

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



В. Є. САФОНОВА, В. Я. БОБРОВ

ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

Частина I

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

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2017

УДК 330
ББК 65.011.3я7
С21

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

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

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

Сафонова В. Є., Бобров В. Я.
С21 Основи ринкової економіки і підприємництва: підруч. для студ. вищ. навч. закл. — Ч. 1 / В. Є. Сафонова, В. Я. Бобров. — К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2017. — 346 с. : іл. — Бібліогр. : с. 337–342.

ISBN 978-617-02-0147-8

У підручнику висвітлено актуальні проблеми ринкової економіки та підприємництва на основі економічної теорії. Зміст і структура підручника втілюють сучасні надбання вітчизняної та світової економічної науки. Першу частину присвячено висвітленню базових методологічних положень економічної теорії у політекономічному аспекті.

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

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

УДК 330
ББК 65.011.3я7

ISBN 978-617-02-0147-8

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

ПЕРЕДМОВА

Визначальна особливість сучасності полягає в тому, що світ перейшов у XXI століття, в якому мають відбутися нові трансформації у соціально-економічному розвитку суспільства, подальший поступ у галузі науки, техніки, технології, інформації. Усі ці процеси органічно поєднані з економікою, яка набуває нової якісної основи — інноваційно-інформаційної.

На передній план сучасного цивілізаційного розвитку вийшла освіта, в якій все пріоритетніше місце посідає набуття економічних знань в умовах ринкових перетворень. Економічна освіта має сприяти формуванню мислення, що відповідає об'єктивним умовам нашого часу, розумінню складних мікро- та макроекономічних процесів як на національному рівні, так і на рівні світової економічної системи.

Сучасний етап розвитку України характеризується формуванням стабільного ефективного ринкового господарства. Ринок докорінно змінює вимоги до змісту й характеру праці спеціалістів. Їхня робота може бути успішною за умови, що вони здатні на основі економічних знань самостійно аналізувати ситуацію, приймати виважені рішення, нести за них відповідальність і виявляти творчу ініціативу. Щоб домогтися цього необхідна ґрунтовна економічна підготовка, передусім з економічної теорії, яка є теоретичною і методологічною основою усіх конкретних економічних дисциплін. Саме на цій основі стає можливим розкриття закономірностей та механізму розвитку ринкової економіки і підприємництва.

Для формування сучасного економічного мислення, підготовки фахівців нового покоління необхідно не тільки розробляти фундаментальні проблеми економічної теорії, а й підготувати принципово нові підручники та впровадити новітні технології навчання. За структурою і змістом підручник відповідає навчальній програмі вищих навчальних закладів освіти. Пропонований читачеві підручник підготовлений на основі тривалого викладання авторами економічних дисциплін у вищих навчальних закладах в Україні та за кордоном, опублікованих монографій, підручників, навчальних посібників та інших видань з проблем економічної теорії, механізму ринкових перетворень, системи вищої освіти й управління. При підготовці підручника автори використали найсучасніші публікації вітчизняних та

зарубіжних учених. Підручник вирізняється глибиною аналізу, різноманітністю теоретичних проблем, оригінальністю подачі матеріалу, логічною послідовністю та сконцентрованою викладу. В ньому органічно поєднані теоретичне висвітлення проблем ринкової економіки з наочністю подачі матеріалу. Ретельне ознайомлення та вивчення цього підручника сприятиме формуванню ринкової психології, буде надійною базою знань з основ підприємницької діяльності.

У підручнику запропонована нова структура викладання та вивчення курсу. Він складається з двох частин: перша присвячена проблемам теорії, в якій у політекономічному аспекті розкривається сутність економічних законів, категорій, основних понять та об'єктивних економічних процесів; у другій на основі теоретичних положень та конкретного матеріалу досліджуються закономірності та механізми функціонування ринкової економіки й підприємництва на національному рівні та у світовому господарстві, виходячи з мікро- та макроекономічних процесів розвитку.

Це один з перших підручників нового покоління, який увібрав кращий вітчизняний та світовий досвід і забезпечує можливість впровадження новітніх освітніх технологій. Основні категорії економічної теорії подані у цілісній, системній взаємозалежності, що забезпечує органічне входження у макро- та мікроекономічний простір. Енциклопедичний характер висвітлення матеріалу підручника надає можливість самостійно вивчати економічні процеси, систематизувати, вибудовувати логічно послідовні цілісні економічні знання.

З метою полегшення та підвищення ефективності вивчення змісту розділів у підручнику, крім словесного, використані наочний і практичний методи навчання. Зокрема, наочний матеріал подано у вигляді графіків, схем, таблиць та інших засобів зорового сприйняття матеріалу. До кожного розділу підручника додаються термінологічний словник та перелік контрольних запитань і завдань, які мають закріпити засвоєння навчального матеріалу.

Завершує підручник список використаної літератури, а також тих видань, які можуть бути рекомендовані викладачем під час вивчення окремих тем.

Автори усвідомлюють, що у такому фундаментальному підручнику, в якому розглянуто багато проблем національної і світової економіки, однаково повно висвітлити усі питання неможливