служить сигналом про процес її відмирання. Роль державного регулювання щодо таких форм полягає в тому, щоб

використовуючи ці форми, забезпечити незворотність здійснюваних ринкових перетворень.

Для перехідної економіки притаманний цілий ряд суперечностей економічного, соціального, політичного характеру. Для зменшення їх гостроти, успішності реформування економічної системи необхідна цілеспрямована регуляторна діяльність держави та використання наявних матеріальних, фінансових, інтелектуальних ресурсів суспільства.

Зазначені проблеми формування ринкової економіки можуть розв’язатись стихійно, а її складові виникнути і спонтанно. Проте такий шлях їх утворення здійснюється у надзвичайно нераціональних формах, у чому переконує досвід багатьох постсоціалістичних країн. Тому держава не може усунути від процесу творення необхідних елементів ринкової економічної системи. Разом з тим надмірне регулювання державою економічних процесів теж призводить до негативних наслідків. З огляду на це абсолютизація одного з названих підходів формування ринкової економіки є неприйнятною.

Важливим моментом здійснення економічних перетворень у постсоціалістичних країнах є вибір моделі економічних реформ та усвідомлення ролі держави у їх реалізації. При виборі тієї або іншої моделі трансформації адміністративно-командної економіки у ринкову слід враховувати реальний стан її структури і місце в колишньому Радянському Союзі, соціальний клімат у суспільстві, уявлення людей про роль і місце нинішньої самостійної держави в економіці, стан соціального захисту громадян, особливості національної психології, що виявляються в несприйнятті багатьох цінностей, які насаджуються населенню цих країн.

Отже, роль держави на етапі трансформації адміністративно-командної економіки у ринкову якісно відрізняється від її ролі в умовах функціонування уже сформованої, добре відрегульованої економіки ринкового типу. Самоорганізація, класичним взірцем якої є ринок, властива початковим етапам розвитку товарного виробництва і тому вона малоефективна в період переходу від однієї системи економічних відносин до іншої. Крім того, відсутність будь-яких регулюючих начал у період трансформації адміністративно-командної економічної системи у ринкову веде до консервації старих структур і неминучого наростання хаотичних процесів. Це свідчить про те, що механічне перенесення ролі держави з розвинутих ринковими відносинами та сформованим ринковим середовищем на умови країни з перехідною економікою, де таке середовище відсутнє, а ринкові механізми саморегулювання знаходяться в зародковому стані, є неприйнятним для усієї політики трансформації економічної системи. Тому досить нагальною є корекція здійснюваних органами державного регулювання економіки реформ з урахуванням набутого досвіду та специфіки умов нинішнього розвитку нашого суспільства. У зв’язку з тим, що ринкове середовище нашої економіки

знаходиться у зародковому стані, пріоритетне значення необхідно надати формуванню саме його.

*Державне регулювання процесів формування ринкового середовища в перехідних умовах являє собою систему заходів законодавчого, виконавчого й контролюючого характеру, які здійснюються уповноваженими на це державними установами і громадськими організаціями з метою забезпечення умов для ефективного функціонування економіки на ринкових засадах, пристосування деяких елементів попередньої системи до нових умов господарювання.* Його метою є створення об'єктивно необхідних елементів ринкової економіки. Виходячи з цілей і завдань розвитку та функціонування ринкової економіки, держава здійснює регулювання нормативно-правової бази діяльності підприємств, товарних, валютних та фондових бірж, брокерських, маркетингових фірм, посередницьких структур та інших, намагаючись узгодити економічні інтереси виробників, посередників та споживачів, запобігти “тінізації” економіки, антиконкурентній практиці та дискримінації партнерів.

Особливого значення в умовах трансформування економічної системи набуває проблема збалансованості інтересів і формування відповідних правових норм їх регулювання у напрямі досягнення оптимального поєднання економічних інтересів представників різних форм власності, в тому числі, державної та приватної. У суспільстві, де недавно піраміда економічних інтересів будувалась за схемою “суспільство–підприємство–особа”, ігнорування цього напрямку ринкових перетворень викликає політичні збурення, соціальну напругу та конфлікти. В процесі розробки методів і механізмів оптимального розмежування, врахування і взаємного узгодження приватних і публічних інтересів, необхідно виходити з того, що сучасне суспільство можна побудувати не на підпорядкуванні, а на узгодженні вказаних інтересів, яке можливе за їхньої реалізації. Отже, йдеться про формування такої економічної системи, у якій використовуються ринкові механізми саморегулювання економіки і одночасно зберігається певний ступінь державного впливу на економічні процеси.

Своєрідність ситуації полягає в тому, що держава в перехідній економіці, з одного боку, руйнує попередню економічну систему, а з іншого, виступає основною творчою силою формування нової. Ця обставина зумовлює те, що до тих функцій, які держава виконує в усталеній ринковій системі, в умовах перехідної економіки долучаються такі, що є тимчасовими, притаманними цьому етапу розвитку суспільства. До них відносяться ті функції, які пов'язані з формуванням ринкових відносин та механізму ринкового саморегулювання:

- роздержавлення і приватизація державної власності та розвиток приватного сектору;
- демонополізація економіки і створення конкурентного середовища;

- створення економічних інститутів, притаманних ринковій економіці;
- розробка господарського законодавства, адекватного умовам ринкової економіки;
- формування основних інститутів інфраструктури ринку;
- вихід з економічної кризи.

У процесі регулювання державою перехідних процесів доцільно надавати перевагу реалізації цих функцій шляхом запровадження дійових економічних форм такого регулювання у стратегічно важливих секторах економіки. В перехідний період слід забезпечити пріоритет державного регулювання над стихійним ринковим саморегулюванням з його непередбачуваністю і нерідко руйнівними наслідками. При цьому слід запобігати невиправданому втручання державних структур у ринкові відносини суб'єктів і господарювання, які формуються.

Загалом регулююча роль держави має оцінюватися не за рівнем втручання в ринковий механізм, а за станом забезпечення державою внутрішніх та зовнішніх умов сталого функціонування національної економіки. Для цього вона, як своєрідний гарант функціонування і розвитку ринкової системи, повинна підтримувати ті галузі національної економіки, які відіграють виключну роль у гарантуванні її національної безпеки, незалежності і суверенітету.

Таким чином, регулювання функціонування і розвитку економіки в умовах її трансформації у ринкову має свої особливості. Вони полягають у тому що держава має зламати основи попередньої системи і створити основні складові ринкової економіки. При цьому держава, виконуючи ряд тимчасових функцій в перехідній економіці, здійснює регуляторно-створювальну функцію, якій належить забезпечити формування і розвиток системи ринкових відносин у постсоціалістичних країнах.

## Контрольні запитання та завдання

1. Чим обумовлена необхідність державного регулювання ринкової економіки?
2. Охарактеризуйте ті проблеми розвитку ринкової економіки, які не можна розв'язати за допомогою механізму ринкового саморегулювання.
3. Які процеси нинішнього стану розвитку ринкової економіки зумовлюють необхідність її регулювання державою?
4. У чому полягає суть державного регулювання ринкової економіки?
5. Дайте характеристику основних етапів становлення державного регулювання ринкової економіки.
6. Які функції виконує держава на сучасному етапі розвитку суспільства?
7. У чому полягає зміст економічних функцій держави в ринковій економіці?
8. Що таке методи державного регулювання ринкової економіки?
9. Охарактеризуйте зміст економічних методів та інструментів державного регулювання ринкової економіки.
10. На чому ґрунтуються адміністративно-економічні методи державного регулювання ринкової економіки?
11. Визначте індикативні методи та інструменти державного регулювання ринкової економіки.
12. Які особливості притаманні державному регулюванню економіки в умовах її трансформації у ринкову?

## Глава

## 17

КРЕДИТНО-ФІНАНСОВА  
СИСТЕМА НАЦІОНАЛЬНОЇ  
ЕКОНОМІКИ

## 17.1. Необхідність і сутність кредиту

У ринковій економіці важливу роль відіграє особлива сфера економічних відносин, пов'язаних із наданням позик тим, хто їх потребує, у грошовій або товарній формі на певних умовах. Ці відносини досить різноманітні і передбачають наявність двох основних учасників – кредитора і позичальника. Ними можуть бути фірми, їх різноманітні об'єднання, окремі громадяни.

Наявність кредитних відносин і кредиту як складових ринкової економіки пов'язане з існуванням позичкового капіталу.

**Позичковий капітал** – це капітал у грошовій формі, який надається його власником або розпорядником як позика з метою отримання доходу у формі позичкового відсотка.

**Кредит** – це система економічних відносин, яка формується в процесі мобілізації тимчасово вільних грошових коштів та їх спрямування на потреби розширеного відтворення.

Термін “кредит” широко використовують для характеристики операцій підприємств, які включають позичку грошей зазвичай на певний термін. “Надати кредит” – означає профінансувати прямо або опосередковано витрати інших осіб з поверненням платежу в майбутньому. Така позика є прямою, якщо, скажімо, банк надає її своєму клієнту, який цю позичку потім використовує. Кредит є непрямим у тому випадку, коли продавець або виробник постачає товари «у кредит», тобто з оплатою у майбутньому. «Одержати кредит» означає мати можливість набути товари без їхньої негайної оплати або одержати гроші в організації, що надає позичку.

Потреба у кредиті зумовлена характером суспільного відтворення. На певних його стадіях виникає нестача грошових коштів, а на інших їх надлишок. Матеріальна основа існування кредиту забезпечується тим, що в процесі кругообороту промислового та торговельного капіталу частина грошового капіталу тимчасово вивільняється, що зумовлено декількома обставинами:

1) характером обороту основного капіталу, який переносить свою вартість на створювані продукти частинами і в такій самій формі повертається до підприємця, а використовується тільки після нагромадження та закінчення амортизаційного періоду;

2) характером такої складової оборотного капіталу, як заробітна плата. Вона, як правило, видається один або два рази на місяць, а затрати на оплату праці повертаються підприємцю в міру реалізації партій товарів. Має місце розрив у часі між реалізацією товарів і закупівлею нових партій сировини, палива, матеріалів. У цей час і нагромаджуються тимчасово вільні грошові кошти;

3) протягом певного часу та частина прибутку, яка акумулюється для розвитку та оновлення виробництва, задоволення соціальних потреб працівників, хоча і має цільове призначення, може використовуватись як тимчасово вільний грошовий фонд;

4) як джерело кредитних ресурсів використовуються цільові фонди та резерви;

5) джерелом тимчасово вільних грошових коштів є грошові доходи та заощадження широких верств населення, які акумулюються в спеціальних закладах. І нарешті, джерелом кредитних ресурсів виступають грошові нагромадження держави, обсяги яких визначаються масштабами державної власності у вигляді державних підприємств і частини націо-нального доходу, зосередженого через Державний бюджет.

Таким чином, наявність тимчасово вільних грошових коштів, з одного боку, та існування суспільної потреби у їхньому використанні для підприємницької діяльності – з іншого, визначають об'єктивну необхідність існування кредиту.

Тимчасові вільні грошові кошти повинні працювати як капітал. Для цього вони повинні перебувати у постійному русі, бо тільки це забезпечує їх зростання. Рух тимчасово вільних грошових коштів здійснюється на основі дотримання певних принципів.

Одним із цих принципів є **поворотність кредиту**, що передбачає обов'язкове повернення кредитних ресурсів позичальнику. Необхідність дотримання цього принципу впливає з того, що надані грошові кошти вивільнились тимчасово, і їх неповернення призведе до порушення механізму грошово-товарного обороту.

Він знаходить своє практичне втілення в погашенні конкретної позички шляхом перерахування відповідної суми грошових коштів на рахунок кредитора, що забезпечує відновлюваність його кредитних ресурсів. У вітчизняній практиці кредитування в умовах адміністративно-командної економіки існувало неофіційне поняття «безповоротна позичка». Таке кредитування було досить поширеним, особливо в аграрному секторі, і передбачало надання державними кредитними установами позичок, повернення яких споконвічно не планувалося через кризовий фінансовий стан позичальника. За своєю економічною сутністю безповоротні позички були скоріше додатковою формою бюджетних субсидій, здійснюваних за посередництвом державного банку, що традиційно ускладнювало кредитне планування й вело до постійної фальсифікації видаткової частини бюджету. В умовах ринкової економіки поняття безповоротної позички настільки ж неприпустиме, як, наприклад, поняття «планово-збиткове приватне підприємство».

Дотримання принципу поворотності відрізняє кредитні відносини від фінансових. Перші передбачають мобілізацію і використання тимчасово вільних грошових коштів на основі поворотності, тоді як фінансові відносини пов'язані тільки з використанням наданих грошових фондів.

**Принцип платності** передбачає, що на дані у тимчасове користування грошові кошти боржник сплачує визначений на договірних засадах відсоток. За умови, якщо кредитор буде позбавлений прибутку від надання у тимчасове використання власних тимчасово вільних грошових коштів, зникає мотивація до надання позик. З іншого боку, плата за користування кредитором є платою за той ризик, який притаманний кредитним відносинам.

Економічна сутність плати за кредит полягає у фактичному розподілі додатково отриманого за рахунок його використання прибутку між позичальником і кредитором. Практичне втілення розглянутий принцип знаходить у процесі встановлення величини плати за надану позичку.

Платність кредиту стимулює позичальника до його найбільш продуктивного використання. Саме ця стимулююча функція не повною мірою використовувалася в умовах адміністративно-командної економіки, коли значна кредитних ресурсів надавалася державними банківськими установами за мінімальну плату (1,5–5% річних) або на безвідсотковій основі.

**Строковість** як принцип кредитування передбачає, що боржнику позичку необхідно повернути кредитору у ті строки, які зазначені в кредитній угоді або документі, що його замінює. Порушення зазначеної умови є для кредитора достатньою підставою для застосування до позичальника економічних санкцій у формі збільшення відсотка, а при подальшій відстрочці повернення кредиту – пред'явлення фінансових вимог у судовому порядку.

*Принцип цільового призначення кредиту передбачає, що він буде використаний на конкретні цілі, зазначені у кредитному договорі. Цей принцип поширюється на більшість кредитних операцій і знаходить практичне втілення у відповідному розділі кредитної угоди, що встановлює конкретну мету використання виданої позички, а також у процесі банківського контролю за дотриманням цієї умови позичальником. Порушення даного зобов'язання може стати основою для дострокового відкликання кредиту або введення штрафного (підвищеного) позичкового відсотка.*

*Принцип забезпеченості кредиту означає наявність у кредитора права на захист своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу у зв'язку з неплатоспроможністю боржника. Він знаходить практичне втілення в тому, що позички надаються під заставу або під фінансові гарантії. Особливо актуальним є дотримання цього принципу в умовах загальної економічної нестабільності, наприклад, у вітчизняних умовах.*

Кредит, таким чином, являє собою форму руху позичкового капіталу, існування якого є об'єктивно необхідним. Необхідність і можливість кредиту обумовлена закономірностями кругообігу й обороту грошового капіталу у процесі суспільного відтворення: на одних його ділянках вивільняються тимчасово вільні кошти, які виступають як джерело кредиту, на інших виникає потреба в них.

## 17.2. Функції та форми кредиту

Сутність та принципи кредиту більш повно розкриваються в тих функціях, які він виконує в ринковій економіці. Однією з цих функцій кредиту є *перерозподільна*. Її зміст полягає в тому, що в умовах ринкової економіки ринок позичкових капіталів відіграє роль своєрідного насоса, який «відкачує» тимчасово вільні грошові кошти з одних сфер та галузей підприємницької діяльності в інші і спрямовує туди, де їх використання забезпечує отримання більш високого прибутку. Орієнтуючись на його диференційований рівень у різних сферах, галузях або регіонах, кредит виступає в ролі стихійного макрорегулятора економіки, забезпечуючи задоволення суспільних потреб, що динамічно розвиваються, та потреб підприємців у додаткових фінансових ресурсах. Однак у деяких випадках практична реалізація зазначеної функції може сприяти поглибленню диспропорцій у структурі ринку, що найбільш наочно проявилось в Україні в умовах переходу до ринкової економіки, коли перерозподіл грошових коштів зі сфери виробництва у сферу обігу набув загрозливого характеру, у тому числі за допомогою кредитних інститутів. Саме тому одне з найважливіших завдань державного регулювання кредитно-банківської системи – раціональне визначення економічних пріоритетів і стимулювання залучення кредитних

ресурсів у ті галузі або регіони, прискорений розвиток яких об'єктивно необхідний із позицій національних інтересів, а не винятково поточної вигоди окремих суб'єктів господарювання.

Реалізація функцій кредиту як *засобу економії витрат обігу* безпосередньо впливає з його економічної сутності, джерелом його виступають у тому числі грошові кошти, які тимчасово вивільняються в процесі кругообігу промислового, торговельного та інших капіталів. Розрив між часом надходження і витратою грошових коштів суб'єкту господарювання може визначати не тільки надлишок, але й потребу в кредитних ресурсах. Тому досить поширені позички на поповнення тимчасової нестачі власних оборотних коштів. Вони використовуються практично всіма категоріями позичальників, що забезпечує істотне прискорення оборотності капіталу, а отже, і економію загальних витрат обігу.

Слідуючою функцією кредиту є сприяння прискоренню концентрації капіталу, створенню великих підприємств і транснаціональних корпорацій. Реально дія цієї функції проявляється в тому, що за рахунок залучення кредиту можна істотно розширити масштаби виробництва або інші господарські операції з тим, щоб забезпечити отримання додаткової маси прибутку. Навіть із урахуванням необхідності виділення її частини для повернення кредитору залучення кредитних ресурсів більш виправдане, ніж орієнтація винятково на власні кошти. Однак на стадії економічного спаду, а тим більше в умовах переходу до ринкової економіки, дорожнеча кредитних ресурсів не дозволяє активно їх використовувати для прискорення концентрації капіталу в більшості сфер підприємницької діяльності. Проте навіть у наших умовах реалізація цієї функції кредиту забезпечила певний позитивний ефект, дозволивши істотно прискорити процес забезпечення кредитними ресурсами потреби розширення масштабів виробництва в окремих галузях національної економіки.

Обслуговуючи товарно-грошовий обіг, кредит активно впливає на прискорення не тільки товарного, але й грошового обігу, витісняючи з нього готівку. Використання у сфері грошового обігу таких розрахункових інструментів, як векселі, чеки, кредитні картки й т. ін., забезпечує заміну готівкових розрахунків безготівковими операціями. Це спрощує та прискорює розрахункові процедури і операції на внутрішньому й міжнародному ринках. Найбільш активну роль при цьому відіграє комерційний кредит як необхідний елемент сучасних відносин товарообміну.

Важливою для розвитку ринкової економіки є функція прискорення науково-технічного прогресу за допомогою кредиту. Її дія найбільш наочно може бути проілюстрована на прикладі діяльності науково-технічних організацій, специфікою яких завжди був більший, ніж в інших сферах

підприємницької діяльності розрив участі між первісним вкладенням капіталу й реалізацією готової продукції. Саме тому нормальне функціонування більшості наукових упродовжувальних центрів (за винятком тих, що знаходяться на бюджетному фінансуванні) неможливе без використання кредитних ресурсів. Необхідний кредит і для здійснення інновацій шляхом безпосереднього впровадження у виробництво наукових розробок і технологій, витрати на які спочатку фінансуються підприємствами, у тому числі й за рахунок цільових середньо- і довгострокових позичок кредитних організацій.

Кредит виконує також функцію одного із засобів *державного регулювання розвитку ринкової економіки*. Зменшуючи або збільшуючи обсяги кредитних ресурсів за допомогою впливу на позичкову ставку відсотка, визначення норм обов'язкових резервів для комерційних банків, операцій на відкритому ринку з державними облігаціями шляхом їх купівлі-продажу, держава таким чином впливає на економічний розвиток.

Форми кредиту є результатом тривалого еволюційного розвитку кредитних відносин. В умовах розвинутої ринкової економіки діє значна кількість форм кредиту, певна частина яких належить до найбільш поширених.

Кредит можуть надавати один одному підприємці і спеціальні заклади – банки. Відповідно існує комерційний і банківський кредити.

**Комерційний кредит** – це позики, які надають один одному підприємці в процесі суспільного відтворення. Обсяг цього кредиту обмежується наявними тимчасово вільними грошовими коштами у тих, хто їх надає у тимчасове користування. Комерційний кредит безпосередньо обслуговує рух товарів із сфери виробництва у сферу обігу, а потім споживання.

Особливість комерційного кредиту полягає в тому, що позичковий капітал зливається з промисловим, який знаходиться на певній фазі відтворення. Його знаряддям є вексель. Необхідність оплати кредиту грошми означає, що надання комерційного кредиту товарами є одночасно і наданням грошової позики в сумі цін товарів, реалізованих у кредит.

*Мета використання комерційного кредиту – прискорення реалізації товарів та втіленого в них прибутку.*

Взаємне надання кредитів окремими підприємцями один одному не може задовольнити зростаючих потреб виробництва і обігу в кредитах. Тому процес кредитування виокремлюється в окрему сферу підприємницької діяльності. Позичкові операції в умовах ринкової економіки здійснюють переважно спеціалізовані заклади – банки.

*Кредити, що надаються підприємцям спеціалізованою установою, яка торгує грошми, називаються банківськими.* Об'єктом банківського кредиту є позичковий капітал, що відокремився від промислового.

Угодиз надання позик при цьому відокремлені від актів купівлі-продажу. Позичає гроші функціонуючий підприємець, а кредитором завжди є позичковий підприємець – капіталіст (банкір).

Банківський кредит долає порівняно вузькі межі комерційного кредиту, так як він не обмежується напрямом використання, термінами і сумами кредитних угод. Сфера його використання ширша, ніж комерційного. Банківський кредит обслуговує і процес нагромадження, перетворюючи певну частину грошових доходів і заощаджень населення в капітал.

Знаряддям кредиту виступають кредитні папери. **Кредитні папери** – це знаки вартості, які виникають на основі кредиту і виконують функції засобу обігу та засобу платежу. Представниками кредитних паперів є вексель, чек та інші платіжно-розрахункові документи, пов'язані з оформленням та здійсненням кредитних операцій.

**Чек** – це спеціальний документ, який є письмовим розпорядженням банку видати вказану в ньому суму грошей з поточного рахунку особи, що його підписала. Він використовується у вигляді чекової книжки і є різновидністю грошей, які застосовуються для безготівкових розрахунків і по безстрокових вкладах.

Кредитні папери виникають з функції грошей як засобу платежу. В обіг вони випускаються банками і не мають примусового характеру. З одного боку, кредитні папери забезпечені товарами, золотом, іноземною валютою та іншими активами банків, а з іншого – не мають самостійної вартості. Як і паперові гроші, вони є лише знаками вартості, представниками повноцінних грошей та їх заміниками в процесі обігу. Ця двоїста природа кредитних паперів не допускає їх ототожнення з паперовими грошима. На відміну від останніх, кредитні папери служать водночас і знаками золота і кредитними документами, які виражають реальні вартісні відносини між кредиторами та боржниками.

Кредитні папери мають значні переваги над паперовими грошима, вони не знецінюються, в обігу перебувають визначений угодою час, скорочують потребу в готівці, зменшують витрати обігу і прискорюють його. Розширення обігу кредитних паперів формує значно гнучкіший, еластичніший та чутливіший до потреб виробництва грошовий обіг.

**Споживчий кредит** – це кредит, який надається банком юридичним або фізичним особам для придбання предметів особистого споживання довготривалого характеру (автомобілі, меблі, телевідеоапаратури тощо). Крім банків цей кредит можуть надавати кредитні установи небанківського типу. В Україні такими установами є ломбарди, які надають кредит під рухоме майно, кредитні спілки, підприємства зв'язку (телеграми і телефонні розмови в кредит), торговельні організації, які продають товари з розстрочкою платежу. Це дає змогу виділити у складі споживчого кредиту **комерційний кредит**

(купівля товару і надання послуг у розстрочку) і **банківський** (грошова позика у банку для купівлі товарів довготривалого користування), що є свідченням переплетіння комерційного та банківського кредитів.

В останні роки у практиці підприємницької діяльності поширюється **лізинговий кредит**. Він має місце як між підприємцями, так і між банками і підприємцями. В останньому випадку комерційні банки закупають машини, обладнання, транспортні засоби, споруди виробничого призначення і т.д. і здають їх у довгострокову оренду на основі лізингової угоди. Отже, **лізинговий кредит** – це кредит, який надається юридичними і фізичними особами у вигляді оренди майна на основі укладання лізингової угоди. Якщо учасником такої угоди є банк, то він отримує орендну плату (лізингові платежі), а не позичковий відсоток. Для підприємців лізинговий кредит виступає специфічною формою фінансування інвестицій.

Набули великого поширення кредитні відносини, учасником яких виступає держава. **Державний кредит** являє собою систему економічних відносин між державою або її органами та фізичними і юридичними особами. Найчастіше державний кредит має грошову форму – це у тому випадку, коли держава продає облігації, сертифікати ощадного банку. В умовах обезцінення грошей застосовують натуральний кредит. Призначення державного кредиту – вирішення таких загальносуспільних проблем, як покриття дефіциту Державного бюджету, надання кредитної допомоги окремим підприємницьким структурам або категоріям населення. Соціальний зміст цього кредиту, як однієї з форм залучення грошових коштів на покриття державних витрат, визначається природою та функціями даної держави.

**Міжнародний кредит** – це переміщення грошових коштів між кредиторами і позичальниками різних країн. Його характерною рисою є належність кредиторів і позичальників до різних країн. Надавати міжнародні кредити можуть держава, банки, інші юридичні або фізичні особи однієї країни – іншій. Позичальником можуть бути банки, юридичні, фізичні особи інших країн. До міжнародних відносять і кредити, які надаються країнам міжнародними валютно-фінансовими організаціями, такими, як Міжнародний банк реконструкції та розвитку та іншими подібними структурами. Одним із них є кредит «стенд-бай», який можуть отримувати країни-члени МВФ на визначені цілі на основі відповідних угод. Такі кредити надаються на строк до 12 місяців, а в окремих випадках і до 30 років. Коли укладається угода на отримання цього кредиту, то країна має право придбати в МВФ іноземну валюту в обмін на національну в межах раніше встановленої суми та на встановлений у ній термін.

Таким чином, наявність різноманітних форм кредиту свідчить про його широке проникнення в усі сфери суспільного відтворення та значний вплив на його здійснення.

### 17.3. Кредитна система та її структура

Складні і різноманітні за своїм змістом кредитні відносини реалізуються у вигляді **кредитної системи**. Вона являє собою сукупність кредитних відносин, форм і методів кредитування та кредитно-фінансових структур, які здійснюють акумуляцію та надання грошових коштів як кредиту.

Необхідність існування кредитної системи викликана такими об'єктивними потребами: а) організації кредитних відносин через кредитні установи, які акумулюють тимчасово вільні кошти і надають їх у позику для розвитку виробництва і розширення торгівлі; б) управління та врівноваження відповідних грошових потоків, що творить особливу форму підприємницької діяльності; в) технічної організації руху грошових коштів у економіці. Її здійснюють інститути кредитної системи як посередники у забезпеченні руху коштів між різними суб'єктами ринку.

Основну ланку кредитної системи складають банки. **Банк** – це особлива установа, що зосереджує тимчасово вільні грошові кошти, надає їх у кредит, здійснює розрахунки між суб'єктами підприємницької діяльності та інші операції.

Інституціональна структура кредитної системи включає:

- центральний банк;
- комерційні банки;
- спеціалізовані банківські установи;
- небанківські фінансово-кредитні структури.

Такий склад кредитної системи є типовим для країн із розвинутою ринковою економікою.

Головною ланкою кредитної системи є **Центральний банк**, який являє собою державний заклад. Він не має справ безпосередньо з підприємцями і населенням. Його головними партнерами виступають комерційні банки, які відіграють роль посередників між національною економікою і Центральним банком. Тому Центральний банк ще називають банком.

Традиційно Центральний банк виконує такі функції:

- монопольна емісія банкнот (готівкових грошей);
- емісія безготівкових грошей;
- зберігання золотовалютних резервів держави;
- грошово-кредитне регулювання розвитку національної економіки;
- банківський нагляд;
- зосередження та зберігання касових резервів комерційних банків на основі чинного законодавства. Виконання цієї функції Центральним банком полягає в тому, що він встановлює мінімальне співвідношення обов'язкових резервів із забезпеченням комерційних банків по вкладах. Коли виникає потреба зменшення пропозиції грошей, то норма резервування зростає. Вона зменшується, якщо необхідно збільшити пропозицію грошей.

Центральний банк є основним провідником грошово-кредитного регулювання розвитку і функціонування ринкової економіки. Кредитуючи державу і банки, Центральний банк створює кредитні засоби обігу і цим самим впливає на рівень позичкового відсотка. Засобами грошово-кредитного регулювання є операції цього банку на ринку цінних паперів. За допомогою цих та інших засобів держава через Центральний банк проводить грошово-кредитну політику і тим самим впливає на розвиток національної економіки.

У нашій державі роль Центрального банку виконує Національний банк України, створений у березні 1991 року. Згідно з чинним законодавством він виконує такі основні функції:

- емісія грошей та організація їх обігу;
- кредитор останньої надії для комерційних банків;
- здійснює організацію розрахунків між банками;
- обслуговування державного боргу країни;
- проводить операції на ринку державних цінних паперів та валютному ринку;
- видає комерційним банкам ліцензії на здійснення банківських операцій та операцій з іноземною валютою;
- контролює діяльність комерційних банків.

Національний банк підзвітний Верховній Раді України. Йому належить виключне право випуску готівкових грошей в обіг та їх вилучення з обігу, тобто виконання функцій резервної системи. Тому він визначає порядок ведення касових операцій у народному господарстві;

- організовує виготовлення банкнот і металевих грошей;
- встановлює правила перевезення, зберігання та інкасації готівкових грошей;
- забезпечує створення резервних фондів банкнот та металевих грошей, порядок обліку пошкоджених банкнот і монет та їх знищення.

На Національний банк України покладається регулювання грошового обігу в країні. Тому він з певною періодичністю готує для уряду аналіз стану та свої пропозиції з цього питання.

Для регулювання діяльності комерційних банків Національний банк України визначає для них такі економічні нормативи:

- мінімальний розмір статутного фонду;
- граничне співвідношення між розміром власних коштів банку і сумою його активів;
- показники ліквідності балансу, які визначаються у вигляді нормативного співвідношення між активами і зобов'язаннями банку з урахуванням терміну їх погашення, а також можливості реалізації активів;
- розмір обов'язкових резервів, що розміщуються в Національному банку;

– максимальний розмір ризику на одного позичальника, що визначається у відсотковому відношенні до загальної суми власних коштів банку. В розрахунок ризику включається вся сума вкладень і кредитів даному позичальнику, а також видані за його дорученням гарантії, доручення та інші зобов'язання.

Основу кредитної системи складають **комерційні банки** – кредитні установи, що здійснюють універсальні банківські операції для підприємств, установ і населення головним чином за рахунок грошових коштів, залучених у вигляді внесків і депозитів. Комерційні банки здійснюють на договірних умовах кредитне, розрахункове-касове та інше банківське обслуговування юридичних і фізичних осіб, приймають і розміщують грошові вклади своїх клієнтів, ведуть рахунки банків-кореспондентів, а також можуть надавати інші послуги. Це визначає зміст основних функцій комерційних банків:

- мобілізація тимчасово вільних грошових коштів і перетворення їх у капітал;
- кредитування підприємств, держави і населення;
- випуск кредитних грошей;
- здійснення розрахунків і платежів у національній економіці;
- емісійно-засновницька діяльність;
- консультування, надання економічної і фінансової інформації.

Комерційні банки класифікуються за різними критеріями. За формою власності комерційні банки поділяються на унітарні та колективні.

Унітарні банки мають одного власника в особі держави або приватної особи.

В Україні функціонують два унітарні комерційні банки з державною формою власності: Ощадбанк і Ексімбанк. Статутні фонди цих банків створені за рахунок бюджетних коштів і коштів бюджетних установ. Інші вітчизняні комерційні банки – це банки з колективною формою власності, тому що частка капіталу кожного із засновників законодавчо обмежена 35% статутного фонду банку, тобто кількість засновників банку не може бути меншою трьох юридичних чи фізичних осіб.

Залежно від організаційної форми комерційні банки з колективною формою власності представлені на банківському ринку **акціонерними товариствами відкритого і закритого типу (акціонерні банки) та товариствами з обмеженою відповідальністю (пайові банки)**. Акціонерні банки відкритого і закритого типу (вони становлять 84% загальної кількості банків України) формують свій капітал за рахунок об'єднання індивідуальних капіталів засновників і учасників за допомогою випуску і розміщення акцій банку. Власником капіталу виступає саме акціонерне товариство, тобто банк.

**Пайові банки формують свій капітал за рахунок внесків грошових коштів (пайів) у статутний фонд.** За кожним з учасників зберігається право власності



на його частку капіталу, тобто банк не є власником капіталу. Пайові комерційні банки організуються на принципах товариств з обмеженою відповідальністю. Тут відповідальність кожного учасника обмежена розміром його внеску у капітал банку. Комерційні банки у формі товариств з обмеженою відповідальністю в Україні становлять близько 16% від загальної їх кількості.

Залежно від операції, які виконують комерційні банки, і сектору ринку, де вони функціонують, розрізняють універсальні та спеціалізовані банки.

Універсальні банки виконують широкий спектр операцій та надають різноманітні послуги своїм клієнтам. В Україні більшість комерційних банків можна вважати універсальними, бо всі вони здійснюють широкий обсяг операцій і обслуговують різних типів клієнтів. А спеціалізовані банки виконують менший обсяг операцій, обслуговують певну галузь або сферу економічної діяльності. Сукупність спеціалізації галузевих банків значною мірою залежить від сфери їх діяльності, а також особливостей підприємництва, які можуть визначатися сезонними або іншими процесами.

*Усі операції комерційних банків поділяються на активні і пасивні.*

*До пасивних банківських операцій відносяться ті з них, які пов'язані з акумуляцією ресурсів, необхідних для кредитування та здійснення інших активних операцій.*

До складу основних банківських ресурсів входить власний банківський капітал у вигляді акціонерного капіталу, який виникає шляхом випуску акцій банку, добровільних грошових і матеріальних внесків акціонерів та нагромадженого капіталу в процесі капіталізації частини банківського прибутку. Крім цього до складу ресурсів банку входять вклади (депозити) клієнтів, які поділяються на вклади до запитання, котрі можуть вилучатися або переводитись іншій особі за першою вимогою вкладника і строкові, коли кошти на вклад застраховуються на певний термін. Вкладник може використовувати ці кошти після закінчення визначеного терміну.

Комерційні банки можуть залучати грошові кошти з метою збільшення своїх ресурсів у інших банків. Вони відносяться до залучених засобів, відіграють важливу роль у діяльності комерційних банків.

*Активні операції комерційних банків спрямовані на розміщення його ресурсів з метою отримання прибутку. До них відносяться кредитні операції та операції з розміщення цінних паперів.*

*Залежно від об'єкта активні операції поділяються на декілька видів.*

*Вексельні операції мають місце тоді, коли банк купує у векселедержателя вексель і отримує таким чином право одержання грошей по векселю після настання сплати по новому боргу. За те, що банк авансує векселедержателя, даючи йому гроші негайно, незважаючи на те, що дата погашення боргу наступить пізніше, банк бере з цього обліковий відсоток або дисконт. Дисконт – це різниця між сумою, зазначеною на векселі, і сумою, яку виплачує банк при обліку векселя.*

*До активних відносяться підтоварні операції, тобто надання кредиту під заставу товарів та товарних документів.*

*Складовою активних операцій комерційних банків є фондові операції, які включають надання кредиту під цінні папери та купівлю банками цінних паперів.*

Комерційні банки надають своїм клієнтам різноманітні фінансові послуги. В останні роки досить популярні *факторингові операції*. Їх суть полягає в тому, що банк купує у своїх клієнтів їх вимоги до боржників, виплачуючи їм від 70 до 90% вимог у вигляді авансу і сплати залишку (крім відсотка за кредит) у строго обумовлені терміни, незалежно від знаходження платежів від боржників.

*Трастові (довірчі) операції пов'язані з відносинами з управління майном та виконанням інших послуг. Комерційні банки здійснюють довірчі операції для приватних осіб, підприємств і фірм, благодійних компаній та інших структур. Ці операції поділяються на три види: управління спадщиною, виконання операцій за дорученням і у зв'язку з опікою, агентські послуги.*

*Розпорядження спадщиною полягає в тому, що у відповідності із заповітом або рішенням суду зібрати і забезпечити активи спадкоємця, сплатити адміністративні витрати, борги і податки, розподіли майно між спадкоємцями і т. ін.*

*Управління майном за дорученням окремих осіб і виконання опікунських операцій передбачає виконання операцій, пов'язаних з управлінням власності на основі доручення в порядку виконання опікунських функцій над неповнолітніми та недієздатними особами.*

*Агентські послуги виконують траствідділи комерційних банків за збереження і розпорядження активами, управлінню власністю, юридичним обслуговуванням і т. ін.*

Крім комерційних банків важливими елементами кредитної системи є спеціалізовані кредитно-фінансові інститути. Серед них дістали широке визнання *ощадні банки*, які залучають тимчасово вільні грошові кошти населення з метою їх ефективного розміщення на умовах поворотності, платності, строковості та в інтересах вкладників банків і розвитку національної економіки.

Ці банки здійснюють також кредитно-розрахункове обслуговування підприємницьких структур.

*Інвестиційні банки – це спеціальні кредитні інститути, як здійснюють кредитування і фінансування інвестицій. З цією метою вони залучають довгостроковий позичковий капітал і надають його в розпорядження позичальникам шляхом випуску акцій облігацій. Позички під цінні папери надаються у розмірі частини курсової вартості цінних паперів, а останні тимчасово переходять від позичальника до банку (до моменту повернення позички).*

*Інноваційні банки здійснюють операції з кредитування і фінансування інноваційних проектів шляхом придбання відповідних акцій та розміщення облігаційних позик.*

*Іпотечні банки – це банки, які спеціалізуються на наданні довгострокових кредитів під заставу нерухомого майна – землі і споруд. До них відносяться і земельні банки, які теж видають кредити в основному під заставу землі. Кредитна система включає також небанківські фінансові інститути, які в економічно розвинутих країнах світу займають помітне місце в нагромадженні і мобілізації грошових коштів.*

*Страхові компанії нагромаджують капітал шляхом надходження страхових премій від юридичних і фізичних осіб, розмір яких розраховується на основі страхових тарифів або ставок, а також доходів від інвестицій. Отримані кошти інвестуються в державні облігації, акції і облігації приватних фірм, іпотеку і нерухоме майно.*

*Пенсійні фонди характеризуються тим, що не передбачають акціонерної, кооперативної або пайової форми власності. Нагромадження грошових коштів здійснюються за рахунок пенсійних внесків та нарахувань. Особливістю цього нагромадження є те, що воно здійснюється в основному за рахунок внесків підприємців, робітників і службовців, які акумулюються так само, як і при страхуванні життя на тривалі строки – 10 і більше років. Пенсійні фонди володіють довгостроковими грошовими коштами і вкладають їх в урядові і приватні цінні папери. Таким чином, кредитна система національної економіки включає значну кількість елементів, кожний із яких виконує певні функції та значну кількість операцій, спрямованих на забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства.*

## 17.4. Сутність фінансів та їх структура

Господарська діяльність суб'єктів ринкових відносин пов'язана з існуванням фінансів. Вони виникають одночасно зі створенням держави і розвитком товарно-грошових відносин.

Термін “фінанси” походить з латинської мови (finantia) і означає обов'язкову сплату грошей. Уперше цей термін почали застосовувати в Італії наприкінці XIII ст. Свого найвищого розвитку фінанси досягли в XIX ст., коли товарно-грошові відносини стали панівними в національному господарстві, а функції держави значно розширились і удосконалились. У цей період набули значного розвитку форми мобілізації грошових коштів та розподілу їх для задоволення потреб розширеного суспільства відтворення.

Зміст фінансів як економічної категорії полягає в тому, що вони завжди мають грошову форму. Тобто гроші є обов'язковою умовою існування фінансів. Але при цьому слід відмітити, що самі по собі гроші не визначають сутність фінансів, їх природу. Фінанси – це не гроші, не грошові доходи самі

по собі, а певна система економічних відносин, що виникають з приводу утворення, розподілу і використання грошових доходів, нагромаджень і цільових фондів грошових ресурсів суспільного призначення. Завдяки фінансам розподіляється і перерозподіляється вартість валового внутрішнього продукту в усіх галузях економіки та на різних рівнях господарювання. Отже, фінанси – це невід'ємна частина суспільного розширеного відтворення на усіх рівнях господарювання, вони є однаково необхідні всім суб'єктам ринкової економіки. Вони характеризують фінансовий стан національного господарства і водночас є джерелом його розвитку.

Фінансові ресурси утворюються на стадії виробництва, коли створюється нова вартість. Однак кількісно їх можна визначити лише на стадії вартісного розподілу, коли нова вартість реалізована і у складі виручки виділяють її окремі конкретні економічні форми. Звідси, важливою ознакою фінансів є фінансові відносини, які завжди пов'язані з формуванням грошових доходів та накопичень, що набувають форму фінансових ресурсів. При цьому форми та методи, за допомогою яких створюються та використовуються фінансові ресурси, змінюються в залежності від зміни соціальної природи економічної системи.

*Фінанси – це сукупність економічних відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням фондів грошових ресурсів у національному господарстві.* Таким чином, фінанси, з одного боку, виражають відносини між економічними суб'єктами ринку з приводу привласнення частини національного доходу, а з іншого – це фонди грошових коштів, які опосередковують рух виробничих ресурсів (матеріальних, людських тощо). При цьому фінанси включають лише економічні відносини, що пов'язані з процесом утворення, розподілу та використання фондів грошових ресурсів на підприємствах, у галузях економіки, у регіонах і національному господарстві в цілому. Отже, грошові фонди утворюються різними економічними суб'єктами та державою. Тому розрізняють державні фінанси, фінанси суб'єктів господарювання (підприємств, компаній) і фінанси домогосподарств (населення). З урахуванням фінансових зв'язків вітчизняної економіки з господарствами інших країн та міжнародними фінансово-кредитними організаціями виокремлюють і міжнародні фінанси.

*Державні фінанси – це економічні відносини між державою, з одного боку, та суб'єктами господарювання і населенням країни (домогосподарствами) – з іншого боку, з приводу утворення і використання грошових фондів для виконання державних функцій.* Державні фінанси є центральною ланкою фінансової системи.

*Фінанси суб'єктів господарювання (підприємств, компаній, організацій) – це система грошових фондів, які необхідні для здійснення процесу індивідуального розширеного відтворення, матеріального та соціального заохочення працівників цих суб'єктів ринкової економіки.* Вони є основою

національної фінансової системи, оскільки саме тут утворюється значна частина валового внутрішнього продукту, що виступає об'єктом розподілу через фінансові відносини.

**Фінанси домогосподарств (населення)** – це сукупність грошових фондів, що створюються первісними доходами сімей і спрямовуються на задоволення власних потреб та на заощадження (примноження власності домогосподарств). Фінанси населення акумулюються з таких джерел:

- доходи від трудовий діяльності;
- доходи від капіталу;
- доходи від рухомого та нерухомого майна;
- доходи, отримані у вигляді спадщини та з інших джерел.

Грошові фонди підприємств та домогосподарств (населення) виступають важливим джерелом фінансових ресурсів держави у вигляді податків, мита, внесків до цільових державних фондів, інвестицій у державні цінні папери тощо.

### 17.5. Функції фінансів та їх роль у ринковій економіці

Сутність фінансів повніше виявляється через функції, які вони виконують. Головні з них такі: розподільча, відтворювальна і контрольна.

**Розподільча функція фінансів** полягає в тому, що за допомогою фінансів держава розподіляє і перерозподіляє вартість валового внутрішнього продукту, національного доходу з метою виконання різноманітних функцій держави, забезпечення учасників національного виробництва необхідними ресурсами.

**Відтворювальна функція фінансів** забезпечує нагромадження грошових ресурсів, необхідних для здійснення процесу розширеного відтворення.

**Контрольна функція фінансів** виявляється в цільовому контролі за дотриманням суб'єктами господарювання встановленого порядку акумулювання, розподілу і використання грошових ресурсів, виконання фінансових зобов'язань перед державою. Ця функція реалізується за допомогою достовірної фінансової інформації, яка полягає у фінансових показниках. На основі цих показників оцінюються наслідки економічної діяльності суб'єктів ринкових відносин та вживаються заходи, спрямовані на хід відтворювального процесу.

Поєднання розподільчої і контрольної функцій фінансів можуть утворювати похідні функції. Так, розподільча функція може виступати у ролі функції регулювання, стимулюючи чи гальмуючи процеси відтворення.

Таким чином, фінанси в умовах ринкових відносин виконують життєво важливу роль:

– забезпечують розподіл валового внутрішнього продукту, національного доходу і фінансові потреби різних суб'єктів господарювання (підприємств, організацій, корпорацій), домогосподарств та держави;

– забезпечують кругообіг фінансових ресурсів і тим самим безперервність процесу розширеного відтворення продуктивних сил;

– відіграють провідну роль у системі економічних методів державного регулювання в ринковій економіці;

– здійснюють перерозподіл національного доходу між суб'єктами господарювання, галузями економіки, регіонами і соціальними верствами населення країни;

– впливають на інтереси суб'єктів ринкових відносин і регулюють різні напрями економічного та соціального розвитку суспільства;

– забезпечують контроль з боку суспільства за формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів у національному господарстві.

### 17.6. Державний бюджет: структура доходів і видатків

Центральною ланкою фінансової системи є Державний бюджет. Він відображає грошові відносини, що виникають між державою і суб'єктами господарювання (підприємствами, організаціям, установами) всіх форм власності й фізичними особами з приводу утворення централізованого фонду грошових коштів держави та його використання на розширене відтворення, задоволення економічних і соціальних потреб суспільства.

Сутність Державного бюджету визначають природа економічної системи, відносини економічної власності, рівень розвитку продуктивних сил, соціально-економічні функції держави та ін.

Відповідно до Конституції України, держава через бюджет повинна мати можливість зосередити фінансові ресурси на вирішальних ділянках економічного і соціального розвитку, здійснювати єдину фінансову політику на території України.

Досвід країн із розвинутою ринковою економікою переконує, що роль держави в розподільчих процесах через Державний бюджет має зростати. У більшості цих країн через Державний бюджет перерозподіляється від 30 до 55 відсотків валового внутрішнього продукту. Тому визначення виважених форм і методів цього перерозподілу в умовах України є одним із найважливіших завдань.

**Державний бюджет як економічна категорія** – це сукупність економічних відносин з приводу формування, розподілу і використання централізованого фонду грошових коштів держави. Отже, Державний

бюджет за своїм матеріальним змістом є централізованим фондом грошових ресурсів, що знаходиться у розпорядженні держави на конкретному етапі розвитку країни.

*Метою Державного бюджету є визначення і обґрунтування обсягу грошових ресурсів, що необхідні на бюджетний рік для виконання державних завдань та функцій, які забезпечуються фінансовими ресурсами з боку держави та місцевого самоврядування.* За допомогою Державного бюджету як центральної ланки національної фінансової системи здійснюється забезпечення всіх розподільчих і перерозподільчих процесів у конкретній державі.

Кожна держава має свою бюджетну систему, яка визначається формою державного устрою країни і включає в себе принципи її побудови, взаємозв'язок між окремими її ланками. У федеративних державах бюджетна система складається, як правило, з трьох ланок (державний (федеральний) бюджет, бюджет членів федерації і місцеві бюджети). Так, наприклад, бюджетна система США є тріступеневою, де паралельно існують федеральний бюджет, бюджет штатів і бюджети муніципалітетів (місцевих органів влади). В унітарних (єдиних) державах (Великобританії, Франції) бюджетна система складається лише з двох ланок (рівнів) – Державного бюджету і місцевих бюджетів.

Бюджетна система України включає Державний бюджет України, зведений бюджет Автономної Республіки Крим, зведені бюджети обласні та міст Києва і Севастополя (рис. 17.1.) Сукупність усіх цих бюджетів є зведеним бюджетом України. Він використовується для аналізу і визначення засад державного регулювання економічного і соціального розвитку країни.



Рис. 17.1. Структура бюджетної системи України

В Україні у 2001 р. був прийнятий Бюджетний кодекс, який вніс значні зміни у між бюджетні відносини. Він жорстко визначає нормативи відрхувань від податків та зборів, які мають надходити до загального фонду Державного бюджету, регіонального і місцевого бюджетів. Бюджетний кодекс України проводить розмежування грошових коштів бюджетів різних ланок (рівнів), що регламентує визначення доходів, створює умови для раціонального використання коштів на потреби економічного і соціального розвитку регіону. Органи місцевого самоврядування забезпечуються самостійним джерелом доходів. Це сприяє ефективному використанню державного і місцевих бюджетів, запобіганню порушень у здійсненні бюджетних процесів в Українській державі.

*Структура Державного бюджету характеризується двома особливими економічними формами – доходами і видатками, які відображають процеси перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту, що концентрується в руках держави.* Кожна з цих форм має специфічне значення: доходи слугують фінансовою базою діяльності центрального уряду (держави), видатки – задоволенню загальнодержавних потреб.

*Доходи Державного бюджету – це платежі в бюджет, які включають усі грошові кошти, що надходять відповідно до законів про податки і збори, а також плату за послуги, що надаються бюджетними установами, та інші доходи.*

В умовах ринкової системи більшу частину доходів Державного бюджету становлять податки з суб'єктів господарювання, тобто з юридичних і фізичних осіб.

*Основними джерелами формування доходів Державного бюджету України є: податок з доходів фізичних осіб; податок на прибуток підприємств; податок на додану вартість; акцизний збір, ввізне та державне мито, рентна плата та ін.*

*Видатки Державного бюджету спрямовуються на фінансування соціально-культурної сфери (розвиток освіти, культури, науки, охорони здоров'я, молодіжної політики, фізичної культури, соціального забезпечення та ін.); розвиток національного виробництва (розвиток енергетики, комунального господарства, охорону навколишнього природного середовища та ін.); оборони країни; утримання правоохоронних органів, законодавчої, виконавчої, судової влади та прокуратури, податкової служби та ін. здійснення зовнішньоекономічної і зовнішньодипломатичної діяльності; виплату відсотків за державним боргом та інші заходи, що фінансуються з Державного бюджету відповідно до чинних законів України.*

Законом України “Про Державний бюджет України на 2005 рік” доходи Державного бюджету України на 2005 р. встановлені в сумі 86 516 916,9 тис. грн, у тому числі – доходи загального фонду Державного бюджету України –

у сумі 63 056 289,8 тис. грн та доходи спеціального фонду Державного бюджету України – у сумі 23 460 627,1 тис. грн.

Видатки Державного бюджету України на 2005 р. встановлені у сумі 95 503 259,2 тис. грн, у тому числі видатки загального фонду Державного бюджету у сумі 72 078 178,7 тис. грн та видатки спеціального фонду Державного бюджету України – у сумі 23 425 080,5 тис. грн<sup>1</sup>.

Отже, з наведених даних можна зробити висновок, що Державний бюджет України на 2005 р. є дефіцитним.

## 17.7. Бюджетний дефіцит і державний борг

*Бюджетний дефіцит – це сума перевищення видатків бюджету над його постійними доходами. Розмір дефіциту Державного бюджету країни на 2005 рік установлений у сумі 8 293 572,3 тис. грн.*

Бюджетний дефіцит є складним явищем і досить поширеним у державах світу. Він характеризує стан національного господарства та вимагає встановлення джерел покриття дефіциту.

Причин виникнення і зростання бюджетного дефіциту багато. Серед них: економічні кризи; падіння національного виробництва; економічна нестабільність; зростання виплат по державному боргу; зростання витрат на фінансування державного апарату і військові цілі; зростання заборгованості місцевих бюджетів; величезні непродуктивні видатки та збільшення інших бюджетних витрат.

*Джерелами покриття бюджетного дефіциту можуть бути: державний кредит і грошова емісія.*

Серед заходів щодо запобігання бюджетного дефіциту можна виділити такі:

- удосконалення структури національного виробництва, підвищення його ефективності на основі впровадження нових прогресивних технологій, ресурсозберігаючих видів техніки;
- збільшення обсягів виробництва нової, конкурентоспроможної продукції, зниження її собівартості;
- ліквідація збитковості у національній економіці, виведення її з тіні;
- подальше скорочення видатків Державного бюджету на управління та оборону;
- обмеження бюджетних асигнувань щодо надання пільг, компенсацій, гарантій тощо.

<sup>1</sup> Закон України “Про Державний бюджет України на 2005 рік” від 23.12.04 р., №2285-IV – Урядовий кур’єр. – 2004. – 29 грудня.

Для покриття бюджетного дефіциту держава (уряд) може використати кредити (внутрішні та іноземні), що зумовлює появу і зростання внутрішнього і зовнішнього державного боргу.

*Державний борг – це нагромаджена сума позичених державою грошових коштів для фінансування всіх погашених бюджетних дефіцитів країни. Тобто це сума заборгованості держави-позичальника перед її кредиторами.* Державним боргом виступають усі випущені і непогашені боргові зобов’язання держави перед кредиторами щодо повернення отриманих у позику грошових коштів та сплати відсотків за користування цими позиковими коштами.

*Внутрішній державний борг складається із заборгованості по випущених і непогашених внутрішніх державних позиках.*

*Державний зовнішній борг – це фінансові зобов’язання держави перед іноземними кредиторами щодо повернення позичених грошових коштів і відсотків за ними на певну дату.*

У Законі України “Про Державний бюджет України на 2005 рік” встановлено граничний розмір державного внутрішнього боргу України на 31 грудня 2005 р. в сумі 15 784 072 тис. грн та в сумі 1 133 911Ю9 тис. дол. США, а граничний розмір державного внутрішнього боргу – в сумі, еквівалентній 9 285 549,7 тис. дол.

За сучасних умов недостатньо просто аналізувати абсолютний чи відносний розмір державного боргу. Дедалі більшого значення набуває можливість мобілізації державою реальних фінансових ресурсів у разі потреби суспільства.

## Контрольні запитання та завдання

1. Дайте визначення позичкового капіталу.
2. Обґрунтуйте необхідність існування кредиту в економіці.
3. За рахунок яких джерел формуються кредитні ресурси?
4. Розкрийте зміст принципів кредитування.
5. Охарактеризуйте зміст функцій кредиту.
6. У чому полягає сутність комерційного кредиту?
7. Які переваги має банківський кредит порівняно з комерційним.
8. Що таке кредитні папери?
9. Охарактеризуйте споживчий кредит.
10. Як здійснюється лізингове кредитування?
11. Дайте визначення державного кредиту.
12. Які особливості притаманні міжнародному кредиту?
13. У чому полягає сутність фінансів?
14. Охарактеризуйте структуру фінансів?
15. Які функції виконують фінанси у ринковій економіці?
16. У чому полягає сутність розподільчої функції фінансів?
17. Охарактеризуйте контрольну функцію фінансів.
18. Розкрийте сутність фінансової системи. Які складові фінансової системи України?
19. У чому полягає сутність Державного бюджету як економічної категорії?
20. Які складові бюджетної системи України?
21. Назвіть основні джерела формування доходів Державного бюджету України.
22. Які основні статті видатків Державного бюджету? Назвіть суму видатків Державного бюджету України на 2005 рік.
23. Що таке бюджетний дефіцит і які основні причини його виникнення та зростання?
24. Назвіть джерела покриття бюджетного дефіциту.
25. Що таке державний борг та за яких умов він утворюється?

## Глава

## 18

## ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЙОГО ЧИННИКИ. ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ

### 18.1. Зміст та типи економічного зростання

Проблеми економічного зростання нині перебувають у центрі уваги науковців усього світу, що зумовлено його роллю в суспільному відтворенні. Вона полягає в тому, що економічне зростання є вирішальним у забезпеченні прогресуючого соціально-економічного розвитку людства.

Поняття “економічне зростання” та “розширене відтворення” тісно пов’язані між собою, але мають нетотожний зміст. Розширене відтворення може здійснюватись як на макрорівні (національна, світова економіка), так і на мікрорівні (галузь, підприємство). Економічне зростання характеризує динаміку економіки в основному на макрорівні (національна або світова економіка). Механізми економічного зростання розглядаються сучасною економічною наукою незалежно від природи панівних соціально-економічних відносин у тій чи іншій країні. Найбільш суттєві серед них – проблеми кількісного та якісного розвитку національної економіки.

Під *економічним зростанням* розуміється кількісне збільшення та якісне вдосконалення за певний період часу результатів виробництва у вигляді вироблених товарів, наданих послуг, основних факторів виробництва, що проявляється у всебічному вдосконаленні соціально-економічних відносин у суспільстві.

У концентрованому вигляді економічне зростання відображає результати “суспільної” праці, її використання. Хоча економічне зростання є перш за все матеріальним процесом, воно справляє визначальний вплив на соціальний прогрес у суспільстві. В західній літературі у зміст цього терміна вкладають лише збільшення обсягів вироблених товарів та наданих послуг за певний

період часу. Основою економічного зростання служить розширене відтворення.

У теоретичному і практичному аспектах розрізняють два основних типи економічного зростання – екстенсивний та інтенсивний.

*Екстенсивний тип економічного зростання забезпечується шляхом розширення виробництва на основі кількісного збільшення обсягів функціонуючих факторів виробництва при збереженні незмінними їх попередніх техніко-технологічних параметрів. Він здійснюється, за визначенням К. Маркса, шляхом розширення “поля виробництва” без поліпшення якісних характеристик його речових та особистих факторів. Збільшення обсягів виробництва досягається шляхом будівництва нових підприємств, але з використанням неоновлених засобів виробництва, втягненням у нього нових мас працівників, сировини та іншого.*

*При інтенсивному типі економічного зростання збільшення обсягів продукції та розширення виробництва досягається на основі якісного поліпшення всіх його факторів, тобто раціональнішого використання всього виробничого потенціалу. Його розвиток передбачає вдосконалення засобів виробництва та технологій на основі використання досягнень науково-технічного прогресу, підвищення кваліфікації працівників, покращання використання факторів виробництва. В кінцевому підсумку при інтенсивному типі економічного зростання збільшення обсягів випуску продукції досягається за рахунок збільшення продуктивності живої праці.*

Відхилення від закономірного процесу економічного зростання в окремі історичні періоди для ряду країн може мати (і має) місце. Воно характеризує регресивний тип розвитку. Його важливими рисами є довготривале зниження обсягів суспільного виробництва. Таке явище спостерігалось протягом 90-х років у всіх країнах СНД, у т.ч. в Україні.

Основні типи економічного зростання тісно переплітаються у практиці господарювання, і тому не можна твердити про абсолютне переважання одного з них. Не існує чисто екстенсивний або чисто інтенсивний тип економічного зростання. У реальному житті вони проявляються або як переважно екстенсивний, або як переважно інтенсивний типи економічного зростання.

Економічне зростання є матеріальним процесом, і його зміст має певні кількісні параметри, тобто вимірюється за допомогою певних показників.

У розвинутих країнах Заходу як інтегральний показник економічного зростання використовується збільшення обсягів валового внутрішнього продукту. Цей показник досконаліший порівняно з показником національного доходу, оскільки останній не враховує результатів діяльності працівників у нематеріальній сфері. Економічне зростання вимірюється темпами зростання або приросту ВВП, національного доходу, валового національного продукту.

Економічною наукою та господарською практикою визначено, що ці показники найбільше підходять для визначення економічного зростання, хоча кожний із них має свої переваги та недоліки.

## 18.2. Рушійні сили економічного зростання

Суспільне відтворення – це динамічна система, яка перебуває у постійному русі. Воно здійснюється не по замкненому колу, а має висхідний характер, хоча і протікає не завжди рівномірно.

Важливим питанням економічної теорії та господарської практики є аналіз змісту рушійних сил економічного зростання. Вихідною точкою цього аналізу є розуміння відтворення суспільного виробництва як безперервного процесу виробництва. Рухають розвиток виробництва, забезпечують підвищення його ефективності працівники. Завдяки зусиллям людей, їхній праці та соціально-економічній активності має місце економічне зростання. Але економічну науку завжди цікавили і цікавлять причини такої поведінки людей.

Рушійними силами економічного зростання, як і кожного іншого економічного явища, є суперечності. Стосовно економічного зростання, то така суперечливість обумовлена тим, що постійно змінюються умови здійснення суспільного відтворення, виникають нові обставини та моменти і воно, залишаючись цілісним, містить у собі суперечливі сторони, тенденції. Відсутність внутрішніх суперечностей рівнозначна призупиненню руху (розвитку) суспільного відтворення.

Для цих суперечностей притаманна наявність певного внутрішнього співвідношення тенденцій сторін або процесів, які проникають один в одного і одночасно заперечують один одного. Співіснування сторін, які заперечують одна одну, їх боротьба складають сутність діалектичного розвитку. Відтворення тотожних сторін суперечності приводить до того, що кожна система стає саморушійним організмом. Останнє поширюється і на економічне зростання.

Загальною основою і рушійною силою суспільного виробництва та економічного зростання є їх взаємодія із потребами. Ця взаємодія полягає в тому, що економічні потреби породжують ідеальний образ продукту і в такому вигляді стимулюють його створення. З іншого боку, ці потреби породжуються виробництвом і задовольняються за допомогою продуктів його функціонування і розвитку. В господарській практиці ця суперечність виступає лише як найзагальніша основа розвитку виробництва незалежно від його суспільної форми, що значною мірою знаходить свій прояв у відповідному типі економічних систем: традиційна, капіталістична(ринкова), командна (адміністративно-командна), змішана, перехідна (від адміністративно-командної до ринкової). В сучасній економічній та західній науковій та

навчальній літературі ця суперечність (ресурси-потреби) трактується як невідповідність між безмежністю економічних потреб та обмеженими виробничими ресурсами, необхідними для їх задоволення.

У сфері економічних відносин потреби набувають форми економічних інтересів і стимулів. Економічні інтереси виконують роль спонукальних мотивів господарської діяльності людей (як господарюючих суб'єктів), що зумовлено їх місцем у системі відносин власності та наявною системою потреб. В останніх виражається сутність інтересів: інтерес – це форма прояву потреб. Тому інтереси виступають потужною рушійною силою суспільного відтворення та його економічного зростання.

При аналізі цих проблем слід виходити з того, що економічні інтереси у різних соціальних класів(страт), прошарків та ін. нетотожні. В ринковій (капіталістичній) економіці вони доволі часто діаметрально протилежні. Тому при трактуванні економічних інтересів (як і інших економічних категорій) необхідно виходити з того, що вони породжені не тільки біологічною сутністю природи людини, а характеризуються становищем певного соціально-економічного суб'єкта в системі економічного устрою суспільного життя, що визначається формами власності. При цьому слід мати на увазі, що в суспільному відтворенні окрема людина одночасно бере участь як індивід, як представник того чи іншого соціального класу(страги), групи, прошарку тощо. Тому кожна людина водночас є носієм та виразником різноманітних інтересів.

При розгляді змісту рушійних сил економічного зростання крім урахування впливу на нього потреб, інтересів та інших базисних економічних категорій, слід брати до уваги і вплив таких чинників, як стан суспільної свідомості та рівень розуміння працівниками об'єктивних проблем і напрямів соціально-економічного розвитку, культура праці, діяльність політичних та правових інститутів, панівні морально-етичні, релігійні установки, а також національні традиції. Як продукт багатовікової історичної еволюції, вони відносяться до надбудовних чинників і суттєво впливають на ефективність функціонування і розвиток базисних елементів та відносин економічної системи.

Активний вплив політичних, правових, моральних, духовно-культурних та інших чинників на економічне зростання проявляється у тому, що вони створюють умови для дії рушійних сил, які закладені в тій чи іншій економічній системі. Загальні риси економічного зростання, які притаманні певним етапам функціонування і розвитку суспільства, завжди набувають конкретних історичних форм. Останні відповідають якісним характеристикам чинників і результатам суспільного відтворення на кожному конкретному історичному проміжку часу.

Визначальну роль у забезпеченні певних типів та темпів економічного зростання відіграє *процес нагромадження капіталу*. Останній являє собою

*використання частини національного доходу на збільшення основного і оборотного капіталу, а також страхових запасів.*

Об'єктивна потреба нагромадження капіталу тісно пов'язана з необхідністю зростання життєвого рівня населення. Його забезпечення на кожному історичному етапі розвитку суспільства наштовхується на недостатній обсяг і якість національного багатства. Наявність цієї суперечності породжена постійним зростанням потреб населення, необхідністю забезпечення раціональних норм споживання, новими стандартами рівня життя, що впливають з науково-технічного прогресу.

Засобом розв'язання цієї суперечності виступає нагромадження, яке забезпечує зростання та необхідний обсяг національного багатства у вигляді виробничих і невиробничих фондів. Отже, зростання життєвого рівня населення об'єктивно обумовлює необхідність зростання обсягу та якості національного багатства на основі нагромадження. Зазначений причинно-наслідковий зв'язок має постійний характер і являє собою економічний закон нагромадження.

Здійснення нагромадження супроводжується суттєвими змінами у складі капіталу, що пов'язані з науково-технічним прогресом. Закономірністю суспільного відтворення є те, що впровадження у виробництво досконаліших машин, обладнання та технологій зумовлює до збільшення кількості матеріально-речових засобів з розрахунку на одного працюючого. Внаслідок цього зростає технічна будова капіталу, що вимагає відповідного підвищення освіченості, кваліфікації працівників та розвитку їхнього професіоналізму і в кінцевому підсумку приводить до зростання продуктивності праці, підвищення ефективності виробництва.

Кількісні параметри нагромадження знаходять свій вираз у *нормі нагромадження*. Вона характеризує відношення між часткою чистого доходу (прибутку), яку господарюючий суб'єкт (підприємець, фермер, держава) спрямовує на розвиток виробництва або будь-якої власної справи, до загальної суми отриманого ним прибутку (доходу), виражену у відсотках. На макроекономічному рівні норма нагромадження постає як відношення фонду чистого нагромадження (тобто інвестицій, що йдуть на розширення виробництва) до загального обсягу національного доходу, створеного за відповідний період. У марксистській політекономії нагромадження розуміється як процес перетворення частки додаткової вартості в капітал, тобто як процес капіталізації додаткової вартості. К.Маркс розглядав норму нагромадження як відношення фонду нагромадження до національного доходу, яке виражається у відсотках.

Нагромадження капіталу в процесі суспільного відтворення органічно пов'язане з заощадженням та інвестуванням. Вони здійснюються як юридичними, так і фізичними особами, які керуються при цьому різними мотивами.



Так, заощадження здійснюють окремі особи, домашні господарства (сім'ї), виходячи з бажання зібрати певну суму для майбутніх витрат (купити будинок, автомобіль тощо), прагнення забезпечити певний статок для дітей, потягу до влади, що дає велике багатство, або коли окрема особа схильна заощаджувати "на чорний день" тощо. При наявності значного розмаїття мотивів окремих осіб, які роблять заощадження, доволі часто вони, як зазначає П. Самуельсон, мало пов'язані з можливостями інвестування, тобто "чистим капіталотворенням".

*Інвестиції являють собою сукупність витрат, які реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі та сфери економіки.* Головна мета одержання у майбутньому більшого підприємницького доходу, прибутку, відсотка, ренти. Чисте інвестування має місце лише тоді, коли створюється новий реальний капітал. Воно характерне переважно для промислових, будівельних і торговельних підприємств.

Економічною теорією виокремлюються фінансові та реальні інвестиції. *До фінансових інвестицій в основному відносяться вкладення в цінні папери (акції, облігації та ін.), що випускаються приватними компаніями або державою.* Цей вид інвестицій тільки частково спрямовується на зростання обсягів реального капіталу. Їх основна частина залишається непродуктивним вкладенням капіталу.

*Вкладення, здійснені в основний капітал і приріст матеріально-виробничих запасів, складають реальні інвестиції.* Їх характерною рисою в сучасних умовах є те, що разом із збільшенням обсягу матеріально-речових елементів основного капіталу високими темпами зростають вкладення у розвиток інтелектуального потенціалу суспільства (науку, освіту, підготовку кадрів, охорону здоров'я тощо), який відіграє дедалі активнішу роль у суспільному відтворенні. За своєю сутністю такі витрати є продуктивними. В економічно розвинутих країнах такі витрати мають більш високі темпи зростання порівняно з вкладеннями в основний капітал.

Інвестиції для розширеного відтворення здійснюють представники всіх форм власності, наявних у країні. Разом із тим кожному етапу соціально-економічного розвитку країни притаманні певні особливості інвестування. В сучасних умовах переважну частку складають приватні інвестиції. Держава також здійснює інвестування, вкладаючи кошти в державний сектор як безпосередньо, так і шляхом кредитування та субсидіювання тощо. Значна частина інвестицій спрямовується для розвитку галузей (сфер) соціально-виробничої інфраструктури, які створюють умови для нормального протікання процесу суспільного відтворення (освіта; наука; системи транспорту та зв'язку; охорона здоров'я населення; збереження навколишнього середовища).

Темпи і масштаби економічного зростання значною мірою залежать від ефективності нагромадження. *Вона характеризується коефіцієнтом приросту капіталомісткості, який являє собою відношення валових*

*інвестицій в основний капітал до приросту валового національного продукту за відповідний (той самий) період у незмінних (базових) цінах.*

Вплив інвестицій на темпи і масштаби економічного зростання вимірюється двома способами: 1) шляхом визначення обсягів збільшення реального виробництва ВВП (ВНП) або національного доходу; 2) шляхом визначення обсягів приросту того й іншого на душу населення.

В аналітичній практиці це – розрахунки річних темпів їх зростання у відсотках.

З метою управління та прогнозування економічного зростання слід розрізняти *потенційні та фактичні темпи зростання.* Перші це ті, яких суспільство може досягти на межі своїх виробничих можливостей, тобто коли воно реалізує принцип: "мінімум витрат – максимум виробництва".

*Фактичні темпи зростання можуть бути нижчими ніж можливі (потенційні),* коли має місце недостатнє використання наявних виробничих факторів, особливо у зв'язку з прийняттям помилкових управлінських рішень.

### 18.3. Чинники економічного зростання

Економічне зростання значною мірою залежить від факторів, які задіяні в процесі суспільного відтворення. Серед їх сукупності виділяють: 1) природні ресурси; 2) трудові ресурси; 3) основні фонди (основний капітал); 4) науково-технічний прогрес; 5) сукупний попит. Дія кожного з цих факторів, які постійно змінюються і виконують різні за своїм змістом функції, вимірюється різними показниками. Вони представлені в таблиці 18.1.

Перші чотири фактори економічного зростання належать до факторів пропозиції, п'ятий – це фактор попиту, який в умовах не тільки бездефіцитної, але й дефіцитної економіки стимулює виробництво товарів і послуг.

Усі названі фактори різною мірою впливають на створення ВВП. Використання цих факторів матеріалізується як у кількісних, так і в якісних параметрах суспільного відтворення. Кожний із них постійно змінюється залежно від інших, а також від характеру соціально-економічного розвитку суспільства.

Щодо показників економічного зростання, то серед них його найбільш концентровано й комплексно характеризує *показник продуктивності суспільної праці.* Він визначається як *відношення виробленої в масштабах країни продукції у грошовій формі (національного доходу) до затрат живої праці.* Показником зворотним до продуктивності праці є її *трудомісткість.* Він характеризує величину витрат праці, необхідної для виробництва одиниці продукції.

Відношення обсягу продукції або іншої результативної величини у вартісному виразі до обсягу основного капіталу визначає продуктивність капіталу або більш відомий нам *показник фондівіддачі.* Зворотний йому

показник – це **капіталомісткість продукції**. Рациональність використання обмежених природних ресурсів характеризує **показник матеріаломісткості**. Він визначається як відношення у вартісній формі виготовленої продукції до витрат ресурсів, які були при цьому використані.

Таблиця 18.1

**Ефективність використання різних факторів суспільного відтворення**

Фактор	Кількісний показник фактора	Спосіб повного використання і підвищення ефективності	Показник ефективності використання
Природні ресурси (земля, корисні копалини, вода і її ресурси, повітря та ін.)	Показник для кожного конкретного виду	Найбільш повне вилучення, комплексна і глибока переробка	Матеріаломісткість продукції
Трудові ресурси	Чисельність населення в працездатному віці	Зростання освіченості, покращання стану здоров'я, удосконалення організації праці	Продуктивність праці
Основний капітал (обладнання підприємств, транспортні засоби всіх сфер народного господарства і т.п.)	Ціна	Удосконалення організації виробництва	Фондовіддача
Науково-технічний прогрес	Затрати	Розвиток сфери науково-дослідних і конструкторських робіт, використання їх результатів	Підвищення ефективності виробництва
Сукупний попит	Грошовий вираз	-	-

З позицій теорії маржиналізму в аналізі граничних показників важливу роль мають **показники граничної продуктивності факторів виробництва**. Вони характеризують обсяг приросту національного доходу в залежності від приросту використання відповідного фактора: праці; капіталу; природних ресурсів. Досконалої методики таких розрахунків ще немає, але західні економісти вважають, що частки цих факторів у величині

національного доходу такі: заробітної плати – 75–80%; прибутку і відсотка – 15–18% та природних ресурсів – 5–7%<sup>1</sup>.

Таким чином, економічне зростання значною мірою залежить від досконалості економічних процесів, які характеризують згадані показники.

Значний вплив на економічне зростання та показники, які його характеризують, має науково-технічна революція (НТР).

**18.4. Роль НТР в економічному зростанні та її складові**

Основа сучасного типу економічного зростання складає поглиблення науково-технічної революції. Її початок відноситься до середини 50-х років ХХ ст., коли в його другій половині мав місце бурхливий прогрес науки і техніки. Він зумовив революційний переворот у технологічному способі виробництва, коли за історично короткий проміжок часу були досягнуті більш значимі результати економічного прогресу, ніж за всю попередню історію людства.

*За своєю суттю науково-технічна революція являє собою корінне перетворення продуктивних сил, що знаходить свій прояв у розробці і впровадженні новітніх технологій, зростанні ролі інформації, перетворенні науки у безпосередню продуктивну силу.* Вона розглядається як революційна форма науково-технічного прогресу і характеризується швидким переходом масового виробництва на якісно нові науково-технічні і технологічні принципи функціонування та розвитку. Головною особливістю сучасного етапу НТР є зрощування нових індустріальних технологій з мікроелектронікою та комп'ютерною технікою, посилення ролі інтелектуальної діяльності суспільства.

У сучасних умовах економічне зростання вже немислиме без інтелектуальної складової, без потужної трансформації результатів науково-технічної діяльності у конкурентоспроможні товари та послуги. Слід мати на увазі, що сьогодні понад 80 відсотків приросту ВВП в економічно розвинутих країнах припадає на долю реалізованих у конкретних проектах і патентах, технологій та ноу-хау<sup>2</sup>. Зазначені тенденції є свідченням залежності суспільного відтворення від використання досягнень НТР у виробництві. З іншого боку, створюються умови для підвищення ефективності виробництва, його урізноманітнення та динамічного пристосування до запитів споживачів.

<sup>1</sup> Беляев О.О., Бебело А.Р. Політична економія: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 226

<sup>2</sup> Шаров І.Р. Інноваційний шлях розвитку національної економіки потребує державної підтримки. – Голос України. – 2004. – 8 червня. – С. 8

Революційний переворот у технологічному способі виробництва зумовив появу якісно нових рис економічного розвитку суспільства. *Нова якість економічного розвитку знаходить свій прояв у посиленні соціальної орієнтації економічного зростання.* Найбільш наочним підтвердженням цього є зростання ролі людини у суспільному відтворенні. Його слід розглядати як першу характерну рису нової якості економічного розвитку. *Наступною ознакою цієї якості виступає докорінна зміна джерел і факторів економічного зростання.* Вона безпосередньо пов'язана з приведенням у дію інтенсивних трудо-, матеріало- та фондозберігаючих факторів.

Сучасна НТР є досить складним та багатоплановим явищем. У її складі можна виділити три найважливіших елементи, органічно пов'язаних між собою. Першочергова роль серед них належить глибокому процесу інтеграції науки і виробництва, коли створення матеріальних благ, надання послуг перетворилось на широке застосування новітніх досягнень науки. По-друге, здійснення і зростання ролі НТР немислиме без принципових змін у підготовці кадрів. Нова техніка і новітні технології не дадуть очікуваної ефективності виробництва без більш освіченого, кваліфікованого, дисциплінованого нового працівника, який гнучко пристосовується до нововведень та вмiє їх продуктивно використовувати. Має місце "вихід" працівника з безпосереднього процесу виробництва, коли він "стає над ним", як його контролер і регулювальник.

Важливою третьою складовою НТР є кардинальні зміни в організації виробництва, праці та системі управління цими процесами. Нині вони проявляються у переході на нову техніко-технологічну основу – широке використання комп'ютерних технологій.

НТР охоплює всі сфери і напрями діяльності людини, що є свідченням її універсального загального характеру. Це суттєво впливає на динаміку, масштаби, якість економічного розвитку суспільства і стимулює пошук економістами різних шкіл і напрямів, наукових розробок теорій і моделей економічного зростання.

## 18.5. Теорії і моделі економічного зростання

Сучасні теорії економічного зростання сформувалися на основі двох джерел – кейнсіанської теорії макроекономічної рівноваги і неокласичної теорії виробництва.

Кейнсіанська теорія економічного зростання виходить з того, що у його забезпеченні суттєва роль належить співвідношенню між заощадженнями ( $S$ ) та інвестиціями ( $I$ ). Коли має місце зростання заощаджень, то в економічному смислі це є свідченням переорієнтації коштів споживачів з купівлі предметів споживання на купівлю інвестиційних товарів, тобто інвестицій. При рівності

$S$  та  $I$  має місце стале економічне зростання, і така рівність виступає його обов'язковою умовою. Перевищення  $S$  над  $I$  є свідченням того, що фактори виробництва використовуються не на повну потужність. При випередженні інвестиційного попиту над розмірами заощаджень можуть мати місце негативні економічні явища.

На основі цих теоретичних положень ряд економістів розробили моделі економічного зростання<sup>3</sup>. Загальним для всіх моделей економічного зростання є те, що в них зіставляється хід заощаджень та інвестицій. Метою їх створення є пошук оптимального співвідношення між факторами виробництва; визначення умов, які забезпечують бажані темпи та стабільність економічного розвитку; дослідження найважливіших пропорцій, у т. ч. між нагромадженням і споживанням тощо. Об'єктом дослідження стає обсяг, в якому можуть бути реалізовані нові інвестиції, що рівнозначно нагромадженню капіталу і розвитку економічної системи. При цьому беруться до уваги й інші змінні, які забезпечують динамічну рівновагу в економіці.

В економічній теорії використовується декілька моделей економічного зростання. Серед них добре відома однофакторна модель Харрода–Домара. Її назва походить від прізвищ авторів – англійського економіста Р.Д. Харрода та американського економіста Є.Д. Домара. Кожний із них розробив свій варіант моделі визначення темпів економічного зростання, які за своїм змістом дуже схожі між собою. Тому в економічній теорії вони мають назву "модель Харрода–Домара".

У цій моделі як фактор економічного зростання враховується лише капітал. При цьому її автори виходили з того, що капітал як фактор "всотує" в себе потенціальні можливості інших факторів виробництва. Модель побудована на таких припущеннях: задіяні всі фактори виробництва; має місце рівновага попиту і пропозиції та рівні їх приростів; залишаються постійними співвідношення між заощадженнями ( $S$ ) та інвестиціями ( $I$ ). В практиці господарювання це далеко не так.

Модель Харрода–Домара відноситься до допоміжних інструментів, які використовуються при розв'язанні проблем економічного зростання в довгостроковому періоді. Вона також допомагає виявити характер взаємозв'язків в економічній системі у динаміці та проілюструвати їх стан.

Формула (рівняння) Харрода–Домара має такий вигляд:

$$G = \frac{S}{C} \quad \text{або} \quad \frac{G}{C} = S,$$

де  $G$  – темп економічного зростання;  $C$  – відношення капіталу до випуску продукції (національного доходу), тобто коефіцієнт капіталомісткості;  $S$  – частка заощаджень у національному доході.

<sup>3</sup> Модель являє собою абстрактний і спрощений вираз справжнього економічного процесу у формі математичних рівнянь.

У цьому рівнянні автори моделі виходять з того, що  $S = I; G/C$  – частка чистих інвестицій у національному доході.

Отже, при наявності даних про такі основні економічні параметри, як національний капітал, національний дохід, їх співвідношення, розміри чистих заощаджень та інвестицій можна прогнозувати приблизні темпи зростання економіки на майбутнє. Однак реальні темпи економічного зростання можуть відрізнятись від визначеного середнього показника. Це обумовлено тим, що вони ще залежать від структури інвестицій, рівня використання науково-технічних досягнень, фази економічного циклу та інших змінних факторів, які мають вплив на економічну кон'юнктуру.

Результат економічного зростання є похідним від функціонування основних факторів виробництва, їх якісного і кількісного рівня. Цей зв'язок можна виразити математичною формулою, яка має назву виробничої функції. Вона має такий вигляд:

$$Q = f(L, K, N), \text{ де}$$

$Q$  – обсяг виготовленої продукції (національного доходу);

$L$  – сукупні витрати праці;

$K$  – вкладений капітал;

$N$  – земельні ресурси.

За допомогою формули можна визначити забезпечення економічного зростання за рахунок кількісного збільшення даного фактора або за рахунок ефективності. Іншими словами, ця формула допомагає встановити, який з шляхів – екстенсивний чи інтенсивний – переважає в якісних характеристиках економічного зростання.

Подана вище формула характеризує тип економічного зростання. Інтенсивний тип цього зростання можна описати за допомогою такої формули:

$$Q = \Delta Q / \Delta L \cdot L + \Delta Q / \Delta K \cdot K + \Delta Q / \Delta N \cdot N.$$

Виробнича функція лягла в основу розробленої у США в 1928 р. економістом П. Дугласом спільно з математиком Ч. Коббом двофакторної моделі економічного зростання. При цьому вони виходили з того, що обсяг виробництва є функцією тільки двох факторів виробництва – капіталу і праці. У цій моделі показана пряма залежність між обсягом (результатом) виробництва і величиною виробничих затрат.

Модель Кобба–Дугласа виражається таким рівнянням:

$$Q = f(L, K).$$

Смисл цього рівняння полягає в тому, що при збільшенні затрат праці і капіталу на  $n\%$  обсяг продукції (національного доходу) зростає також на  $n\%$ .

Серед інших моделей економічного зростання привертають увагу багатofакторні. В них враховуються умови, які впливають на ступінь взаємозамінюваності факторів, їх диференціацію та прямий або опосередкований вплив на економічне зростання.

Ряд цих моделей будується на обґрунтуванні рівняння попиту, пропозиції та динамічному їх збалансуванні. Останнє визначається динамікою капітальних вкладень, які утворюють нові виробничі потужності та нові доходи. В центрі уваги багатьох із них знаходиться положення про те, що інвестиції мають передбачати динаміку споживчого попиту. Але за таких умов економічна рівновага буде дуже нестійкою, що потребує державного втручання в процеси суспільного відтворення за допомогою фінансово-кредитної політики.

Важливе місце серед цих моделей належить універсальній моделі В. Леонтьєва “затрати – випуск”. У ній проаналізовано систему взаємозалежностей в економіці як єдиному цілому на основі таблиці міжгалузевого балансу.

Розроблені В. Леонтьєвим математичні таблиці та моделі дали змогу простежувати й аналізувати міжгалузеві взаємодії. Баланс “затрати – випуск” являє собою спробу відобразити зв'язки, що існують між галузями економіки. Він являє собою шахову балансову таблицю, в якій кожен галузь подано двічі: як таку, що виробляє, і як таку, що купує товари. В таблиці взаємозв'язок між «витратами» і «випуском» або виготовленою продукцією, дозволяє встановити, яку кількість одного виду продукції витрачається для виробництва іншої. Розрахунки, здійснені по міжгалузевих балансах, дають змогу оцінювати прямі та побічні наслідки змін у масштабах, технології та структурі виробництва, споживчому попиту, інвестиційній сфері, зовнішній торгівлі, співвідношенні цін і доходів. Використання цієї моделі створює умови для уряду зіставити народногосподарські наслідки різних варіантів інвестиційної та податкової політики, зовнішньої торгівлі, військових витрат та іншого. Це можна зробити і без міжгалузевих балансів, але в такому разі існує велика ймовірність серйозних помилок, особливо через неврахування міжгалузевих зв'язків.

Принципова риса моделі “затрати – випуск” В. Леонтьєва полягає в тому, що вона розвиває теорію відтворення, методи математичного моделювання, способи систематизації та обробки економічної інформації. Стосовно економічного зростання, то ця модель дозволяє в умовах ринкової економіки внести в її розвиток елементи програмування та прогнозування.

Теоретична модель “затрати – випуск” відіграла значну роль у практиці господарювання. На її основі була створена міжгалузєва модель економіки США. Вона також набула поширення в інших країнах, у т. ч. в колишньому СРСР. У 1973 р. за розробку методу “затрати – випуск” та його практичне застосування В. Леонтьєву була присуджена Нобелівська премія з економіки.

Зростаючі масштаби залучення в процес суспільного відтворення значних обсягів обмежених сировинних ресурсів з метою забезпечення економічного зростання породили концепцію нульового економічного зростання. Основним постулатом цієї концепції є положення про те, що після Другої світової війни значно посилюються прояви негативних наслідків швидкого економічного зростання. Прихильники цієї концепції пов'язують зазначені прояви із залученням і переробкою дедалі зростаючих обсягів сировинних ресурсів у виробництво. Тому ці ресурси стають дефіцитними, а потреби в них постійно зростають. У зв'язку з цим людство в майбутньому чекає виснаження природних ресурсів, економічні катастрофи та погіршення якості життя, які настануть після вичерпання наявних сировинних ресурсів. З метою запобігання настанню цієї катастрофічної ситуації слід свідомо обмежувати темпи економічного зростання.

Однак із центральним положенням цієї концепції важко погодитись. Справа в тому, що динамічне економічне зростання виступає головною передумовою зменшення суперечностей між зростаючими потребами та обмеженими сировинними ресурсами. Значна роль у цьому належить НТР. Адже її розростання приводить до суттєвих змін у дії факторів економічного зростання, бо дає змогу отримати більше продукції з меншими витратами, які включають зменшення витрат енергетичних і традиційних мінеральних ресурсів.

## 18.6. Сутність та види економічних циклів. Економічні кризи

Суспільне відтворення об'єктивно включає формування у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання таких структурних пропорцій, які забезпечують його економічну рівновагу і пропорційність. Проте економічна рівновага виникнувши, не залишається постійною і періодично порушується. Закономірністю суспільного відтворення є рух від однієї економічної рівноваги до іншої через порушення першої і формування нової. Тобто, економічну рівновагу можна охарактеризувати як дискретну, а економічний розвиток – як циклічний. Мова йде про те, що функціонування і розвиток ринкової економіки, як і будь-якої економічної системи, не є рівномірним і безперервним. Економічне зростання час від часу змінюється спадом виробництва, розвиток – кризою і депресією, тобто зниженням економічної (ділової) активності. Такі періодичні коливання свідчать про циклічний характер економічного розвитку.

Багаторічні спостереження засвідчують, що циклічні коливання в економіці мають синхронний характер. Вони відбуваються зі сталою послідовністю і, як правило, у чітко визначених часових межах. Це дає

підстави розглядати циклічність як загальну закономірність економічного розвитку.

**Циклічність** – це об'єктивна форма розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого. Вона є закономірним явищем, яке має місце в процесі руху від однієї макроекономічної рівноваги в масштабі економіки в цілому до іншої.

Досить поширеним є розуміння циклічності як риси, притаманної лише капіталістичному відтворенню. **Циклічність** – це закономірність економічного розвитку. Її об'єктивні основи кореняться у розвиткові матеріальних умов виробництва, у взаємодії еволюційних і революційних форм прогресу продуктивних сил. Інша річ, що протікання циклічності перебуває під впливом конкретно-історичних умов. У залежності від них циклічність суспільного відтворення виробництва набуває різноманітних проявів (видів) та виникає з певною періодичністю.

Циклічність суспільного відтворення проявляється як періодичні коливання ділової активності, піднесення і спаду виробництва, зменшення або збільшення зайнятості і цін. У період порушення економічної рівноваги значно загострюються економічні та соціальні суперечності.

Окрім економічних циклів відрізняються один від одного тривалістю і інтенсивністю, відмінностями матеріальної основи їх розвитку, соціально-економічними наслідками. При аналізі циклічності слід уявити, що рух економіки відбувається не по колу, а по спіралі, від нижчого до вищого рівня розвитку. Циклічність можна розглядати як один із способів саморегулювання ринкової економіки, яка забезпечує її прогресивний розвиток.

Зміст циклічності багатоаспектний. Вона також досить складна за структурою. З урахуванням тривалості виокремлюють кілька типів економічних циклів: **короткі** (2-3 роки), **середні** (майже 10 років) та **довгі** (40–60 років).

Економічною теорією цикл розглядається як період розвитку економіки від початку однієї кризи до наступної. У класичному трактуванні **економічний цикл** включає такі фази: **кризу, депресію, пошлявлення та піднесення**, яке знаходить своє остаточне відображення у новій кризі. Тобто будь-який цикл має свій пік, коли ділова активність найвища, виробництво працює на повну потужність, і найнижчу точку падіння, коли ділова активність та виробництво знижуються до найнижчого рівня. В період між цими полюсами цикл проходить певні фази, ознаками яких є стан ділової активності, який проявляється у вигляді: завантаженості виробничих потужностей; сукупних обсягів виробництва; загального рівня цін; зайнятості населення (безробіття) та рівня його доходів; прибутків та курсів акцій найбільших корпорацій; динаміки попиту на товари тривалого користування; інвестицій у нове будівництво тощо.

Визначальна роль в економічному циклі належить кризі, яка починає і завершує цикл. Така роль цієї фази циклу визначається тим, що в ній зосереджено основні ознаки й суперечності циклічності суспільного відтворення.

**Криза** – це різке порушення існуючої рівноваги внаслідок диспропорцій, що зростають. На цій фазі циклу має місце скорочення попиту на товари, а також виникає надлишок їх пропозиції. Скорочення обсягів збуту товарів призводить до зменшення виробництва, вивільнення працівників та зростання безробіття. Зниження платоспроможності населення ще більше утруднює збут товарів та надання послуг. Усі економічні показники стану народного господарства погіршуються. Відбувається падіння рівня заробітної плати, прибутку, інвестицій, цін. Наявність та зростання обсягів нереалізованих товарів у фірм породжує брак грошових коштів для поточних платежів. Тому швидко зростає плата за кредит – ставка позичкового відсотка. Курси цінних паперів падають, настає хвиля банкрутств і масового закриття підприємств. Отже, характерними рисами кризи є:

- перевиробництво товарів порівняно з платоспроможним попитом населення;
- різке падіння цін внаслідок переважання пропозиції товарів над попитом;
- скорочення обсягів виробництва;
- масові банкрутства промислових, банківських, торгових фірм;
- зростання безробіття і падіння зарплати;
- потрясіння кредитної системи.

У процесі економічних криз відмирають нежиттєздатні структури, зростає конкурентоспроможність виробників, здійснюється переорієнтація суспільних потреб. У цілому економічна криза прокладає шлях до нового витка науково-технічного прогресу, структурної перебудови економіки, що є свідченням суперечливого характеру цієї фази економічної кризи.

Криза переростає в депресію. *Остання є фазою циклу, характерною ознакою якої виступає застій виробництва.* На цій фазі має місце просте відтворення, тобто обсяги виробництва не збільшуються, проте й не зменшуються. Але поступово реалізуються товарні запаси, які виникли на попередній фазі циклу, через різке зменшення платоспроможного попиту. Рівень безробіття хоча і залишається високим, але стабільним. При зменшеному обсязі виробництва ставка позичкового відсотка падає до своєї мінімальної позначки. Проте поступово зростає сукупний попит, збільшується маса вільного грошового капіталу, падає рівень банківського відсотка за кредит, зменшуються товарні знаки. Все це є свідченням того, що поступово готуються умови для наступного пожвавлення виробничої та комерційної діяльності.

**Пожвавлення** характеризується тим, що на цій фазі економічного циклу здійснюється перехід до більш-менш стійкого розширення виробництва, відбувається зростання попиту на активні елементи засобів виробництва (устаткування, машини, механізми тощо) з метою їх оновлення та заміни.

Зростання попиту на машини, механізми, устаткування викликає пожвавлення попиту на метал, паливо, енергію, що, у свою чергу, стимулює розвиток сировинних і паливно-енергетичних галузей. Все це зумовлює збільшення попиту на додаткову робочу силу, зменшення безробіття, зростання заробітної плати і підвищення попиту на товари особистого споживання, що сприяє розвитку галузей II підрозділу суспільного виробництва. Таким чином, галузь за галуззю, одна сфера економічної діяльності за іншою втягуються в процес розширеного відтворення і поступово обсяг виробництва досягає попереднього найвищого рівня, й економіка вступає у фазу піднесення.

**Піднесення (зростання)** – це така фаза циклу, коли обсяг виробництва перевищує обсяг попереднього циклу і зростає високими темпами. Характерними рисами цієї фази є висока економічна активність у промисловості, будівництві, торгівлі, банківській та інших сферах. Економіка переживає “бум”, коли внаслідок піднесення ділової активності перевершується докризовий рівень виробництва, зростає зайнятість, активізується попит на капітальні й споживчі блага, збільшуються доходи та прибутки, зростають ціни й процентні ставки, жвавішає комерційна діяльність, прискорюється обіг капіталу. Таким чином, розпочинається швидке економічне зростання, яке, проте, вже закладає основу для наступної нової кризи, котра і завершатиме цикл. Вступ економіки у фазу піднесення означає, що цикл починається знову, але в інших параметрах, хоча, по суті, в тій самій основній формі. Це свідчить про те, що циклічність виступає невід’ємною формою економічного розвитку ринкових відносин.

Такий розвиток циклу по суті зберігається і в теперішній час, хоча і мають місце деякі його модифікації.

Хід розвитку циклу поданий на рисунку 18.1. На горизонтальній вісі графіка відраховуються роки, на вертикальній – рівень економічної активності у відповідні роки. На цьому рисунку *OA* – загальна лінія розвитку виробництва за значний період часу, *Y* – обсяг виробництва, *X* – час, крива *RP* – характеризує розвиток економіки на фазі спаду виробництва, *PQ* – депресії, *QN* – пожвавлення, *NK* – піднесення.

Така модель економічного циклу була розроблена К.Марксом. Це не просто гіпотетична модель, а модель, яка відображає реальний процес економічного розвитку в його причинних зв’язках. Вона пояснює, чому розвиток здійснюється не прямолінійно, не як рівномірне і пропорційне економічне зростання, а більш складно, через суперечності, які час від часу вимагають свого вирішення, набуваючи циклічного характеру.

Разом із тим у цій моделі економічний цикл постає як органічне ціле. Це проявляється в тому, що в кожній із його фаз формуються умови для переходу до іншої. Такий перехід здійснюється в основному за допомогою ринкових регуляторів, тобто, як правило, автоматично.

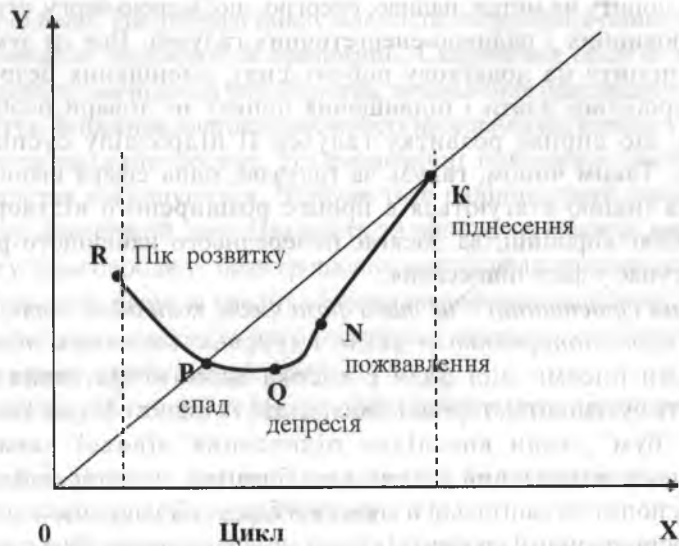


Рис. 8.1. Стилізована схема економічного циклу

Економічна криза відрізняється від порушення рівноваги між попитом і пропозицією на будь-який товар або в окремій галузі тим, що класичною формою її прояву є загальне надвиробництво. Воно характеризується сильним і різким порушенням існуючої рівноваги, яке супроводжується стрімким падінням цін, банкрутством банків та масовою зупинкою і розоренням підприємств, зростанням безробіття тощо. Економічна наука виділяє два типи криз: кризи надвиробництва і кризи недовиробництва. Щодо останніх, то вони набули значного поширення у 90-х роках у всіх країнах СНД, у т. ч. й в Україні, де скорочення обсягу виробництва за ці роки становило понад 3/5.

Циклічність як об'єктивна закономірність економічного розвитку є складною за структурою та своїм змістом. З урахуванням тривалості розрізняють короткочасні (3–4 роки), середні (7–11 років) і великі економічні цикли, періодичність яких становить 40–60 років, і вікові циклічні коливання у вигляді вікових циклів лідерства.

Найбільш чітко характерні ознаки циклічності функціонування і розвитку економіки проявляються в процесі протікання середніх циклів. Їх розрізняють за глибиною падіння рівня економічного розвитку, часом, протягом якого економіка повертається у передкризовий стан.

## 18.7. Причини економічного циклу

Існує багато теорій щодо причин циклічності економічного розвитку у вигляді середніх економічних циклів. Серед них слід виокремити групу теорій, які пояснюють циклічний характер розвитку економіки причинами, які не мають відношення до характерних рис ринкових відносин (натуралістичні теорії). Цю групу теорій можна поділити на дві підгрупи:

1) теорії, які головно причину криз убачають у природних явищах (натуралістичні);

2) теорії, які пояснюють походження криз причинами, породженими природою або психологією людини.

Серед представників натуралістичних теорій, що пояснюють циклічність соціально-економічного розвитку впливом природних явищ, які не мають ніякого відношення до даної конкретної системи виробництва, слід назвати двох англійських економістів: С. Джевонса і його сина Е. Джевонса. Вони пояснювали кризи впливом плям на сонці, які ніби мають десятирічний цикл. Різна інтенсивність сонячної радіації, на їхню думку, визначала відповідні цикли врожайності сільськогосподарських культур, що потім впливало на всю економічну діяльність людей. Деякі економісти пояснювали наявність циклічності впливом інших факторів на врожайність (В. Беверідж, Мур), або на діяльність (Хантінгтон). Існували і теорії, які пояснювали циклічність відмінностями в ритмі виробництва органічної і неорганічної матерії (В. Зомбарт).

У поясненнях циклічного характеру розвитку економіки психологічні теорії виходили з песимістичних або оптимістичних дій людей. До цієї підгрупи відносяться погляди В. Парето і А. Пігу.

Друга група теоретиків пояснює причини циклічності економічного розвитку, виходячи з економічних явищ. Представники цієї групи особливу увагу приділяли певним аспектам порушення рівноваги, притаманних розвитку ринкової економіки. Так, деякі з них пояснюють циклічні коливання специфікою сфери обігу – розбіжністю у часі актів продажу товарів, послуг і оплати за них (проте це лише формальна можливість, а не реальна причина).

К. Маркс, Ф. Енгельс та їхні послідовники головно причину спаду вбачали у наявності суперечності між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення його результатів. Близькою до цієї позиції є точка зору і таких теоретиків, як Дж. Гобсон, Г. Мальтус (ще до Маркса), які економічний спад пояснювали недоспоживанням значної маси людей, що було викликане неолікарми розподілу. М.І.Туган-Барановський і Шпітгоф причини циклічності пояснювали переважанням виробництва засобів виробництва над виробництвом споживчих товарів. Й.Шумпетер вважав циклічність результатом технічних нововведень, що вимагає зростання інвестицій, які й

спричиняють піднесення виробництва. Дж. Кейнс виходив із того, що циклічність зумовлюється надлишком заощаджень і нестачею інвестицій у виробництві. А І. Фішер причину циклів пояснював невідповідністю між грошовим капіталом і пропозицією.

*Задані економічні теорії, які пояснюють економічні цикли такими зовнішніми причинами, як природні явища, війни та інші потрясіння відносяться до екстермальних. Ті ж з них, що розглядають економічний цикл як породження внутрішніх, економічних причин складають групу інтервальних теорій.*

Серед видів економічних циклів найбільш яскраво виражений характер мають середні економічні цикли, які справляють особливий вплив на розвиток ринкової економіки. Перший економічний цикл почався в 1825 р. у Великобританії з економічної кризи надвиробництва. Він тривав 12 років і завершився кризою 1836 р., яка вразила Великобританію і США. Наступна економічна криза розпочалася в 1847 р. і охопила Великобританію, США, Францію і Німеччину. В 1857 р. вибухнула перша світова економічна криза, чим був започаткований світовий характер цього явища. Серед світових економічних криз слід назвати кризи 1866, 1873, 1882, 1890, 1900, 1907, 1913–1914, 1920–1921, 1929–1933, 1937–1938 рр. Після Другої світової війни мали місце економічні кризи 1948–1949 рр., 1953–1954 рр., 1957–1958 рр., 1960–1961, 1969–1970, 1974–1975, 1980–1982, 1992–1993 рр. Новий спад у економічному розвитку почався на початку 1996 р. Восени 1997 р. у циклі поглибився і почав розгортатися з новою силою новий спад, охопивши світове господарство. У найгостріших формах у вигляді валютно-фінансової кризи він чітко окреслився спочатку в Південно-Східній Азії та на Далекому сході, а потім втягнув у сферу свого впливу і розвинуті країни (США, Німеччину, Францію та ін.). Ця криза тільки рикошетом зачепила Україну і більш суттєво вдарила по країнах, які вступають у світовий ринок.

Охарактеризовані кризи відрізняються одна від одної значною кількістю ознак. Це пов'язане з тим, що кожна з них є історично неповторною. Так, у 20–70 роках ХІХ ст. тривалість серед цих економічних циклів була в середньому 10 років. З 70-х років ХІХ ст. вона скоротилась до 7–8 років.

Після Другої світової війни середні економічні цикли набули цілого ряду специфічних рис. Серед них слід виокремити декілька особливостей:

- має місце скорочення їх тривалості, що об'єктивно пов'язано із зменшенням часу, оновленням основного капіталу в умовах НТР;
- стало необов'язковим послідовне проходження традиційних фаз циклу, зокрема фази піднесення. Мали місце цикли, коли після фази поживлення (без піднесення) настає нова криза;
- після Другої світової війни зменшився руйнівний характер криз. Цьому сприяє набутий досвід державного антициклічного регулювання в країнах із розвинутою ринковою економікою.

На відміну від циклів середньої тривалості, що відтворюють спосіб функціонування основного капіталу, матеріальною основою коротких циклів є процеси, які мають місце у сфері грошових відносин. Їх характерними рисами є особлива інтенсивність та гострота. Вони можуть або накладатись на промислові (середні) кризи, або розвиватись за їх відсутності.

## 18.8. Тривалі цикли (довгі хвилі) в економіці

Тривалі цикли (довгі хвилі) в економіці виражають довготривалі коливання ділової активності. На їх існування звертали увагу ще англійський економіст С. Девонс, а також М. Туган-Барановський, К. Каутський, В. Парето та інші науковці. Окремі аспекти тривалих циклів досліджуються більше століття. Одним із перших дослідників цього економічного явища був англійський економіст С. Девонс. Створення ж наукової теорії довгих хвиль справедливо пов'язується з ім'ям радянського вченого М. Д. Кондратьєва, який на початку 20-х років опублікував ряд важливих досліджень з цієї проблеми, в яких практично здійснив багатофакторний аналіз економічного розвитку Великобританії, Франції та США за 100–150 років. Теорія довгих хвиль М. Д. Кондратьєва мала істотний вплив на розвиток даного напряму наукових досліджень. У подальшому теорія довгих хвиль дістала розвиток у працях таких відомих учених, як Й. Шумпетер, С. Кузнець, К. Кларк, П. Самуельсон. Проте це анітрохи не применшує науковий внесок М. Кондратьєва. Визнанням цього є назва довгих хвиль в економіці “циклами Кондратьєва”, яка стала загальноприйнятою.

Теорією встановлено, що матеріальною основою довгих хвиль в економіці є структурне оновлення технологічного способу виробництва. Воно здійснюється двояко: еволюційно, коли поступово поліпшуються і вдосконалюються існуючі технології, та революційно, коли відбуваються докорінні якісні зміни в матеріалізації наукових знань, часткові (в окремих галузях) або загальні технічні революції.

Зазначені процеси взаємопов'язані, доповнюють і зміцнюють один одного: еволюційний шлях дає можливість повною мірою використовувати потенціал існуючих технологій та підготувати умови для стрибка в їхньому розвитку. Науково-технічні революції змінюють перехід до нових технологічних принципів, які потім поширюються еволюційно. У кінцевому підсумку науково-технічні революції стають серцевиною революції у продуктивних силах, знаменують їх піднесення на якісно новий рівень розвитку. Вони супроводжуються якісними змінами у розвитку людини як головної продуктивної сили суспільства, зростанні ефективності та продуктивності її праці.



Ці положення дають підставу твердити про закономірності циклічного оновлення технологічних структур продуктивних сил суспільства, які періодично повторюються в міру кількісного нагромадження відповідних удосконалень через певні проміжки часу. Слід врахувати і те, що циклічний розвиток продуктивних сил у кінцевому підсумку здійснюється під впливом економічних чинників. Інтенсивність науково-технічних відкриттів та винаходів, як зазначав з цього приводу М.Кондратьєв, є функцією запитів економічної дійсності та попереднього розвитку науки й техніки. А сам розвиток техніки, на його думку, включається в закономірний процес економічної динаміки. Тому аналіз тривалих циклів не може обмежуватися лише розглядом циклічності технічних коливань. Він неминуче має містити і розгляд змін в організаційно-економічній структурі суспільства, які відповідають цим процесам.

У структурі довготривалих хвиль М.Д.Кондратьєв виділяв два етапи розвитку у вигляді висхідного і спадаючого. *Висхідна фаза тривалого циклу характеризується як період довготривалого піднесення науково-технічного та економічного розвитку суспільства, що триває від 25 до 30 років.* На цій фазі не виключена можливість циклічних економічних криз, які розвиваються зазвичай на рівні довготривалого загального піднесення кон'юнктури та пов'язані з оновленням основного капіталу.

*На спадаючій фазі тривалого циклу мають місце лише зміни базисних техніко-технологічних засад виробничої системи.* Такий період триває 20–25 років та характеризується перебудовою економічної структури, адекватної технологічному оновленню суспільного виробництва. Важливою ознакою тривалих циклів є те, що в процесі свого розвитку вони інтернаціоналізуються. Започаткувавшись у найбільш передових щодо технологічних та найбільш сприйнятливих щодо інноваційних перетворень економічних системах того чи іншого суспільства, вони поступово поширюються на інші господарські структури. З утворенням цілісної системи світового господарства часовий лаг процесу інтернаціоналізації великих циклів змінюється.

У господарській історії капіталізму (80-ті роки XVIII ст. – 20-ті роки XIX ст.) М.Д. Кондратьєв визначив 2,5 “великих циклів”. Перший цикл: з 1787–1792 до 1910–1817 рр. – висхідна хвиля; з 1810–1817 до 1844–1851 рр. – нисхідна хвиля. Другий цикл: з 1844–1851 рр. до 1870–1875 рр. – висхідна хвиля, з 1870–1875 до 1890–1896 рр. – нисхідна хвиля. Третій цикл – з 1890–1896 рр. до 1914–1920 рр. – висхідна хвиля. Дослідження С.М. Меншикова і Л.А.Клименко показали, що, починаючи з 1924 р. капіталістичне господарство пройшло ще такі тривалі кризи (хвилі): 1924–1938 рр. – велика криза; 1938–1952 рр. – відновлення; 1952–1974 рр. – тривале піднесення; 1974–1980 рр. – велика криза (незавершена).

Сучасна НТР, яка почалася в середині 50-х років, започаткувала новий довготривалий цикл (четвертий з часу промислової революції). Його рисами є поглиблення інтернаціоналізації суспільного відтворення в окремих країнах, широке використання науково-технічних досягнень, перетворення науки в безпосередньо продуктивну силу, розвиток електроніки, інформатики, біотехнології, перехід на ресурсозберігаючі технології, органічне включення в процес відтворення екологічних проблем та ін. Усе це викликає глибокі структурні зміни в економіці країн світу.

У відповідності з теорією довгих хвиль М.Д. Кондратьєва науково-технічний прогрес розвивається хвилеподібно з циклами 50–60 років. Упродовж останніх століть в історії технологічно-інноваційної еволюції мало місце п'ять хвиль, внаслідок чого утворилося п'ять технологічних укладів.

*Перший уклад (1780–1830 рр.)* базувався на нових технологіях у текстильній промисловості.

*Другий (1830–1890 рр.)* пов'язаний з розвитком залізничного транспорту та механізацією виробництва практично усіх видів продукції на базі парового двигуна.

*Третій (1880–1930 рр.)* ґрунтувався на використанні у промисловості електроенергії, розвитку важкого машинобудування і електротехнічної промисловості на базі використання прокату, досліджень у галузі хімії.

*Четвертий (1930–1990 рр.)* передбачав подальший розвиток енергетики, яка ґрунтується в основному на використанні нафти та нафтопродуктів, газу, засобів зв'язку, нових синтетичних матеріалів. Галузеві лідери четвертого укладу – масове виробництво автомобілів, тракторо- і літакобудування, виробництво зброї.

*П'ятий, започаткований у середині 80-х років,* передбачає використання досягнень у сфері мікроелектроніки, інформатики, біотехнологій, генної інженерії, нових видів енергії, освоєнні космічного простору, супутникової технології.

Таким чином, теорія довгих циклів зосереджується на поясненні того, чому в економіці бувають тривалі періоди високої економічної активності. При цьому загальна тенденція економічного зростання може збігатися з протилежною за змістом у вигляді спадів у межах середніх циклів, у тому числі й на висхідному відрізку довгих хвиль. Відповідно, і тенденція до зниження на спадаючому етапі довгих циклів не включала піднесення у період середніх циклів.

Дані про рух циклів, їх характер і вплив на соціально-економічні процеси є науковою основою довготривалого прогнозування економічних процесів, розробки економічної політики держави і макроекономічного регулювання.

Щодо нашої країни, то її економіка протягом 90-х років перебувала в глибокій економічній кризі, яка не була ні циклічною, ні довгохвильовою.

Мав місце спад, породжений рядом причин: серед них слід назвати, по-перше, руйнування однієї соціально-економічної системи (адміністративно-командної) і перехід до іншої (ринкової); по-друге, порушення колишнього єдиного народногосподарського комплексу у рамках колишнього СРСР (хоч і недосконалого за структурою та технічно неякісного); по-третє, на жаль перетворення здійснюються в умовах некерованості трансформаційних процесів на макро- і мікрорівнях, коли ринкова національна економіка тільки формується і одночасно здійснюється процес державотворення. Існують і причини всеохоплюючої соціально-економічної кризи в Україні, які будуть розкриті в наступних темах.

### Контрольні запитання та завдання

1. У чому полягає зміст економічного зростання?
2. Охарактеризуйте екстенсивний та інтенсивний типи економічного зростання.
3. Що є рушійними силами економічного зростання?
4. У чому проявляється роль нагромадження у забезпеченні економічного зростання?
5. Якими показниками характеризуються темпи і масштаби економічного зростання?
6. Як впливає НТР на економічне зростання?
7. Охарактеризуйте основні теорії економічного зростання.
8. У чому полягає сутність циклічності економічного зростання?
9. Назвіть основні ознаки кризового стану економіки.
10. Назвіть основні теорії економічного циклу та охарактеризуйте їх зміст.
11. У чому полягає роль довгих хвиль економічного розвитку?

### 19.1. Доходи споживчого призначення

Суспільний продукт, який використовується для задоволення суспільних та індивідуальних потреб, належить розподілити. Після такої процедури та наступного після цього обміну він надходить у споживання. При цьому певна частина суспільного продукту повертається у виробництво з метою виробничого споживання. А інша частина йде на задоволення загальних та особистих потреб членів суспільства. В умовах товарно-грошових відносин надходження продукту в особисте споживання опосередковане формуванням грошових доходів населення.

*Доходи – це різниця між виручкою від реалізації виробничої продукції, виконаних робіт або наданих послуг і вартістю матеріальних витрат, які при цьому мали місце.*

*Матеріальні витрати складаються з вартості використаних у процесі виробництва матеріалів, палива, електр енергії, комплектуючих виробів, конструкцій та амортизаційних відрахувань.*

Доходи мають різне призначення в економіці. Доходи **виробничого призначення** спрямовуються та використовуються для нагромадження, тобто збільшення основного капіталу, оборотних засобів, створення поповнення страхових запасів. Доходи **споживчого призначення** використовуються для задоволення особистих потреб членів суспільства у продуктах харчування, одязі, взутті, житлі, предметах особистої гігієни та побуту, оплати послуг культурно-освітнього характеру та інші. Слід мати на увазі, що виробництво засобів виробництва в кінцевому підсумку здійснюється та підпорядковується створенню предметів і послуг для особистого споживання і не є самоціллю суспільства.

Доходи споживчого призначення відіграють двояку роль у суспільному відтворенні. По-перше, вони виступають матеріальною основою створення фонду життєвих засобів працівників, який використовується для задоволення особистих потреб людини. Їх функціональне призначення в економіці зводиться до відтворення життя людини шляхом задоволення її особистих потреб, що є головною ознакою цього виду доходів. Способи задоволення цих потреб можуть відрізнятися формами реалізації. Так, доходи споживчого призначення можуть бути використані на предмети і засоби спільного використання. Таким чином використовуються будови різноманітних навчальних закладів, культурно-освітніх навчальних установ і т. д. з їх обладнанням та устаткуванням. Індивідуально використовуються предмети особистого споживання (їжа, взуття, одяг тощо).

Одержання та використання населенням доходів споживчого призначення є основою мотивації людей до економічної діяльності, яка базується на певному мотиваційному механізмі. Останній є досить складним. Він охоплює мету мотивації, суб'єкти виробничих відносин, об'єкти господарювання, економічні інтереси, стимули до економічної діяльності, головні принципи функціонування механізму.

*Первинним мотивом економічної діяльності людей є отримання засобів існування у вигляді продуктів харчування, одягу, житла тощо.* Необхідність у задоволенні потреб змушує людей діяти, вступати в активну взаємодію з природою, з метою перетворення і пристосування її продукту для цього задоволення, та між собою. Наслідком цієї взаємодії є виникнення, функціонування і розвиток виробничих відносин, важливою складовою яких є певний мотиваційний механізм до економічної діяльності.

*Мета мотивації полягає у відтворенні таких суб'єктів виробничих відносин, як працівники, трудові колективи, підприємці.* За відсутності нормальних умов для такого відтворення мотиви до конкретної економічної діяльності зникають.

Мотивація приводиться в дію за допомогою економічного інтересу, який реалізується у різних формах. Для виробничих структур така реалізація можлива, коли ними буде створена продукція, виконані роботи або надані послуги, що принесе їм прибуток, достатній для стимулювання трудового колективу і розширення виробництва. Економічні інтереси працівників реалізуються в тому випадку, коли вони отримують у своє розпорядження необхідний продукт, за допомогою якого будуть задоволені їхні традиційні особисті потреби в матеріальних, соціальних і духовних благах.

Основою матеріального стимулювання до праці є система розподілу доходів, яка залежить від форм власності на засоби виробництва. Матеріальне стимулювання діятиме тоді, коли особисте споживання суб'єкта буде поставлене в залежність від результатів праці або економічної діяльності

конкретної особи. Дія механізмів мотивації значною мірою визначається системою доходів споживчого призначення, сформованою в суспільстві.

## 19.2. Система доходів споживчого призначення

В умовах сучасної ринкової економіки сформувалась певна кількість *видів доходів споживчого призначення*, об'єднаних у систему.

*Серед них найбільш вагомим видом є ті доходи, які залежать від трудової та підприємницької діяльності окремих осіб.* До них належать заробітна плата тих осіб, які працюють за наймом, особисті доходи працівників від реалізації продукції колективних підприємств, доходи від індивідуальної трудової діяльності, доходи, отримані від ведення особистого підсобного господарства, доходи від колективної діяльності, доходи підприємців.

*Характерною ознакою другого виду доходів є те, що вони безпосередньо не пов'язані з трудовою участю і оцінкою результатів праці конкретних осіб, а мають форму суспільних та благодійних фондів споживання.* Кошти з цих фондів можуть надходити населенню шляхом грошових виплат натурою з Державного бюджету та з соціальних фондів підприємств і організацій у вигляді безплатних послуг, благодійної допомоги, та інших послуг.

Поява та розвиток цієї форми розподілу доходів є об'єктивно необхідною і пов'язана з існуванням та задоволенням таких потреб, як дошкільне виховання, отримання загальної середньої, професійної та вищої освіти. Частина витрат, пов'язаних із задоволенням цих потреб членів суспільства, держава бере на себе. Існують також потреби в послугах закладів охорони здоров'я та культурно-освітніх, що теж вимагає витрат як суспільства, так і громадян. Тимчасова втрата працездатності, інвалідність та пенсійний вік позбавляють людину заробітку, але вона повинна мати кошти для свого існування та утримання членів сім'ї. Всі ці обставини, притаманні функціонуванню і розвитку будь-якого суспільства, породжують існування особливої форми розподілу життєвих засобів у вигляді соціальних фондів держави (СФД).

Слід мати на увазі, що ці фонди мають різну назву. В колишніх соціалістичних країнах вони називалися суспільними фондами споживання, а у США ці фонди йменуються програмами з підтримки доходів. Деякі з них, як наприклад програма соціального страхування, формуються за рахунок податків на заробітну плату. З програм державної допомоги або благодійних програм надається допомога тим, хто її потребує.

Наявність різноманітних видів соціальних виплат, безоплатної медичної допомоги та освіти у різних країнах світу є ознакою соціальної спрямованості господарювання. Однак рівень її розвитку в кожній країні різний. Найбільшого рівня розвитку соціальна спрямованість економіки досягла в Німеччині, країнах Скандинавії та у Великобританії.

У соціально-економічній літературі досить жваво обговорюється питання про подальшу долю суспільних фондів споживання, в процесі якого були пропозиції про їх включення до складу заробітної плати. З цим важко погодитись, бо це приведе до того, що задоволення цілого ряду потреб (освіта, охорона здоров'я, професійний та культурний розвиток особистості) буде залежати від волі окремої особи, тоді як завжди існувала і існує зацікавленість суспільства у високому рівні освіченості і професіоналізму своїх громадян та їх фізичному і психічному здоров'ї. З ліквідацією суспільних фондів споживання зникнуть умови для розвитку здібностей молодих людей із малозабезпечених сімей, задоволення інших суспільно значимих потреб. Усе це свідчить про необхідність збереження і розвитку суспільних фондів споживання як одного з чинників забезпечення соціальної справедливості у суспільстві.

В умовах ринкової економіки існує ще один *вид доходів – доходи від власності у вигляді дивідендів від володіння акціями, відсотків на вкладення у підприємницьку структуру майна та від вкладів грошових коштів у банках, орендної плати.*

Така система видів доходів урізноманітнює способи добування життєвих благ людиною та створює умови для їх вибору, враховує особливості її інтересів, нахили та здібності.

За величиною нарахованих і реально отриманих доходи населення поділяються на номінальні і реальні. *Номінальний дохід – це загальна сума доходу в цінах поточного періоду.* Його величина залежить від рівня цін, кількості джерел отримання доходів, податкової політики держави та іншого.

*Реальний дохід – дохід з урахуванням зміни цін або дохід у цінах базового року.*

Величина реальних доходів населення залежить не тільки від розмірів номінальних грошових доходів, обсягу безплатних і пільгових послуг, а й від рівня цін на предмети споживання і тарифів на послуги, величини квартирної плати, ставок податків. Слід також урахувувати наявність безробіття, тривалість робочого дня, необхідність соціального захисту особи тощо. Показник реальних доходів населення найповніше характеризує рівень добробуту населення.

Одним із найбільш поширених видів доходів у країнах з ринковою економікою є заробітна плата. Її існування тісно пов'язане з реалізацією економічних інтересів працівників, підприємств та підприємницьких структур і має значну кількість аспектів функціонування і розвитку.

### 19.3. Форми розподілу доходів

#### 19.3.1. Сутність та функції заробітної плати

Процес праці являє собою доцільну діяльність людей, спрямовану на пристосування продуктів природи для задоволення своїх потреб. Носієм здатності до праці є людина. *Сукупність фізичних, інтелектуальних, психологічних, духовних здатностей до найманої праці в процесі виробництва товарів та надання послуг економічною наукою визначається категорією “робоча сила”.* Цю здатність і продає на ринку праці її носій – найманий працівник.

Здатність до праці притаманна не тільки найманим працівникам – людям, які позбавлені власності на засоби виробництва, а й власникам землі та капіталу. В умовах ринкової економіки робоча сила – здатність не просто до якогось виду праці, а саме до найманої праці. Тому ринкова економіка передбачає поділ суспільства на власників робочої сили, власників капіталу та земельних власників, що породжує економічну потребу у найманого працівника найматися до власника капіталу та землі. Ця потреба властива тільки найманому працівнику, і вона відсутня у власників капіталу і землі.

В економічній науці сформувалось *два підходи до розуміння сутності заробітної плати:*

- 1) заробітна плата як форма власності та ціни робочої сили (К. Маркс);
- 2) заробітна плата, як ціна праці (Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, П. Самуельсон та ін.).

У відповідності з першим підходом в умовах ринкової економіки здатність людини до праці стає предметом купівлі-продажу, тобто товаром. Як відомо, любий товар, в тому числі і товар “робоча сила”, має вартість і споживну вартість. Вартість робочої сили, як і будь-якого товару, визначається робочим часом, необхідним для виробництва, а отже і відтворення цього специфічного об’єкта купівлі-продажу. Вартість робочої сили являє собою деяку кількість суспільної праці, втіленої у певній сумі життєвих засобів, необхідних для підтримання життя працівника, який продає свою здатність до праці.

Отже, *вартість робочої сили набуває форми вартості життєвих засобів працівника.* Вона має бути достатньою для того, щоб підтримувати та відтворювати здатність людини до праці.

Людина – носій робочої сили – смертна. Для того, щоб на ринку праці завжди були нові покоління працівників її продавець повинен мати сім’ю, дітей, тобто необхідно забезпечити постійний процес відтворення робочої сили. Його складовою є заміщення робочої сили, яка припиняє трудову діяльність внаслідок настання пенсійного віку або смерті, новою кількістю

робочої сили. Тому сума життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили, повинна містити життєві засоби нових поколінь працівників, тобто дітей працівника, які згодом стають на ринку праці новими власниками та носіями товару “робоча сила”.

*Споживну вартість товару “робоча сила” складає її здатність в процесі з’єднання із засобами виробництва, які їй не належать, створювати вартість значно більшу, ніж вартість, необхідну для її відтворення.*

У відповідності з поглядами К. Маркса, капіталістична система господарювання базується на тому, що вартість робочої сили – величина менша від величини вартості продукту, створеного працівником у процесі праці. Ця різниця є *додатковою вартістю, яка безплатно присвоюється підприємцем і складає неоплачену працю працівника.* Щодо таких факторів виробництва як земля і фізичний капітал, К. Маркс вважав, що ці ресурси беруть участь у створенні додаткової вартості, а самі не є джерелом її створення, бо тільки робоча сила створює вартість і переносить частину вартості засобів виробництва (землі і капіталу) на новий продукт. Перенести вартості більше, ніж її мають зазначені засоби виробництва, не можна.

Отже, головним у марксистській теорії розподілу доходів є класовий підхід, який викриває експлуататорську сутність капіталізму.

Західна економічна наука повністю ігнорує проблему експлуатації, виходячи з того, що всі фактори виробництва беруть участь у створенні певного обсягу товарів і послуг. Оскільки їхня участь у ціні знов створеного продукту різна, то і їхня частка у виручці від реалізації – пропорційна їхній участі. *Звідси висновок: ринок забезпечує справедливий розподіл доходів пропорційно до участі різних економічних ресурсів у виробленому товарі, наданій послугі.* Ту різницю, яка в марксизмі характеризується як додаткова вартість, у немарксистській економічній науці визначають як *нормальний прибуток на робочу силу (працю), яку присвоює власник капіталу, що купив на певний час право функціонального використання фактора робоча сила.* У відповідності з цим найманий працівник продає власнику капіталу працю і отримує заробітну плату, яка і є ціною праці. Таким чином, у відповідності з другим підходом заробітна плата виступає як плата за працю, тобто ціна праці.

При цьому покупець робочої сили наймає не будь-якого працівника, а такого, який завдяки своїм професійним навичкам, досвіду та здібностям здатний виробляти продукцію або надавати послуги, які користуються попитом на ринку.

Вартість робочої сили величина непостійна. Вона змінюється під впливом ряду чинників. Перш за все, вартість робочої сили змінюється в залежності від зміни вартості життєвих засобів працівника, тобто зі зміною величини робочого часу, необхідного для їх виробництва. Тому вартість робочої сили залежить від продуктивності праці в галузях, де виробляються життєві засоби.

Вартість робочої сили різна у кожній окремій країні, тому що національний рівень заробітної плати формується під впливом багатьох чинників. На неї впливає рівень суспільної продуктивності праці в країні, узагальнюючим показником якого є обсяг валового національного продукту на душу населення, а він неоднаковий у кожній країні. Важливе значення мають темпи розвитку виробництва.

На величину вартості робочої сили водночас впливає ціна та обсяг природних і традиційних потреб, що склалися в країні історично. Змінюють величину вартості робочої сили витрати на підготовку працівника. В умовах сучасної науково-технічної революції зростає необхідність у висококваліфікованій та високоосвіченій робочій силі, що потребує значних витрат на її підготовку.

Значний вплив на вартість робочої сили має інтенсивність праці, рівень якої у кожній країні неоднаковий. Праця, яка не досягає рівня середньої інтенсивності, потребує більше часу, ніж суспільно необхідно в цій країні, тому що не є працею нормальної інтенсивності. Інтенсивна праця супроводжується більшими витратами розумової і фізичної енергії, які можуть бути відновлені більш високою заробітною платою. І в країнах, де інтенсивність праці висока, вона буде високою.

Національний рівень заробітної плати також залежить від частки фонду оплати праці у знов створеній вартості. Він буде вищий у тому випадку, коли ця частка висока і навпаки, невисоким, коли питома вага фонду оплати праці невелика. На цей рівень також впливають організація праці в країні, оцінка міри праці та результатів виробництва.

Складовою теоретичних питань заробітної плати є розуміння того, що це економічна категорія, яка відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. В цьому розумінні доречнішим є поняття “оплата праці”, яка, крім власне заробітної плати, включає і інші витрати роботодавця на робочу силу.

Крім цього, вона являє собою винагороду або заробіток найманого працівника, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує йому за роботу, вже виконану або яка має бути виконана.

В умовах ринкової економіки **заробітна плата** – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю та її пропозиції і виражає ринкову вартість використання найманої праці. В цьому розумінні найчастіше вживаються середні показники ставок оплати одиниці праці певної якості (наприклад, людино-години).

Для найманого працівника заробітна плата – це елемент витрат виробництва, і, водночас, головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці.

Сутність заробітної плати найбільш повно проявляється у функціях, які вона виконує у процесі суспільного відтворення. Винятково важлива роль заробітної плати у функціонуванні ринкової економіки зумовлена тим, що вона має одночасно та рівноцінно виконувати декілька функцій.

**Відтворювальна функція заробітної плати** полягає у забезпеченні працівників та членів їхніх сімей необхідними життєвими благами для відновлення робочої сили, для відтворення поколінь. Реалізація цієї функції тісно пов'язана з особливостями державного регулювання заробітної плати, із встановленням на державному рівні такого її мінімального розміру, який би забезпечував відтворення робочої сили, давав змогу працівнику утримувати сім'ю.

**Стимулююча функція заробітної плати** полягає у встановленні залежності її розміру від кількості й якості затраченої праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства. Ця залежність повинна бути такою, щоб заохочувати працюючих до постійного покращання кількісних і якісних результатів праці.

**Регулююча, або ресурсно-розміщувальна функція заробітної плати** полягає в оптимізації розміщення робочої сили у регіонах, галузях, господарствах, підприємствах з урахуванням ринкової кон'юнктури.

Формування ефективно функціонуючого ринку праці передбачає свободу кожного найманого працівника вільно обирати місце прикладання своєї праці. Його прагнення до підвищення життєвого рівня обумовлює територіальні переміщення у пошуках роботи та оволодіння професіями, з тим, щоб максимально задовольнялись його зростаючі потреби та членів його сімей. Іншими словами, в ринкових умовах вища заробітна плата на ефективніших робочих місцях стимулює перехід сюди працівників з неефективних робочих місць.

**Соціальна функція заробітної плати** відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманими працівниками і власниками засобів виробництва. Заробітна плата виступає індивідуальною часткою працівника в новоствореному доході у відповідності з його трудовим внеском. Соціальне значення цієї функції заробітної плати полягає в забезпеченні соціальної справедливості, передусім, при розподілі доходу між найманими працівниками у відповідності з результатами їхнього трудового внеску.

Серед функцій заробітної плати важливою є **оптимізаційна**. Її зміст зводиться до того, що заробітна плата як складова собівартості продукції спричиняє мотивацію власника фірми до вдосконалення технічної бази виробництва, його раціоналізації, підвищення продуктивності праці. Реалізація цієї функції безпосередньо пов'язана також із запровадженням прогресивних форм і систем заробітної плати, удосконаленням цих елементів оплати праці.

Розглянуті функції заробітної плати мають власних персоніфікованих носіїв. Йдеться про суб'єкти, що найбільш зацікавлені в її реалізації.

У реалізації *відтворювальної функції* найбільше зацікавлені *наймані працівники; регулюючої* – *державні органи*, бо вона тісно пов'язана із забезпеченням повноцінного функціонування ринку праці; *соціальної* – *переважно наймані працівники та держава як гарант прав і свобод найманих працівників та соціальної справедливості в суспільстві; оптимізаційної* – *роботодавець, оскільки саме він має отримати певний виробничий результат від використання найманої робочої сили*.

Основні функції заробітної плати між собою тісно пов'язані, і тільки при їх системному використанні досягається ефективна організація заробітної плати. Надання переваг одній із них неминує породжувати кризові явища в економіці.

У сучасних умовах заробітна плата в Україні повною мірою не виконує жодну із зазначених функцій. Упродовж багатьох років заробітна плата в Україні підтримувалася на соціально низькому рівні. Нині для більшості найманих працівників вона перетворилася на невелику (та ще й не гарантовану) соціальну виплату, що дозволяє пережити, перебути важкі часи, але ніяк не досягти добробуту. Штучне стримування заробітної плати призвело до того, що нині витрати на заробітну плату в Україні в розрахунку на одиницю валового національного продукту майже вдвічі нижчі ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою. Разом із тим трудомісткість виготовлення продукції перевищує досягнуту в зазначених країнах нерідко в 3–4 раз.

### 19.3.2. Форми та системи заробітної плати

*Форми та системи заробітної плати* – це механізм встановлення розміру заробітку в залежності від кількості та якості праці і її результатів. Обираючи певну форму заробітної плати і конкретну систему формування заробітку, роботодавець управляє інтенсивністю та якістю праці конкретних працівників.

У залежності від факторів, які беруться в основу нарахування заробітної плати всі її багаточисельні різновиди (системи) зводяться до двох основних форм: погодинної і відрядної. В них проявляються загальні закони руху ціни праці, а в системах заробітної плати ці закони знаходять свій конкретний частковий вираз у вигляді тих або інших кількісних залежностей заробітної плати від одного, а інколи декількох показників або факторів, покладених в основу її нарахування. Підприємці використовують ці конкретні функціональні залежності заробітної плати від певних показників з метою посилення інтенсивності праці.

При *погодинній формі заробітної плати* мірою праці виступає *відпрацьований час, а заробіток працівнику нараховується згідно з його тарифною ставкою чи посадовим окладом за фактично відпрацьований час*.

Погодинна форма заробітної плати застосовується там, де потрібно виробляти продукту саме стільки, скільки того вимагає технологія. Надлишок виробленої продукції є порушенням технології і не стимулюється. Ця форма заробітної плати може бути погодинною, поденною, потижневою і помісячною в залежності від одиниці вимірювання (робоча година, день, тиждень, місяць).

На основі погодинної форми заробітної плати використовуються такі її різновиди (системи), як *погодинно-нормативна і погодинно-преміальна*. *Перша з них передбачає оплату праці за відпрацьований час та при виконанні нормативів, які періодично переглядаються. Погодинно-преміальна система заробітної плати передбачає оплату праці за відпрацьований час та додаткову виплату премій за економію витрат, досконаліші форми організації праці тощо*.

*Почасова форма заробітної плати* – це оплата праці в залежності від кваліфікації працівника, яка проводиться за годинними (денними) тарифними ставками, із застосуванням нормативних завдань, чи місячними окладами за фактично відпрацьований час. Її доцільно застосовувати за умов, коли у робітника відсутня реальна можливість для збільшення випуску продукції (наприклад, конвеєрне і апаратне виробництво); при відсутності кількісних показників виробітку продукції; коли організовано суворий контроль і ведеться облік фактично відпрацьованого часу, або у випадку правильного використання праці робітників відповідно до їх кваліфікації і розряду.

На сучасних підприємствах оплата праці робітників у формі погодинної заробітної плати має нормуватися і оцінюватися на основі таких показників:

- нормовані (виробничі) завдання, які визначають кожному погодиннику обсяг роботи за зміну, тиждень або місяць;
- планові норми або завдання щодо випуску продукції бригадою, дільницею, цехом;
- норми праці, які можуть бути установлені як ступінь виконання технологічних параметрів, режимів, норм витрат сировини, матеріалів.

Для *оплати праці допоміжних робітників, керівників, спеціалістів і службовців використовують систему посадових окладів*, згідно з якою кожній посаді відповідає оклад, встановлений з урахуванням стажу і якості роботи спеціалістів.

*Відрядна форма заробітної плати* – це оплата праці робітників, встановлена залежно від кількості виготовленої ними продукції, виконаної роботи чи наданих послуг визначеної якості і яку здійснюють за нормами і розцінками, встановленими згідно з розрядом виконаних робіт. При цьому за

кожну одиницю продукції встановлюється певний розмір оплати – відрядна розцінка. Відрядна форма заробітної плати сприяє більш раціональному використанню робочого часу, покращанню організації праці, підвищенню кваліфікації робітників.

При *відрядній формі заробітної плати мірою праці є вироблена працівником продукція (або виконаний обсяг робіт), а розмір заробітку прямо пропорційно залежить від її кількості та якості, виходячи із встановленої відрядної розцінки.*

Відрядна форма заробітної плати ефективна у тих випадках, коли використовується науково обгрунтоване нормування праці, що дає змогу встановити технічно обгрунтовані норми виробітку або норми часу; здійснюється правильна тарифікація робіт згідно з вимогами тарифно-кваліфікаційних довідників; добре поставлений облік продукції, що випускається; здійснюється контроль за якістю виконуваних робіт; забезпечується раціональна організація праці, що сприяє ліквідації втрат робочого часу з організаційно-технічних причин.

Основою відрядної форми заробітної плати є норми виробітку (часу) і тарифні ставки.

*Відрядна форма заробітної плати представлена у таких системах: пряма відрядна; відрядно-преміальна; відрядно-прогресивна; непряма-відрядна; акордна.*

При *прямій відрядній системі заробітної плати робітник за кожну одиницю виробу одержує оплату, рівну відрядній розцінці, незалежно від того, виконана чи перевиконана норма виробітку.*

*Відрядно-преміальна система оплати праці стимулює виконання кількісних і якісних показників.*

*Відрядно-прогресивна система заробітної плати передбачає прогресивне збільшення розцінок у залежності від виконання норм виробітку і використовується на роботах, від яких залежать результати цеху або підприємства, а також у тих випадках, коли необхідно збільшити випуск продукції без впровадження додаткового устаткування та без збільшення кількості робітників.* Маються на увазі випадки, коли виконувана операція є “вузьким місцем”. За вихідну норму (базу) береться кількість виробів або відсоток виконання норм за останні три місяці. Однак вихідна база не може бути нижчою від діючих норм виробітку. Шкали підвищення відрядних розцінок бувають одноступінчасті і двоступінчасті. При одноступінчастій шкалі у разі перевиконання вихідної норми, відрядна розцінка збільшується на 50%, тобто коефіцієнт збільшення дорівнює 0,5. При двоступінчастій шкалі за перевиконання вихідної норми від 1 до 10 % відрядна розцінка збільшується, наприклад, на 50%, більше 10% – на 75 або на 100%.

*Непряма відрядна система заробітної плати використовується для допоміжних робітників або підсобників, зайнятих обслуговуванням основних робітників. Їх заробіток залежить від результатів праці робітників, яких вони обслуговують.*

*Акордна система заробітної праці передбачає встановлення відрядної розцінки відразу на весь комплекс робіт, виходячи з діючих норм виробітку і відрядних розцінок.* Найчастіше акордна система оплати праці використовується у галузях промисловості з тривалим виробничим циклом (суднобудування, важке машинобудування); для оплати праці робітників у разі виконання ними робіт у стислі строки (при ремонті великих агрегатів, виконанні вантажно-розвантажувальних та будівельних робіт).

За необхідності скорочення термінів виконання робіт використовують акордно-преміальну систему. Вона передбачає виплату премії при достроковому виконанні роботи, розмір якої зростає в міру скорочення терміну виконання роботи.

Вибір або розробка тієї або іншої системи заробітної плати є прерогативою роботодавця. Адміністрація підприємства, виходячи із завдань, обсягів, якості й термінів виробництва продукції та з урахуванням можливості працівників впливати на використання певних резервів виробництва, розробляє конкретні системи заробітної плати, пояснює їх працівникам і додає до колективної угоди. Профспілка може не погодитися із запропонованими системами за умови, що вони вимагають надмірної інтенсифікації праці на шкоду здоров'ю працівників. Критерієм правильності вибору певної системи заробітної плати повинна бути її економічна ефективність та вплив на зростання продуктивності праці і зменшення собівартості продукції.

У сучасних системах заробітної плати особлива увага звертається на посилення зацікавленості кожного співробітника у підвищенні ефективності використання всіх виробничих ресурсів. Зростання заробітної плати повинне залежати від зниження норм витрат праці та матеріалів, підвищення якості продукції, зростання продуктивності праці. Лише за таких умов зростання заробітної плати не зменшуватиме загальну ефективність виробництва.

Відрядні системи заробітної плати доцільно застосовувати за таких умов:

- можливість точного кількісного обліку результатів;
- відсутність впливу на результати чинників, які не залежать від трудових зусиль працівника;
- реальна можливість працівника своїми зусиллями збільшувати результати роботи;
- необхідність стимулювати зростання обсягів виробництва або скорочувати чисельність працівників за рахунок інтенсифікації праці;
- відсутність негативного впливу відрядної оплати на рівень якості продукції, дотримання технологічних режимів і вимог техніки безпеки, раціональність використання сировини, матеріалів, енергії.



Внаслідок того, що оплата праці здійснюється у грошовій формі, розрізняють номінальну і реальну заробітну плату.

**Номінальна заробітна плата** – це заробіток працівника у грошовій формі за певний проміжок часу.

Від номінальної заробітної плати слід відокремлювати *реальну заробітну плату, тобто ту кількість матеріальних благ та отриманих послуг, які може придбати та оплатити працівник на грошову суму з метою задоволення своїх потреб та потреб членів сім'ї після вилучення з неї податків та інших відрахувань*. Реальна заробітна плата залежить від розміру номінальної, цін на товари і послуги, обсягу податків, рівня інфляції та інших чинників.

У світовій практиці показник реальної заробітної плати визначається шляхом ділення номінальної заробітної плати на індекс споживчих цін:

$$ЗП_{\text{реальна}} = ЗП_{\text{номінальна}} : ІСЦ,$$

де  $ЗП_{\text{реальна}}$  – реальна заробітна плата;

$ЗП_{\text{номінальна}}$  – номінальна заробітна плата;

$ІСЦ$  – індекс споживчих цін на товари і послуги.

Для ресурсного забезпечення мінімально необхідного рівня відтворення робочої сили у відповідності з міжнародними стандартами використовують показник мінімальної заробітної плати. **Мінімальна заробітна плата** – грошовий еквівалент, що забезпечує задоволення потреб працівника на рівні простого відтворення робочої сили найнижчої кваліфікації за умови здійснення трудового процесу в межах суспільно-нормальної інтенсивності праці.

У відповідності з Законом України “Про оплату праці” держава гарантує мінімальну заробітну плату на всій території нашої держави для підприємств усіх форм власності й господарювання. Її розмір встановлюється не нижчим за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу.

### 19.3.3. Елементи організації заробітної плати

Заробітна плата функціонує шляхом організації, тобто приведення її елементів у певну систему. Провідна роль в організації заробітної плати на підприємствах України належить тарифній системі, параметри якої в умовах ринку не повинні мати зрівняльного характеру, не бути заниженими та затверджуватись і переглядатись не в централізованому порядку.

*Тарифна система являє собою сукупність нормативних матеріалів, за допомогою яких встановлюється рівень заробітної плати працівників підприємства залежно від їхньої кваліфікації, складності робіт, умов праці.*

Вона використовується для поділу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їхньої кваліфікації та відповідності розрядам тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати. Тарифна система оплати праці включає: тарифні сітки, тарифні ставки, надбавки і доплати до тарифних ставок, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).

**Тарифна сітка** – це шкала кваліфікаційних розрядів і тарифних коефіцієнтів, за допомогою яких встановлюється безпосередня залежність розміру заробітної плати працівників від їх кваліфікації. Кожному кваліфікаційному розряду відповідає тарифний коефіцієнт, що показує у скільки разів тарифна ставка цього розряду перевищує тарифну ставку першого розряду. Тарифний коефіцієнт першого розряду завжди дорівнює одиниці. Кількість кваліфікаційних розрядів і коефіцієнтів визначається складністю виробництва і робіт, що виконуються, і обумовлюється в колективному договорі.

Для оплати праці керівників, спеціалістів і службовців використовуються схеми посадових окладів, розміри яких встановлюються залежно від посад, які вони займають, їхньої кваліфікації, умов праці, масштабів і складності виробництва, обсягів складності і важливості робіт. Особливістю застосування на підприємствах схеми посадових окладів є розробка штатного розкладу – внутрішнього нормативного документа, де вказаний перелік посад, які є на цьому підприємстві, чисельність працівників за кожною з них і розміри їхніх місячних посадових окладів.

В останні роки на підприємствах виробничої і невиробничої сфер замість відокремленого формування тарифних ставок робітників і схем посадових окладів спеціалістів успішно застосовуються єдині тарифні сітки (ЄТС), що містять тарифні коефіцієнти для всіх категорій працівників. Перевага ЄТС полягає в тому, що вони побудовані на єдиній методичній основі, а тому забезпечують єдиний підхід до оцінки відмінностей у праці всіх працівників. Методика розробки таких тарифних сіток на промислових підприємствах наводиться в спеціальній літературі.

**Тарифна ставка** – це виражений у грошовій формі абсолютний розмір оплати праці за одиницю робочого часу. Тарифна ставка робітника першого розряду обумовлюється в колективному договорі й залежить від фінансових можливостей підприємства і від умов оплати праці, встановлених галузевою та генеральною тарифними угодами. В будь-якому випадку вона не може бути меншою законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати. На основі тарифної сітки і тарифної ставки робітника першого розряду розраховуються тарифні ставки кожного наступного розряду. Тарифна ставка є вихідною величиною для встановлення рівня заробітної плати працівників, незалежно від того, які форми і системи оплати праці застосовуються на підприємстві.

Залежно від обраної одиниці часу тарифні ставки бувають годинні, денні та місячні (оклади). Найпоширенішими є годинні тарифні ставки, оскільки на їх основі розраховуються різноманітні доплати. Денна і місячна тарифні ставки розраховуються множенням годинної ставки на кількість годин у зміні, або на середньомісячну кількість робочих годин.

*Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників – це систематизований за видами економічної діяльності збірник описів професій, що включені до класифікатора професій.* Він є нормативним документом, за допомогою якого встановлюються розряди робіт та робітників, визначається кваліфікаційний статус цих категорій працюючих.

Нині діючий довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників затверджено наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 16 лютого 1998 р. № 24. Він складається з випусків і розділів випусків, згрупованих за основними видами економічної діяльності, виробництва та робіт. Кожен випуск або розділ випуску містить обов'язкові частини, співвідносні з розділами класифікацій професій за Класифікатором професій (ДК003-95), а саме «Керівники», «Професіонали», «Фахівці», «Технічні службовці», «Робітники». Кваліфікаційна характеристика професії працівника має такі розділи: «Завдання та обов'язки», «Повинен знати», «Кваліфікаційні вимоги», «Спеціалізація», «Приклади робіт».

Практика проектування тарифної системи накопичила різноманітні підходи. Серед них найпоширенішими є такі:

- відокремлене формування тарифних ставок для оплати праці робітників і посадових окладів для оплати керівників, фахівців та технічних службовців;
- застосування єдиної тарифної системи оплати праці, яка передбачає запровадження уніфікованого підходу до оцінки складності робіт і диференціації тарифних умов оплати праці всіх категорій персоналу на основі єдиної тарифної сітки;
- запровадження безтарифної (пайової) системи оплати праці;
- використання єдиної гнучкої тарифної системи.

Головною ланкою удосконалення побудови тарифної системи оплати праці в нашій державі вважається запровадження єдиної гнучкої тарифної системи, пріоритет на розробку якої належить сторонам соціального партнерства на рівні підприємства. Цей варіант охоплює два нетрадиційні підходи до побудови тарифної системи – запровадження єдиної тарифної сітки (ЄТС) і встановлення системи гнучких тарифних ставок.

Втілення в життя нових підходів до проектування тарифної системи, яка відповідає критеріям ринкової економіки, є складовою реформи заробітної плати в Україні. Її необхідність породжена цілим рядом обставин. Серед них – низький рівень заробітної плати, який не сприяє зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці. Використовуючи дешеvu

робочу силу, підприємці не зацікавлені підвищувати продуктивність праці, вкладаючи кошти в оновлення основного капіталу та розвиток персоналу. Дешева робоча сила зумовлює не лише низький рівень продуктивності праці, але і низьку якість продукції, та в зв'язку з цим її неконкурентоспроможність. Низький рівень заробітної плати є основною причиною небаченого розростання прихованого безробіття і значного падіння платоспроможного попиту населення. Отже, низький рівень заробітної плати є не лише наслідком, а однією з найголовніших причин тривалого перебування економіки України у кризовому стані.

Необхідність реформування оплати праці зумовлюється тим, що організація заробітної плати на підприємствах та в установах України здійснюється практично без впливу законодавства. Періодично безсистемно піддаються перегляду умови оплати праці в галузях бюджетної сфери. Водночас підприємства-монополісти у виробничій сфері користуються можливістю підвищувати ціни, а також оплату праці. Внаслідок цього різниця між максимальною і мінімальною зарплатою в різних галузях економіки може сягати 6,4 разу<sup>1</sup>. Тому першим кроком реформування заробітної плати має бути запровадження у повному обсязі та реалізація на практиці всіх положень Закону України “Про оплату праці”, введеного в дію 1 травня 1995 р., але ще й досі фактично не повністю функціонуючого.

Заробітна плата має реформуватися у контексті загальної соціально-економічної політики та базуватися на чіткій системі основоположних принципів, які відіграють роль тактичних і стратегічних напрямів у реформуванні відносин розподілу. Для забезпечення реалізації заробітної платою зазначених вище функцій необхідне дотримання ряду найважливіших принципів.

*Передусім підвищення реальної заробітної плати може мати місце тільки в міру зростання ефективності виробництва та праці.* Порушення цього принципу може призвести, з одного боку, до виплати незароблених грошей, а значить до інфляції, знецінення отриманої номінальної заробітної плати, що в кінцевому підсумку веде до зниження реальної заробітної плати. З іншого боку, може виплачуватися занижена заробітна плата, що не відповідає ефективності трудового внеску працівника і призводить до неможливості задовольнити потреби людей, зменшує платоспроможний попит населення.

*Диференціація заробітної плати в залежності від трудового внеску працівника в результати діяльності підприємства, від змісту і умов праці, від місцезнаходження підприємства, його галузевої належності.* Цей принцип передбачає необхідність посилення матеріальної зацікавленості працівників у підвищенні кваліфікації та виконанні більш складної роботи, забезпеченні високої якості продукції. При цьому потрібно враховувати різницю у кількості

<sup>1</sup> Вауліна О. Закон і гроші – наче котлети і мухи // Голос України. – 2002. – 24 червня. – С. 17.

й вартості матеріальних благ, необхідних для відтворення робочої сили в різних умовах праці, економічних та географічних умовах життя.

В умовах ринкової економіки принцип – *однакова оплата за однакову працю* – слід трактувати, по-перше, як недопущення дискримінації у оплаті праці за статтю, віком, національністю тощо, і по-друге, як принцип справедливості при розподілі всередині підприємства, що передбачає адекватну оцінку праці через її оплату.

Державне регулювання оплати праці, що включає законодавство і угоди в сфері праці, податкову систему, встановлення залежності між динамікою індивідуальних доходів та інфляцією. Засобом державного регулювання оплати праці, що забезпечує соціальну захищеність низькооплачуваних працівників, є встановлення мінімальної заробітної плати.

*Врахування впливу ринку праці.* Ринок праці – це та сфера, де в кінцевому підсумку формується оцінка різних видів праці. Заробітна плата (і можливості зайнятості) кожного працівника знаходиться в тісній залежності від його становища на ринку праці, від співвідношення попиту і пропозиції праці певної якості. Тому на ринку праці представлений широкий діапазон розмірів заробітної плати як на державних і приватних підприємствах, так і у неформальному секторі, де відсутній будь-який соціальний і правовий захист, а умови оплати праці цілком визначаються роботодавцем. Однак у будь-якому випадку в ринкових умовах роботодавець не зможе набрати і втримати робочу силу потрібної якості, не забезпечивши конкурентоспроможний на даному ринку праці рівень її оплати.

Здійснення реформи заробітної плати в нашій державі на основі цих принципів дасть змогу вирішити цілий ряд соціальних та економічних проблем макро- та мікроекономічного рівнів в умовах утвердження ринкових відносин у суспільстві.

## 19.4. Форми розподілу доходів за результатами трудової та економічної діяльності

### 19.4.1. Доходи працівників колективних підприємств

Складовою інституціонально-організаційної структури ринкової економіки є кооперативи у різних сферах господарювання та підприємства, які функціонують на засадах спільної праці і власності, що складається з індивідуальних паїв. Цим підприємствам притаманні певні особливості у розподілі доходів за трудову діяльність. Зазначені особливості обумовлені тим, що члени кооперативу та співвласники колективних підприємств не продають свою здатність до праці, тобто робочу силу. Їхні особисті доходи – це результат реалізації товарів, оплати виконаних робіт і наданих послуг, створених та здійснених колективною працею. А кооперативна форма

власності надає особистим доходам членів кооперативів цілий ряд специфічних рис. Найбільш характерними серед них є такі:

- фонд оплати праці визначається загальними зборами кооператорів і створюється за рахунок валового доходу цього кооперативу;
- оскільки продукт праці кожного кооперативу перебуває у розпорядженні загальних зборів кооператорів, а не держави, розміри оплати за однакову працю в різних кооперативах неоднакові. Принципу однакової оплати за однакову працю дотримуються тільки у межах окремих кооперативів;
- оплата праці в кооперативі може здійснюватися як грошима, так і натуральними видачами.

### 19.4.2. Доходи від індивідуальної трудової діяльності

В умовах трансформації адміністративно-командної системи у ринкову дістала поширення індивідуальна трудова діяльність. *За своєю сутністю вона являє собою суспільно необхідну корисну діяльність громадян з виробництва товарів, виконання робіт і надання послуг, яка не пов'язана з їхніми трудовими відносинами з державними, кооперативними, приватними, іншими підприємствами, установами, організаціями і громадянами, а також з трудовими відносинами всередині колективних сільськогосподарських підприємств.* Вона базується на індивідуальній власності на засоби виробництва, а її функціонування і розвиток не передбачає використання найманої праці. До суб'єктів індивідуальної трудової діяльності відносяться працівники, які виробляють різноманітні товари (наприклад, шийють одяг, взуття, виготовляють сувеніри тощо), власники невеликих підприємств без найманих працівників (перукарень, майстерень з ремонту побутової техніки), юристи, лікарі, стоматологи, викладачі, які надають громадянам платні послуги.

Грошова виручка, отримана від індивідуальної трудової діяльності, поділяється на дві частини. Перша з них використовується для відшкодування виробничих витрат (амортизація, витрати на сировину, матеріали, електроенергію, транспорт тощо). Другу частину складає грошовий дохід особи, зайнятої індивідуальною трудовою діяльністю, з якого сплачуються податки у відповідності з чинним у країні законодавством. Після цього цей дохід самостійно використовується особою, зайнятою веденням індивідуальної трудової діяльності.

### 19.4.3. Доходи підприємців

В умовах ринкової економіки підприємці отримують дохід у вигляді прибутку. Серед трьох видів прибутку (обліковий або бухгалтерський, економічний і нормальний) до доходів споживчого призначення відноситься

нормальний. Він є доходом підприємця і винагородою за прийняття кваліфікованих рішень у сфері підприємницької діяльності, впровадження інновацій, застосування у виробництві досягнень науково-технічного прогресу, ініціативність.

У зв'язку з тим, що нормальний прибуток є винагородою підприємця за виконання ним підприємницьких функцій, його відносять до витрат виробництва.

Кількісні параметри нормального прибутку визначають за формулою:

$$H \cdot \Pi = K_i \cdot H, \text{ де}$$

$K_i$  – інвестований капітал;

$H$  – середня рентабельність виробництва.

#### 19.4.4. Доходи від власності як допоміжна форма розподілу доходів

В умовах ринкової економіки існують доходи від власності. Їх отримують ті, хто володіє землею, капіталом та майном у вигляді ренти, позичкового капіталу тощо. Існування доходів від власності породжується багатьма чинниками. Головний серед них – необхідність зменшення рівня відчуження працівників від засобів виробництва. Отримання доходів від власності не є єдиним засобом розв'язання цієї складної соціально-економічної проблеми. Однак він найзрозуміліший для працівників, тому що пов'язує особистий інтерес з інтересами того підприємства, на якому працює людина. Цей зв'язок базується на тісному переплетінні володіння об'єктом власності з розвитком і примноженням акціонерної форми власності на засоби виробництва.

З огляду на це в економічно розвинутих країнах доходам від власності належить важлива роль у формуванні і дії мотиваційного механізму високопродуктивної трудової діяльності. “Демократизація капіталу” значною мірою сприяла тому, що ці країни мають значні успіхи у соціально-економічному розвитку свого народного господарства.

В умовах товарно-грошових відносин існує особливий вид доходів, породжений існуванням ренти – доходів, які регулярно отримують власники землі, капіталу, майна і які не пов'язані з підприємницькою діяльністю. Вона притаманна перш за все сільському господарству. Землевласник одержує земельну ренту, яка, у свою чергу, виступає у формі абсолютної, диференціальної та монопольної ренти. У багатьох країнах ринкової економіки рентою називають також відсотки, які виплачують за облігаціями державних позик.

Ставлення теоретиків економічної теорії до доходів від власності неоднозначне. Негативне оцінюється те, що землевласники, капіталісти –

рантє не виконують ніяких підприємницьких функцій, ведуть бездіяльне життя, економістами лівих поглядів. Останні називають такий спосіб життя паразитичним. Інші економісти вважають зазначений спосіб отримання доходів нормальним явищем.

Щодо працівників, які зайняті певною трудовою діяльністю, то доходи від власності відіграють допоміжну роль до основної форми їхньої заробітної плати. Осіб, які отримують значні за обсягом доходи від власності, можна залучати до трудової діяльності шляхом оподаткування цих доходів за прогресивною шкалою.

У зв'язку з цим постає питання про дотримання принципів соціальної справедливості при отриманні доходів від власності. Вони значною мірою дотримані в тому випадку, коли такі форми доходів від власності, як дивіденди від акцій, відсотки на капітал, рента матимуть допоміжний характер. Основні доходи працездатне населення має отримувати у вигляді винагороди за суспільно корисну працю.

Особливо важливим є дотримання принципів соціальної справедливості для постсоціалістичних країн, у тому числі для України, де доходи від власності у вигляді дивідендів від акцій, відсотків на вклади працівників у майно орендованого або державного підприємства, відсотків на вклад працівника у приріст майна цього підприємства після його створення, відсотків від грошових вкладів до банків та доходів від облігацій, отримали визначення юридично і фактично. Адже нетрудові доходи послаблюють стимули до трудової діяльності, появу серед населення соціального прошарку, який існує лише за рахунок цих доходів, посилюють соціальну відокремленість між тими, хто працює, і тими, хто живе лише за рахунок доходів від власності. В Україні, де має місце ринкова заангажованість суспільства, члени якого у своїй більшості негативно ставляться до приватної власності та засуджують можливість надмірного збагачення окремих осіб, ігнорування принципів соціальної справедливості при отриманні доходів від власності матиме негативні наслідки.

#### 19.5. Сімейні доходи: джерела формування та структура використання

Одним із найважливіших інститутів суспільства є *сім'я*. Вона являє собою об'єднання невеликої групи людей, яке ґрунтується на шлюбних відносинах, кровній спорідненості та інтегрується спільністю ведення домашнього господарства, побуту, сімейним доходом і взаємною відповідальністю його членів. Сім'я виконує цілий ряд функцій. Найважливішими серед яких є народження і виховання дітей, тобто відтворення нових поколінь працівників і членів суспільства; ведення домашнього господарства на основі

використання сімейного бюджету; індивідуальна участь членів сім'ї в господарюванні в найрізноманітніших формах діяльності: заняття власне веденням домашнього господарства, участь у найманій праці, в організації сімейного, колективного або корпоративного бізнесу та ін. Отже члени сім'ї за певних умов, з одного боку, можуть бути зайняті у виробництві або іншою суспільно необхідною діяльністю, а з іншого – тут споживається значна кількість матеріальних благ, які виробляються у суспільстві. Це свідчення того, що сім'я є початковою економічною ланкою суспільства.

*Економічну основу відтворення сім'ї складає сімейний дохід, що являє собою сукупність цих надходжень у грошовій і натуральній формах, які отримує сім'я протягом певного часу.* Структура джерел формування сімейних доходів досить різноманітна і залежить від рівня розвитку продуктивних сил країни, пануючих у ній соціально-економічних відносин. Серед них заробітна плата, доходи від власності (прибуток, рента, орендні платежі, відсоток по депозитах і т. ін.); підприємницький дохід; дохід від особистого підсобного господарства, від індивідуальної трудової діяльності; соціальні державні трансферти (допомога по безробіттю, з тимчасової втрати працездатності, пенсії, стипендії, безплатні послуги в освіті, охороні здоров'я і т. ін.) і доходи від інших джерел (спадщина, дарування і т. ін.). Перелічене є свідченням того, що в структурі сімейних доходів чітко окреслюються чотири основні джерела їх формування: 1) трудового подходу; 2) від власності; 3) соціальний захист; 4) від підприємницької діяльності, яка поєднує трудові доходи та доходи від управління функціонуючим капіталом.

В умовах утвердження ринкових відносин змінюється структура сімейних доходів. В її складі зростає роль доходів від власності, ведення особистого підсобного господарства, індивідуальної трудової діяльності.

У зв'язку з відсутністю в нашій країні єдиної статистики сімейних доходів не можна простежити повністю зазначені зміни. Певне уявлення про їх склад дають дані про структуру грошових доходів населення в нашій державі. У 2002 р. в Україні (у відсотках до підсумку) вони становили: заробітна плата – 41,0; прибуток та змішаний дохід – 16,8; доходи від власності – 2,8; соціальні допомоги та стипендії – 21,0; доходи від продажу іноземної валюти – 39,4%<sup>2</sup>. У наведених даних враховані всі грошові доходи населення. Однак вони дають змогу зробити висновок про те, що в сімейних доходах громадян нашого суспільства основним джерелом залишається оплата праці.

Важливим є питання про верхню і нижню межу сімейних доходів. Зрозуміло, що чим вищий обсяг доходів сім'ї, тим кращі можливості вона має для задоволення своїх потреб, розвитку і вдосконалення кожного її члена.

<sup>2</sup> Статистичний щорічник України за 2002 рік / За ред. О. Г. Осаценко. – К.: Вид-во "Консультант", 2003. – С. 452.

З іншого боку, грошовий вираз сімейного доходу не повинен бути нижчим за вартісну величину прожиткового мінімуму, тобто менший, ніж вартість набору товарів і послуг, розрахованого за нормами і нормативами споживання та забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами. Вартісна величина прожиткового мінімуму використовується для встановлення мінімального рівня доходів сімей, а також мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, стипендій, соціальних виплат та пільг.

Крім прожиткового мінімуму в практиці господарювання використовується *оптимальний споживчий бюджет* – набір життєвих засобів, розрахований за нормативами споживання, які задовольняють розумні раціональні потреби людей. Цей показник використовується для оцінки досягнутого рівня життя населення країни і вибору найбільш ефективних шляхів його підвищення.

Основними статтями використання сімейних доходів є витрати на придбання продуктів харчування, одягу, взуття, меблів, предметів культури і побуту, транспортних засобів, оплати соціально-культурних та побутових послуг, формування заощаджень тощо.

Зростання сімейних доходів веде не тільки до більш повного задоволення потреб сім'ї, а й змінює структуру напрямів і переваг їх використання. При цьому виявляються деякі важливі закономірності цього процесу.

Харчування в структурі сімейних доходів займає одне з найважливіших місць. Зменшення частки витрат на цю статтю є позитивною тенденцією, що засвідчує підвищення життєвого рівня населення. Пояснюється це тим, що видатки на харчування є необхідною фізіологічною основою існування людини, визначаються традиційними сімейними потребами населення і щонайменше піддаються скороченню. Людина економить на харчуванні в останню чергу, коли всі інші ресурси вже вичерпані.

Розвиток і вдосконалення суспільного виробництва, зростання національного багатства суспільства, підвищення добробуту його членів зумовлюють збільшення заощаджень і нагромаджень населення. Вони використовуються для поліпшення добробуту і подальшого розвитку виробництва.

Таким чином, у ринковій економіці діє механізм формування, розподілу і використання доходів. Світова практика свідчить, що такий механізм не в змозі розподілити доходи в суспільстві справедливо. Для згладжування соціальної несправедливості та нерівності у розподілі доходів необхідне державне втручання у формування доходів.

## 19.6. Державна політика доходів

Сутність державної політики доходів полягає у перерозподілі доходів через Державний бюджет за допомогою диференційованого оподаткування суб'єктів господарювання – одержувачів доходу і соціальних виплат населенню. Необхідність державного втручання в процес розподілу зумовлена нездатністю ринку здійснити такий розподіл задовільним для суспільства чином. Економічною наукою визначено більше двох десятків процесів в умовах ринкових відносин, які не можуть самоорганізуватись ринком. Серед них такі напрямки розвитку ринкової економіки, як соціальна спрямованість економіки, що передбачає соціальний захист населення, безпека на виробництві, екологічна чистота продукції тощо.

Серед інших причин, що породжують необхідність перерозподілу доходів з участю держави, слід назвати те, що фактори виробництва розподілені дуже нерівномірно серед суб'єктів економічної системи. Це, у свою чергу, зумовлює істотні відмінності у їх ставленні до власності та до їх ухвалення управлінських рішень і призводить до нерівномірного розподілу доходів. Має місце різне становище суб'єктів на ринку, наявність чи брак зв'язків, різниця у рівні освіти, здібностей, стані здоров'я, сімейному стані тощо, що теж породжує нерівномірність у розподілі доходів.

Економічною наукою окреслено декілька підходів розуміння соціальної справедливості в розподілі доходів і споживанні. Серед них слід виділити *егалітарний*, який визначається як урівнювальний і передбачає, що в суспільстві немає нерівності в розподілі доходів. Але життєва практика свідчить, що абсолютної рівності у розподілі доходів ніколи не було і не може бути. Так, дитина і доросла людина мають споживати різну за якістю, обсягом та калорійністю їжу. Разом із тим в екстремальних умовах (війна, стихійні лиха і т. ін.) переважно урівнюючий розподіл можливий та необхідний. Він створює можливості для виживання основної частини населення. В нормальних умовах існування суспільства застосування такого підходу до розподілу доходів негативно впливає на ефективність виробництва, оскільки знищує ентузіазм, формує споживацькі настрої, не сприяє економічному зростанню, прирікаючи економіку на застій.

У відповідності з *роулсіанським* підходом (автор американський філософ Джон Роулс) справедливою слід вважати таку нерівність у доходах, яка сприяє досягненню більш високого рівня добробуту найбільш бідним прошаркам суспільства. Такий підхід є більш реальним для втілення в життя в умовах ринкових відносин, хоча його автор і не означив меж (міру), за якою перерозподіл на користь бідних може підірвати стимули до отримання вищих доходів.

*Утилітарний* підхід передбачає, що добробут суспільства являє собою суму добробутів окремих громадян, і головне завдання полягає в тому, щоб максимізувати загальну корисність цих членів суспільства шляхом скорочення чисельності бідних.

Такий підхід заслуговує на увагу. Але до цього часу економічною наукою не окреслені шляхи його реалізації.

Для наочного уявлення про нерівномірність розподілу сукупного доходу між різними групами населення економічною наукою використовується крива Лоренца (рис. 19.1).

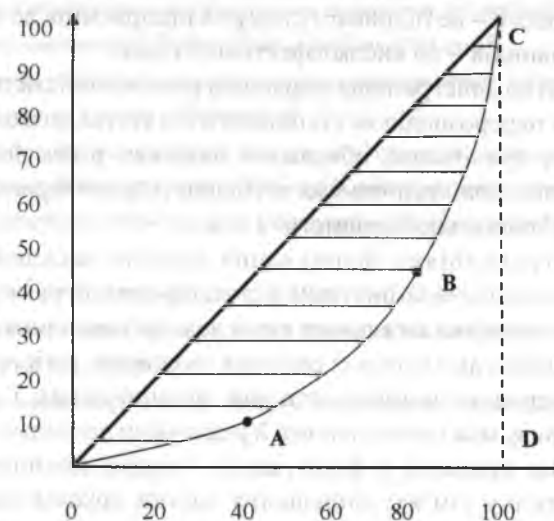


Рис 19.1. Крива Лоренца

На горизонтальній лінії графіка позначаються групи населення (у відсотках), а по вертикальній – частки (у відсотках) доходу, одержувані цими групами. Лінія OC є бісектрисою прямого кута і свідчить про абсолютну рівність доходів за умови, що в економіці склалася така ситуація, при якій 20 відсотків населення отримують 20 відсотків доходу, 60 відсотків населення – 60 відсотків доходу, а 100 відсотків населення – 100 відсотків доходу. Лінія OD – лінія абсолютної нерівності, яка означає, що ні 20, ні 60, ні 80 відсотків населення не одержують ніякого доходу, за винятком єдиної людини, яка привласнює 100 відсотків доходу.

Фактичний розподіл доходу в суспільстві відображає лінія OABC. Чим сильніше вона відхиляється від прямої OC, тим більша нерівність має місце у розподілі доходів. Отже, крива Лоренца графічно відображає ступінь нерівності у розподілі доходів.

Державна політика доходів впливає не тільки на доходи фізичних осіб, а й на доходи підприємств. Законодавче встановлення оплати чергових відпусток, оподаткування фонду заробітної плати, сплата страхових внесків у різноманітні фонди підвищує прямі та непрямі затрати на оплату праці, що спонукає підприємців відмовлятися від найму нової робочої сили.

Надмірне втручання держави в процес перерозподілу доходів може деформувати структуру економіки, обмежити досконалу конкуренцію і тим самим породити негативні соціально-економічні наслідки.

Отже, державна політика доходів повинна, з одного боку, сприяти пом'якшенню соціальної напруги та забезпеченню соціальної стабільності у суспільстві, а з іншого – не підривати стимулів підприємців до інвестування, а найманих працівників – до високоефективної праці.

Трансформація адміністративно-командної економічної системи у ринкову супроводжується перерозподілом суспільного багатства, різкою соціальною диференціацією у суспільстві, обвальним падінням рівня доходів значної більшості населення, поширенням масової бідності, перетворенням заробітної плати у різновид “соціальної допомоги” і т. ін.

Основними тенденціями формування доходів населення в умовах трансформації економічної системи є розширення структури дохідних складових; різке зниження загального рівня доходів населення, посилення їх суттєвої диференціації як в окремих секторах економіки, регіонах, соціальних групах, так і всередині підприємств між працівниками і керівниками; поглиблення розриву між номінальними й реальними доходами; домінування перерозподільних процесів у формуванні доходів; посилення перерозподільних процесів у сім'ях; збільшення частки доходів від особистого підсобного господарства; постійна конвертація частини доходів населення в стабільну валюту з метою її збереження від інфляції і використання як особистого джерела соціального захисту; натуралізація і бартеризація доходів; збільшення частки тіньових нелегальних доходів; зростання бідності та перетворення її на постійно відтворюване явище<sup>3</sup>.

Основним завданням державної політики доходів є подолання негативних тенденцій їх формування, знаходження оптимальних форм і механізмів їх перерозподілу в інтересах усього суспільства.

<sup>3</sup> Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник/Відп. ред. Г.Н. Климко. – 5-те вид., випр. – К.: Знання – Прес, 2004. – С. 260

### Контрольні запитання та завдання.

1. У чому полягає сутність розподілу доходів?
2. Охарактеризуйте форми розподілу доходів.
3. Розкрийте зміст двох основних підходів до характеристики суті заробітної плати.
4. Які функції в економічній системі виконує заробітна плата?
5. Дайте визначення основних форм і систем заробітної плати, які мають місце в Україні.
6. Назвіть та розкрийте зміст основних елементів організації заробітної плати.
7. Які основні напрями реформування заробітної плати?
8. Що являють собою доходи працівників у колективних підприємствах?
9. Як формуються доходи підприємців?
10. Що таке доходи від власності та в яких формах їх отримують?
11. Охарактеризуйте структуру сімейних доходів за джерелами формування.
12. Які особливості властиві процесу формування сімейних доходів у сучасних умовах в Україні?
13. Чому має місце диференціація доходів у суспільстві?
14. На основі даних про структуру груп населення за одержуваним доходом побудуйте криву Лоренца.
15. Які основні тенденції мають місце у формуванні доходів населення України?

# РОЗДІЛ V

## СУЧАСНЕ СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

**Глава 20** Закономірності розвитку світового господарства

**Глава 21** Економічні аспекти глобальних проблем

# Глава 20

## ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

### 20.1. Поняття і структура сучасного світового господарства

Суспільне відтворення в окремо взятій країні базується на економічних законах, що діють в її межах. Водночас розвиток міжнародного поділу праці, світової торгівлі приводить до того, що процес суспільного відтворення дедалі більшою мірою залежить від зовнішніх стосовно кожної окремої країни факторів. Їх дія пов'язана з існуванням світового господарства.

*Світове господарство – це сукупність внутрішньо суперечливих національних економік, пов'язаних міжнародним поділом праці, виробничими, торговельними, фінансовими та науково-технічними зв'язками.* Його найважливішими рисами є взаємопов'язаність та взаємообумовленість процесу суспільного відтворення капіталу в межах єдиного світового господарства, єдність національних господарств. Об'єктивний характер господарського зближення окремих країн, прорив національної замкненості зумовлені тим, що в сучасних умовах вона є нераціональною, оскільки позбавляє економіку відособленої країни переваг, що породжує міжнародний поділ праці та її кооперація. До того ж економічна замкненість практично неможлива.

Об'єктивними передумовами виникнення світового господарства є:

- 1) міжнародний поділ праці;
- 2) світовий ринок;
- 3) інтернаціоналізація господарського життя.



Як економічна категорія *міжнародний поділ праці* являє собою зумовлену певним ступенем розвитку продуктивних сил специфічну форму поділу суспільної праці, що переросла межі національних економік і породжує спеціалізацію окремих країн і господарських структур на виробництві певної продукції та її взаємному обміні.

Міжнародний поділ праці – складна, багаторівнева система світогосподарських зв'язків між національними економіками, що перебуває під впливом таких факторів, як природно-кліматичні умови, географічне положення країн, наявність природних ресурсів, кваліфікованої робочої сили, особливості історичного розвитку, національні традиції тощо. Міжнародний поділ праці – така система, що постійно розвивається, наповнюючись на кожному історичному етапі суспільного прогресу новим змістом. Він виник ще в епоху зародження буржуазного ладу, але відносно зрілого рівня досягає лише на стадії розвитку великої машинної індустрії. На цій стадії бурхливо розвивається світовий ринок, міжнародний обмін товарами, посилюються економічні взаємозв'язки між країнами. Розвиток міжнародного поділу праці утворює основу розширення міжнародної торгівлі, складає об'єктивну базу формування і функціонування світового ринку. В кінцевому підсумку все це сприяло зростанню масштабів виробництва, перетворенню його у масове, поглибленню його диференціації.

Значні зміни в цій сфері мали місце в ХХ столітті, особливо у другій його половині. Вони були обумовлені розгортанням науково-технічної революції. Серед них слід відзначити перехід від попередньої глобальної моделі поділу праці між економічно розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, до нової моделі. Для попередньої системи міжнародного поділу праці характерною була перевага загального поділу праці, тобто її поділу між сільським господарством та промисловістю, добувною та переробною галузями промисловості. Під впливом науково-технічної революції ХХ ст. загальний поділ праці доповнюється частковим. Це проявляється у поділі праці між різними галузями обробної промисловості, підприємствами галузей. Має місце потоварний поділ праці, який ґрунтується на предметній спеціалізації.

Слідуючою рисою розвитку міжнародного поділу праці є те, що в систему його зв'язків втягнуті практично майже всі країни світу. Кожна з них знайшла або намагається знайти своє місце в системі економічних взаємозв'язків, породжених міжнародним поділом праці. Останнє стосується передусім постсоціалістичних країн.

Міжнародний поділ праці охоплює не тільки матеріальне виробництво країн, а й такі сфери та види діяльності, як наука, інформація.

Значну роль у формуванні світового господарства відіграв і відіграє *світовий ринок*. Останній являє собою сферу стійких товарно-грошових відносин між країнами, які існують на основі міжнародного поділу праці і складають світове господарство.

У сучасних умовах світовий ринок суттєво змінюється. Це проявляється не тільки у розширенні його меж, а й у розширенні асортименту товарів, які включені в торговий оборот між країнами, складу тих виробників, які задовольняють основну частину світового попиту на продукцію та послуги. Характерною рисою розвитку світового ринку є високі темпи оновлення номенклатури продукції, представленої на ньому. Завдяки цьому кожна з країн або компанія, які створили новий товар чи послугу, вирішили продати технологію або мають переваги у витратах виробництва, мають можливість включатися в систему світового ринку. Не менш важливою характеристикою розвитку останнього є те, що в сучасних умовах окремі країни, які монополюють панують у сфері продажу певних товарів, технологій, надання послуг не в змозі тривалий час утримувати такі позиції. Під впливом науково-технічного прогресу виробництво таких товарів, надання послуг, технологій стає надбанням інших країн, втягнутих у систему зв'язків світового ринку.

Не менш важливою передумовою виникнення світового господарства виступає *інтернаціоналізація господарського життя*, яка являє собою об'єктивний процес виникнення та розвитку зв'язків між національними господарствами різних країн, що охоплює всі сфери суспільного відтворення. Інтернаціоналізація господарського життя проявляється як процес інтернаціоналізації продуктивних сил, техніко-економічних та виробничих відносин. Вона базується на інтернаціоналізації виробництва та капіталу.

*Інтернаціоналізація виробництва* – це розвиток міжнародних економічних зв'язків і відносин між суб'єктами підприємницької діяльності в процесі переростання продуктивними силами меж національної економіки і формування інтернаціонального процесу безпосереднього виробництва. Під останнім мається на увазі лише одна із сфер суспільного відтворення – безпосереднє виробництво. Його інтернаціоналізація передбачає поглиблення суспільного поділу праці, кооперування, комбінування і т. ін.

Інтернаціоналізація виробництва почалася наприкінці ХХІІІ – початку ХІХ ст. Її матеріальною основою був технологічний спосіб виробництва, що базувався на машинній праці і супроводжувався її спеціалізацією. На перших етапах розвитку машинного виробництва динамічно розвивалась внутрігалузева предметна спеціалізація між підприємствами різних країн, що означає посилення часткового поділу праці між ними. В подальшому міжнародний поділ праці в загальній і частковій формах доповнюється одиничною формою, тобто подетальною і поопераційною спеціалізацією між підприємствами промислово розвинутих і слабозрозвинутих країн. Одночасно з цим одинична форма міжнародного поділу праці посилюється і між промислово розвинутими країнами. Ця тенденція стала панівною після Другої світової війни і посилилась в процесі розгортання НТР. В умовах НТР зростає роль інтернаціональних наукових досліджень, мають місце випереджаючі

темпи зростання зовнішньої торгівлі порівняно з темпами збільшення виробництва та змінюються форми функціонування міжнародного капіталу. Мається на увазі інтернаціоналізація промислового, банківського, фінансового капіталу, поєднання державних форм капіталу кількох країн світу.

*Інтернаціоналізація капіталу являє собою процес взаємопереплетіння та об'єднання різних форм національного та інтернаціонального капіталу.* Вона проявляється у взаємопереплетінні і об'єднанні основних форм капіталу в різних варіантах. Це може бути приватний капітал двох і більше країн, колективних форм капіталу декількох країн, колективних форм капіталу однієї країни з державним капіталом іншої; поєднання національного капіталу з державним та інші комбінації. Матеріальною основою процесу інтернаціоналізації капіталу виступає інтернаціоналізація виробництва, розвиток міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація продуктивних сил.

Процес інтернаціоналізації господарського життя справляє неоднозначний вплив на суспільне виробництво. З одного боку, він раціоналізує та оптимізує умови виробництва, дозволяє за рахунок його спеціалізації та кооперації скоротити витрати на одиницю продукції, покращити задоволення потреб споживачів у різноманітних товарах, підвищити продуктивність праці та загальні обсяги виробництва. З іншого боку, посилюється залежність національної економіки від світового господарства, оскільки умови збуту визначаються не тільки внутрішніми умовами, але й станом попиту на продукцію в інших країнах, на інших ринках.

Таким чином, *світове господарство постає як цілісна економічна система сучасного світу у вигляді взаємодіючих, взаємопов'язаних національних господарств технологічними, економічними та соціальними відносинами.* Ця цілісність базується на загальносвітовому характері сучасних продуктивних сил, створених протягом усієї історії існування і розвитку людства. Світове господарство – це надбання всього людства і мало б служити задоволенню його потреб та враховувати інтереси тих країн, які входять до його складу.

Світове господарство склалось наприкінці XIX – на початку XX ст. внаслідок тривалого історичного процесу та багатовікової еволюції продуктивних сил, поглиблення міжнародного поділу праці, поступового і неухильного включення національних економік у загальну систему світових господарських зв'язків, що стало результатом розвитку суспільного виробництва.

Історично першою формою міжнародних економічних відносин була світова торгівля. Вона була основною формою в епоху капіталізму вільної конкуренції. Процес створення світового ринку набув нового імпульсу після формування в середині XIX ст. у провідних країнах великої фабрично-заводської індустрії, яка вже не могла існувати без світового збуту. В міру

розвитку масового виробництва світовий ринок став переростати у світове господарство, що означало вихід на перший план замість переважно торгових відносин виробничих зв'язків. В основі останнього лежав вивіз капіталу. Наприкінці XIX ст. в період формування великих монополістичних об'єднань цей процес в основному завершився.

Утворення світового ринку, а потім і світового господарства, налагодження тривалих торгових, виробничих і фінансових зв'язків між різними країнами означав кінець національної відособленості країн світу хоча б у галузі економіки.

Після Другої світової війни процес включення національних економік у світове господарство став розвиватись у таких напрямках:

- послаблення митних і адміністративних бар'єрів на шляху вільного переміщення товарів, капіталів, робочої сили, технологій;
  - посилення тенденцій до інтеграції національних господарств у окремих регіонах;
  - розширення масштабів і відповідальності ТНК та перетворення їх у провідну ланку міжнародного обміну;
  - підвищення ролі і значення національних, валютно-кредитних, фінансових і торгових організацій;
  - збільшення взаємозалежності провідних промислових центрів і ресурсодобувних країн в умовах виникнення і загострення енергетичної кризи;
  - посилення ролі держави у сфері міжнародних економічних відносин.
- Останнє проявляється у вивозі капіталу державою, її участі в інтеграційних процесах, розробці і реалізації різноманітних проектів погодження політики, правових документів, які регламентують різні аспекти міжнародних економічних відносин між країнами у фінансовій, кредитній, валютній, податковій, сільськогосподарській, митній та інших галузях.

Отже, світове господарство у своєму розвитку пройшло декілька етапів. Його сучасний етап характеризується тенденцією до економічної інтеграції окремих країн, посиленням взаємозалежності між ними, зростанням цілісності світу.

Структуру сучасного світового господарства можна представити у вигляді декількох груп країн, що відрізняються одна від одної рівнем економічного розвитку. Критерієм поділу країн світового господарства на певні групи слугує рівень розвитку ринкових відносин. У відповідності з цим виділяють країни з розвинутою ринковою економікою (економічно розвинуті країни), країни з ринковою економікою, яка розвивається (нові індустріальні країни, середньорозвинуті країни, малорозвинуті країни), країни з перехідною до ринку економікою (постсоціалістичні країни).

Основними параметрами класифікації країн світу служить рівень індустріального розвитку (економічний потенціал – загальний обсяг ВВП,

ВВП на душу населення, галузева структура національної економіки, показники ефективності виробництва, показники порівняльної конкурентоспроможності); структура економічних відносин (або структура відносин власності); рівень і якість життя населення (середньорічні прибутки на душу населення; структура особистих споживчих витрат; розвинутість сфери освіти, охорони здоров'я, соціального захисту населення; тривалість життя та ін.); участь держави у міжнародному поділі праці (експортно-імпортна квота; структура експорту-імпорту; обсяг закордонних інвестицій та ін.).

Групу економічно розвинутих країн складає 25–30 держав. Чільне місце серед них належить так званій “великій сімці” – США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада. В цих країнах сконцентровані найсучасніші технології, а їх частка в світовому промисловому виробництві складає приблизно 60%, а в світовій торгівлі – 65%.

До найбільш чисельної групи належить приблизно 140 держав Азії, Африки, Центральної і Південної Америки, де проживає понад 2/3 населення Землі. Ці країни в недалекому минулому мали статус колоній, значно диференційовані за рівнем економічного розвитку. За роки своєї незалежності вони досягли певних успіхів у соціально-економічних перетвореннях, але їх переважній більшості не вдалося скоротити своє відставання від найбільш розвинутих країн світу. Виняток складають країни-експортери нафти і група так званих “нових індустріальних країн” – Сінгапур, Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Бразилія, Мексика, Малайзія, Таїланд та деякі інші. Цим державам вдалося оновити структуру економіки шляхом пристосування її до умов розвитку, які диктує НТП, забезпечити високі темпи зростання і чільне місце серед провідних світових експортерів високотехнологічної продукції та надання високоякісних послуг.

Групу країн з перехідною економікою представляють приблизно 30 держав колишнього СРСР, Центральної і Східної Європи та Азії, що трансформуються від командно-адміністративної системи до ринкової економіки. Позитивними підсумками чотирнадцяти років перетворень у більшості цих країн є, насамперед, відмова від директивного планування та розподілу матеріальних ресурсів, адміністративного регулювання цін і заробітної плати, ліквідація хронічного дефіциту товарів і монополії державної форми власності та державної монополії зовнішньої торгівлі, здійснення приватизації і формування ринкової інфраструктури. Разом із тим трансформація колишньої економічної системи у ринкову супроводжувалася значними соціально-економічними втратами населення. Серед них слід відзначити значний економічний спад і безробіття, різке зниження реальних доходів населення та поглиблення його соціального розшарування, скорочення витрат держави на розвиток соціальної інфраструктури і зростання державного боргу,

збільшення відставання від найбільш розвинутих держав світу. Інтенсивність процесів трансформації командно-адміністративної економічної системи, гострота проблем, які виникають, і тенденції розвитку ринкових відносин, що формуються, значно розрізняються в конкретних постсоціалістичних країнах. Так, у Польщі, Чехії, Словенії, Угорщині і Словаччині спад виробництва ВВП закінчився ще в 1993–1994 рр., а в Україні затяжна економічна криза продовжувалася аж до 2000 р.

Щодо цієї групи країн, то їх місце в структурі світового господарства нині ще чітко не визначене. Але з певністю можна твердити, що в майбутньому ймовірна їх диференціація, і вони займуть місце на периферії, або напівпериферії світового господарства.

Невеликою але якісно відмінною групою країн є країни соціалістичного вибору. До їх складу входять декілька держав, що продовжують будувати чи заявляти про будівництво соціалізму на своїй території. Це Куба, КНДР, а також зі значними застереженнями КНР і СРВ.

Таким чином, світове господарство має складну структуру, до якої входять великі групи країн з різним рівнем економічного розвитку.

Світове господарство належить до складної економічної системи, яка сформувалася у процесі тривалого історичного розвитку міжнародних економічних відносин.

## 20.2. Основні етапи становлення та розвитку світового господарства

Історично першими формами міжнародних економічних відносин були міжнародна торгівля, міграція робочої сили, валютно-кредитні відносини, які зародились ще в епоху рабовласництва. Тоді сформувались регіональні центри торгівлі в Середземномор'ї, Південній та Південно-Східній Азії, де гроші різних країн обмінювались між собою і ставали об'єктом купівлі-продажу. Існувала така професія, як міняйли. Великі торговельні общини застосовували комерційний кредит, який надавався організаторам заморських експедицій. Трудова міграція існувала переважно у примусовій формі торгівлі рабами. Ці процеси започаткували формування світового ринку.

Нові стимули формування світового ринку почали діяти після переходу в середині XIX ст. найбільш розвинутих країн світу до великого машинного виробництва, яке було здатне продукувати значні обсяги товарів, що реалізувалися за кордонами країн-виробників. Позитивний вплив на становлення світової торгівлі справили новітні на той час засоби транспорту і зв'язку та утвердження ринкових відносин спочатку в Західній Європі, а потім і в інших регіонах світу. Внаслідок цього наприкінці XIX ст. сформувався світовий ринок товарів і послуг як сукупність їх національних ринків.

Одночасно в цей час створюються можливості і виникає необхідність у посиленні руху між країнами світу капіталу, робочої сили, технологій тощо. Це привело до того, що національні економіки були втягнуті у обмін між ними не тільки товарами і послугами, а й руху інших економічних ресурсів. За таких умов на межі ХІХ–ХХ ст. остаточно сформувалось світове капіталістичне господарство, яке охоплювало рух товарів, послуг, а також факторів виробництва.

Однак з 20-х років минулого століття світове капіталістичне господарство втратило всеохоплюючий характер у зв'язку із утвердженням у ряді країн на різних континентах світу адміністративно-командної системи господарювання. Це привело до відокремлення країн, де панувала адміністративно-командна система, від світового господарства, яке розвивалось на засадах ринкових відносин.

У другій половині ХХ ст. розвиток світового господарства відбувався під впливом НТР та зростання ролі держави. Останнє проявлялося у повсюдному послабленні митних та адміністративних бар'єрів на шляху переміщення товарів, капіталів та робочої сили; посиленні тенденції до формування інтеграційних об'єднань у всіх регіонах світу; розширенні масштабів та сфер діяльності транснаціональних корпорацій та перетворенні їх у провідну ланку розвитку світових продуктивних сил; підвищенні ролі міжнародних фінансових, кредитних та торговельних організацій; посиленні взаємозалежності між країнами світу в цілому.

У відповідності з певними критеріями у розвитку світового господарства економічна наука виділяє декілька етапів.

За функціональними ознаками:

– етап світової торгівлі, на якому мала місце абсолютна перевага зовнішньої торгівлі в міжнародних економічних зв'язках, були відсутні стійкі зв'язки та панувала нееквівалентність обміну товарами і при наданні послуг;

– етап іноземних інвестицій, коли активно розвивалось іноземне інвестування, промислова кооперація, виникали такі нові форми зовнішньоекономічних зв'язків, як торгівля інформацією, об'єктами інтелектуальної власності;

– етап економічної інтеграції з притаманним йому активним розвитком виробничої підприємницької діяльності за кордоном та створенням міжнародних економічних організацій, діяльність яких спрямована на регулювання міжнародних економічних відносин.

У відповідності з організаційною ознакою:

– етап формування сучасного світового господарства, який охоплював другу половину ХІХ ст. та початок ХХ ст. з притаманним йому експортом капіталу як наслідком монополізації виробництва і обігу, наявністю світової колоніальної системи і експлуатацією її складових економічно розвинутих

країнами та гострими суперечностями між державами, що породжувало нестійкість світового порядку в той час і призводило до локальних і світових війн;

– етап поділу світового господарства на дві складові – світове капіталістичне й світове соціалістичне господарство (від 20-х до 80-х років минулого століття), між якими мало місце протиборство і змагання. Ліквідація в 60-х роках ХХ ст. світової колоніальної системи спричинила входження до складу світового господарства великої групи країн, що розвиваються;

– етап набуття світовим господарством рис єдиного цілісного утворення (80-90-ті роки ХХ ст. і до нині), функціонування і розвиток якого ґрунтується на ринкових відносинах та його глобалізації, що проявляється у посиленні взаємозалежності національних господарств та інтенсифікації господарських зв'язків, у формуванні міжнародного виробництва, активізації діяльності, посиленні позицій транснаціональних корпорацій, у підвищенні ролі міжнародних економічних організацій у регулюванні міжнародного співробітництва.

Світове господарство належить до найбільш складних економічних систем, що динамічно розвиваються. В цьому розвитку окреслились чіткі тенденції, котрі визначають як теперішній стан світової економіки, так і перспективи її подальшого поступу. До цих тенденцій належать розширення сфери дії принципів ринкової економіки, як магістрального напрямку розвитку сучасного світового господарства; включення у сферу всесвітніх господарських зв'язків абсолютної більшості країн планети та посилення в розвитку кожної з них зовнішнього фактора; тенденція до координації дій суб'єктів світового господарства з метою формування єдиної економічної стратегії з урахуванням інтересів країн світового співтовариства; формується нова система міжнародного поділу праці, характерною рисою якої є перетворення групи економічно розвинутих країн у центр науково-технічного прогресу, творців передових технологій, інновацій тощо; формування регіональних союзів групи країн світу.

Зазначена закономірність розвитку світового господарства почала проявлятися у 50–60 роках. минулого століття. Формування в тій чи іншій формі регіональних союзів групи країн світу спрямовувалось на стимулювання економічного співробітництва між країнами-учасниками у галузі виробництва, торгівлі, валютних операцій та інших сферах. Економічні процеси, що мають місце на цій основі і які зв'язують та об'єднують господарства цих держав, отримали назву *міжнародної економічної інтеграції*. Як правило, під нею розуміються не тільки регіональні форми економічного співробітництва країн світу, а як об'єктивний, усвідомлюваний та відповідно спрямований процес зближення, взаємоприспособлення та зрощення національних господарських систем на основі саморегулювання та розвитку, в основі якого

лежить економічний інтерес самостійних господарських суб'єктів та міжнародний поділ праці.

Найважливішими рисами міжнародної економічної інтеграції виступають:

- міждержавне регулювання економічних процесів;
- поступове формування єдиного регіонального (замість відособлених національних) господарського комплексу із спільною структурою та інфраструктурою відтворення;

- усунення адміністративних та економічних бар'єрів, які перешкоджають вільному рухові у межах регіонального формування товарів, капіталів технологій та робочої сили;

- зближення внутрішніх економічних умов суспільного відтворення у державах, які беруть участь в інтеграційних об'єднаннях.

Економічна інтеграція є якісно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя, оскільки передбачає зближення і взаємопроникнення національних економік, проведення узгодженої державної економічної політики. Це природний процес, який впливає із об'єктивних потреб розвитку міжнародного поділу праці і науково-технічної революції.

Нині чітко окреслились такі основні види інтеграційних об'єднань: 1) зона вільної торгівлі, коли країни-учасниці обмежуються відміною митних бар'єрів у взаємній торгівлі; 2) митний союз, коли вільне переміщення товарів і послуг всередині угруповання країн доповнює єдиний митний тариф щодо третіх країн; 3) спільний ринок, коли ліквіднуються бар'єри між країнами не тільки у взаємній торгівлі, а й для переміщення робочої сили і капіталу; 4) економічний союз, який передбачає доповнення до перелічених **інтеграційних процесів** – проведення державами-учасницями єдиної соціально-економічної політики, створення системи міждержавного регулювання соціально-економічних процесів, які мають місце у регіоні.

Перелічені види міжнародних інтеграційних об'єднань розглядаються також як етапи їх розвитку, коли кожний наступний вид не може бути реалізований без розв'язання проблем та завдань попереднього. В практиці діяльності міжнародних економічних угруповань поєднуються особливості та окремі елементи різних етапів розвитку міжнародної економічної інтеграції. Але рух від простіших до більш складних простежується досить чітко.

Першою і найбільш розвинутою формою економічної інтеграції є європейське економічне співтовариство (ЄЕС). Воно формувалось поступово. У перші роки після Другої світової війни функціонував митний, а потім і економічний союз Бельгії, Нідерландів і Люксембургу (Бенілюкс). У 1951 р. було створено Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС). Нарешті 25 березня 1957 р. у Римі шість країн Західної Європи – Бельгія, Люксембург, Італія, Нідерланди, Франція і ФРН – уклали договір про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС). Його нерідко називали

«Спільним ринком».

У своєму розвитку це об'єднання пройшло декілька етапів. У 1962 р. були скасовані кількісні обмеження у взаємній торгівлі країн ЄЕС, а в 1968 р. – мито у взаємній торгівлі промисловими товарами. Було впроваджено єдиний митний тариф стосовно третіх країн і до 1969 р. в основному завершився процес створення митного союзу.

З 1994 р. відповідно до Маастрихтських угод (1992 р.) ЄЕС було трансформоване в Європейський Союз (ЄС), а на його території був сформований єдиний економічний простір. До 1995 р. кількість країн учасниць зросла до 15. До засновників приєдналися Великобританія, Ірландія, Іспанія, Португалія, Греція, Австрія, Данія, Фінляндія та Швеція. Нині до складу цього регіонального об'єднання входить 25 країн-членів, у тому числі і декілька колишніх соціалістичних держав Східної Європи.

Зросла роль ЄС у світовому господарстві. В багатьох міжнародних економічних організаціях країни ЄС виступають як єдиний суб'єкт і мають свого представника.

У межах ЄЕС проводиться єдина аграрна політика, здійснюються великі спільні науково-технічні програми, створений загальний бюджет, кошти якого спрямовуються у першу чергу в фонд підтримки і розвитку економічно відсталих районів, здійснюються інші міждержавні проекти, координуються напрямки внутрішньої державної економічної політики.

З 1 січня 1993 р. в межах Європейського Союзу було введено вільне пересування факторів виробництва – капіталів, робочої сили, товарів та послуг. У відповідності з Маастрихтською угодою з 1999 р. створюється валютний союз, у межах якого з 2002 р. на території країн-членів уведено у готівковий обіг єдину європейську валюту ЄВРО, яка замінила національні валютні одиниці країн-членів цього об'єднання.

Європейський союз має такі наднаціональні органи управління, як Раду Міністрів, Єврораду, Єврокомісію, Європейський Суд. Вибори депутатів у Європарламент здійснюються прямим таємним голосуванням у країнах-членах. Кількість депутатів від країн пропорційна кількості населення цих країн. У жовтні 2004 р. в Римі глави держав і урядів 25 країн-членів ЄС підписали угоду, що встановлює Конституцію для Європи. Цією угодою гарантується, що установи Євросоюзу поважатимуть фундаментальні права кожного жителя країн-членів цього об'єднання.

Європейський союз – не єдиний представник міжнародних інтеграційних об'єднань. Нині у світі налічується більше трьох десятків регіональних інтеграційних утворень різних форм: від зон вільної торгівлі до економічних союзів. Значні успіхи розвитку міжнародної економічної інтеграції в світі пов'язують із функціонуванням таких об'єднань, як НАФТА (Північно-американська зона вільної торгівлі) та АТЕС (Азіатсько-тихоокеанське

економічне співробітництво). До складу НАФТА входять США, Канада і Мексика, угода між якими діє з 1994 р. і передбачає поступове усунення митних бар'єрів на шляхах руху товарів між цими країнами, лібералізацію режиму іноземного інвестування і міграції робочої сили. В АТЕС входить 21 держава Азії, Північної і Південної Америки. Об'єднання охоплює країни з різним рівнем економічного розвитку, різними соціально-політичними системами і має міжрегіональний характер. У його діяльності беруть участь такі великі держави, як США, Росія, Японія та Китай. До нього не входить Японія. На частку країн цього угруповання припадає 55% світового ВВП, 50% світового експорту товарів, 64% експорту технологій, 40% населення та 31% території землі, що є свідченням значного потенціалу. У відповідності із планами соціально-економічного розвитку АТЕС передбачається до 2020 р. створити найбільшу в світі зону вільної торгівлі.

Інтеграційні процеси поширюються та активізуються і в країнах, що розвиваються. Вони мають ряд відмінностей, характерних саме для цієї групи держав. Для більшості з них міжнародна економічна інтеграція є засобом прискорення темпів соціально-економічного зростання, здійснення індустріалізації, формування оптимальної структури ринкової економіки. Створення таких угруповань розглядається як один з основних методів диверсифікації їх зовнішньоекономічних зв'язків і послаблення залежності від економічно розвинутих держав.

Політична інтеграція країн, що розвиваються, часто випереджає економічну. Внаслідок цього характер інтеграції часто є нестійким. У цілому, інтеграція в країнах, що розвиваються, йде значно повільніше, ніж в економічно розвинутих країнах світу. Це зумовлено низьким рівнем розвитку продуктивних сил, незадовільним станом інфраструктури, особливо транспорту, дефіцитом фінансових ресурсів, створенням перешкод з боку ТНК і політичної нестабільності в цих країнах.

Міжнародна економічна інтеграція має ряд переваг для країн-учасників у різноманітних регіональних об'єднаннях. Серед них – більш широкий доступ до фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, до новітніх технологій у масштабах усього регіону; можливість виробляти обсяги продукції в розрахунку на більш ємний ринок інтеграційного формування; сприяння структурній перебудові національної економіки; сприятливі умови для фірм країн-учасниць щодо їх захисту від конкуренції з боку фірм третіх країн; можливість спільно вирішувати найбільш гострі соціальні проблеми, такі як розвиток економічно відсталих районів, пом'якшення ситуації на національному ринку праці, удосконалення системи охорони здоров'я і соціального захисту населення; створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. Все це сприяє зміцненню співробітництва в політичній, військовій, соціальній сферах міжнародних відносин між цими країнами.

Серед негативних соціально-економічних наслідків, пов'язаних із приєднанням до таких утворень, слід відзначити: можливість відтоку ресурсів на користь більш сильних в економічному плані членів союзу; погіршення умов для країн, що не входять у відповідні союзи. Адже зняття торгових бар'єрів у межах угруповань одночасно означає їх відносно посилення у відносинах з третіми країнами. Слід також відзначити зростання витрат країн-учасниць на утримання спільних органів управління, реалізацію спільних програм тощо.

Таким чином, світове господарство пройшло складний шлях свого розвитку. Його характерними рисами було поступове подолання економічної відособленості і утвердження різноманітних видів міжнародних інтеграційних об'єднань.

Національні економіки окремих країн світу взаємодіють між собою в процесі розвитку світового господарства, що породжує існування міжнародних економічних відносин.

### 20.3. Сутність і форми міжнародних економічних відносин

За сучасних умов тенденція до дедалі більшої взаємозалежності національних економік, до зростання ролі зовнішніх факторів у процесі суспільного відтворення в окремій країні стала загальною. Звідси випливає, що поняття світового господарства на можна зводити до простої суми національних економік. Не меншою мірою його суть визначається тим універсальним зв'язком, який забезпечує їх реальну єдність на основі міжнародного поділу праці, науково-технічної і виробничої кооперації, міжнародної торгівлі, валютних і кредитних відносин, тобто міжнародними економічними відносинами.

*Міжнародні економічні відносини являють собою систему господарських відносин між різними країнами світу.* Вони є похідними від національних, економічних відносин, залежать від них, обумовлюються особливостями національної економіки та перебувають під значним впливом зовнішньої економічної політики держави. Так, зміни курсу національної валюти впливають на конкурентоспроможність товарів на ринку іншої країни, ліберальне податкове законодавство забезпечує приплив капіталів у країну, яка його впроваджує; зміни митних тарифів породжують зміни в потоках експорту та імпорту товарів.

*Найважливішими елементами міжнародних економічних відносин є міжнародне виробниче і науково-технічне співробітництво, вивіз капіталу, світова торгівля та передача технологій, міграція робочої сили, міжнародні валютні відносини.* У цій системі всі її елементи тісно пов'язані,

взаємно переплетені і впливають один на одного. Отже, міжнародні економічні відносини обслуговують взаємодію національних економік, що входять у світове господарство і тим самим забезпечують його цілісність, яка базується на загальносвітовому характерові сучасних продуктивних сил.

Міжнародні економічні відносини визначають суть світового господарства. За своїм характером вони залежать від економічних відносин, що функціонують на національних рівнях.

Так, інтернаціональна вартість формується на основі становлення національних вартостей відповідно до внеску країни у всесвітній рівень тривалості, інтенсивності і продуктивності праці і загалом залежить від міри включення у світове господарство певної національної економіки.

Утворення світового ринку привело до того, що суспільно необхідний робочий час, який затрачається на виготовлення будь-якого товару, визначається не середнім рівнем умілості та інтенсивності праці зайнятих у національному господарстві, а діючими умовами світового виробництва, які є нормальними при даному рівні розвитку продуктивних сил світового співтовариства. Внаслідок дії закону вартості в межах світового ринку відбувається зведення національних вартостей товарів різних країн до інтернаціональної вартості. Країни, національна вартість товарів яких нижча ніж інтернаціональна, при обміні одержують додатковий прибуток у зовнішній торгівлі. А країни, де національна вартість товарів виявляється вищою ніж інтернаціональна вартість, не мають прибутків, терплять збитки. Внаслідок цього має місце вимивання з національної економіки тих товарів, а також галузей, які не в змозі успішно конкурувати на світовому ринку. Позитивним наслідком цього процесу є те, що він веде до поглиблення міжнародного поділу праці та підвищення ефективності національного виробництва. Вирішальну роль при визначенні профілю спеціалізації країни на виробництві певних товарів відіграє не абсолютна величина національної вартості, а її відносний рівень, тобто в порівнянні з іншими країнами-виробниками аналогічної продукції.

Характерною рисою сучасного етапу розвитку світового господарства є певна модифікація співвідношення національної та інтернаціональної вартості під впливом процесу інтернаціоналізації виробництва. Остання сприяє раціоналізації структури національної економіки, звільняючи її від безперспективних галузей. Під впливом цих процесів виробники світового співтовариства все більше орієнтуються на інтернаціональні вартісні критерії. Тому для багатьох країн у сучасних умовах відпадає необхідність створювати увесь технологічний ланцюжок виробництва окремих товарів. Адже економічно значно вигідніше купити його в тих країнах, де вже є високоефективне виробництво таких товарів, або придбати за кордоном ліцензію, яка дозволяє виробляти цей товар самостійно. Внаслідок цього

вивільнюються власні природні, фінансові і трудові ресурси для розвитку тих галузей або видів виробництва, де можна забезпечити найвищу продуктивність праці та якість продукції. Глибока спеціалізація окремих країн на виробництві тих товарів, для яких є найбільш сприятливі умови, породжує об'єктивну потребу у кооперуванні виробництва, широкому взаємному обміні технологіями та науково-дослідними розробками, в інтернаціоналізації господарських зв'язків. Значний вплив у нинішніх умовах на ці процеси мають нові напрями науково-технічної революції, що тісно пов'язано з міжнародним виробничим і науково-технічним співробітництвом.

*Як складова міжнародних економічних відносин міжнародне виробниче і науково-технічне співробітництво являють собою комплекс таких, що постійно розвиваються та поглиблюються господарських зв'язків між окремими країнами, групами країн, які базуються на принципах рівноправності та взаємної вигоди учасників. Міжнародне виробниче і науково-технічне співробітництво – це об'єктивний процес формування стійких і довготривалих міжнародних економічних зв'язків у системі світового господарства.*

Основними формами міжнародного виробничого співробітництва є міжнародна спеціалізація та міжнародна кооперація. **Міжнародна спеціалізація виробництва** — це така її форма, за допомогою якої відбувається концентрація певного виробництва в окремих країнах і регулярне забезпечення нею світового ринку.

Залежно від рівня розвитку міжнародного поділу праці виділяють такі **форми міжнародної спеціалізації виробництва**: предметну (на випуску цілком закінченої і готової до споживання продукції); подетальну (на виробництві частин, вузлів, деталей продукції); технологічну (спеціалізація на окремих технологічних процесах — складанні, фарбуванні, зварюванні, штампуванні тощо).

Функціонування і розвиток міжнародної спеціалізації виробництва створює умови для міжнародного кооперування. **Міжнародна кооперація** — це процес формування стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, внаслідок чого здійснюється спільна діяльність щодо створення елементів готової продукції. Здійснення міжнародної кооперації передбачає попереднє узгодження сторонами в договірному порядку умов спільної діяльності; розподіл між партнерами завдань у межах погодженої програми; координацію господарської діяльності підприємств - партнерів; тривалість, стабільність і регулярність відносин.

*До міжнародного науково-технічного співробітництва відносять зв'язки з приводу обміну результатами науково-дослідних і експериментально-конструкторських робіт (НДЕКР); спільне проведення підприємствами, країнами або організаціями науково-дослідних робіт із*

подальшим спільним чи роздільним використанням їхніх результатів; спільну розробку і використання науково-технічних нормативів, вимог і стандартів; обмін загальною науково-технічною інформацією. Міжнародне науково-технічне співробітництво цілком базується на комерційних засадах і становить основу для розвитку однієї з найбільш важливих і динамічних сфер міжнародних економічних відносин, породжених в умовах НТР світового ринку інформації та знань.

Серед значної кількості форм міжнародного науково-технічного співробітництва належать до основних наступні:

– укладання та реалізація контрактних угод щодо проведення науково-дослідних робіт;

– спільне проведення на основі прямих зв'язків коопераційних науково-дослідних робіт із подальшим спільним володінням патентом і правом надання ліцензій;

– здійснення міжнародних науково-технічних програм за участю багатьох країн та фірм з розробки важливих спеціальних проблем (з приводу телекомунікаційної технології, біотехнології, комплексних програм з сучасних інформаційних технологій). Два останні види складають основу процесу науково-технічної інтеграції.

Пріоритетними напрямками розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва виступають електронізація, автоматизація та роботизація виробничих процесів; надійне використання атомної енергії; створення нових видів конструкційних матеріалів, розвиток біотехнологій, генної та клітинної інженерії, освоєння космічного простору, створення промислових термоядерних реакторів, вивчення атмосфери тощо.

Важливою складовою міжнародних економічних відносин є **вивіз капіталу**. Вивіз капіталу здійснюється з метою систематичного привласнення доходу в країні, куди він вивозиться, або з метою отримання інших економічних та політичних вигод. На відміну від міжнародної торгівлі, яка забезпечує отримання доходу у сфері обміну, вивіз капіталу орієнтований на його використання у сфері виробництва і отримання відповідного доходу.

Вивіз або міграція капіталу за межі національної економіки мають сенс тоді, коли є можливість отримати в інших країнах більший прибуток, ніж у власній.

Існує декілька причин вивозу капіталу: 1) його відносний надлишок у країнах-експортерах; 2) неможливість вигідного застосування капіталу в межах власної національної економіки; 3) зростання попиту на вільний капітал з боку країн, що не мають у достатній кількості власних джерел його нагромадження; 4) можливість одержання за допомогою вивезеного капіталу додаткових прибутків за рахунок дешевої сировини, робочої сили, використання готової інфраструктури, проникнення на нові ринки збуту.

Внаслідок нерівномірності розвитку структурних ланок світового господарства попит і пропозиція капіталу, як правило, не збігаються. Тому у

складі цього господарства є країни, зацікавлені в залученні капіталу для вирішення своїх соціально-економічних проблем. З цією метою вони заохочують його надходження в країну шляхом підвищення банківського відсотка і дивідендів, забезпечення правової захищеності закордонних інвесторів та гарантій одержання прибутку.

Міжнародну міграцію капіталу традиційно поділяють на ряд форм залежно від ознаки, покладної в основу класифікації. Основні форми міжнародного вивозу капіталу наведені в таблиці 20.1.

Таблиця 20.1

## Класифікація форм міжнародного вивозу капіталу

Класифікаційна ознака капіталу	Форма вивозу капіталу
Функціональне призначення	Позичковий капітал Підприємницький капітал
Цільове призначення	Прямі інвестиції Портфельні інвестиції
Приналежність	Приватний капітал Державний капітал Капітал міжнародних організацій
Термін	Короткостроковий капітал Середньостроковий капітал Довгостроковий капітал

Вивіз позичкового капіталу здійснюється шляхом надання позичок державам, споживачам, сфері бізнесу. Формою цієї форми руху позичкового капіталу є міжнародний кредит. На відміну від підприємницького капіталу, коли його власник зберігає право власності на нього та можливість контролювати його функціонування, власник позичкового капіталу зберігає тільки право власності на переданий у позику капітал. Право використання цієї форми капіталу переходить до імпортера.

Вивіз підприємницького капіталу здійснюється шляхом зарубіжних інвестицій.

За способом застосування **іноземні інвестиції здійснюються у двох формах:**

– **прямі інвестиції**, які вкладаються переважно в акції промислових, торговельних та банківських підприємств тощо, що забезпечує володіння або певний контроль над діяльністю цих підприємств. Перевагою прямих інвестицій є те, що експортер повністю розпоряджається своїм капіталом



протягом усього періоду функціонування цих вкладень. Позичковий капітал на весь термін надання позики перебуває у розпорядженні імпортера.

Основна частина прямих інвестицій (приблизно 3/4) припадає на розвинуті країни світу, а решта (приблизно 1/4) – на країни, що розвиваються. Слід також відзначити, що обмін прямими інвестиціями між розвинутими країнами світового співтовариства здійснюються на засадах рівноправності. А вивіз капіталу в країни Африки, Азії, Латинської Америки супроводжується посиленням їх економічної та технологічної залежності від розвинутих країн. Характерно те, що норма прибутку на прямі капіталовкладення в країнах, що розвиваються, у два рази вища, ніж у розвинутих.

Утворення підконтрольних філіалів за кордоном за допомогою вивозу капіталу дає змогу його власникам задовольняти потребу у сировині або продуктах харчування, які відсутні у власній країні. США таким чином отримують переважну частку імпортованої нафти та нафтопродуктів, хромової, нікелевої, марганцевої руд, свинцю, цинку, кави, какао, чаю, бананів тощо.

*Портфельні інвестиції* являють собою фінансову операцію з придбання зарубіжних цінних паперів за іноземну валюту. Вони мають місце тоді, коли кількість придбаних за допомогою експорту капіталу акцій іноземного підприємства не забезпечує над ним повного контролю, або якщо власники капіталу прагнуть розмістити його в різних галузях. Ця форма капіталовкладень здійснюється також у тому разі, коли прямі інвестиції здійснювати не вигідно за умовами чинного законодавства країни-імпортера капіталу. Різновидом портфельних інвестицій є участь іноземного капіталу в створенні спільних підприємств. У такому випадку контрольний пакет акцій належить або державі-імпортеру капіталу, або національним фірмам. Перевага спільних підприємств полягає в тому, що вони, не сприяючи посиленню економічної залежності своєї країни від іноземного капіталу, створюють умови для ефективного використання нових технологій, фінансових ресурсів, торговельних марок, реклами, досвіду та знань, що несе з собою іноземний капітал.

Позичковий капітал надається на певний строк. У залежності від цього критерію розрізняють:

- довгостроковий кредит (до 10 років);
- середньостроковий (2–3 роки);
- короткостроковий (від 3–6 місяців до року).

Експорт підприємницького капіталу у вигляді цінних паперів – акцій – приносить дивіденд, а при вивозі позичкового капіталу цінних паперів – облігацій – відсоток.

Вивіз позичкового капіталу становить основу сучасної міжнародної кредитної системи. Його функціонування і розвиток дозволяє розв'язати

країнам-імпортерам цілий ряд складних соціально-економічних проблем. Через відсутність власних коштів вивіз капіталу сприяє вирівнюванню національних норм прибутку в середню норму прибутку в межах світового господарства, створює можливості для застосування тимчасово вільного грошового капіталу там, де він найбільш необхідний.

Поряд із перевагами експорту позичкового капіталу, має місце і те, що досить часто кредити отримують країни, які внаслідок нерозвинутості економіки нездатні повернути борг або хоч сплачувати відсоток. Передусім це стосується країн, що розвиваються, і породжує кризи світової заборгованості. Кризи проявляються в тому, що окремі країни або їх група оголошують про неможливість виплачувати свої зовнішні борги або анулювання свою боргу. Це порушує рівновагу міжнародного ринку кредиту, ускладнює процеси кредитування. Коли окремі порушення повернення отриманого кредиту та відсотків за його користування набувають масового характеру, починається чергова криза світової заборгованості.

Складовою міжнародних економічних відносин є функціонування і розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК). Вони породжені інтернаціоналізацією господарського життя, що посилює міжнародні виробничі зв'язки і привело до трансформації міжнародних компаній у *транснаціональні корпорації*. Це найбільші компанії світу, національні за капіталом і контролем, але міжнародні за сферою своєї діяльності. Їх особливість – наявність активів за рубежом, які виникають на базі прямих інвестицій.

У межах сучасних ТНК склалися міжнародні виробничі комплекси, єдність яких забезпечується багаточисельними виробничими, фінансовими і управлінськими зв'язками. Міжнародні виробничі комплекси функціонують на основі внутріфірмового поділу праці, коли філіали однієї корпорації у різних країнах світу спеціалізуються на випуску окремих вузлів і корпорацій, які здійснюють певні операції, спільно беруть участь у виробництві готової продукції.

Так, ТНК, які виробляють радіоелектронні товари, найбільш трудомістку частину виробничого циклу перенесли за межі країн базування у Південну Корею, Сінгапур і на Тайвань, використовуючи при цьому значний розрив у рівні оплати праці. Подібні тенденції помітні у діяльності іноземних фірм на території країн СНД.

ТНК виникли як американські і до середини 80-х років ХХ ст. більшість із них залишались американськими. Нині у складі ТНК світу помітно зростає частка корпорацій Японії і Західної Європи. Але корпорації США продовжують утримувати провідні позиції у світовому господарстві.

Однією з найдавніших форм міжнародних економічних відносин є *міжнародна торгівля*. Вона являє собою обмін товарами та послугами між

двома партнерами, в ролі яких можуть виступати держави, їх фірми або окремі підприємці різних країн.

Міжнародну торгівлю утворюють два зустрічні потоки товарів і послуг – імпорт і експорт. Національна економіка, яка широко залучена до міжнародної торгівлі відноситься до відкритих.

Ступінь відкритості національної економіки визначається за допомогою відношення експорту або імпорту країни до її ВВП. Країни, що мають значні матеріальні ресурси та місткий внутрішній ринок, менше залежать від міжнародної торгівлі. Країни з обмеженими матеріальними ресурсами та які не можуть ефективно виробляти необхідні для внутрішнього споживання товари, значною мірою залежать від зовнішньої торгівлі.

Міжнародна торгівля відіграє важливу роль у розвитку та зростанні ефективності національного виробництва кожної країни. Ізолюваність від участі у функціонуванні та розвитку світового господарства окремої країни не сприяє створенню високоефективної національної економіки. Міжнародна торгівля є тією формою міжнародних економічних відносин, яка сприяє розвитку виробництва тих видів продукції в кожній із країн, для яких вони мають найбільш сприятливі умови. Це служить основою формування міжнародної спеціалізації країн світового господарства на виробництві окремих видів продукції. Вона розвивається під значним впливом дії **закону порівняльних переваг**. У відповідності з його дією, країна має спеціалізуватися на виробництві та експорті тих товарів, які вона може виробляти з відносно низькими витратами (виробництво яких продуктивніше, ніж в інших країнах). Як правило, кожна країна імпортує ті товари, які виробляє з відносно вищими витратами (виробництво яких менш продуктивне, ніж в інших країнах).

Дія закону порівняльних переваг робить зовнішню торгівлю взаємовигідною для всіх країн. Якщо в Україні вигідніше вирощувати пшеницю, а в Бразилії — каву, то обмін цими товарами через канали міжнародної торгівлі є обопільно вигідним.

Міжнародна торгівля здійснюється в різних режимах. **Режим вільної торгівлі передбачає, що при перетині митних кордонів на шляху товарних потоків немає ніяких бар'єрів**. Однак це має місце не завжди. Досить часто держави встановлюють торговельні обмеження при здійсненні експорту або імпорту товарів у вигляді митних платежів, податків, квот тощо. Тому антиподом режиму вільної торгівлі є **протекціонізм, який передбачає застосування різноманітних обмежень у міжнародній торгівлі**. Все це є свідченням того, що міжнародна торгівля здійснюється та розвивається не стихійно. Вона регулюється міжнародними угодами, національним законодавством за допомогою економічних та адміністративних методів, що застосовуються окремими країнами на власній території. Мається на увазі застосування заборонного мита та квот на імпорт.

**Торгове мито** являє собою своєрідний податок, який застосовується при імпорті певної групи товарів з метою поповнення доходів бюджету. Інколи мито застосовується для обмеження імпорту для захисту національного товаровиробника.

**Імпортні квоти** визначають максимальний обсяг товарів, які можуть бути імпортовані в країну за певний відрізок часу. Вони також застосовуються з метою обмеження імпорту певних товарів на внутрішній ринок і таким чином захисту національного товаровиробника.

Крім цих методів регулювання міжнародної торгівлі застосовуються різноманітні адміністративні, технічні та **інші види торговельних обмежень**, кількість яких вимірюється декількома сотнями назв. До них належить національні стандарти якості, екологічні вимоги, санітарні обмеження, вимоги до маркування і пакування товарів, внутрішні податки і збори, вимоги до вмісту місцевих компонентів і т. ін. Деякі з них застосовують центральні органи державної влади, інші – регіональні.

Здійснення міжнародної торгівлі на засадах протекціонізму не завжди є виправданим. Така політика не сприяє максимальному задоволенню потреб окремих груп споживачів країни, породжує зростання цін на імпортовані товари. Закритий національний ринок є меншою мірою конкурентоспроможним, що не стимулює підвищення продуктивності праці та якості продукції національного виробництва. З урахуванням цього відкрита національна економіка є більш ефективною, тому що створює можливості для користування перевагами міжнародного поділу праці та спеціалізації. А завдяки вільній торгівлі, що ґрунтується на принципі порівняльних переваг, світова економіка має можливість забезпечити ефективніше розміщення виробничих ресурсів та більш високий рівень матеріального забезпечення громадян.

Поряд з національною зовнішньоторговельною політикою та законодавством, що регулюють процес внутрішньої та зовнішньої торгівлі, остання здійснюється у відповідності з системою міжнародних юридичних правил. Зміст зведеної системи правил міжнародної торгівлі регулюється Генеральною угодою про тарифи й торгівлю (ГАТТ), яку було укладено ще у 1948 р. двадцятьма двома країнами світу. Нині до цієї угоди приєдналося сто десять держав, тобто більша частина країн світу.

З 1995 р. ГАТТ перетворилася у Світову організацію торгівлі (СОТ), членами-засновниками якої стала 81 країна (нині членами цієї організації є 140 держав). Створення СОТ — результат переговорів у межах “уругвайського раунду”, який тривав з 1986 по 1995 р. СОТ крім принципів ГАТТ включає в себе Угоду з торгівлі послугами (ГАТС), Угоду з торговельних аспектів інтелектуальної власності і контролює захист інвестицій.

Регулювання міжнародної торгівлі здійснюється також у межах відповідної компетенції Міжнародною торговою палатою та ЮНКТАД

(Конференція ООН з торгівлі та розвитку). Їх головними функціями є заохочення міжнародної торгівлі; визначення принципів і політики міжнародної торгівлі; ведення переговорів і розробка багатосторонніх правових актів у сфері торгівлі; узгодження політики урядів і регіональних економічних угруповань у сфері торгівлі.

Система регулювання міжнародної торгівлі базується на основі дотримання декількох принципів:

*По-перше*, участь у цій системі добровільна: жодна з країн примусово не приєднується до неї. Коли якась країна виявляє бажання приєднатися до цієї системи, то вона має визнати правила міжнародної торгівлі, які в ній діють.

*По-друге*, країни, які належать ГАТТ/СОТ, взаємодіють одна з одною на засадах режиму найбільшого сприяння у взаємній торгівлі.

*По-третє*, зменшення кількості торговельних бар'єрів між країнами-членами ГАТТ/СОТ досягається в процесі переговорів. Система ГАТТ/СОТ і режим вільної торгівлі – нетотожні. Навіть держави, що приєдналися до системи ГАТТ/СОТ, зберігають ряд митних тарифів на імпорт. Водночас ця міжнародна організація ставить за мету сприяти подальшій лібералізації міжнародної торгівлі, заохочуючи своїх членів до переговорів про взаємне скорочення торговельних бар'єрів.

*По-четверте*, дотримання правил «справедливої торгівлі», дія яких проявляється в тому, що країнам-членам ГАТТ/СОТ не дозволяється збільшувати тарифи після того, як вони погодилися на зниження їх під час переговорів. Країни-члени угоди ГАТТ/СОТ мають право запроваджувати значні торговельні обмеження тільки в тому випадку, коли іноземний імпорт завдає значної шкоди національній економіці. При цьому мають на увазі такі обмеження, що можуть здійснюватися лише справедливим і недискримінаційним способом. Іншим проявом справедливого здійснення міжнародної торгівлі є надання імпортованим товарам національного режиму.

Ще один аспект справедливого ведення торгівлі полягає у наданні імпортованим товарам національного режиму. Це означає, що після того, як такий товар ввезено до країни, на нього має поширюватися національне законодавство та податки в тих параметрах, що й на товари, вироблені в межах цієї країни.

Основні тенденції розвитку світової торгівлі в сучасних умовах проявляються в декількох процесах.

Якщо на перших етапах розвитку світового господарства у міжнародній торгівлі переважав вивіз із аграрних країн сировини і продовольства та зворотний ввіз до них з економічно розвинутих країн промислових товарів, то в умовах НТР структура міжнародної торгівлі змінюється. В ній зростає частка продукції обробної промисловості і знижується – видобувних галузей.

Відносно низька частка сільськогосподарської продукції у міжнародній

торгівлі обумовлена тим, що досягнення НТР у цій галузі сприяли самозабезпеченості продуктами харчування багатьох країн. Впливають на цю тенденцію і обмежені фінансові ресурси окремих країн для імпорту сільськогосподарської продукції та продуктів харчування.

Змінюється співвідношення частки окремих країн і їх груп у міжнародній торгівлі. Починаючи з 60-х років минулого століття неухильно зменшується частка американського експорту у міжнародній торгівлі і зростає частка країн Західної Європи та Японії.

Характерною тенденцією розвитку світової торгівлі є підвищення значення міждержавного регулювання зовнішньоторговельних операцій. Таке регулювання діє з 30-х років ХХ ст. Після Другої світової війни міждержавне регулювання міжнародної торгівлі набуло подальшого розвитку.

У міжнародних економічних відносинах технології розглядаються як розвинутий фактор виробництва, який характеризується високою міжнародною мобільністю. *Поняття «технології» трактується як сукупність науково-технічних знань, які можна використати при виробництві товарів і наданні послуг.* Вони можуть являти собою самостійні способи перетворення ресурсів у товари і послуги – виступати у вигляді конструкторських рішень, методів і виробничих процесів. Технології інколи поєднуються з іншими видами ресурсів, тобто уречевлюються в нових машинах і приладах, у працівниках з кращою освітою або професійною підготовкою. Історично вихідною формою переміщення технологій є не їх самостійний рух, а у поєднанні з капіталом і робочою силою.

Динамічний розвиток науково-технічного прогресу в другій половині ХХ ст. породив виникнення світового технологічного ринку, який функціонує поряд зі світовими ринками товарів і капіталів. Матеріальною основою існування цього ринку є *міжнародний поділ технологій.* Він являє собою *таке, що історично сформувалося або було набуто, зосередження цього специфічного товару в окремих країнах.*

Нерівномірність науково-технічного прогресу створює значні технологічні відмінності між країнами. Тому у міжнародній торгівлі з'являється специфічний товар – технології, міжнародне переміщення яких згладжує технологічні відмінності між країнами.

*Основною формою міжнародної передачі технологій є ліцензії на торгівлю.* При укладанні ліцензійної угоди власник передає права на нематеріальні активи покупцю на певний термін і за домовленої плати. Об'єктом ліцензійної угоди можуть бути патенти, винаходи, формули, процеси, конструкції, схеми, торгові марки, програми і т. ін.

Використання винаходу та іншого об'єкта ліцензування передбачає ліцензійні винагороди (плата за ліцензією). Серед їх основних форм слід виділити: роялті (періодичні поточні відсоткові відрахування, які мають вигляд

фіксованих відсоткових ставок від фактичного економічного результату використання ліцензії за кожний період), платежі (чітко зафіксовані в угодах суми, що встановлюються на основі оцінки очікуваного економічного ефекту і виплачуються одноразово або в декілька разів).

Важливою формою міжнародної передачі технологій є *інжиніринг*, який охоплює *широку сукупність видів технологічної діяльності, спрямованих на підвищення ефективності зарубіжних інвестицій, мінімізацію витрат на реалізацію різноманітних проектів*. Інжиніринг включає складання техніко-економічного обґрунтування проекту, розробку генеральних планів і креслень, управління і нагляд за будівництвом, приймально-здавальні роботи. Після закінчення будівництва нового об'єкта і передачі його в експлуатацію інжиніринг полягає в наданні послуг з організації процесу виробництва і управління підприємством.

*Контракти «під ключ»* як форма міжнародної передачі технологій *передбачають укладання угоди на будівництво об'єкта, який після його повної готовності до експлуатації передається замовнику*. Такі проекти, як правило, реалізують великі будівельні фірми і фірми-виробники промислового обладнання, між якими поділені відповідні ринки.

*Контракти на управління* є специфічною формою міжнародної передачі технологій. Їх сутність полягає в тому, що фірма однієї країни командирє своїх менеджерів до зарубіжної фірми для виконання управлінських функцій на певний термін і за певну плату.

Необхідність використання контрактів на управління виникає в тому випадку, коли існує нагальна потреба добитися суттєвого зростання ефективності функціонування діючої фірми, а власні менеджери нездатні його забезпечити. Використання таких контрактів має місце і в тому випадку, коли здійснюються прямі зарубіжні інвестиції від фірми-поставщика нового технологічного обладнання. У зв'язку з цим потрібна допомога у вигляді управлінських послуг. Контракти на управління укладаються і в тому випадку, коли іноземні інвестиції націоналізуються, а колишньому власнику пропонують продовжити управління підприємством до того часу, доки місцевий персонал не буде здатний ним керувати.

Отже, міжнародне переміщення технологій здійснюється у різноманітних формах, використання яких спрямоване на підвищення ефективності розвитку національних економік країн, що входять до світового співтовариства.

Складовою міжнародних економічних відносин є *міграція робочої сили*. Вона являє собою процес стихійного або організованого переміщення робочої сили в межах міжнародного ринку праці.

Міграція робочої сили, коли населення переміщується між окремими регіонами в межах своєї країни, складає *внутрішню міграцію*. *Зовнішню міграцію* утворює переїзд робочої сили з однієї країни в іншу на тривалий строк, як правило не менш року.

Зовнішня міграція має дві сторони: 1) еміграцію, тобто переміщення частини працездатного населення з країни перебування в іншу для довгочасного постійного проживання; 2) імміграцію, тобто приїзд робочої сили в дану країну із-за кордону. В сучасних умовах у цей процес втягнута абсолютна більшість населення країн світу.

Відповідно до напрямків міграції робочої сили виділяють такі міграційні потоки: з країн, що розвиваються, – до розвинутих країн; у межах розвинутих країн (наприклад, у межах Європейського Союзу); в межах країн, що розвиваються (з слаборозвинутих – до нових індустріальних країн); з постсоціалістичних країн — до розвинутих країн (в основному відтік науково-технічної інтелігенції); в межах постсоціалістичних країн (наприклад, з України – до Росії). У відповідності з цими напрямками на початок ХХІ ст. сформувалось декілька основних центрів, що визначають сучасні напрямки міжнародної міграції робочої сили:

1. США, Канада, Австралія, які приймають переважно кваліфікованих спеціалістів.

2. Країни Західної Європи, де на неprestижних, важких і шкідливих для здоров'я роботах постійно використовується значна кількість іноземних працівників, у тому числі з України.

3. Нафтодобувні країни Близького Сходу, в яких охоче беруть на роботу іноземних фахівців, а також некваліфікованих працівників із сусідніх арабських країн.

4. Індустріальні країни Південно-Східної Азії, де мігрує в основному населення цього регіону світу.

Серед традиційних постачальників робочої сили на міжнародний ринок праці слід назвати Туреччину, Грецію, Італію, Португалію, Мексику, Пуерто-Рико, Пакистан, Марокко, Туніс, країни Центральної Африки та країни СНД.

Причини, що породжують міграцію робочої сили, поділяються на дві групи: *загальні, які визначають тенденції розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин, і специфічні, пов'язані тільки з міграцією*. До першої групи причин належать інтернаціоналізація господарського життя; нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн, структурні зрушення в національних економіках, пов'язані з НТП. Останнє обумовлює витіснення працівників з одних галузей і виникнення додаткової потреби в робочій силі в інших. Значний вплив на міграцію робочої сили має економічна політика ТНК, спрямована на концентрацію наукоємних галузей в одних країнах і трудомістких — в інших.

До другої групи причин належать відмінності у рівні соціально-економічного розвитку країн, що породжують відмінності в рівнях оплати праці, житлових умовах, розвитку соціальної сфери і притягують до себе робочу силу з інших країн; дефіцит певних спеціальностей (у розвинутих

країнах Західної Європи робітники-мігранти забезпечують на 20–40% потреби в робочій силі в таких галузях, як транспорт, будівництво, вугільна промисловість, побутове обслуговування); відмінності між країнами в умовах професійного зростання працівників.

Певний вплив на міграцію робочої сили мають регіональні конфлікти і війни, розпад або утворення нових держав, особисті причини.

Міграція робочої сили викликає неоднозначні соціально-економічні наслідки для країн-експортерів та країн-імпортерів працівників. Позитивними наслідками для імпортерів робочої сили виступають:

- зростання конкурентоспроможності вироблюваних товарів завдяки зменшенню витрат, пов'язаних з низькою зарплатою іноземних працівників;
- виникнення додаткового попиту на товари і послуги з боку іноземних працівників, що стимулює зростання виробництва;
- іноземна робоча сила відіграє роль соціального амортизатора під час кризових процесів;
- іноземні працівники використовуються в найбільш продуктивному віці, а в разі втрати працездатності повертаються на батьківщину, і підприємці країн імміграції не несуть ніяких витрат на їхній подальший соціальний захист;

– за рахунок більш високої заробітної плати країни імміграції заохочують надходження кваліфікованої робочої сили та спеціалістів найвищої кваліфікації, не затративши коштів на їх підготовку.

До негативних соціально-економічних для країн-імпортерів робочої сили наслідків відносяться:

- посилення соціальної напруги в країнах-імпортерах працівників, коли іммігранти займають робочі місця національних робітників;
- формування тенденції до зниження заробітної плати в цих країнах;
- потенційна загроза зростання безробіття.

Позитивними наслідками експорту робочої сили виступають:

- послаблення напруги на національних ринках праці внаслідок зменшення кількості безробітних за рахунок емігрантів;
- створення для емігрантів можливостей формувати фонд життєвих засобів за рахунок країн перебування;
- переведення частини заробітків на батьківщину;
- економія на навчанні новим професійним навикам, онайомлення з передовою організацією праці в країні прийому.

До негативних наслідків для країн-експортерів робочої сили можна віднести “відтік умів” – виїзд висококваліфікованих спеціалістів.

Таким чином, зовнішня міграція робочої сили є складовою міжнародних економічних відносин, наявність якої забезпечує функціонування і розвиток світового господарства.

Охарактеризовані форми міжнародних відносин мають вартісне вираження та опосередковуються грошовими відносинами, які в межах всесвітнього господарства складають ще одну важливу форму – **валютно-фінансові відносини**. *Валютно-фінансові відносини являють собою сукупність економічних відносин, які виникають при функціонуванні валюти в світовому господарстві та обслуговуванні взаємного обміну результатами діяльності національних економік.* Розвиток валютно-фінансових відносин зумовлений розвитком продуктивних сил, створенням світового ринку, поглибленням міжнародного поділу праці, інтернаціоналізацією господарських зв'язків. Носієм міжнародних валютно-фінансових відносин є світовий грошовий товар, роль якого спочатку виконувало золото, а пізніше – кредитні гроші (векселі, банкноти, чеки та депозити). В 70-і роки ХХ ст. з'являються спеціально створені міжнародні (СДР – спеціальні права запозичання) та регіональні (ЕКЮ) платіжні одиниці, так звані **композитні гроші**.

Валютно-фінансові відносини виникають, функціонують та розвиваються на національному та міжнародному рівнях у вигляді національної та міжнародної валютно-фінансової системи. Перехідною ланкою між національними та міжнародною валютною системами є валютний курс та паритет.

**Валютний курс** являє собою співвідношення між валютами окремих країн. Іншими словами – це “ціна” валюти даної країни, виражена в валютах інших країн. **Паритет** – це співвідношення валют відповідно до їх золотого вмісту. Паритет є основою курсу валют. Але курс валюти практично ніколи не збігається з паритетом.

**Валютні ринки** – це специфічна сфера економічних відносин, пов'язаних із здійсненням таких операцій, як купівля, продаж, обмін іноземної валюти та платіжних документів в іноземних валютах (чеки, векселі, телеграфні та поштові перекази, акредитиви тощо). Першим валютним ринком був ринок золота як грошового товару, де воно продавалось на основі ціни, визначеної міжнародним договором.

Серед міжнародних валютно-фінансових організацій, які забезпечують функціонування світової валютної системи, визначальна роль належить Міжнародному Валютному Фонду (МВФ). Окрім нього існує група Світового Банку, Банк міжнародних розрахунків у Базелі, регіональні банки розвитку, Європейський інвестиційний банк та інші структури.

**Міжнародна валютна система (МВС)** є формою організації валютних відносин у межах світового господарства. Вона – продукт еволюції світового господарства, статус якої юридично закріплений міждержавними угодами. **Основними елементами міжнародної валютної системи виступають національні і колективні резервні валюти; механізм валютних паритетів та курсів; умови конвертації валют; режим міжнародних валютних ринків та ін.**

Об'єктивною основою міжнародної валютної системи є товарне виробництво, міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталів, технологій, робочої сили. Її основне завдання – регулювання міжнародних розрахунків та валютних ринків для підтримки рівноваги міжнародного обміну, стримування інфляції. Вона є одним із найбільш важливих механізмів, який може сприяти розширенню або обмежувати міжнародні економічні відносини.

Міжнародна валютна система розвивалася разом зі світовим господарством, пройшовши при цьому певні етапи. Їм відповідають і ті міжнародні валютні системи, які функціонували на цих етапах та обслуговували світові господарські зв'язки.

**Перша міжнародна валютна система** стихійно сформувалась внаслідок промислової революції та розширення міжнародної торгівлі як система золотого стандарту. Вона була закріплена Паризькою угодою 1867 р. Її характерними рисами було те, що валюти окремих країн вільно обмінювалися на золото на внутрішніх ринках і за межами країн; валюти мали золотий вміст; зливки золота могли вільно обмінюватися на монети; підтримувалось жорстке співвідношення між золотим запасом країн та внутрішньою пропозицією грошей; діяв чіткий механізм визначення взаємних курсів валют та узгоджений порядок взаємних міжнародних платежів на основі вексельного обігу та золота.

Наприкінці ХХ ст. в процесі формування монополістичного капіталізму золотий стандарт перестав відповідати масштабам світогосподарських зв'язків і був поступово витіснений через неспроможність золота забезпечити значне розширення внутрішніх ринків, зменшення його надходження в золоті резерви та ін. на систему регульованих пов'язаних валютних курсів. Тому за угодою, укладеною на Генуезькій конференції (1922 р.), золотомонетний стандарт був замінений **золотодевізним стандартом**, за яким банкноти розмінювалися не на золото, а на девізи (банкноти країн, які обмінювалися на золото, – фунт стерлінгів та американський долар; векселі, чеки). Для функціонування цієї системи центральні банки країн створювали значні резерви іноземної валюти, яка розмінювалась на золото. Золотодевізний стандарт був перехідним до системи регульованих валютних курсів і, перш за все, до системи золотовалютного стандарту.

Світова економічна криза (1929–1932 рр.) нанесла нищівний удар по системі золотодевізного стандарту. У всіх країнах було впроваджено нерозмінний на золото обіг паперових грошей. У 1944 р. на Бреттон-Вудській конференції була юридично оформлена нова валютна система, яка отримала назву **золотовалютного стандарту**. У відповідності з цією системою за золотом зберігалась тільки функція кінцевих розрахунків між країнами. Всі країни встановлювали паритети своїх валют у доларах, а через долар – у золоті. Долар відіграв роль резервної валюти, обмінювався на золото

центральними банками та урядовими організаціями інших країн у казначействі США за курсом 35 дол. за 1 трійську унцію (31,1 г).

Майже три десятиріччя Бреттон-Вудська система працювала відносно ефективно. Однак у подальшому періоді у зв'язку з хронічним дефіцитом платіжного балансу США, нагромадженням доларів у країнах Західної Європи, які почали пред'являти їх для розміну на золото, золотий запас США став стрімко зменшуватись, настав крах золотодоларового стандарту.

У 1976 р. в Кінгстоні (Ямайка) на черговій нараді МВФ були визначені основи нової (Ямайської) валютної системи. Основними рисами нової валютної системи стало те, що скасовувалась функція золота як міри вартості та основи обчислення валютних курсів. Золото стає звичайним товаром, який, проте, має особливі функції. Країнам надавалась можливість вибору режиму валютного курсу. Коливання валютних курсів обумовлювались попитом та пропозицією на міжнародних ринках і реальними купівельними спроможностями валют. Для стабілізації курсу валюти в умовах плаваючого режиму використовувалось проведення валютної інтервенції, тобто скупка чи продаж центральним банком своєї валюти з метою зміни співвідношення між попитом і пропозицією на неї і тим самим підвищення чи зниження її ринкового курсу. Практикувалась прив'язка національної валюти до валюти лідера (насамперед до долара США) і спільне з нею плавання, тобто пропорційна зміна курсів. Спільне плавання валют групи країн здійснювалось шляхом встановлення твердих співвідношень між ними, як це має місце в країнах-членах Європейського Союзу (ЄС).

Новацією було впровадження стандарту СДР (“спеціальні права запозичення”) – міжнародні платіжні, резервні і розрахункові засоби, що використовуються для безготівкових міжнародних розрахунків. СДР надаються країнам-учасникам МВФ пропорційно їх квотам. Їх курс розраховується на основі валютного кошика п'яти основних валют (американського долара, англійського фунта стерлінгів, німецької марки, французького франка та японської ієни). Внаслідок цього виникла колективна валюта.

Другою колективною валютою, яка функціонує у світовій валютній системі, є ЄВРО – колективна валюта країн-членів Європейського співтовариства. Вона була введена в 1999 р. (до цього з 1979 р. використовувалось ЕКЮ). Нині ЄС знаходиться на другому етапі формування валютного союзу і європейської валютної системи. З 2002 р. національні валюти замінено на готівкові євро у всіх країнах-членах валютного союзу. Прогнозується, що євро стане однією з найбільш потужних валют світу. У ХХ ст., за оцінками експертів, розвиватиметься триполярна міжнародна валютна система на основі долара, євро та ієни.

Таким чином, міжнародні валютні відносини характеризуються складними зв'язками і розвиваються у відповідності з потребами світового господарства.

## 20.4. Проблеми інтеграції України у світове господарство

Основу економічної взаємодії постсоціалістичних країн СНД, їх інтеграції у світове господарство становить міжнародний поділ праці, який дає змогу їм спеціалізуватися на виробництві тих або інших видів продукції, наданні послуг та їх взаємному обміні. Зрозуміло, що орієнтація економічної політики цих держав на самозабезпечення, самоізоляцію, згортання економічних зв'язків між країнами СНД, іншими державами світу – це згубний шлях для їх національних економік. В умовах динамічного розвитку інтернаціоналізації виробництва та обміну, зростання ролі міжнародних зв'язків у розвитку національних економік існує необхідність формування в цих країнах зовнішньоекономічного комплексу, орієнтованого на участь у міжнародному поділі праці, і подальшу інтеграцію у світове господарство.

Участь цих країн у міжнародному поділі праці стає умовою формування сучасної народногосподарської структури, яка повинна забезпечити оптимальний розвиток національного виробництва з метою більш повного задоволення потреб суспільства та його членів. Щодо зовнішньоекономічного комплексу України, то він повинен формуватися на ринкових засадах як органічна складова національної економіки, пов'язана з економіками інших країн і орієнтована на розв'язання проблем щодо задоволення різноманітних потреб суспільства та його членів.

Україна має необхідні передумови для входження у світове господарство та утримання в ньому певного місця в системі міжнародного поділу праці. Серед них – наявність сировинних ресурсів, родючих земель, дешевої та відносно освіченої робочої сили, рекреаційно-туристичних можливостей, значного науково-технічного та інтелектуального ринку товарів та послуг, вигідне геополітичне становище “моста” між Західною Європою та Азіатським континентом, спільного географічного та економічного простору з країнами Східної Європи.

У процесі ринкової трансформації економіки України необхідно досягти двох цілей: здійснити реструктуризацію національної економічної системи на ринкових засадах та з урахуванням внутрішніх можливостей і одночасно вийти на світові ринки на основі використання її потенційних конкурентних переваг. Зовнішньоекономічний комплекс України є результатом впливу існуючої національної економічної системи, а також основних закономірностей розвитку, притаманних світовому господарству.

Через зовнішньоекономічний комплекс економіки забезпечується вплив НТП на національне виробництво. Конкуренція на світових ринках підвищує рівень конкурентоспроможності національних товаровиробників. Їх орієнтація на зовнішні ринки вимагає дотримання міжнародних стандартів

виробництва та умов спеціалізації. Останнє можливе за умови, коли підприємства використовують у виробничому процесі інновації та новітні технології. В такому випадку зовнішньоекономічний комплекс сприяє економічному зростанню країни.

Однак формування сучасного зовнішньоекономічного комплексу України припадає на період, коли світові ринки вже в основному поділені між основними суб'єктами міжнародних економічних відносин – державами і транснаціональними корпораціями. Для сучасного етапу розвитку світового господарства можна виділити основні тенденції, які мають значний вплив на зовнішньоекономічний комплекс України. Серед них слід виокремити:

- розвиток процесів інтернаціоналізації у світовому господарстві внаслідок інтенсифікації міжнародного поділу праці, структура якого, з одного боку вже склалася, а з іншого – перебуває в стані модифікації;

- модифікація передбачає перехід до нової моделі міжнародного поділу праці, який ґрунтується на частковому і, значною мірою, на одиничному поділі праці. Це привело до виходу процесу виробництва з окремого підприємства за межі країни, обумовивши розвиток міжнародної промислової кооперації. Остання відображає новий рівень усупільнення виробництва, коли безпосередньо виробничі зв'язки між підприємствами різних країн стають постійними і набувають повної самостійності стосовно до товарообмінних операцій на світовому ринку та реалізуються у вигляді світових промислових комплексів;

- перехід до якісно нової моделі світового розвитку на основі становлення принципово нового технологічного способу виробництва шляхом упровадження в усі галузі національної економіки високих інформаційно-інтелектуальних технологій, які базуються на електронній автоматизації, інформації та біотехнології, використання матеріально-ресурсо- і працезберігаючих виробництв;

- створення глибоко інтегрованих міжнародних об'єднань.

При формуванні свого зовнішньоекономічного комплексу з метою інтеграції у світове господарство Україна повинна враховувати як наявність міжнародних інтеграційних об'єднань, так і особливості тієї політики, яку проводять країни-члени цих формувань. Це означає, що вимоги організацій та регіональних інтеграційних об'єднань повинні бути узгоджені з національними інтересами нашої держави.

Інтеграція України у світовий економічний простір вимагає від неї чіткого визначення стратегічних і тактичних інтеграційних цілей. До стратегічних цілей слід віднести орієнтацію на інтеграційні структури, що розвиваються на основі ЄС. Тактичні цілі полягають у посиленні співробітництва України в межах Економічного союзу країн СНД при збереженні її статусу асоційованого члена, а також із країнами Східної Європи. Це створить умови,

з одного боку, для зміцнення її становища на ринках колишнього постсоціалістичного простору, а з іншого — дозволить нарощувати експортний потенціал і отримувати ті види товарів, послуг, робочої сили та технологій, у яких Україна відчуває гостру потребу.

Отже, для прискорення процесу входження України у світове господарство слід враховувати такі обставини:

- основними орієнтирами українських товаровиробників мають бути технологічні фактори, світові стандарти, культура виробництва та динаміка ємності світового ринку. Природні фактори у таких випадках практично не відіграють суттєвої ролі, тому що визначальна роль належить суто технологічним можливостям. Під впливом дії технологічних факторів підприємство переходить на параметри світового виробничого процесу: якість продукції, її асортимент, відповідність моді, рівень витрат. Уніфікується також його виробництво незалежно від розмірів країни;

- необхідною умовою сучасного ефективного виробництва стало наближення потужностей підприємств, технологій, технічного оснащення та серійності до таких світових критеріїв оптимальності, як орієнтація не на масове виробництво, а на конкретного споживача. На ці критерії повинні орієнтуватись експортоорієнтовані підприємства, що дозволить інтегрувати національну економіку зі світовим господарством;

- внаслідок інтернаціоналізації продуктивних сил немає потреби створення в країнах світового господарства максимально галузево розгалужених виробничих систем, включаючи підприємства з повним технологічним циклом, що на попередніх етапах розвитку країн світу впливало з концепції максимального самозабезпечення. В нинішніх умовах економічно доцільною стала активна участь країн у міжнародній спеціалізації;

- характерними тенденціями розвитку світового товарного ринку стало розширення його меж, зростання обсягу потреб та зміна їх структури, що потребує динамічного оновлення товарної номенклатури. Нині жодна країна не може тривалий час залишатись монополістом навіть у виробництві, де застосовуються новітні технології;

- вплив таких традиційних факторів МПП, як природні ресурси, географічне положення, виробничий досвід значно зменшився у порівнянні з факторами, що визначаються науково-технічним прогресом.

Крім врахування цих обставин інтеграція України у світове господарство в постсоціалістичний період залежить від ринкових трансформаційних процесів, які будуть сприяти посиленню конкурентоспроможності національних товаровиробників на зовнішніх ринках та позбавленню нашої економічної системи державного монополізму, невизначеності напрямків структурної перебудови національної економіки, нерозвинутості ринкової інфраструктури, визначення шляхів подальшого розвитку військово-промислового комплексу.

Для подолання негативних рис, притаманних сучасній економічній системі України, необхідне здійснення комплексу заходів, спрямованих на забезпечення її інтеграції у світове господарство. Серед них важлива роль належить формуванню *механізму зовнішньоекономічних зв'язків на ринкових засадах*. Під останнім розуміється сукупність конкретних форм зв'язків та система інституціональних, правових, організаційно-управлінських та фінансово-економічних регуляторів, які забезпечують ефективну взаємодію національних суб'єктів підприємництва із світовими на макро- та мікрорівнях з метою розвитку продуктивних сил та соціально-економічного прогресу суспільства. Механізм зовнішньоекономічної діяльності повинен забезпечити найбільш оптимальне входження економіки України у світове господарство шляхом досягнення певних цілей у процесі трансформації національної економіки. Серед них слід виокремити:

- формування ефективно функціонуючої ринкової системи, яка базувалася б на загальних ринкових принципах, нормах, економічних механізмах та інститутах;

- використання можливостей світового господарства для структурної перебудови національної економіки;

- перетворення зовнішньоекономічного комплексу на активний фактор динамічного економічного зростання національної економіки.

Основою функціонування та розвитку зовнішньоекономічного механізму мають бути принципи демократизації, демонополізації та деідеологізації зовнішньоекономічних зв'язків, що передбачає максимальне скорочення адміністративних обмежень на експорт та імпорт товарів і послуг, підвищення ролі митного та валютного регулювання міжнародних господарських зв'язків, надання суб'єктам зовнішньоекономічної підприємницької діяльності широкої самостійності у відповідності зі світовою економічною практикою. Зовнішньоекономічний механізм має діяти у відповідності з національними інтересами держави, забезпечуючи розвиток конкуренції між учасниками зовнішньоекономічних відносин з метою підвищення якості продукції та послуг на українському ринку.

Основними складовими зовнішньоекономічного механізму є валютна, кредитна, податкова, депозитна, цінова та митно-тарифна політики. В Україні використання цих складових зовнішньоекономічної політики має ще недосконалий характер і потребує загального поліпшення.

Входження України в світове господарство на основі лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків повинно розвиватися поступово, з тим щоб пом'якшити втрати, пов'язані з пристосуванням до ринкових правил, та наслідки можливих банкрутств підприємств, зниження прибутковості.

У відповідності з існуючими формами міжнародних економічних відносин інтеграція України у світове господарство можлива на основі використання



набутих та існуючих переваг у цих сферах. Серед них міжнародне виробниче науково-технічне співробітництво необхідно розвивати на основі максимально ефективного використання як науково-технічного потенціалу нашої країни, так і можливостей, які надають ці форми міжнародних економічних відносин.

**Виробнича кооперація** українських товаровиробників з іноземними можлива у трьох формах: на ґрунті вже існуючої предметної, подетальної та технологічної спеціалізації при збереженні взаємних зобов'язань, які зафіксовані у контрактній формі на відповідний період; на основі єдиного технологічного циклу, коли кооперуються підприємства різних країн, які є нерозривними ланками єдиного технологічного ланцюжка. В такому випадку підприємства можуть бути трансформовані в організаційно-господарські структури за типом ТНК, зв'язки між якими здійснюються у вигляді внутрішньокорпоративних поставок.

**Спільні розробки**, фінансування та реалізація наукових та виробничих програм із створенням спільних підприємств у різних галузях виробництва.

З урахуванням рівня розвитку коопераційних зв'язків країн-членів СНД, обсяги яких зберігаються на рівні 20% міжреспубліканського обороту (цей показник у країнах ЄС дещо менший – 18%), доцільно і в майбутньому розвивати міжфірмові коопераційні зв'язки в тих галузях, де рівень інтеграції найвищий. Це стосується енергетичного, хімічного, важкого, електронного машинобудування, авіа-, авто- та суднобудування, радіотехнічної та мікро електронної промисловості. Адже більшість галузей машинобудування України на 50% залежать від коопераційних поставок з інших держав СНД.

Щодо виробничої кооперації України з економічно розвинутими країнами світу, то її масштаби незначні. Такий стан зумовлений невідпрацьованістю інституціональних, правових, організаційно-економічних та валютно-фінансових аспектів співробітництва, а головне – відсутністю зацікавленості західних підприємств у таких контактах з Україною.

Розвиток міжнародної науково-технічної кооперації українських товаровиробників з підприємствами інших країн можливий у таких формах:

- використання науково-технічних коопераційних зв'язків для модернізації та будівництва підприємств у матеріальній та нематеріальній сферах;

- обмін технологіями, ліцензіями, конструкторськими та проектними матеріалами, сприяння їх використанню в усіх галузях національної економіки;

- співробітництво у збиранні, обробці та використанні науково-технічної та економічної інформації, створення спільних баз даних для розвитку науково-технічної та науково-виробничої сфери в Україні. Для цього необхідне прийняття Державної програми розвитку науково-виробничої сфери, яка б передбачала як один із напрямків використання науково-технічного потенціалу нашої країни, так і можливостей міжнародної науково-технічної та виробничої кооперації, міжнародного обміну науково-технічними знаннями.

Оскільки основною формою міжнародних економічних відносин є зовнішня торгівля, то цій формі належить значна роль в інтеграції української економіки у світове господарство.

Динаміка зовнішньоторговельного обороту України за 2000–2003 рр. подана в таблиці 20.2.

Таблиця 20.2

**Зовнішньоторговельний оборот України**  
(млн дол. США)<sup>2</sup>

Зовнішньоторговельний оборот	2000 р.	2003 р.
Усього	23528,5	46086,9
Експорт	14572,5	23066,8
Імпорт	13956,0	23020,1
Сальдо	+ 616,5	+ 46,1

З наведених даних видно, що зовнішньоторговельний оборот України за 2000–2003 рр. зріс майже в 1,6 разу. В цей період мало місце позитивне сальдо зовнішньої торгівлі з іншими країнами.

Головними партнерами України із зовнішньої торгівлі залишаються Російська Федерація, інші країни СНД та Балтії. Водночас зростають обсяги торгівлі з країнами Заходу. Якщо у 2000 р. їх частка у структурі українського експорту становила 46,0, то у 2003 р. – 53 відсотка, що характеризує позитивну тенденцію у зовнішній торгівлі нашої країни.

Серед основних статей українського експорту на першому місці в 2003 р. знаходився продаж продукції металургійної промисловості, який складав 36,8 відсотка усього експорту. Частка експорту мінеральних продуктів дорівнює 15,2 відсотка, машинобудування – 10,1, продукції АПК – близько 11,8 відсотка<sup>3</sup>.

Структура експорту України характеризується як регресивна і залишається практично незмінною. Переважає частка сировини та продуктів низького рівня обробки та невисока – продукції машинобудування. Така ж структура властива і торгівлі з країнами СНД.

У процесі інтеграції національної економіки України у світове господарство необхідне створення національних високотехнічних експорто-

<sup>2</sup> Статистичний щорічник України за 2003 рік/ За редакцією О.Г. Осаулєнка. – К.: Вид-во "Консультант", 2004. – С. 263.

<sup>3</sup> Статистичний щорічник України за 2003 рік. – С. 269

орієнтованих виробництв. З цією метою доцільно спрямувати державну підтримку підприємствам, які мають високу базисну кваліфікацію робочої сили і намагаються вийти на ринок з новітньою продукцією. Значна частина інноваційної продукції (наприклад, мікроелектроніка) виробляється тільки при наявності висококваліфікованої робочої сили при невеликих прямих інвестиціях, які можуть бути забезпечені за допомогою спеціальних методів фінансової і монетарної політики. Це сприятиме експорту інноваційних виробів на окремих підприємствах.

У структурі імпорту основна частка припадає на ввезення в Україну енергоносіїв – нафти та газу. Останнім часом у зв'язку з реконструкцією промислових підприємств зростає імпорт продукції машинобудування, що свідчить про позитивні тенденції розвитку національної економіки.

Для зовнішньої торгівлі України характерним є зростання обсягів послуг (транспортних, трубопровідних тощо), що надаються іноземним партнерам. У 2003 р. їхня частка у зовнішньоторговельному обороті становила 18 відсотків, що у вартісному вираженні складає 4,2 млрд. дол. США.

Для відповідності зовнішньоторговельного сектору України сучасним світовим тенденціям, пріоритетами його розвитку повинні стати:

- модернізація металургійної галузі на основі застосування новітніх технологій;
- виробництво верстатів, літаків, суден, приладів, побутової техніки, надтвердих матеріалів, кераміки, продукції порошкової металургії та інших товарів з високою часткою доданої вартості;
- переробні галузі агропромислового комплексу, продукція яких характеризується високим ступенем обробки;
- різноманітні послуги: туристичні, транспортні, включаючи використання центрально-континентального положення країни, транзитні (перевезення вантажів, транспортування нафти, газу), науково-технічні та ін.

Значна роль у вирішенні проблем реструктуризації трансформаційної економіки та її інтеграції у світове господарство належать прямим іноземним інвестиціям. Вона полягає у можливості передачі сучасних технологій, які допоможуть виробляти конкурентну продукцію, що користуватиметься попитом на зовнішніх ринках.

Однією з найбільш поширених форм вкладення прямих іноземних інвестицій в економіку України є створення спільних підприємств (СП). Їх кількість на початок 2004 р. складала 5605<sup>4</sup>. Найбільше СП створено з фірмами Німеччини, Росії, США, Польщі, Австрії, Болгарії, Угорщини. Розвиток мережі СП ставить на меті як довгострокові, так і короткострокові завдання.

Серед короткострокових завдань слід виокремити:

- ліквідацію дефіциту на споживчому ринку товарів та послуг України;
- збільшення кількості високооплачуваних робочих місць;
- залучення іноземної валюти для ведення підприємницької діяльності та її одержання за рахунок розширення експорту.

До завдань перспективного характеру відносяться:

- доступ до передових технологій, ноу-хау тощо;
- надходження інвестицій у галузі, які гостро потребують інвестиційних ресурсів;
- отримання новітніх управлінських технологій;
- підвищення рівня фахової підготовки працівників;
- підвищення якості та конкурентоспроможності вітчизняної продукції;
- розвиток експортно-орієнтованого сектору економіки України.

Використання прямих іноземних інвестицій у національній економіці не відповідає вимогам формування високотехнічного експортно-орієнтованого сектору. Основні потоки прямих іноземних інвестицій спрямовуються не у наукомісткі галузі, а у внутрішню торгівлю та харчову промисловість (відповідно 17,4 та 14,8 відсотка), тобто в галузі, які працюють на внутрішній ринок. У машинобудування спрямовано 9 відсотків, у розвиток фінансово-кредитної сфери – 7,4 відсотка, у інші галузі – менше, ніж по 6% загального обсягу прямих іноземних інвестицій<sup>5</sup>. Нині не отримано значних соціально-економічних результатів від діяльності СП і на інших напрямках. Шляхом створення спільних підприємств передбачалося отримати доступ до новітньої техніки, технології та менеджменту. Проте їх обсяги досить скромні й істотно не впливають на рівень технологічного розвитку нашої країни. Реалізуючи свою продукцію за кордоном, спільні підприємства поки що не прагнуть отриманий прибуток інвестувати в економіку України, а залишають його на рахунках в іноземних банках.

Економіка України на початок XXI ст. вимагає докорінної технологічної і технічної модернізації промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту та переорієнтації на вищі світові стандарти з метою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Для цього необхідне максимально ефективно використання можливостей передачі технологій. Це передбачає закупівлю нашими товаровиробниками ліцензій на різні види промислової власності, ноу-хау, надання іноземними фірмами інженерно-консультаційних послуг та ін. Використання прогресивних зарубіжних технологій – це найбільш раціональний спосіб у короткі строки здійснити оновлення виробничих фондів, підняти їх технічний рівень.

<sup>5</sup> Статистичний щорічник України за 2003 рік. – С. 278.

<sup>4</sup> Статистичний щорічник України за 2003 р. – С. 83

## Контрольні запитання та завдання

1. Що таке світове господарство та які риси йому притаманні?
2. Які основні тенденції характеризують розвиток міжнародного поділу праці в сучасних умовах?
3. Який вплив має міжнародна торгівля на формування світового господарства?
4. У чому проявляється інтернаціоналізація господарського життя в сучасних умовах?
5. На які групи поділяються країни, що утворюють світову спільноту?
6. Охарактеризуйте основні етапи формування та розвитку світового господарства.
7. Що таке міжнародна економічна інтеграція?
8. Дайте характеристику основних міжнародних інтеграційних об'єднань.
9. У чому полягає сутність міжнародних економічних відносин?
10. Розкрийте зміст міжнародного виробничого і науково-технічного співвиробництва.
11. Чим спричинений вивіз капіталу?
12. Дайте характеристику основних форм міжнародного вивозу капіталу.
13. Що таке транснаціональні корпорації?
14. Охарактеризуйте міжнародну торгівлю як складову міжнародних економічних відносин.
15. Як регулюється міжнародна торгівля товарами та послугами?
16. В яких формах здійснюється міжнародна передача технологій?
17. У чому полягають соціально-економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили?
18. Які основні переваги та недоліки різних способів організації світової валютної системи?
19. Чим викликана необхідність інтеграції економіки України у світове господарство?
20. У чому проявляються особливості створення зовнішньоекономічного комплексу в трансформаційних економіках постсоціалістичних країн?
21. Які природні порівняльні переваги має Україна?
22. Дію яких факторів слід враховувати при входженні України в світове господарство?
23. Проаналізуйте основні форми зовнішньоекономічних відносин України зі світовим господарством.

# Глава 21

## ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

### 21.1. Причини виникнення та соціально-економічна сутність глобальних проблем

Характерними рисами соціально-економічного, політичного та культурного розвитку світового господарства наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. стало зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій, суттєве збільшення масштабів диверсифікації світових фінансових ринків і ринків робочої сили, відчутне посилення ролі ТНК у світогосподарських процесах, загострення міжнародної конкуренції, її поширення на простір усєї планети та міжнародний поділ праці, поява систем глобального менеджменту. Все це позначається поняттям «глобалізація», яке увійшло в науковий обіг у 80-ті роки ХХ століття.

Під *глобалізацією* розуміється планетарний, всеохоплюючий процес трансформації, функціонування та розвитку світового господарства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків і взаємозалежностей. З цього впливає, що глобалізація світового господарства проявляється у безлічі явищ і процесів, які протікають одночасно і породжують проблеми, котрі торкаються усього людства, що називаються *глобальними проблемами сучасності*. Глобалізація і породжені нею проблеми пов'язані з переходом світового співтовариства від індустріальної до постіндустріальної стадії свого розвитку. Це приводить до переходу у якісно новий стан взаємозв'язків у національних економіках і світовому господарстві, політиці, екології, що спричинено підвищення

мобільності капіталу, робочої сили, інформації та різноманітних ідей у всесвітньому масштабі. Процеси глобалізації проявляються у зростаючій залежності країн світового співтовариства внаслідок інтенсивних міжнародних переміщень товарів і послуг, потоків капіталів, швидкого та широкого поширення новітніх технологій. Втягнення в процеси глобалізації світового господарства значної кількості держав світу потребує об'єднання зусиль урядів цих держав та міжнародних організацій з метою регулювання її розвитку у всесвітньому масштабі.

Глобалізація розвивається під впливом значної кількості факторів. Серед них слід виділити техніко-технологічні, дія яких проявляється у розвитку науково-технічного прогресу, який породив якісно нові покоління транспорту і зв'язку, спричинив революцію в галузі інформаційних та телекомунікаційних технологій та виникнення єдиного інформаційного простору з його здатністю здійснення різноманітних операцій у режимі реального часу. Вплив соціально-економічних факторів на глобалізацію господарства має місце у вигляді поглиблення його інтернаціоналізації на основі транс націоналізації та регіоналізації, лібералізації у сфері руху товарів і капіталів, розвитку нових фінансових технологій, геоекономічної трансформації, пов'язаної з розпадом адміністративно-командної економічної системи та посиленням уніфікації світової економіки на ринкових засадах.

Серед політичних факторів глобалізації слід відзначити взаємопроникнення макроекономічної політики урядів та центральних банків країн, що входять до світової спільноти, посилення орієнтації національних держав на зовнішні зв'язки та геополітичні зрушення, породжені розпадом світової соціалістичної системи. Послаблення ролі традицій і соціальних зв'язків, зростання мобільності духовно-емоційного спілкування та інтернаціоналізація освіти, культурного простору відносяться до культурних та морально-етичних факторів впливу на глобалізацію світового господарства.

Найважливішими соціально-економічними передумовами глобалізації виступають:

- подальша інтернаціоналізація національних економік, посилення їх транснаціоналізації та перетворення низки країн у країни-системи, здатні контролювати величезні господарські зони світового господарства;
- крах адміністративно-командної системи, утвердження ринкових відносин у всесвітньому масштабі на основі використання уніфікованих ринкових механізмів функціонування і розвитку світової економіки;
- лібералізація торгівлі товарами, послугами, технологіями, об'єктами інтелектуальної власності, впровадження єдиних правил регулювання банківських та фінансових операцій, стандартизації та сертифікації продукції тощо.

Таким чином, глобалізація постає як багатомірний, багаторівневий, складний та суперечливий процес, який відіграє системоутворюючу роль у формуванні загальнопланетарного господарського організму. Суперечливість процесу глобалізації і світового господарства, його складність породжує виникнення глобальних проблем. Вони характеризуються як всезагальні для світового співтовариства, відзначаються загальнопланетарними масштабами і складним змістом; безпосередньо стосуються життєвих інтересів усіх верств населення країн світу, більшості або значної групи держав; мають взаємопов'язаний характер і суттєво впливають на всі сфери суспільних відносин країн світової спільноти; відображають поглиблення та ускладнення світогосподарських зв'язків; потребують використання значних технологічних, фінансових, трудових, інтелектуальних, інформаційних ресурсів, невідкладних та рішучих дій на основі колективних і скоординованих дій країн світу; можуть бути успішно вирішені за умов створення адекватної моделі стійкого розвитку людської цивілізації.

Глобальні проблеми мають яскраво виражений економічний аспект. Вони суттєво впливають на структуру і темпи суспільного відтворення, на динаміку економічних процесів, спричиняють пошуки ефективних форм і методів управління.

Таким чином, глобалізація світогосподарських зв'язків загострила існуючі глобальні проблеми та породила нові, що потребує визначення їх змісту.

## 21.2. Основні глобальні проблеми сучасності та їх класифікація

Серед глобальних проблем найчастіше фігурують сировинна, продовольча, екологічна, демографічна, енергетична, проблеми миру та роззброєння, демографічна, подолання бідності та відсталості, які є не новими для людства. З розвитком людської цивілізації можуть виникати і вже виникають нові глобальні проблеми. До глобальних стали відносити проблему освоєння та використання ресурсів Світового океану, космосу. Їх аналіз дозволяє відзначити, що вони тісно взаємопов'язані. Так, енергетична та сировинна проблеми співвідносяться з екологічною, екологічна з демографічною, демографічна з продовольчою і т. д. Важливою ознакою як не нових, так і нових проблем розвитку людської цивілізації є їх глобальний характер, оскільки вони зачіпають життєво важливі інтереси всіх держав і народів світу, виступають потужним фактором посилення взаємозалежності та цілісності світу, надаючи йому нових інтеграційних рис.

Розвиток глобалізації світового господарства змінює пріоритети у глобальних проблемах. Якщо в 70–80-х роках. ХХ ст. головною вважалась

проблема запобігання світової ядерної війни, то нині пріоритетною окремі фахівці вважають екологічну проблему, інші – демографічну, а треті – проблему бідності та відсталості. Однак усі ці проблеми можна віднести до пріоритетних, оскільки вони безпосередньо пов'язані з виживанням людства, хоча і породжені дією різних факторів, а отже, є об'єктами дослідження таких наук, як міжнародна економіка, соціологія, право, біологія, географія, екологія, океанологія та ін.

Загострення глобальних проблем людської цивілізації викликане безсистемною, безконтрольною утилізацією природних ресурсів, низькою технологічною культурою матеріального виробництва, максимізацією, а не оптимізацією темпів економічного зростання, домінуванням технократичного підходу над соціальним, масштабним впливом людської цивілізації на навколишнє середовище, необмеженим вторгненням людства в біосферу. Суттєвими причинами цього загострення також є швидка урбанізація населення планети, зростання гігантських мегаполісів і агломерацій, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь, лісів, бурхливою автомобілізацією, поглибленням суперечностей між світовим економічним розвитком і соціальним прогресом.

Значна кількість глобальних проблем, їх багаторівневий та багатовимірний характер потребують класифікації.

За походженням, характером і способам *розв'язання глобальні проблеми класифікуються на декілька видів.*

*До першої групи* належать проблеми, які виникають у сфері взаємодії природи і суспільства. Серед них слід виділити надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством тощо, раціональне природо-користування і збереження природного навколишнього середовища, раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору. Вони спричинені закономірностями розвитку світових продуктивних сил, що створює можливості для зростання масштабів господарської діяльності, потребує все більшої кількості світового видобутку сировини, використання прісної води, вирубування лісів, збільшення навантаження на природний потенціал сільського господарства. Це сприяє задоволенню потреб людини в засобах існування, зростанню старих виробничих потреб та виникненню нових.

Характерною рисою цих проблем та їх переростання у глобальні є те, що споживання відновлюваних і невідновлюваних ресурсів досягло величезних масштабів, зростає високими темпами і реально постає загроза їх вичерпання. З 1970 по 1995 рр. ХХ ст. спожито майже 35% усіх природних ресурсів планети, а в 90-х швидкість їх виснаження збільшилася до 3% на рік. Щодо використання енергетичних ресурсів прогнозується, що енерговиробництво зростатиме високими темпами впродовж найближчих 75 років до досягнення

енергетикою теплового бар'єра, а потім залишитися на такому ж рівні. За такої умови всі види використовуваного палива будуть вичерпані через 130 років<sup>1</sup>. Виникла ситуація, коли досить гостро проявляється суперечність між потребами суспільства в енергетичних та інших невідновлюваних природних ресурсах і можливостями природи задовольнити ці потреби людства.

*Друга група проблем* – це глобальні проблеми у сфері суспільних взаємовідносин, які пов'язані з роззброєнням, конверсією військового виробництва і збереженням миру, відверненням світової термоядерної війни, недопущенням локальних, регіональних і міжнародних криз та забезпечення стабільного миру; подолання економічної відсталості частини регіонів і країн світу.

Серед глобальних проблем, які нині постали перед людством, збереження миру – найактуальніша проблема, яка потребує невідкладного розв'язання. Хоча закінчення “холодної війни” призвело до припинення протистояння двох антагоністичних соціально-політичних систем і зняло гостроту та неминучість прямої загрози знищення людства у глобальній війні, війна не зникла з арсеналу засобів розв'язання суперечностей між країнами, націями, релігіями. В останні роки ХХ ст. та на початку ХХІ ст. зросла кількість та масштаби різних конфліктів локального характеру з приводу територіальних, етнічних, релігійних розходжень, що загрожують перетворитись у регіональні або загальні конфлікти з відповідним втягуванням нових учасників. За підрахунками, на кінець 1990-х років ХХ ст. у світі налічувалось близько 50 конфліктів, де велись бойові дії та проливалась кров. Це, зокрема, конфлікти в Іраці, Африці, Південно-Східній Азії, Афганістані, колишній Югославії, деяких державах СНД.

Новою загрозою існування людства стало розширення “клубу” ядерних держав. У 1998 р. Індія та Пакистан здійснили випробування ядерної зброї. До держав, які здійснюють реалізацію програм зі створення ядерної зброї, належать ПАР, Ізраїль, Іран, КНДР, а до потенційно ядерних держав належать Японія, Тайвань, Бразилія, Аргентина.

*До третьої групи* належать глобальні проблеми у сфері розвитку людини та забезпечення її майбутнього існування. Вони охоплюють проблеми пристосування людини до умов природного і соціального середовища, яке динамічно змінюється під впливом НТР, подолання таких тяжких захворювань, як онкологічні, СНІД, серцево-судинні, різноманітних епідемій; культурно-моральні проблеми втрати довіри окремою людиною до соціальних інститутів, нестабільності сім'ї та послаблення зв'язку поколінь; боротьба з

<sup>1</sup> Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т.1/ Відповідальний редактор С.В. Мочерний. – К.: Вид. центр “Академія”/Тернопіль : Академія народного господарства. – С. 265, 266.

міжнародною злочинністю, наркобізнесом, торгівлею людьми, тероризмом; проблеми демократизації та охорони прав людини.

Глобальні проблеми розвитку людської цивілізації відрізняються загальнопланетарним характером, пов'язані із забезпеченням життєвих потреб народів усіх країн незалежно від їх соціального ладу, рівня соціально-економічного розвитку, географічного місцезнаходження і можуть бути вирішені шляхом співробітництва і взаємодії всіх держав. Їх невирішеність породжує загрозу для майбутнього нашої цивілізації. Наприклад, науково-технічна революція призвела до небаченого розвитку засобів розрухи, військової справи та гонки озброєнь.

Протягом ХХ ст. світові воєнні витрати зросли більше ніж у 30 разів. Якщо в період між двома світовими війнами воєнні витрати людства становили від 20 до 22 млрд дол. США щорічно, то нині ця сума перевищує 1 трлн дол.

Воєнно-виробнича діяльність за підрахунками експертів ООН використовує працю майже 50 млн. осіб, а у військових дослідженнях і створенні нової зброї зайнято від 400 до 500 тис. чоловік. На ці витрати припадає 2/5 усіх витрат на науку<sup>2</sup>.

Економічний аспект гонки озброєнь полягає в її негативному впливі на величину національного багатства, рівень життя населення. Негативні соціально-економічні наслідки утримання сучасних збройних сил, забезпечення їх потреб проявляються у посиленні диспропорцій у структурі світової економіки, загострюють інші глобальні проблеми. Так, гонка озброєнь супроводжується щорічними витратами на сумі 800 млн дол., які можна було б використати для розв'язання екологічної продовольчої проблем, подолання відсталості країн, що розвиваються<sup>3</sup>.

Виникнення екологічної проблеми пов'язане з високими темпами науково-технічного прогресу, який посилюють вплив людства на навколишній світ. Прискорення розвитку продуктивних сил людської цивілізації дало в розпорядження людини нові засоби перетворення природи. Разом із тим НТР не тільки породила нові зв'язки між людиною і природою, але й зумовила нові конфлікти в процесі реалізації цих зв'язків.

Так, за 1 хв. на планеті знищують 20 га лісу, а щорічно площа лісів скорочується на 0,5%, що дорівнює зникненню лісів на всій площі Норвегії. Має місце зникнення природних річок, перетворення у пустелю родючих земель, створення штучних водойм, непомірне використання шкідливих хімічних добрив, забруднення атмосфери. Внаслідок цього вміст вуглекислого газу в повітрі щорічно зростає на 0,5%, а з 1960 по 1995 рр. його викиди в

атмосферу зросли в три рази. Майже 80% усіх захворювань пов'язані зі споживанням неякісної води. Внаслідок екологічної кризи Україна щорічно втрачає 15-20% ВВП, або 15 млрд крб. (у цінах 1990 р.). Втрати від аварії на Чорнобильській АС до 2000 р. становили приблизно 130 млрд крб. (у цінах 1990 р.) без урахування втрат, пов'язаних із захворюванням людей<sup>4</sup>.

Зазначені явища негативно впливають на тваринний і рослинний світ Землі. Прогнозується, що в найближчі 20 років може зникнути 1/5 всіх існуючих видів рослин і тварин. Значна загроза існуванню генофонду тваринного і рослинного існує в нашій державі внаслідок високого рівня розробленості земель. Площа природного фонду, де заборонено або обмежено господарську діяльність, в Україні становить лише 2 відсотки території, тоді як у США – 7,8 відсотка, Канаді – 4,5 відсотка, Японії 5,6 відсотка, Норвегії – 12 відсотків. Нині в Україні перед загрозою знищення перебуває 531 вид диких рослин і грибів, 380 диких тварин<sup>5</sup>.

До найбільш складних глобальних проблем належить проблема соціально-економічного відставання країн, що розвиваються. Відставання країн, що розвиваються в соціально-економічному плані породжене несправедливим характером взаємовідносин між ними та економічно розвинутими країнами в недалекому минулому, коли їх ресурси нещадно експлуатувалися, та неоколоніалістською політикою в нинішніх умовах, зокрема “політикою дешевої сировини”. Остання знекровлює економіку країн, що розвиваються. Якщо 20 років тому для придбання одного трактора країни, що розвиваються, повинні були продати приблизно 11 т цукру, то наприкінці 90-х – 150 т<sup>6</sup>.

Таким чином, глобальні проблеми досить різноманітні за своїм змістом, їх розвиток має суперечливий та багатовимірний характер. Разом із тим вони мають цілий ряд загальних специфічних рис, що виділяє їх на фоні інших проблем світової економіки. Специфіка глобальних проблем полягає в наявності ряду притаманних їм спільних рис:

- 1) кожна з цих проблем і всі разом відіграють важливу роль для майбутнього людства. Тому затримка з їх вирішенням приведе до деградації умов життя і виробничої діяльності на планеті, що несе в собі смертельну небезпеку для існування цивілізації;
- 2) у процесах і явищах глобальних проблем проявляється поглиблення і ускладнення світогосподарських зв'язків та інтернаціоналізація інших суспільних процесів на Землі;
- 3) розв'язання цих проблем можливе лише за умови об'єднання зусиль усіх держав і народів.

<sup>4</sup> Економічна енциклопедія. – С. 266.

<sup>5</sup> Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник. – С. 433.

<sup>6</sup> Економічна енциклопедія. – С. 266.

<sup>2</sup> Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник. – С. 432.

<sup>3</sup> Економічна енциклопедія. – С. 266.

Знайти основні шляхи та засоби вирішення глобальних проблем – це значить забезпечити умови виживання всіх народів і подальший соціально-економічний розвиток людської цивілізації.

### 21.3. Шляхи розв'язання глобальних проблем

Необхідність пошуку шляхів розв'язання глобальних проблем людства породжена тими реальними загрозами, які виникли перед світовим співтовариством. Їх небезпечний характер для подальшого існування людства та пошук шляхів розв'язання настановує на два висновки.

По-перше, якщо наявні нині тенденції розвитку глобальних проблем збережуться і в подальшому, то вже впродовж цього століття людство наблизиться до меж свого економічного зростання. Наслідком останнього буде значне зниження як чисельності населення Землі, так і виробництва матеріальних благ та надання послуг. З іншого боку, світове господарство та міжнародні економічні відносини набули такого характеру, що є можливість змінити нинішні тенденції економічного зростання, стабілізувати економічний та екологічний стан людства і підтримати його в майбутньому. Глобальну рівновагу людство може свідомо спроектувати таким чином, щоб мінімізувати негативні наслідки свого існування на Землі. У зв'язку з цим слід окреслити основні шляхи розв'язання глобальних проблем.

Шляхи розв'язання таких глобальних проблем першої групи, як екологічна, паливно-енергетична та сировинна пов'язуються зі швидким розвитком і використанням основних видів відновлюваної енергії, як сонячна, вітрова, океанічна та гідроенергія річок; структурними змінами у використанні існуючих невідновлюваних видів енергії: зростання частки вугілля в енергобалансі національних економік та зменшення газу і нафти, оскільки запасів останніх на планеті менше. А їх цінність для хімічної промисловості набагато більша.

Серед інших шляхів розв'язання цих проблем доцільними є розробка усіма країнами світу сукупності конкретних заходів дотримання екологічних стандартів. Маються на увазі стандарти чистоти повітря, водних басейнів, раціонального споживання енергії, підвищення ефективності енергетичних систем; потрібне також вивчення запасів усіх ресурсів у країнах світу з використанням найновітніших досягнень НТР; розширення у країнах, що розвиваються, власного сировинно-переробного виробництва; припинення вирубування лісів, особливо тропічних, забезпечення раціонального лісокористування; формування екологічного світогляду, що створило б можливості для розгляду всіх економічних, політичних, юридичних соціальних, ідеологічних, національних, регіональних, кадрових питань як у межах окремих країн світу, так і на міжнародному рівні з позицій розв'язання

екологічних проблем людства, надання проблемам екологічного характеру, пріоритету над іншими. Позитивний вплив на розв'язання екологічних проблем мала б комплексна розробка законодавства про охорону довкілля, в т. ч. про відходи, проведення науково-дослідних робіт у цій сфері, поширення передового досвіду щодо збереження природного середовища.

Значний позитивний вплив на вирішення енергетичної і сировинної проблеми є економія енергетичних та матеріальних ресурсів.

Глобальний характер проблем економії матеріальних та енергетичних ресурсів потребує реалізації різноманітних заходів як на національному, так і на міжнародному рівнях. Найбільш суттєвими серед них є обмін інформацією, науково-технічне співробітництво, розвиток обміну новими енерго- і матеріалозберігаючими, технікою та технологіями. Це позитивно вплинуло б на використання енергії і сировини. В цьому ж напрямку вплинуло б на розв'язання сировинної та енергетичної проблеми усунення тих причин, які їх породжують. Серед них слід виокремити такі:

– забезпечення національних економік паливом і сировиною здійснюється в основному через їх експорт;

– має місце постійне порушення зовнішньоекономічних сировинних зв'язків, що являє собою основну суперечність сировинної проблеми;

– нестійкість попиту і пропозиції, наявність періодів надлишку і дефіциту сировини, стрибкоподібне коливання світових цін;

– суперечності між країнами щодо експорту та імпорту сировини.

Сировинна та енергетична проблеми є надто гострими для України. В першу чергу це стосується постачання нафти, газу, вугілля, деревини, кольорових металів тощо. З іншого боку, українське виробництво є надто енерго- і матеріалоемним. Так, на 1 дол. ВВП в Україні споживається електроенергії в чотири рази, а металу в два рази більше ніж у середньому в західноєвропейських країнах.

Тенденція до зростання ресурсів, що відволікаються на військові потреби, яка веде до загострення економічних і соціальних проблем у багатьох країнах, її негативний вплив на розвиток цивільного виробництва і рівень життя народів потребує пошуку шляхів зменшення військових витрат, насамперед у країнах, де проживає майже 80 відсотків населення планети. Серед них – **демільтаризація економіки** країн світу, тобто *роззброєння і ліквідація військових галузей виробництва*. Оскільки мілітаризовані галузі становлять воєнно-промисловий комплекс національної економіки, то демільтаризація ВПК це – конверсія його підприємств. Вона передбачає зміну пропорцій розподілу фінансових, трудових і матеріальних ресурсів між цивільною і військовою сферами, перехід у процесі роззброєння військового виробництва та інших видів військової діяльності на продукування товарів і надання послуг для задоволення потреб населення.

В економічно розвинутих країнах та в країнах СНД активно триває процес конверсії ВПК, на яку поклались великі надії у зв'язку з вивільненням значної кількості виробничих потужностей, матеріальних ресурсів та робочої сили. В дійсності конверсія виявилась справою, яка потребує значних витрат як в економічному аспекті (переоснащення складного і специфічного обладнання), так і в соціальному (масове скорочення працівників оборонних галузей і чисельності Збройних сил). Оцінки експертів свідчать, що початкові витрати на конверсію перевищують витрати на гонку озброєнь. В таких умовах народам усіх країн необхідно спільно і організовано здійснити ядерне роззброєння, суттєво зменшити військові витрати, подолати міжнаціональні та внутрішньонаціональні воєнні конфлікти.

Складним є комплекс проблем, який виникає у сфері розвитку людини та суспільства, що суттєво впливають на біологічні і соціальні аспекти відтворення не тільки робочої сили, але й людської популяції взагалі.

Серед них – ліквідація зубожіння, голоду, хвороби, безробіття і неграмотності, які охоплюють великі зони сучасного світу. Нині у світі більше голодуючих, ніж будь-коли в історії людства. Бідність, зубожіння, безробіття, соціально-економічна відсталість характерні перш за все для країн, що розвиваються, де проживає майже 2/3 населення планети, що дає підстави цю глобальну проблему віднести до проблем подолання відсталості цих країн.

Значні масштаби зубожіння та соціально-економічної відсталості цих країн викликають сумніви у можливості вести мову про нормальний розвиток і прогрес світової спільноти, коли переважна частина жителів планети опинилася за межею пристойного існування.

Основними шляхами розв'язання глобальних проблем країн, що розвиваються, є такі:

- здійснення системи заходів, спрямованих на забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку цих країн у науково-технічній і соціально-економічній сферах;

- формування нового світового порядку, який би гарантував реальну допомогу країнам, що розвиваються, у вирішенні їх проблем;

- істотне трансформування у світовому господарстві механізму ціноутворення на природні ресурси шляхом відходу від їх визначення гігантськими ТНК, що контролюють природні багатства країн, що розвиваються;

- нарощування випуску готової продукції цими країнами, що дало б змогу навіть за існуючої кон'юнктури на світовому ринку значно збільшити доходи від експорту;

- надання економічно розвинутими державами світу країнам, що розвиваються, значних фінансових, людських, технічних та інтелектуальних ресурсів для розвідування і розробки природних ресурсів, їх переробки,

транспортування та реалізації за трансформованими цінами з метою збільшення валютних доходів, встановлення ними економічного суверенітету над цими ресурсами. Зазначені кошти спрямувати на інтенсивний розвиток сільського господарства, подолання його нераціональної монокультури;

- здійснення прогресивних аграрних перетворень у сільському господарстві цих країн та ліквідація неоколоніальних форм господарювання в цій галузі.

Магістральним шляхом подолання глобальних проблем світового господарства є міжнародне співробітництво між країнами світового співтовариства на основі нових підходів і практичних заходів, які б враховували цілісність світу, в якому розвивається сучасна цивілізація.

Наявність суперечностей між країнами світового співробітництва, що породжує регіональні і міжрегіональні конфлікти із застосуванням зброї, ставить перед людством завдання, яке має доленосне значення: подолати політичні і воєнно-політичні суперечності і конфлікти заради успішного вирішення глобальних проблем з метою збереження миру на планеті. Одним із засобів вирішення останніх є формування і засвоєння засад нового політичного мислення у відносинах між країнами світу.

Нове політичне мислення знаменує усвідомлення важливості і негайного вирішення глобальних проблем, включаючи розробку системи ефективних міжнародних процедур і механізмів, здатних забезпечити збереження і розвиток людської цивілізації в цілому.

Глобальні проблеми людства неможливо вирішити одночасно зусиллям окремих країн. Тому потрібні єдиний міжнародний механізм їх розв'язання і регулювання, мобілізація ресурсів усіх країн світу, визначення міжнародних правових та економічних норм цього регулювання. Щодо останнього, то значна кількість політиків і експертів сходяться на тому, що існуюча політика регулювання процесів глобалізації та породжених ними проблем не відповідає вимогам нового політичного мислення.

Проявами цієї невідповідності є:

- зростання розриву між економічно розвинутими країнами і країнами, що розвиваються;

- скорочення питомої ваги (стосовно до рівня прибутків) допомоги економічно розвинутих країн країнам, що розвиваються;

- тенденція посилення вимог щодо еміграції в економічно розвинуті країни та зростання масштабів нелегальної еміграції;

- поширення протекціонізму щодо товарів, які виробляються у економічно розвинутих країнах та створення різноманітного роду бар'єрів на шляху товарів з інших країн;

- зростаюче відставання країн, що розвиваються, у можливостях запозичити новітні технології для застосування у виробництві;



- значний негативний вплив фінансових криз на країни, що розвиваються;
- масові виступи антиглобалістів;
- зростання ксенофобії, націоналізму, расизму і тенденцій до протиставлення релігійного фундаменталізму ліберальним і демократичним ідеалам та інститутам.

Свою роль у регулюванні зазначених процесів, у розв'язанні глобальних проблем повинні відіграти ООН, МВФ, СОТ, регіональні та галузеві організації, котрі мають великий досвід координації міжнародних зусиль, використання ресурсів, регулювання міжнародних економічних зусиль.

Для розв'язання глобальних проблем людство має в розпорядженні достатні науково-технічні і матеріальні досягнення, напрацьовано відповідні форми. Серед останніх слід назвати міжнародну комісію з навколишнього середовища і розвитку, яка розробляє програми покращання якості природного середовища та загального екологічного стану. Ця комісія і ряд інших міжнародних організацій визначають критерії екологічної безпеки, розробляють короткострокові та довгострокові програми захисту навколишнього середовища.

Важлива роль в охороні навколишнього середовища належить регіональному співробітництву. Так, у документах ЄС неодноразово підкреслювалась необхідність розвитку регіональної стратегії у цій сфері і раціонального використання природних ресурсів європейського регіону, який сьогодні є найбільш кризовим в екологічному плані.

У розв'язанні демографічної проблеми суттєву роль відіграла п'ята Всесвітня конференція ООН з народонаселення, що відбулася у Каїрі у 1994 р. На ній була прийнята Програма дій щодо визначення політики народонаселення в усьому світі на період до 2015 р. Вона містить положення, що стосуються чисельності населення, його приросту та структури, міжнародної міграції, освіти, а також визначають шляхи співробітництва у розв'язанні демографічної проблеми.

Джерелами ресурсів та засобами розв'язання глобальних проблем у нинішніх умовах виступають:

- офіційна допомога з боку економічно розвинутих країн країнам, що розвиваються;
- іноземні приватні інвестиції;
- застосування економічних важелів управління якістю довкілля, зокрема субсидій і дотацій за виготовлення екологічно чистої продукції, за виконання державних екологічних проектів, екологічні платежі за всі види забруднення довкілля, виплати на охорону природи і поліпшення екологічних результатів, пільгове або дискримінуюче кредитування, оподаткування і ціноутворення, екологічне страхування тощо;
- об'єднання зусиль усіх країн світу для розв'язання глобальних проблем;

- збільшення витрат держав світового співтовариства на подолання насамперед екологічної кризи;
- створення за рахунок країн, які заподіяли найбільшої шкоди планеті, своєрідного фонду екологічної безпеки з метою ліквідації найзагрозливіших для довкілля джерел небезпеки;
- посилення відповідальності країн світового співтовариства за збереження природи;
- стимулювання виробництва таких зразків транспортних засобів, техніки, які б не завдавали шкоди довкіллю, забезпечували економію всіх паливно-енергетичних ресурсів.

Складність розв'язання глобальних проблем сучасності не означає, що світова спільнота не усвідомлює згубної небезпеки їх ігнорування, потреби комплексного міждержавного підходу їх вирішення.

## Контрольні запитання та завдання

1. У чому полягає суть глобалізації світового господарства?
2. Які фактори зумовлюють процес глобалізації?
3. Охарактеризуйте соціально-економічні передумови глобалізації.
4. Назвіть основні ознаки глобальних проблем сучасності.
5. У чому полягає зміст глобальних проблем у сфері взаємодії природи і суспільства?
6. Назвіть характерні риси глобальних проблем у сфері суспільних відносин.
7. Чим характеризуються глобальні проблеми у сфері розвитку людини та забезпечення її майбутнього існування?
8. Охарактеризуйте шляхи розв'язання глобальної екологічної, паливно-енергетичної та сировинної проблем.
9. Яким чином можна розв'язати глобальні проблеми, породжені гонкою озброєнь?
10. Назвіть основні шляхи розв'язання глобальних проблем країн, що розвиваються.
11. Охарактеризуйте форми міжнародного співробітництва у розв'язанні глобальних проблем.
12. Назвіть основні джерела розв'язання глобальних проблем.
13. Застосування яких засобів у міжнародному співробітництві сприяє розв'язанню глобальних проблем?

СЛОВНИК ОСНОВНИХ  
ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ

## А

**Аграрні відносини** – економічні відносини, які виникають у процесі сільськогосподарського виробництва з приводу володіння і використання землі як головного засобу виробництва.

**Активи** – економічні ресурси підприємства у формі основного та оборотного капіталу, нематеріальних активів, що використовуються у господарській діяльності з метою одержання доходу. На практиці розміри активів підприємства визначаються загальною сумою активу балансу на певну дату.

**Акциз (акцизний збір)** – один із видів непрямих податків переважно на товари масового вжитку (парфуми, цигарки, алкогольні напої, автомобілі, холодильники тощо), який включається у ціну товару і сплачується за рахунок покупців.

**Акціонерне товариство** – господарське товариство, статутний капітал якого поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки власним майном. Статутний капітал утворюється з вартості вкладів акціонерів, внесених внаслідок придбання ними акцій даного товариства. Він визначає мінімальний розмір майна акціонерного товариства, який гарантує інтереси його кредиторів. Акціонерні товариства можуть бути відкритими (акції купуються і продаються вільно) або закритими (акції розподіляються серед обмеженого кола осіб і не можуть купуватися та продаватися вільно на фондовій біржі).

**Акція** – цінний папір без визначеного строку обігу, що засвідчує вкладення певного паю в статутний фонд акціонерного товариства. Дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь в управлінні акціонерним товариством та у розподілі майна у випадку його ліквідації. Розрізняють акції іменні та на пред'явника, привілейовані та прості.

**Амортизаційні відрахування** – відрахування частини вартості фондів з метою відшкодування їхнього зношування.

**Амортизація** – процес поступового перенесення вартості основних фондів і нематеріальних активів на новостворену продукцію з урахуванням витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення.

**Антиінфляційна політика** – сукупність заходів держави, спрямованих на запобігання або стримування інфляції.

**Аукціон** – спосіб продажу конкретних товарів з публічних торгів у заздалегідь визначений час та у визначеному місці покупцю, який запропонував найвищу ціну.

## Б

**База оподаткування** – показник, який визначається для обчислення податку.

**Баланс доходів і витрат** – це форма річного фінансового плану підприємства, яка складається з двох частин: перша – доходи та знаходження грошових коштів; друга – витрати та відрахування грошових коштів.

**Банк** – кредитно-фінансова установа, яка мобілізує вільні грошові кошти, надає їх у позичку, здійснює розрахунки між економічними суб'єктами.

**Банківський відсоток** – відсоток, установлений як плата за здійснювані банком операції.

**Банкноти** – грошові знаки різного номіналу, які випускаються в обіг центральним емісійним банком.

**Банкрутство** – встановлена в судовому порядку фінансова неплато-спроможність певної юридичної чи фізичної особи, тобто її неспроможність здійснювати розрахунки за своїми борговими зобов'язаннями. Процедура, пов'язані з банкрутством, регулюються Законом України "Про банкрутство" від 14.05.92 р.

**Бартер (товарний обмін)** – господарська операція, яка передбачає проведення розрахунків за товари та послуги на безгрошовій основі, включаючи будь-які види заліку та погашення взаємної заборгованості.

**Бізнес-план** – основний внутрішній плановий документ підприємства, що включає всі основні планові показники його господарської діяльності або основні характеристики окремого інвестиційного проекту. Бізнес-план покликаний переконати інвестора в ефективності передбачуваних інвестицій.

**Біржа** – простий, але найефективніший інструмент оперативного реагування на зміни попиту споживачів; особливий регулярно функціонуючий ринок, на якому через посередників здійснюється оптова торгівля товарами, цінними паперами, валютою. Біржа – загальноекономічна категорія, надбання цивілізації в процесі розвитку товарно-грошових відносин.

**Біржа валютна** – особливий ринок, на якому здійснюються операції купівлі-продажу іноземних валют, зливків та виробів з благородних металів, відбувається котирування валют.

**Біржа праці** – установа ринкової економіки, яка регулярно здійснює посередницьку місію між найманими працівниками та роботодавцями в процесі купівлі-продажу робочої сили.

**Біржа товарна** – особливий ринок, на якому купуються і продаються великі партії якісно однорідних взаємозамінних товарів, без їх фактичного пред'явлення, але з наступною поставкою.

**Біржа фондова** – установа, яка зосереджує попит та пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства України, статуту і правил.

**Біржовий товар** – товар, в реалізації якого на посередницькій діяльності спеціалізується товарна біржа.

**Біржові операції:** *за готівку* – обидва контрагенти домовляються при укладенні угоди про негайне виконання взятих зобов'язань; *строкові угоди* – термін виконання угод відкладається на визначений строк або з поставкою за повідомленням, операції на різницю угоди, розраховані на отримання додаткового доходу при зміні курсів чи цін; угоди з преміями – строкові угоди, в яких одному контрагенту за відповідну плату, що називається премією, надається право відмовитися від договору або його частини.

**Біржова ціна** – ціна на товари і послуги, реалізовані в порядку біржової торгівлі, що формується на основі співвідношення попиту і пропозиції.

**Біржовий курс** – ціна, за якою різні об'єкти інвестування (цінні папери, об'єкти нерухомості, дорогоцінні метали та ін. продаються (купувалися) на відповідній біржі.

**Брокер** – фірма або окрема особа, пов'язана з фірмою. Купує і продає товари, цінні папери за дорученням та за рахунок клієнта, не стаючи їх власником. Одержує за це певну плату – брокерські комісійні.

**Бюджет** – план утворення, розподілу і використання фінансових ресурсів для фінансового забезпечення виконання функцій, які здійснюються відповідними органами державної влади та місцевого самоврядування протягом бюджетного року. Це є правовий документ, згідно з яким дані органи мобілізують фінансові ресурси та здійснюють свої видатки.

**Бюджетний дефіцит** – сума, на яку в бюджетному році видатки бюджету перевищують його доходи.

## В

**Валовий внутрішній продукт (ВВП)** – сукупна ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, створених усіма виробниками (незалежно від їхнього громадянства) на території країни за рік.

**Валовий національний продукт (ВНП)** – сукупна ринкова вартість кінцевих товарів і послуг вироблених національними виробниками (як у вітчизняній економіці, так і за кордоном) протягом календарного року.

**Валовий дохід** – загальна сума доходу платника податку на прибуток від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами.

**Валовий дохід підприємства** – вартість новоствореного продукту в грошовому виразі. (Це класичне визначення валового доходу.) Це фонд оплати праці й чистий дохід підприємства.

**Валовий прибуток** – прибуток (збиток) підприємства, що визначається вирахуванням з доходу (виручки) від реалізації продукції податку на додану вартість, акцизного збору, інших вирахувань, собівартості реалізованої продукції.

**Валові витрати** – витрати, здійснені платником податку на прибуток протягом звітного податкового періоду, які виключаються із суми скоригованого валового доходу для обчислення суми оподаткованого прибутку.

**Валюта** – грошова одиниця, що використовується у функціях світових грошей. Це платіжний засіб, грошові чеки певної держави; міжнародні грошові одиниці (євро).

**Валютний курс** – ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошовій одиниці іншої країни.

**Валютний ринок** – система економічних відносин з приводу купівлі-продажу іноземних валют за ринковим курсом, який складається на основі попиту та пропозиції.

**Вартість** – уречевлена в товарах праця; виражає відносини між товаровиробником з приводу затрат їхньої праці на виробництво продуктів, котрими вони обмінюються як товарами.

**Вартість додаткова** – вартість, створена працівником понад вартість його робочої сили і безкоштовно привласнена власником засобів виробництва.

**Вартість товару робоча сила** – сума вартості матеріальних і духовних благ, які необхідні для нормального відтворення робочої сили і робітника як особистості, а також утримання його сім'ї.

**Векселі казначейські** – вид державних цінних паперів, які випускаються для покриття видатків Державного бюджету.

**Векселі приватні** – від цінних паперів, що емітуються корпораціями, комерційними банками, фінансовими групами і не мають спеціального забезпечення.

**Вексель** – письмове безумовне грошове зобов'язання, боргова розписка стандартної форми, що дає право її власнику вимагати сплати визначеної у векселі суми грошей від особи, яка видала вексель, у відповідний строк.

**Величина вартості товару** – суспільно необхідні затрати праці на виробництво товару.

**Виробнича інфраструктура** – комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво.

**Використання прибутку** – спрямування прибутку підприємства на сплату податків, створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду, фінансування витрат у процесі фінансово-господарської діяльності.

**Виплата дивідендів** – використання прибутку для виплати доходів власникам акцій, корпоративних прав.

**Виробничий кооператив** – добровільне об'єднання громадян на засадах членства для спільної виробничої або іншої господарської діяльності, що базується на їхній особистій трудовій участі та об'єднанні майнових пайових внесків, участі у управлінні

підприємством та розподілі доходу між його членами відповідно до їхньої участі у діяльності даного кооперативу.

**Виручка від реалізованої продукції** – грошові витрати, що виникають у процесі виробничо-господарської діяльності підприємства і пов'язані з придбанням матеріальних ресурсів, виплатою заробітної плати, ремонтом основних фондів, відрахуваннями в бюджет, утриманням житлово-комунального господарства тощо. Вони поділяються на три групи: на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг); на розширене відтворення основних та оборотних фондів; на соціально-культурні заходи.

**Витрати постійні** – витрати матеріальних і трудових ресурсів на виробництво продукції (робіт, послуг), що не залежать від обсягу виробництва, а зумовлені тільки структурою та організацією управління виробництвом. Охоплюють витрати на утримання управлінського персоналу, допоміжних служб підприємства, служби маркетингу, торговельної мережі, а також – на рекламу.

**Витрати змінні (прямі)** – витрати матеріальних і трудових ресурсів (оплата праці основних працівників) на виробництво продукції (робіт, послуг), що змінюються пропорційно обсягові виробництва. Здебільшого нормуються на одиницю продукції. Вимірюються як у натуральних, так і у вартісних одиницях.

**Відрядна оплата** – передбачає залежність заробітку від кваліфікації працівника та кількості виготовленої продукції, кількості трудових операцій.

**Відсоток** – частина чистого продукту, створеного у виробництві і вираженого в грошах, яка сплачується власнику облігації за тимчасове користування коштами.

**Відтворення** – постійне відновлення, безперервне повторення процесу виробництва. Розрізняють просте відтворення, якщо обсяг економічного виробництва у кожному наступному циклі не змінюється та розширене відтворення, коли масштаби економічного виробництва збільшуються, тобто, коли відбувається кількісне та якісне зростання у кожному наступному періоді.

**Відтворення валового національного продукту** – відновлення всіх його складових, зростання за обсягом, поліпшення структури та якості.

**Відтворення виробничих відносин** – охоплює відносини економічної власності на засоби виробництва, становище соціальних груп, трудових колективів, окремих працівників, організаційно-економічні зв'язки. На сучасному етапі відтворення виробничих відносин веде до розвитку ринкових відносин на основі різноманітних форм власності (індивідуальної, приватної, акціонерної, державної, кооперативної, змішаної), їх рівноправності.

**Відтворення природних ресурсів** – відновлення природних умов економічного зростання – родючості землі, лісових ресурсів, рибних запасів тощо, якісне поліпшення навколишнього середовища.

**Відтворення робочої сили** – безперервне відновлення та збереження працездатності працівників, зайнятих у національній економіці, збільшення їх чисельності; постійне відновлення і підвищення трудової кваліфікації працівників, зростання їхнього загальноосвітнього і професійного рівня.

**Відтворювальна структура капітальних вкладень** – співвідношення в загальному обсязі капітальних вкладень витрат на нове будівництво і реконструкцію основних фондів.

**Вільна ціна** – випускна ціна, що встановлюється виробником на договірній основі, чи роздрібна ціна, що визначається торговцями самостійно.

**Власний капітал** – власні джерела фінансування підприємства, які без зазначення строку повернення внесені його засновниками (учасниками), а також дарчий капітал.

**Власність** – економічні відносини, що виникають між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. Включає такі групи відносин: 1) відносини з приводу привласнення умов виробництва і його результатів; 2) відносини господарського використання майна; 3) економічні форми реалізації відносин власності.

**Власність державна** – форма власності, за якої володарем засобів виробництва і його результатів виступає держава.

**Власність кооперативна** – колективна власність кооперативів, їхніх об'єднань, що виникає на основі добровільного усупільнення їх членами всіх або частини належних їм засобів виробництва, а також грошових внесків (паїв) з наступним її розвитком за рахунок внутрішніх нагромаджень.

**Власність приватна** – економічні відносини, за яких окремі особи відносяться до умов і результатів виробництва як до своїх.

**Власність суспільства** – система економічних відносин, що характеризується спільним привласненням засобів виробництва і виробленого продукту.

## Г

**Галузь народного господарства** – сукупність усіх виробничих одиниць, які здійснюють переважно однакові або подібні види виробничої діяльності.

**Гіперінфляція** – надвисока і вкрай небезпечна інфляція, що сягає трицифрового й більше числа, а її наслідки трагічно непередбачені.

**Гроші** – специфічний товар, що має властивість обмінюватися на будь-який інший товар і є загальним еквівалентом.

**Гроші кредитні** – грошові знаки, що виникають на основі кредиту і виконують функції засобу обігу та засобу платежу.

**Гроші паперові** – грошові знаки, замітники повноцінних грошей, які є знаками вартості. **Грошовий обіг** – безперервний рух грошей у сфері обігу та їх функціонування як засобу обігу й платежу.

**Грошова реформа** – повна або часткова зміна грошової системи, що виражається в заміні одних грошових знаків іншими. Скорочення грошової маси в обігу може мати тимчасовий характер, якщо не здійснити радикальні економічні реформи, не

припинити гонку озброєнь, не усунути дефіцит державного бюджету, не зруйнувати затратний механізм господарювання та не ліквідувати безгосподарність.

**Грошова система** – форма організації грошового обігу, що встановлюється державними законами або рішеннями міжнародних органів.

**Грошовий ринок** – сукупність грошових інститутів, що спрямовують потоки грошових коштів від власників (продавців) до позичальників (покупців). Об'єктом купівлі-продажу на грошовому ринку слугують короткострокові боргові зобов'язання.

**Грошові фонди** – та частина грошових коштів підприємства, що утворилися за формування фінансових ресурсів, яка має цільове призначення. До грошових фондів належать статутний фонд, фонд оплати праці, амортизаційний фонд, а також фонди, створені внаслідок розподілу прибутку підприємства.

**Гудвіл** – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю, як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів та послуг, нових технологій. Вартість гудвілу не враховується у визначенні валових витрат підприємства.

## Д

**Девальвація** – зниження в законодавчому порядку офіційного курсу національної грошової одиниці щодо іноземних валют або міжнародних розрахункових одиниць.

**Демпінг товарний** – продаж товарів на зовнішніх ринках за нижчими, ніж на внутрішньому ринку, цінами.

**Деномінація акцій** – зменшення номінальної вартості акцій акціонерного товариства, яке здійснюється з метою приведення у відповідність номінальної вартості випущених в обіг акцій з величиною статутного фонду в разі його зменшення.

**Депозит** – грошові або інші види активів, розміщені на збереження у фінансово-кредитні заклади.

**Депозитарій** – заклад, що бере на зберігання гроші, документи, цінні папери та інші цінності.

**Державна позика** – форма державного кредиту, коли держава виступає в ролі боржника (позичальника). Заборгованість за державні позики зараховують до суми державного боргу країни.

**Державний кредит** – залучення державою тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб у розпорядження відповідних органів державної влади для використання їх на фінансування державних витрат.

**Державне страхування** – економічні відносини, які виникають між державою, підприємствами, організаціями й громадянами в процесі формування й розподілу страхового фонду для відшкодування втрат і надання матеріальної допомоги.

**Державний бюджет** – сукупність грошових відносин між державою, з одного боку, і юридичними та фізичними особами – з іншого, з приводу формування та використання централізованого фонду грошових ресурсів, призначеного для забезпечення виконання державою її функцій. Це основний фінансовий план держави, грошове вираження збалансованого кошторису доходів та видатків на відповідний рік.

**Державні інвестиції** – інвестиції, що здійснюються державними та місцевими органами влади (управління) за рахунок бюджетних коштів, позабюджетних фондів, залучених грошових коштів, а також державними підприємствами та закладами за рахунок власних і залучених коштів.

**Дефляція** – протилежний інфляції процес зменшення кількості паперових грошей в обігу шляхом вилучення з обігу частини надлишкової грошової маси, здійснений з метою зниження темпів інфляції.

**Дивіденди** – частина чистого прибутку акціонерного товариства, яка розподіляється серед акціонерів пропорційно їх вкладеному капіталу. Дохід, що виплачується власнику акції.

**Дизажіо** – відхилення ринкового курсу валюти чи цінних паперів від їх номінальної вартості у бік зменшення.

**Дилер** – посередник на фондовій біржі, що купує або продає цінні папери від свого імені та за власні кошти.

**Дисконт** – різниця між загальною (номінальною) вартістю цінного паперу і його ринковою ціною.

**Дисконтна політика** – форма валютної політики, спрямована на регулювання валютного курсу, руху капіталів і платіжного балансу шляхом зміни відсоткових ставок за кредит.

**Дисконтна ставка** – ставка відсотка, за якою майбутня вартість грошей зводиться до їх реальної вартості, тобто за якою здійснюється процес дисконтування.

**Дисконтування** – метод зведення майбутньої вартості грошей до їх вартості в поточному періоді (до реальної вартості грошей).

**Додатковий продукт** – вартість, створювана безпосередніми виробниками понад вартість необхідного продукту.

**Досконала (чиста) конкуренція** – умови ринку, на якому існує безліч покупців і продавців, однорідність продукції, що продається, ґрунтовне знання агентами господарської діяльності, її характеристик, вільний доступ фірм на ринок.

**Дотація** – фінансова допомога держави за рахунок коштів бюджету для покриття видатків, які перевищують доходи.

## Е

**Економічна категорія** – узагальнююче поняття, яке виражає істотні сторони економічних явищ і процесів, відбиває глибинні процеси економічного розвитку.

**Економічна оцінка землі** – визначення цінності землі як природного ресурсу і засобу виробництва у сільському та лісовому господарствах і як просторового базису в суспільному виробництві за показниками, що характеризують продуктивність їх використання та дохідність з одиниці площі.

**Економічна політика** – система економічних цілей і заходів, спрямованих на вирішення довгострокових (стратегічних) та поточних економічних і соціальних завдань, засобів та способів їх досягнення, виходячи зі змісту об'єктивних процесів і тенденцій, що мають місце в національному і світовому господарстві, та враховуючи законні інтереси суб'єктів господарювання. Основними напрямками економічної політики, що визначаються державою є: структурно-галузєва, інвестиційна, інституційних перетворень, цінова, антимонопольно-конкурентна, бюджетна, податкова, грошово-кредитна, валютна, зовнішньоекономічна політика.

**Економічна теорія** – наука, що досліджує економічні відносини у процесі діалектичної взаємодії з розвитком продуктивних сил у всіх сферах суспільного відтворення, а також вивчає об'єктивні закони розвитку економічних систем.

**Економічний закон** – стійкий, істотний, причинно-наслідковий зв'язок і взаємозалежність явищ і процесів економічного життя. Економічні закони – закони відносин людей з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання життєвих благ у суспільстві.

**Екстенсивний тип відтворення** – зростання виробництва на незмінній технічній основі за рахунок залучення додаткових економічних ресурсів – трудових, матеріальних і фінансових.

**Еластичність попиту** – ступінь відносної зміни попиту на певну продукцію під впливом відносної зміни ринкової ціни на неї.

**Еластичність пропозиції** – ступінь відносної зміни пропозиції на певну продукцію під впливом відносної зміни ціни на неї.

**Емісія** – виготовлення і випускання в обіг банківських і казначейських квитків, паперових грошей і цінних паперів.

**Емісійний дохід** – сума перевищення доходів, отриманих від емісії (випуску) власних акцій та інших корпоративних прав, над номіналом таких акцій (інших корпоративних прав), тобто різниця між курсом емісії і номінальним курсом акцій. Емісійний дохід є одним із джерел формування додаткового капіталу підприємства.

**Емітент** – юридична або фізична особа, яка випускає цінні папери й зобов'язується суворо виконувати обов'язки, що впливають з умов їх випуску (дивіденд, відсоток).

## Є

**Євро** – єдина європейська валюта, введена в країнах Європейського Союзу з 1 січня 1999 року.

## Ж

**Життєвий цикл компанії (фірми)** – загальний період часу від початку діяльності компанії (фірми) до природного припинення її існування або відродження на новій основі (з новим складом власників і керівного персоналу, з принципово новою продукцією, технологією та ін.). У теорії життєвого циклу компанії (фірми) розрізняють, як правило, шість основних стадій: “народження”, “дитинство”, “юність”, “рання зрілість”, “остаточна зрілість”, “старіння”. Визначення стадії життєвого циклу компанії (фірми) необхідне для оцінювання її інвестиційної привабливості чи інвестиційних якостей цінних паперів (акцій), що емітуються.

## З

**Загальні організаційно-економічні відносини** – сукупність форм і методів господарювання, що характерні для всіх галузей народного господарства, тобто для економіки в цілому.

**Запаси** – матеріальні ресурси (засоби виробництва, предмети споживання, інші цінності) необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери нематеріального виробництва та задоволення потреб населення, які зберігаються на складах або в інших місцях з метою їх подальшого використання.

**Заробітна плата** – об’єктивно необхідний для відтворення робочої сили та ефективного функціонування виробництва обсяг вираженої в грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівневі розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці трудящих. Це – не дохід, а витрата підприємства на відтворення трудових ресурсів на суспільно необхідному рівні.

**Заробітна плата погодинна** – зарплата, що залежить від кваліфікації робітника і фактично відпрацьованого часу.

**Заробітна плата реальна** – купівельна спроможність грошової номінальної заробітної плати.

**Засоби виробництва** – предмети й засоби праці.

**Збори (загальнодержавні й місцеві)** – цільові відрахування, передбачені чинним законодавством, які здійснюють суб’єкти господарювання в процесі своєї діяльності з метою формування цільових фондів для забезпечення фінансування відповідних витрат.

**Зворотний лізинг** – господарська операція, яка передбачає продаж основних фондів з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів в оперативний або фінансовий лізинг.

**Земельна рента (рентний дохід)** – дохід, який можна отримати із землі як чинника виробництва залежно від якості та місцяположення земельної ділянки.

**Знос основних фондів** – утрата вартості основних фондів у процесі експлуатації. У процесі кругообороту основні фонди зазнають фізичного (матеріального) та морального зносу.

## І

**Іменний цінний папір** – цінний папір, зареєстрований у книгах компанії на ім’я власника. Може бути проданий іншій особі, тільки з письмового дозволу власника (передатного запису на сертифікаті).

**Інвестиції** – усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою одержання прибутку або досягнення соціального ефекту.

**Інвестиції з фіксованим доходом** – вкладення капіталу в об’єкти інвестування з попередньо передбаченою фіксованою ставкою доходності. До таких об’єктів інвестування належать купонні облігації, ощадні сертифікати, привілейовані акції.

**Інвестиційна декларація** – складова статуту інвестиційного фонду, в якій визначено основні напрями й обмеження його діяльності, порядок випуску, продажу та викупу інвестиційних сертифікатів, а також інші питання діяльності фонду.

**Інвестиційний ринок** – сукупність інвестиційних відносин між продавцями й покупцями інвестиційних товарів і послуг, а також об’єктів інвестування в усіх його формах.

**Інвестори** – юридичні й фізичні особи, що купують акції, самостійно здійснюють інвестиційну діяльність.

**Інноваційні інвестиції** – одна з форм інвестування, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу.

**Іноземні інвестиції** – усі види цінностей, які вкладаються в об’єкти інвестиційної діяльності на території тієї чи іншої країни. Порядок здійснення іноземних інвестицій на території України регулюються Законом України “Про режим іноземного інвестування” від 19.03.96 року.

**Іпотечна позичка (кредит)** – позичка, отримана позичальником під заставу нерухомого майна. У разі порушення позичальником умов кредитного договору (прострочені позички) кредитор має право продати заставу з метою повернення позички (включаючи відсоток) і витрат з реалізації прибутку.

**Інтенсивний тип відтворення** – зростання економічного виробництва за рахунок підвищення його ефективності на базі використання досягнень науково-технічного прогресу.

**Інтенсивність праці** – наповненість, насиченість одиниці робочого часу працею.

**Інфляція** – процес переповнення каналів грошового обігу масою надлишкових паперових грошей, що веде до їх знецінення та додаткового перерозподілу національного доходу й національного багатства на шкоду переважної більшості населення, поглиблення соціальної диференціації.

**Інфляція галопуюча** – загрозово стрімке і некероване зростання цін, знецінення грошей, розлад економічних зв'язків, стагнація виробництва, масове зuboжіння населення.

**Інфляція повзуча** – інфляція, що проявляється в плавному зростанні цін, але не більше як 5% щорічно.

**Інфраструктура ринку** – система державних, приватних і громадських інститутів (організацій і установ), технічних засобів, які забезпечують рух товарів і послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили; обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їх ефективну взаємодію.

**Інфраструктура соціальна** – сфера нематеріального виробництва, де створюються нематеріальні форми багатства.

## К

**Капітал** – чинник суспільного виробництва, який використовується в господарському обороті з метою отримання прибутку.

**Капітальний дохід** – різниця між скоригованою балансовою вартістю основних фондів згідно з коефіцієнтом індексації та балансовою вартістю таких основних фондів до індексації.

**Капітальний ремонт основних фондів** – часткове відшкодування фізичного зношування основних фондів.

**Капітальні вкладення** – витрати на створення нових, реконструкцію, розширення та технічне переоснащення діючих основних фондів.

**Квота** – частка в суспільному виробництві або збуті, яка встановлюється в межах різних угод для кожного учасника; кількісний показник, що характеризує значення експорту або імпорту для національної економіки.

**Кінцевий суспільний продукт** – ринкова вартість готової до споживання продукції (предметів споживання і засобів праці).

**Кліринг** – система внутрішніх та міжнародних безготівкових розрахунків за поставлені товари й надані послуги та інші операції, які базуються на зарахуванні взаємних вимог і зобов'язань.

**Кліринг банківський** – зумовлює розрахунки між банками лише в обсязі різниці між сумами платежів та надходжень грошей.

**Кліринг валютний** – визначає порядок безготівкових міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельні та інші економічні зв'язки між державами клірингової системи. Реалізується шляхом відкриття емісійними банками країн-учасниць спеціальних рахунків. Якщо в кліринговій системі беруть участь країни з неконвертованими валютами, то сальдо заборгованості оформляється як кредит і погашається наступними товарними поставками. У разі клірингу з конвертованим сальдо заборгованість погашається за домовленістю вільноконвертованою валютою або товарами.

**Коефіцієнт вибуття основних фондів** – показник відтворення основних фондів, що визначається як відношення основних фондів, що вибули протягом року, до їхньої наявності на початок року.

**Коефіцієнт еластичності** – відношення відсоткової зміни обсягу попиту (кількості проданої продукції) до відсоткової зміни ринкової ціни на дану продукцію. Коефіцієнт еластичності може бути: еластичним (якщо він більший за одиницю), нееластичним (якщо він менший за одиницю), або так званої одиничної еластичності (коли він дорівнює одиниці).

**Коефіцієнт зносу основних фондів** – показник стану основних фондів на певний час. Показник обчислюють діленням суми зносу основних фондів на повну їхню балансову вартість.

**Коефіцієнт оновлення основних засобів** – показник відтворення основних фондів, який обчислюють як відношення вартості основних фондів уведених в експлуатацію протягом року, до вартості основних фондів на кінець року.

**Комерційний кредит** – короткотерміновий кредит, що надається продавцем (виробником) покупцеві у формі відстрочки оплати за продані товари (виконані роботи чи надані послуги). Здебільшого оформляється переказаним векселем.

**Комерційний розрахунок** – метод ведення господарства, що полягає в постійному порівнюванні (у грошовій формі) витрат і результатів діяльності. Метою комерційного розрахунку є отримання максимального прибутку за мінімальних витрат.

**Комунальний податок** – місцевий податок, який сплачують юридичні особи всіх форм власності, що перебувають на території України.

**Конверсія акцій** – об'єднання кількох акцій в одну (або обмін за встановленим співвідношенням однієї кількості акцій на іншу), яке здійснюється з метою приведення у відповідність з величиною статутного фонду у разі його номінальної вартості випущених в обіг акцій.

**Конвертованість** – гарантована здатність національної грошової одиниці обертатися. Конвертованість, з економічної точки зору, означає свободу будь-якої юридичної або фізичної особи брати участь у зовнішньоекономічній діяльності, право вільно купувати, продавати або обмінювати національну валюту на іноземну за існуючим курсом без будь-яких обмежень чи прямого втручання держави.



**Конвертованість внутрішня** – відсутність обмежень у використанні заробленої валюти, привнесення в народне господарство елементів іноземної конкуренції, переборення замкненості національної економіки, збалансування товарно-грошової маси на внутрішньому ринку і наближення структури внутрішніх цін до світових показників.

**Конвертованість зовнішня** – здатність національної валюти вільно обертатися в будь-яку іноземну валюту і в широкий асортимент товарів та майна.

**Конкуренція** – суперництво (змагальність) між різними суб'єктами підприємницької діяльності за найбільш вигідніші умови виробництва та реалізації товарів і послуг, за привласнення найбільшого прибутку. Вона є головною рушійною силою ринкової економіки, сприяє зниженню індивідуальних витрат виробництва на основі впровадження нової техніки, передової технології та організації праці.

**Консорціум** – тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети, зокрема реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо.

**Контрольний пакет акцій** – певна кількість акцій, яка забезпечує більшість голосів на зборах акціонерів і дає право здійснювати фактичний контроль над акціонерною компанією.

**Концерн** – статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їхні інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.

**Кон'юнктура ринку** – визначає у часі та просторі певне співвідношення попиту і пропозиції, що формується під впливом рівня ринкових цін, кількості товарів і послуг, рівня конкуренції, платоспроможності споживачів, стану товарних запасів. Розрізняють три основних стани кон'юнктури ринку: дефіцит товарів і послуг, їх надлишок на ринку, рівновага між попитом і пропозицією.

**Кон'юнктурний цикл** – період часу, протягом якого послідовно змінюються всі стадії кон'юнктури внутрішнього ринку. Кон'юнктурний цикл поділяється на чотири стадії: 1) піднесення кон'юнктури; 2) кон'юнктурний бум; 3) послаблення кон'юнктури; 4) кон'юнктурний спад.

**Кооператив** – це добровільне об'єднання громадян з метою спільного вирішення ними економічних, соціально-побутових та інших питань. Вони можуть створюватися у різних галузях (виробничі, споживчі, житлові, садово-городні тощо). У вітчизняній економіці діють кооперативи двох типів: виробничі та споживчі.

**Корпорація** – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників об'єднання органам управління корпорації.

**Кредит** – система економічних відносин, спрямована на мобілізацію тимчасово вільних коштів і передачу їх на потреби розширеного відтворення.

**Кредитор** – юридична та (або) фізична особа, яка має підтверджені належними документами грошові вимоги до боржника, у тому числі вимоги щодо виплати заробітної плати, сплати податків та інших обов'язкових платежів.

**Кредитний відсоток** – сума, що виплачується одержувачем кредиту за користування позичковими коштами відповідно до встановленої ставки відсотка.

**Кредитний договір** – юридичний документ, що визначає взаємні зобов'язання і відповідальність між комерційним банком та клієнтом з приводу одержання клієнтом банківського кредиту.

**Кредиторська заборгованість** – позапланове залучення джерел формування оборотних коштів, що свідчить про участь у господарському обороті підприємства коштів інших суб'єктів господарювання.

**Кредитоспроможність** – наявність передумов для отримання кредиту позичальником, спроможність повернути його в повному обсязі у встановлений термін.

**Кредитування** – надання суб'єктові підприємництва банківських кредитів на засадах платності, строковості й повернення.

**Курс акцій** – ринкова ціна, за якою акції продаються.

**Курсова ціна** – ціна, за якою здійснюються операції з цінними паперами або валютою на фондових біржах.

## Л

**Лізинг** – господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю, або набувається ним у власність за дорученням чи погодження лізингоодержувача, у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

**Лізинговий кредит** – стосунки між юридичними особами, що виникають унаслідок оренди майна і супроводжуються укладенням лізингової угоди.

**Ліквідність** – спроможність активів суб'єкта господарювання використовуватись як безпосередні засоби платежу або бути готовими до швидкого перетворення на грошову форму без втрати поточної вартості.

**Ліквідність інвестицій** – спроможність об'єктів інвестування бути реалізованими протягом короткого терміну без втрати реальної вартості.

**Ліквідність підприємства** – його спроможність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань.

**Лістинг** – внесення акцій компанії у список акцій, що котируються на певній біржі. Не внесені в цей список акції продаються “з прилавка”, на “вуличному” ринку.

**Ліцензія** – дозвіл, що видається компетентними державними або місцевими органами влади на ведення деяких видів господарської діяльності, у тому числі зовнішньоторговельних операцій (експортна й імпортна ліцензія).

## М

**Маклер** – посередник під час укладання угод на фондових, торгових і валютних біржах, який виконує операції за рахунок клієнтів і одержує грошову винагороду у вигляді комісійних.

**Маневреність власного капіталу** – показник, який характеризує частку власного капіталу, що використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладається в оборотні кошти.

**Маржа банківська** – банківський прибуток, який визначається як різниця між курсами валют, цінних паперів, відсотковими ставками й іншими показниками.

**Маржинальний прибуток** – різниця між виручкою від реалізації та змінними витратами. Це та сума прибутку, який спрямовується на покриття постійних витрат та на формування прибутку. Маржинальний прибуток можна розраховувати як на весь обсяг реалізації, так і на одиницю продукції. Цей показник використовується в процесі аналізу точки беззбитковості.

**Маркетинг** – система управління виробничою і збутовою діяльністю, заснована на комплексному аналізі ринку і спрямована на розв’язання проблеми реалізації продукції шляхом цілеспрямованого формування попиту на товари і послуги.

**Матеріаломісткість** – показник використання оборотних виробничих фондів.

**Менеджмент** – сукупність принципів, методів, засобів і форм управління виробництвом, розроблених і застосовуваних у країнах з розвинутою ринковою економікою з метою підвищення ефективності виробництва і збільшення прибутків.

**Міжнародна міграція робочої сили** – переміщення працездатного населення за межі країн його походження, яке викликається причинами економічного характеру.

**Міжнародний поділ праці (МПП)** – спеціалізація окремих країн на виробництві певних видів продукції відповідно до їхніх природно-кліматичних, економічних та історичних умов. МПП сприяє розвитку продуктивних сил, зростанню продуктивності праці та підвищенню ефективності національного виробництва.

**Міжнародні економічні відносини** – система господарських відносин між різними країнами світу, яка включає міжнародну торгівлю, міжнародні валютні відносини, вивіз капіталу і міжнародний кредит, міжнародне науково-технічне і виробниче співробітництво, міжнародну міграцію робочої сили.

**Мінімальний споживчий бюджет** – це комплексний показник, який виражає рівень споживання, нормативно достатній для відтворення життєдіяльності людини.

**Мінова вартість** – кількісна пропорція, в якій споживні вартості одного роду обмінюються на споживні вартості іншого роду; форма вартості товару.

**Місцеві податки** – податки, що їх сплачують юридичні й фізичні особи для забезпечення наповнення місцевих бюджетів.

**Монополія** – домінуюче становище на ринку окремого суб’єкта господарювання або групи суб’єктів, яке дає можливість обмежувати конкуренцію, створювати або підтримувати дефіцит на ринку, встановлювати монополійні ціни на свої товари та послуги.

**Монопольна ціна** – ціна, яку встановлюють монополісти. Розрізняють монополюсно високі ціни (тарифи) і монополюсно низькі ціни (тарифи), які призводять до порушення прав споживачів та до обмеження конкуренції.

**Монополістична конкуренція** – ринкова структура, яка передбачає диференціацію продукту, пов’язану або з особливостями самого продукту (якість, марка, упаковка), або з місцезнаходженням продавців чи з особливими послугами, що супроводжують продаж товару.

**Моральний знос основних фондів** – зменшення вартості основних фондів унаслідок упровадження у виробництво нових, технічно досконаліших та економічно ефективніших машин і устаткування.

## Н

**Нагромадження** – використання частини національного доходу на збільшення основних і оборотних фондів, а також страхових запасів.

**Натуральне виробництво** – господарство, в якому продукти праці призначаються для задоволення власних потреб безпосередніх виробників життєвих благ, для внутрішньогосподарського споживання.

**Національне багатство** – вся сукупність матеріальних і духовних благ, нагромаджених суспільством за всю його історію, тобто це усе матеріальне і нематеріальне багатство, яке є в розпорядженні суспільства на сьогоднішній день.

**Національний дохід** – новостворена протягом року вартість; сукупний дохід, який отримують власники чинників виробництва (праці, капіталу, землі). Національний дохід можна кількісно визначити вирахуванням з чистого внутрішнього продукту суми непрямих податків. У результаті розподілу і перерозподілу національного доходу утворюються фонд нагромадження і фонд споживання.

**Невиробничі основні фонди** – та частина основних фондів, яка не бере участі в процесі виробництва і не переносить своєї вартості на вироблений продукт. Це житлові будинки та інші об’єкти соціально-культурного й побутового обслуговування, які

перебувають на балансі підприємства. Вони відтворюються тільки за рахунок його чистого прибутку.

**Недобросовісна конкуренція** – будь-які дії у економічній конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності. Це неправомірне використання ділової репутації суб'єкта господарювання, створення перешкод суб'єктам господарювання у процесі конкуренції, неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці та інші неправомірні дії.

**Нематеріальне виробництво** – галузі, де створюються нематеріальні блага (духовні та інші цінності, нематеріальні послуги), зокрема: освіта, система підвищення кваліфікації, охорона здоров'я, фізична культура, культура і мистецтво, наукове обслуговування тощо.

**Неплатоспроможність** – нездатність суб'єкта господарювання оплатити у визначений термін свої платіжні зобов'язання.

**Непрямі податки** – податки, які включаються в ціну товарів (робіт, послуг). Реальними платниками цих податків є покупці відповідних товарів (робіт, послуг), а їх платниками до бюджету – суб'єкти підприємницької діяльності.

**Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)** – сума прибутку, отриманого від усіх видів діяльності, або сума непокритого збитку.

**Номінальна заробітна плата** – сума грошей, яку отримує працівник за виконану роботу протягом тижня чи місяця.

**Норма амортизації** – відношення річного обсягу амортизаційних відрахувань до середньорічної вартості основних фондів, виражене у відсотках. З метою створення економічних передумов для оновлення основних фондів норма амортизації встановлюється у законодавчому порядку.

**Ноу-хау** – сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, що необхідні для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентовані. Розрізняють ноу-хау науково-технічного, управлінського, комерційного і фінансового характеру.

## О

**Облігація** – цінний папір, який випускається державою або компанією (фірмою) і засвідчує внесення його власником грошових коштів та підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений термін з виплатою фіксованого відсотка.

**Облікова ставка відсотка** – плата, що оголошується й стягується центральним банком країни за кредитні ресурси, які надаються комерційним банкам.

**Оборот фондів** – кругообіг, взятий як періодично повторюваний процес, а не як окремий акт, у якому авансована вартість повертається до своєї вихідної форми.

**Оборотні виробничі фонди** – та частина виробничих фондів, яка, беручи участь у виробництві, переносить всю свою вартість на новостворений продукт відразу і повністю за один раз і в процесі виробництва замінює натуральну форму. Це є предмети праці – сировина, матеріали, паливо і пальне, напівфабрикати тощо.

**Оборотні засоби** – сукупність оборотних фондів і фондів обігу.

**Овердсолд** – ситуація на ринку, коли ціни на товари, валюту чи цінні папери внаслідок перенасичення ними ринку знижуються до збиткового рівня.

**Олігополістична конкуренція** – умови ринку, на якому однорідну продукцію (або близькі субститути) продають декілька (два-три) продавців.

**Опціон** – право придбати або продати цінні папери за певною ціною у певний момент протягом певного терміну. Це право, у свою чергу, продається і купується. Воно є самостійним типом цінних паперів.

**Організаційно-економічні відносини** – господарський механізм, за допомогою якого здійснюється організація й управління народним господарством.

**Ордер** – сертифікат, що дає власнику право купувати цінні папери за наперед встановленою ціною у певний період. Ордер звичайно випускається разом з акціями для того, щоб залучити інвесторів до нового випуску.

**Оренда** – надання якого-небудь майна, земляних ділянок у тимчасове користування за відповідну плату на підставі договору.

**Оптова ціна підприємства** – ціна продукції, за якою вона реалізується іншим підприємствам або торговельно-збутовим організаціям. Вона включає повну собівартість реалізованої продукції і прибуток підприємства.

**Оптова ціна промисловості** – ціна продукції, за якої вона реалізується за межі даної галузі. Вона включає оптову ціну підприємства, податок на додану вартість (ПДВ) і акцизи. За оптовими цінами реалізується продукція промисловості.

**Основне виробництво** – галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети народного споживання і засоби виробництва.

**Основні виробничі фонди (основний капітал)** – та частка виробничих основних фондів, які беруть участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому натуральну форму, та переносять свою вартість на новостворений продукт поступово, частинами, у міру використання.

**Ощадний сертифікат** – цінний папір, письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на отримання після закінчення встановленого терміну депозиту і відсотків по ньому.

## П

**Пайовий капітал** – сума пайових внесків членів спілок та інших підприємств, передбачена установчими документами.

**Пасив балансу** – система показників, яка відображає джерела утворення та цільове призначення засобів підприємства, що об'єднані у якісно однорідні групи.

**Первісна вартість основних фондів** – вартість окремих об'єктів основних фондів, за якою їх було зараховано на баланс підприємства. Вона визначається сумою витрат, пов'язаних із виготовленням, придбанням, доставкою, спорудженням, установленням, страхуванням під час транспортування, державною реєстрацією, реконструкцією, модернізацією та іншим поліпшенням основних фондів, якщо останні мали місце.

**Підприємництво** – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється підприємцями з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

**Підприємство** – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності.

**Підприємство державне** – самостійний суб'єкт господарювання, що діє на основі державної власності.

**Підприємство комерційне** – підприємство, характер господарської діяльності якого ґрунтується на одержанні прибутку. До комерційних підприємств відноситься переважна більшість суб'єктів господарювання.

**Підприємство комунальне** – самостійний суб'єкт господарювання, що діє на основі комунальної власності територіальної громади.

**Підприємство некомерційне** – суб'єкт господарювання, діяльність якого спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку.

**Підприємство колективне** – самостійний суб'єкт господарювання, що діє на основі колективної власності. Це зокрема, виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських та релігійних організацій тощо.

**Підприємство корпоративне** – підприємство, яке утворюється двома або більше засновниками за їх спільним рішенням, діє на основі об'єднання майна та діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами на основі корпоративних прав. Корпоративним є кооперативне підприємство, підприємство, що створюється у формі господарського товариства, та ін.

**Підприємство приватне** – самостійний суб'єкт господарювання, що діє на основі приватної власності.

**Підприємство унітарне** – підприємство, що створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив.

**Плата за землю** – податок, що сплачують власники землі та землекористувачі за землі, які використовуються для сільськогосподарського виробництва, а також за землі сільськогосподарського призначення в населених пунктах.

**Платоспроможність** – здатність юридичної або фізичної особи своєчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов'язання.

**Поведінка споживача** – формування попиту споживачів на різні товари і послуги з урахуванням доходів і особистих смаків та уподобань.

**Податки** – обов'язкові платежі, що їх встановлює держава для юридичних і фізичних осіб з метою формування централізованих фінансових ресурсів, які забезпечують фінансування державних витрат.

**Податкова система** – сукупність урегульованих правовими нормами податків, що стягуються з юридичних і фізичних осіб на території країни, а також форми і методи побудови самої системи.

**Податковий кредит** – виникає в суб'єктах господарювання, що здійснюють операції з продажу товарів (робіт, послуг), які оподатковуються податком на додану вартість, а також оподатковуються за нульовою ставкою. Включає ту частину сплаченого ними податку на додану вартість при придбанні товарів (робіт, послуг), які використано для виробництва й реалізації оподаткованих податком на додану вартість товарів (робіт, послуг).

**Податкові пільги** – надаються платникам податків шляхом їх звільнення від оподаткування, або звільненням від оподаткування окремих об'єктів, зниженням ставок оподаткування.

**Податок на додану вартість** – непрямий податок, що включається в ціни реалізації товарів (робіт, послуг) і встановлюється у відсотках для оподаткованого обороту, який визначається згідно з чинним законодавством і має певні особливості залежно від виду та сфери діяльності.

**Податок на нерухоме майно (нерухомість)** – прямий податок, який визначається у відсотках до вартості будівель, споруд, що перебувають у власності суб'єктів господарювання.

**Податок на прибуток** – прямий податок, що його сплачують суб'єкти господарювання за рахунок прибутку і який обраховується у відсотках від суми оподаткованого доходу (прибутку) згідно з податковим законодавством.

**Попит** – форма прояву потреб покупців у певних товарах чи послугах, забезпечена відповідними грошовими засобами.

**Праця** – цілеспрямована, свідома діяльність людини, направлена на створення матеріальних і духовних благ, а також інша діяльність, зумовлена суспільними потребами.

**Праця абстрактна** – затрати робочої сили взагалі безвідносно до її конкретної форми, прирівняна суспільна праця, що створює вартість товару.

**Праця конкретна** – праця конкретного виробника, результатом якої є конкретна споживна вартість.

**Праця приватна** – праця відособленого і незалежного товаровиробника, внаслідок чого його конкретна праця виступає як безпосередньо приватна.

**Праця суспільна** – прихована відособлена праця товаровиробників у сфері виробництва, яка виявляється лише на ринку, де товари обмінюються, тобто коли конкретні види праці зводяться до абстрактної.

**Прибуток** – конкретна форма чистого доходу, яка реалізується і надходить на підприємство у вигляді різниці між загальним доходом (валовою виручкою) від реалізації та сукупними витратами на її виробництво. В умовах ринкової економіки прибуток є головною метою і критерієм ефективності господарської діяльності підприємницьких структур.

**Прибуток балансовий** – загальна сума прибутку від усіх видів виробничо-господарської діяльності за вирахуванням збитків, які понесло підприємство за певний період.

**Прибуток бухгалтерський** – частина доходу підприємства, яка залишається від вартості загальної виручки за вирахуванням явних, зовнішніх витрат виробництва.

**Прибуток економічний** – загальний дохід підприємства за вирахуванням усіх витрат виробництва – зовнішніх і внутрішніх, включаючи і приховані витрати.

**Прибуток чистий** – частина балансового прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків, рентних та інших обов'язкових платежів до бюджету, виплати відсотків за кредити тощо.

Його спрямовують насамперед на створення резервного (страхового) фонду, поповнення статутного фонду підприємства, виплату дивідендів та інші напрямки використання.

**Приватизація** – процес перетворення державної та колективної власності у приватну власність за плату чи на безоплатних засадах.

**Привласнення** – система економічних зв'язків між людьми, які встановлюють їх відношення до певних речей як до своїх.

**Продуктивність праці** – затрати конкретної праці на одиницю виготовленого продукту; результативність, ефективність праці.

**Продуктивні сили** – засоби виробництва і трудові ресурси, що їх використовують у виробництві.

**Продукт додатковий** – надлишок над необхідним продуктом.

**Продукт необхідний** – частина чистого продукту, що необхідна для належного відтворення робочої сили зайнятих продуктивною працею. На його основі формується фонд особистого споживання, або так званий фонд життєвих засобів.

**Пропозиція** – загальна кількість товарів чи послуг, які представлені на ринку. Тобто це обсяг товарів (послуг), який продавці хочуть і можуть продати за існуючою ринковою ціною.

**Просте відтворення основних засобів** – постійне поновлення основних засобів у незмінних розмірах.

**Прострочені кредити** – кредити, що їх не повернуто установам банку чи іншим позичальникам у визначений термін унаслідок фінансових ускладнень, що виникли в позичальника.

**Протекціонізм** – політика держави, яка спрямована на захист однієї або декількох галузей національної економіки від іноземної конкуренції.

## Р

**Реальна заробітня плата** – кількість споживчих благ (товарів і послуг), які може придбати робітник за номінальну заробітну плату. Її величина залежить від номінальної заробітної плати, рівня цін на предмети споживання і послуги, величини податків.

**Реальна ставка відсотка** – ставка відсотка, яка встановлюється з урахуванням зміни купівельної спроможності грошей у зв'язку з інфляцією.

**Реальний рівень відсотка** – номінальний рівень відсотка мінус рівень інфляції.

**Реальні інвестиції** – вкладення коштів у реальні матеріальні й нематеріальні (інноваційного характеру) активи.

**Ревалоризація валюти** – процес відновлення доінфляційної вартості паперових грошей. Ревалоризація внаслідок здійснення комплексу фінансових та економічних заходів завершується реєстрацією валюти.

**Резерваційний фонд** – фонд, який створюється за рахунок чистого прибутку підприємства для забезпечення фінансування непередбачених витрат.

**Рента** – частина прибутку, яка виступає в формі плати за право користування землею або майном.

**Рентабельність** – показник ефективності роботи підприємства, рівня його діяльності, що визначається як відношення прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів і нормативних оборотних фондів у відсотках.

**Рентабельність акціонерного капіталу** – відношення річного балансового прибутку до суми статутного фонду.

**Ресурси** – основні елементи економічного потенціалу, якими розпоряджається країна. Вони поділяються на матеріальні, фінансові, трудові, природні.

**Ризиковий капітал** – особлива форма вкладення капіталу з високим рівнем ризику в розрахунку на швидке одержання високої норми прибутку.

**Ринок** – сукупність економічних відносин між суб'єктами господарювання з приводу виробництва й розподілу економічних благ, обміну результатами виробництва згідно з законами товарного виробництва та обігу.

**Ринок вільний** – ринок з великою кількістю незалежних виробників однорідної продукції, необмеженою інформацією про попит, пропозицію, якість продукції, ціну тощо. Ціни тут встановлюються під впливом попиту і пропозиції.

**Ринок монополізований** – ринок, на якому діє незначна кількість виробників певного товару, застосовується його диференціація, існує дефіцит необхідної інформації, ускладнений доступ до ресурсів.

**Ринок регульований** – ринок, який контролюється і регулюється державою за допомогою спеціальних заходів адміністративного та економічного характеру.

**Ринкова інфраструктура** – система ринкових закладів та організацій (банків, бірж, страхових та інвестиційних компаній, консультаційних та інформаційно-маркетингових фірм тощо), які забезпечують вільний рух товарів і послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили на ринку.

**Ринковий механізм** – механізм формування ринкових цін і розподілу ресурсів, взаємодії суб'єктів господарювання з приводу встановлення та застосування цін, обсягу виробництва і продажу товарів та послуг. Основними складовими елементами його є попит, пропозиція, ринкова ціна і конкуренція.

**Ринкова рівновага** – адекватне економічним законам співвідношення попиту і пропозиції; відповідності між обсягом і структурою попиту на товари й послуги та обсягом і структурою їх пропозиції.

**Рівень безробіття** – частка безробітних у загальній чисельності економічно активного населення, вимірюється у відсотках.

**Робоча сила** – здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, що використовуються в процесі створення матеріальних і духовних благ.

**Роздержавлення** – перетворення державних підприємств у такі, що засновані на інших (недержавних) формах власності.

**Розширене відтворення основних фондів** – постійне поновлення основних фондів у збільшених якісних та кількісних розмірах.

## С

**Сальдо** – різниця між грошовими надходженнями і витратами за певний проміжок часу.

**Санация** – система заходів, спрямованих на попередження банкрутства компанії (фірми) у разі її неплатоспроможності.

**Санкції економічні** – заходи примусового впливу, що застосовуються до підприємств (організацій), які допускають порушення у фінансово-господарській діяльності й тим самим завдають збитків партнерам або державі.

**Світове господарство** – сукупність національних господарств, які пов'язані між собою міжнародним поділом праці, системою міжнародних економічних відносин. Його становлення припадає на початок ХХ ст.

**Сертифікат** – документ, який засвідчує якість товару і видається компетентними органами на основі експертизи товарів.

**Система оподаткування** – це сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів різних рівнів, а також до державних цільових фондів, що стягуються в порядку, установленому відповідними законами держави.

**Собівартість продукції** – поточні витрати суб'єкта господарювання (підприємства) на виробництво і реалізацію продукції, виражені у грошовій формі.

**Соціально-економічні відносини** – суспільно-економічні стосунки, що виникають між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних і духовних благ.

**Споживча вартість** – корисність речі-товару, завдяки якій задовольняється та чи інша потреба людини.

**Споживча вартість товару робоча сила** – здатність робітника створювати додаткову вартість.

**Ставка оподаткування** – використовується для обчислення суми податку і встановлюється в грошовому вимірі на одиницю оподаткування. Відсоткові ставки можуть бути пропорційними, прогресивними, регресивними.

**Стагнація** – стан економіки, коли застій або падіння виробництва поєднуються зі зростаючим безробіттям і постійним підвищенням цін (інфляцією).

**Статутний капітал** – зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) у капітал підприємства.

**Статутний фонд біржі** – сукупність коштів, неподільні фонди (земля, нерухомість, обладнання тощо), які є основою стабільної незалежної підприємницької діяльності біржі і не підлягають продажу, вживаються в натуральній формі, а їхня вартість частинами переноситься в активи біржового товариства.

**Страховий ринок** – це сукупність соціально-економічних відносин з приводу організації надання, купівлі-продажу страхових послуг. На цьому ринку об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист (страхова послуга).

**Структурне безробіття** – пов'язане з вивільненням робочої сили під впливом структурних змін у національній економіці, які змінюють попит на окремі професії і фахи та пропозицію робочої сили щодо них

**Суспільно необхідний робочий час** – час, обумовлений суспільно нормальними умовами виробництва та середнім у даному суспільстві рівнем уміння, кваліфікації, продуктивності та інтенсивності праці; визначає величину вартості товару.

**Суспільні фонди споживання** – фонди, за допомогою яких реалізується частина необхідного продукту і забезпечується (повністю або частково) задоволення потреб в освіті, культурі, охороні здоров'я, утриманні непрацездатних членів суспільства.

## Т

**Тариф** – плата за послуги виробничого і невиробничого характеру, надані об'єднанням, підприємствам, організаціям і населенню.

**Тарифна система** – включає тарифно-кваліфікаційні довідники, що містять характеристику робіт і вимоги щодо знань і вміння їх виконавців, тарифну сітку з порозрядними тарифними коефіцієнтами, які показують відмінність оплати кожного розряду порівняно з першим, і тарифну ставку першого розряду.

**Тендер** – особлива форма надання замовлень на постачання товарів або підрядів на виконання певних робіт, яка передбачає залучення пропозицій від кількох постачальників або підрядників з метою забезпечення найвигідніших комерційних або інших умов угоди для організації торгів.

**Технічна будова виробництва** – кількість засобів виробництва, що використовуються одним робітником.

**Технологічна структура капітальних вкладень** – співвідношення у загальному обсязі капітальних вкладень, витрат на будівельно-монтажні роботи, обладнання, інструмент та інвентар, інші капітальні роботи і витрати.

**Товар** – продукт праці й природи, який задовольняє завдяки своїм властивостям певну потребу людини і виготовлений для обміну шляхом купівлі-продажу на ринку.

**Товарне виробництво** – виробництво, в якому продукти праці виробляються не для власного споживання, а для обміну через ринок шляхом купівлі-продажу цих продуктів, що стають товаром.

**Торги** – змагальна форма закупівлі, коли покупець повідомляє про конкурс для продавців на товар з певними техніко-економічними характеристиками.

**Трейдер** – працівник брокерської фірми, який безпосередньо виконує замовлення на купівлю-продаж цінних паперів у торговому залі біржі.

**Трудові ресурси** – частина населення країни, яка здатна до трудової діяльності.

## Ф

**Факторинг** – придбання банком права вимагати виплату за фінансовими зобов'язаннями, скупленими в різних осіб. Здебільшого банк купує дебіторські рахунки на поставлені товари чи надані послуги. Тобто це придбання права на стягнення боргів (купівля дебіторів).

**Фізичний знос основних фондів** – матеріальне зношування основних фондів за час їхнього функціонування в процесі виробництва або невикористання.

**Фіксована ціна** – незмінна ціна на окремі види продукції, робіт, послуг.

**Фіксований сільськогосподарський податок** – установлюється для сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання та власності, які займаються виробництвом, переробкою та збутом сільськогосподарської продукції, а їхній валовий дохід від операцій із продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік перевищує 50% суми валового доходу підприємства.

**Фінанси** – сукупність економічних відносин з приводу утворення, розподілу та використання фондів грошових коштів для задоволення потреб розширеного відтворення.

**Фінанси держави** – система грошових фондів, які має держава і які спрямовує на фінансове забезпечення своїх функцій: на управління, оборону, соціальні гарантії, охорону навколишнього середовища.

**Фінанси населення** – грошові фонди, які утворюються у населення країни з надходжень, отриманих від трудової, господарської та іншої діяльності і які спрямовуються на примноження їхньої власності та підвищення добробуту.

**Фінанси підприємств та організацій** – система економічних відносин, яка пов'язана з формуванням і розподілом грошових доходів та нагромаджень, утворенням і використанням фондів грошових коштів, за допомогою яких забезпечується поточна господарська діяльність, виробничий та соціальний розвиток.

**Фінансова діяльність підприємства** – його спроможність забезпечити фінансову діяльність за рахунок власних коштів, не допускаючи невинуватої кредиторської заборгованості.

**Фінансовий лізинг** – це передавання майна в оренду згідно з договором з наступним викупом об'єкта лізингу.

**Фіскальна політика** – сукупність заходів держави у сфері оподаткування і державних витрат з метою впливу на вітчизняну економіку, забезпечення її зростання.

**Фіскальна функція податків** – мобілізація коштів у розпорядження держави через розподіл частини валового національного продукту та формування централізованих фінансових ресурсів для забезпечення виконання функцій держави. Для реалізації цієї функції важливе значення має постійність і стабільність надходження коштів у розпорядження держави.

**Фондова біржа** – установа, яка створена для забезпечення сприятливих умов вільної купівлі-продажу цінних паперів за ринковими цінами на регулярній та упорядкованій основі.

**Фондовіддача** – відношення вартості річного обсягу продукції до балансової вартості основних виробничих фондів. Вона виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує, скільки виробляється готової продукції на одну грошову одиницю основних виробничих фондів. Нерідко її розраховують як відношення валового продукту до всіх виробничих фондів.

**Форвардні угоди** – ріхновид операцій щодо здійснення спекулятивних угод, у результаті яких постачання товарів не відбувається, а ліквідуються контракти і проводяться розрахунки між брокерами на основі різниці цін.

**Ф'ючерсні біржі** – біржі, на яких здійснюються спекулятивні угоди, в результаті яких поставки товарів не відбуваються, а ліквідуються контракти і проводяться розрахунки між брокерами на основі різниці цін.

**Ф'ючерсні (термінові) угоди** – угоди із зобов'язанням поставити товар, заздалегідь обумовлений за всіма параметрами, який буде вироблений у майбутньому. Учасники ф'ючерсної угоди вносять заставу – певну грошову суму, що її називають маржею.

**Фрикційне безробіття** – тимчасове безробіття, яке пов'язане з добровільним пошуком нової роботи. Таке безробіття спричинюється переїздом людини на інше місце проживання, пошуком кращих умов праці, зміною професії тощо.

## Х

**Холдингова компанія** – суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірніх підприємств.

## Ц

**Циклічне безробіття** – вивільнення робочої сили, яке зумовлюється загальним спадом виробництва, тобто тією фазою економічного циклу, яка пов'язана з кризою в національній економіці, з дефіцитом сукупного попиту не тільки на товари і послуги, а й на робочу силу.

**Цільові фонди** – позабюджетні фонди, фінансові ресурси яких використовуються для вирішення конкретних соціально-економічних проблем, визначених органами місцевого самоврядування

**Ціна** – грошова форма виразу вартості товару.

**Ціна земельної ділянки** – фактична сума грошей, сплачена за перехід прав на земельну ділянку або на подібну до неї земельну ділянку від продавця до покупця.

**Ціна попиту** – гранично максимальна ціна, за якої споживачі (покупці) ще згодні купувати дані товари та послуги

**Ціна пропозиції** – гранично мінімальна ціна, за якої товаровиробники (продавці) ще можуть пропонувати (продавати) свої товари чи послуги.

**Ціна рівноваги** – ціна, за якої величина попиту дорівнює величині пропозиції. Вона встановлюється внаслідок досягнення рівноваги між ціною попиту і ціною пропозиції.

**Ціна роздрібна** – ціна товарів та послуг, за якою вони реалізуються безпосередньо населенню у торговельній мережі. Вона включає оптову ціну промисловості й торговельну націнку (знижку).

**Ціни закупівельні** – ціни, за якими закуповується державою сільськогосподарська продукція.

**Ціни оптові** – ціни, за якими реалізується промислова продукція у великій кількості. За оптовими цінами, як правило, купують великі партії продукції оптово-постачальні організації, торговельні підприємства в безпосередніх підприємств-виробників. Вони застосовуються переважно у внутрішньогосподарському обороті.

**Цінні папери** – це грошові документи, що засвідчують право володіння або відносин позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, та їхнім власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передачі грошових та інших прав, що впливають із цих документів, іншим особам.

## Ч

**Чеки** – письмовий наказ власника поточного рахунка в банку про виплату зазначеної суми чекодержателю або переведення її на рахунок.

**Чистий дохід** – грошовий вираз вартості новоствореного продукту, що визначається як різниця між вартістю продукції за цінами її реалізації і повною собівартістю. Він є джерелом грошових накопичень суб'єктів господарювання і доходів держави.

**Чистий продукт** – продукт, який залишається після вилучення валового національного продукту вартості засобів праці, що надходить для відшкодування їх зношеної частини.

**Чиста (досконала) конкуренція** – вид економічної конкуренції, яка означає, що на ринку діють багато продавців і покупців якого-небудь подібного товару (послуги), існує вільний доступ товаровиробників до будь якої господарської діяльності, ринкова ціна формується під впливом попиту і пропозиції. При цьому окремий виробник, продавець чи покупець не має можливості серйозно впливати на рівень ринкових цін і обмежувати цінові методи конкуренції.



## ЛІТЕРАТУРА

- Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. Політична економія. – К.: «Ніка-Центр Ельга», 2000.
- Базилевич В. Д., Баластрик Л.О. Макроекономіка. Навч. посібник. – К., 2002
- Бєляєв О.О., Бєбєло А.С. Політична економія: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001.
- Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азримяна. – 3-е изд. – М., 1998
- Войтов А.Г. Экономика. Общий курс: Учебник. – М., 1999.
- Гаврилишин О. Основні елементи теорії ринкової системи. – К.: Наук. думка, 1992.
- Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань: Навч. посібник. – 2-ге вид. перероб. і допов. – К.: Вища школа, 2002.
- Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Вища школа, 1995.
- Гош А.П. Політична економія капіталізму і післясоціального перехідного суспільства: Підручник. – К., 1999.
- Дзюбик С., Ривак О. Основи економічної теорії. – К.: Основи, 1994.
- Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозування; Фенікс, 2003.
- Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004.
- Економічна енциклопедія: У 3-х т. / За ред. С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995.
- Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера. – Київ. Міжнародна економічна фундація, 2000.
- Задоя А.А., Петруся Ю.Е. Основы экономической теории. – М.: «Рыбари», 2000.
- Ивашковский С.Н. Экономика для менеджеров: Микро- и макроуровень: Учебное пособие. – М.: Дело, 2002.
- Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1978.
- Курс переходной экономики / Под ред. Л.И. Абалкина. – М., 1997.
- Лукинов И.И. Эволюция экономических систем. – М.: Экономика, 2002.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. 11-го изд. – К., Хагар-Демос, 1993.
- Мочерний С.В. Політична економія: Навч. посіб. – К.: «Знання-Прес», 2002.
- Мочерний С.В. Економічна теорія: Посібник. – К.: ВЦ «Академія», 2003.
- Мочерний С.В., Довбенко М.В. Економічна теорія: Підручник. – К.: «Академія», 2004.
- Овчинников Г.П. Международная экономика: Учеб. пособие. – СПб, 1999.
- Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. – 5-те випр. вид. – К.: «Знання-Прес», 2004.
- Основи економічної теорії: Підручник / А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г. Н. Климко та ін.; За ред. А.А. Чухна. – К.: Вища школа, 2001

## Література

- Основи економічної теорії: Підручник: У 2-х кн. / За ред. Ю.В. Ніколенка. – К.: «Либідь», 1998.
- Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: Навч. посібник. / За науковою ред. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2004.
- Перехідна економіка: Підручник / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Ліанова та ін.; За ред. В.М. Гейця. – К.: Вища школа, 2003.
- Політекономія: Підручник / За заг. ред. Ю.В. Ніколенка. – К.: ЦУЛ, 2003.
- Самуельсон П. Економіка: Підручник. – Львів: Світ, 2000.
- Світова економіка: Підручник / За ред. А.С. Філіпенка. – К., 2000.
- Сєлєзнев В.В. Основы рыночной экономики Украины. – К., 1999.
- Словник сучасної економіки МАКМІЛЛАН: Пер. з англ. – К.: «АртЕк», 2000.
- Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: «Консультант», 2004.
- Юрьева Т.В. Социальная рыночная экономика. – М., 1999.
- Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. – М., 1999.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	3
-------------	---

### РОЗДІЛ I ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

#### Глава 1. Економічна теорія як наука: предмет, метод і функції

1.1. Поняття економіки та виробничих відносин .....	6
1.2. Функції економічної теорії .....	8
1.2.1. Формування економічного мислення .....	9
1.2.2. Пізнавальна функція .....	10
1.2.3. Практична та методологічна функції .....	11
1.3. Методи економічного аналізу .....	12
1.3.1. Об'єктивний і суб'єктивний аналіз .....	13
1.3.2. Індукція і дедукція .....	13
1.3.3. Метод аналізу та синтезу .....	14
1.3.4. Поєднання теорії та практики .....	14
1.3.5. Абстрактний метод .....	16
1.3.6. Поєднання якісного і кількісного аналізу .....	16
1.4. Позитивна і нормативна економіка .....	17
Контрольні запитання та завдання .....	20

#### Глава 2. Виробнича діяльність суспільства

2.1. Виробнича діяльність і потреби .....	21
2.2. Суспільне виробництво. Матеріальне і нематеріальне виробництво. Фази суспільного виробництва. ....	23
2.3. Фактори суспільного виробництва .....	27
2.3.1. Трудові ресурси .....	27
2.3.2. Засоби виробництва .....	32
2.3.3. Природно-виробничі ресурси України .....	36
Контрольні запитання та завдання .....	40

#### Глава 3. Сучасні економічні системи

3.1. Зміст та структура економічної системи .....	41
3.2. Типи економічних систем та їх еволюція .....	44
3.2.1. Традиційна економічна система .....	44
3.2.2. Адміністративно-командна економічна система .....	45

## Зміст

3.2.3. Ринкова економіка вільної конкуренції .....	45
3.2.4. Змішана економічна система .....	47
3.2.5. Національні моделі змішаної економіки .....	48
Контрольні запитання та завдання .....	51

#### Глава 4. Власність в економічній системі

4.1. Поняття власності. Типи, форми і види власності .....	52
4.1.1. Поняття власності .....	52
4.1.2. Типи, форми і види власності .....	53
4.1.3. Власність у системі економічних відносин .....	55
4.2. Відносини власності у змішаній економічній системі .....	56
4.2.1. Особливості приватнокапіталістичної власності .....	56
4.2.2. Постійний і змінний капітал .....	57
4.2.3. Державна власність .....	59
4.2.4. Кооперативна власність .....	60
4.2.5. Корпоративна власність .....	61
4.2.6. Модифікація основної суперечності й основного економічного закону капіталізму .....	63
4.3. Трансформація форм власності в Україні .....	64
4.3.1. Суспільна власність .....	64
4.3.2. Необхідність різноманітних форм власності .....	66
4.3.3. Форми власності в національній економіці України .....	67
4.4. Приватизація державного майна в Україні .....	71
4.4.1. Правові положення приватизації .....	74
4.4.2. Мала приватизація .....	76
4.4.3. Велика приватизація .....	77
4.4.4. Основні результати приватизації .....	79
Контрольні запитання та завдання .....	89

### РОЗДІЛ II ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

#### Глава 5. Форми організації суспільного виробництва

5.1. Форми господарської діяльності людей: натуральне виробництво і товарне виробництво .....	91
5.2. Товар і його властивості. Праця, що створює товар. ....	94
5.3. Теорії, що визначають вартість (цінність) товару .....	97
5.4. Закон вартості, його функції та роль у розвитку товарного виробництва .....	99
Контрольні запитання та завдання .....	102

<b>Глава 6. Гроші та інфляція</b>	
6.1. Виникнення і сутність грошей .....	103
6.2. Функції та види грошей .....	105
6.3. Грошовий обіг і його закони .....	107
6.4. Причини і сутність інфляції .....	111
6.5. Форми інфляції .....	114
6.6. Соціально-економічні наслідки інфляції .....	115
6.7. Антиінфляційна політика .....	116
Контрольні запитання та завдання .....	118
<b>Глава 7. Ринок та його інфраструктура</b>	
7.1. Сутність ринку та умови його функціонування .....	119
7.2. Функції ринку .....	122
7.3. Структура та види ринку .....	125
7.4. Особливості формування та функціонування сучасних ринкових відносин в Україні .....	133
7.5. Інфраструктура ринку. Формування ринкової інфраструктури в Україні .....	136
Контрольні запитання та завдання .....	145
<b>Глава 8. Ринковий механізм та його основні елементи</b>	
8.1. Сутність попиту. Закон попиту .....	146
8.2. Сутність пропозиції. Закон пропозиції .....	148
8.3. Взаємодія попиту і пропозиції. Ринкова рівновага. ....	150
8.4. Еластичність попиту і пропозиції. Коефіцієнт еластичності .....	152
8.5. Сутність ринкової ціни. Теорії ціноутворення .....	156
8.6. Функції ціни в ринковій економіці .....	158
8.7. Види цін. Класифікація цін ринкової економіки .....	159
8.8. Конкуренція: її сутність, види і роль у ринковій економіці. Антимонопольне законодавство .....	163
Контрольні запитання та завдання .....	169

### РОЗДІЛ III

#### МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ

<b>Глава 9. Домогосподарства в системі ринкових відносин</b>	
9.1. Домогосподарство як суб'єкт ринкових відносин .....	171
9.2. Функції домогосподарств .....	172
9.3. Доходи домогосподарств, їх формування та розподіл .....	174
9.3.1. Джерела і структура доходів домогосподарств .....	174
9.3.2. Розподіл доходів домогосподарств .....	177
9.4. Використання доходів домогосподарств .....	179

9.4.1. Витрати домогосподарств на споживання .....	179
9.4.2. Заощадження домогосподарств .....	184
Контрольні запитання та завдання .....	186
<b>Глава 10. Підприємництво і підприємство</b>	
10.1. Сутність підприємництва, його функції та умови існування .....	187
10.2. Проблеми розвитку та сучасний стан підприємництва в Україні .....	193
10.3. Сутність підприємства, його функції та принципи підприємницької діяльності .....	194
10.4. Види підприємств у ринковій системі .....	199
10.5. Організаційно-правові форми підприємств, їх економічна характеристика. ....	202
10.5.1. Державні та комунальні унітарні підприємства, особливості їх господарської діяльності .....	202
10.5.2. Господарські товариства, їх характеристика .....	205
10.5.3. Кооперативні та орендні підприємства, принципи їх діяльності. ....	209
10.6. Об'єднання підприємств, їх форми та принципи діяльності .....	213
Контрольні запитання та завдання .....	217
<b>Глава 11. Фонди підприємств та організація їх відтворення</b>	
11.1. Сутність і структура фондів підприємства .....	218
11.2. Відтворення фондів підприємства .....	223
11.3. Амортизація основних фондів та методи її визначення. ....	226
Контрольні запитання та завдання .....	231
<b>Глава 12. Витрати виробництва і доходи підприємства</b>	
12.1. Сутність витрат виробництва, їх види та структура .....	232
12.2. Сутність собівартості, її структура та види, шляхи зниження собівартості продукції .....	234
12.3. Валовий та чистий дохід підприємства .....	237
12.4. Сутність прибутку, його види та функції .....	239
12.5. Норма прибутку і основні чинники, що її визначають. Рентабельність .....	241
12.6. Розподіл і використання прибутку підприємства .....	244
Контрольні запитання та завдання .....	247

<b>Глава 13. Особливості підприємництва в аграрній сфері</b>	
13.1. Суб'єкти і об'єкти підприємницької діяльності у сільському господарстві	248
13.2. Рентні відносини	253
13.3. Диференціальна та монопольна ренти	258
13.4. Розподіл та використання рентного доходу	262
13.5. Агропромислова інтеграція та її форми	265
13.6. Особливості переходу до ринкових відносин в аграрному секторі України	268
Контрольні запитання та завдання	273

#### РОЗДІЛ IV НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

<b>Глава 14. Відтворення на рівні макроекономіки та система національного рахівництва</b>	
14.1. Сутність відтворення та його типи	275
14.2. Сукупний суспільний продукт	279
14.3. Система національних рахунків та її основні макроекономічні показники	282
14.3.1. Валовий внутрішній продукт	284
14.3.2. Валовий національний продукт	287
14.3.3. Національний дохід і його роль у суспільному відтворенні	288
14.3.4. Зміст та структура національного багатства	291
Контрольні запитання та завдання	293

<b>Глава 15. Відтворення людських ресурсів. Зайнятість та безробіття</b>	
15.1. Людські ресурси суспільства	294
15.2. Відтворення населення	295
15.3. Трудові ресурси	298
15.4. Трудовий потенціал суспільства	300
15.5. Зайнятість населення	301
15.6. Види, форми, показники зайнятості населення та її ефективності	302
15.7. Регулювання зайнятості населення в перехідній економіці України	308
15.8. Ринок праці як регулятор зайнятості населення	311
15.9. Безробіття, його рівень, види та форми	318
15.10. Професійне навчання безробітних в Україні	321
15.11. Соціально-економічні наслідки безробіття	327

15.12. Соціальний захист безробітних	329
15.13. Державна служба зайнятості	333
Контрольні запитання та завдання	337

#### **Глава 16. Державне регулювання ринкової економіки**

16.1. Необхідність та суть державного регулювання ринкової економіки	338
16.2. Функції, форми та методи державного регулювання ринкової економіки	345
16.3. Особливості державного регулювання економіки в умовах переходу до ринкових відносин	349
Контрольні запитання та завдання	354

#### **Глава 17. Кредитно-фінансова система національної економіки**

17.1. Необхідність і сутність кредиту	355
17.2. Функції та форми кредиту	358
17.3. Кредитна система та її структура	363
17.4. Сутність фінансів та їх структура	368
17.5. Функції фінансів та їх роль у ринковій економіці	370
17.6. Державний бюджет: структура доходів і видатків	371
17.7. Бюджетний дефіцит і державний борг	374
Контрольні запитання та завдання	376

#### **Глава 18. Економічне зростання та його чинники. Економічні цикли**

18.1. Зміст та типи економічного зростання	377
18.2. Рушійні сили економічного зростання	379
18.3. Чинники економічного зростання	383
18.4. Роль НТР в економічному зростанні та її складові	385
18.5. Теорії і моделі економічного зростання	386
18.6. Сутність та види економічних циклів. Економічні кризи	390
18.7. Причини економічного циклу	395
18.8. Тривалі цикли (довгі хвилі) в економіці	397
Контрольні запитання та завдання	401

#### **Глава 19. Доходи населення**

19.1. Доходи споживчого призначення	402
19.2. Система доходів споживчого призначення	404
19.3. Форми розподілу доходів	406
19.3.1. Сутність та функції заробітної плати	406
19.3.2. Форми та системи заробітної плати	410
19.3.3. Елементи організації заробітної плати	414

19.4. Форми розподілу доходів за результатами	
трудової та економічної діяльності.....	418
19.4.1. Доходи працівників колективних підприємств .....	418
19.4.2. Доходи від індивідуальної трудової діяльності .....	419
19.4.3. Доходи підприємців .....	419
19.4.4. Доходи від власності як допоміжна	
форма розподілу доходів .....	420
19.5. Сімейні доходи: джерела формування та	
структура використання .....	421
19.6. Державна політика доходів .....	424
Контрольні запитання та завдання .....	427

## РОЗДІЛ V СУЧАСНЕ СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

### Глава 20. Закономірності розвитку світового господарства

20.1. Поняття і структура сучасного світового господарства .....	429
20.2. Основні етапи становлення та розвитку світового господарства .....	435
20.3. Сутність і форми міжнародних економічних відносин .....	441
20.4. Проблеми інтеграції України у світове господарство .....	458
Контрольні запитання та завдання .....	466

### Глава 21. Економічні аспекти глобальних проблем

21.1. Причини виникнення та соціально-економічна сутність	
глобальних проблем .....	467
21.2. Основні глобальні проблеми сучасності та їх класифікація .....	469
21.3. Шляхи розв'язання глобальних проблем .....	447
Контрольні запитання та завдання .....	480
Словник основних економічних термінів .....	481
Література .....	510

Навчальне видання

**Федоренко Валентин Григорович**  
**Ніколенко Юрій Васильович**  
**Діденко Олександр Маркович**  
**Денисенко Микола Павлович**  
**Руженський Микола Мусійович**

## **Основи економічної теорії**

*(2-ге видання, перероблене і доповнене)*

За науковою редакцією доктора економічних наук,  
професора, академіка УАН **Федоренка В. Г.**

### **Підручник**

Керівник видавничих проектів *О. В. Діордійчук*  
Комп'ютерний набір і верстка *О. В. Шмельова*

Підписано до друку 19.01.2007. Формат 70×100<sup>1</sup>/<sub>16</sub>  
Папір офсетний. Гарнітура Таймс  
Друк офсетний. Умовн. друк. арк. 42,17  
Тираж 1000 прим. Зам. №35

Видавництво ТОВ «Алерта»  
04210, м. Київ, а/с 112  
т. (044) 223-15-25; 223-15-30  
E-mail: [alerta@ukr.net](mailto:alerta@ukr.net)

Свідоцтво: ДК 788 від 29.01.2002 р.

НБ ПНУС



718281

Друк ПП «Гарант Сервіс»  
03067, м. Київ, вул. Машинобудівна, 46  
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 1256 від 10.02.2003)  
Тел./факс: (044) 206-20-75; 206-20-76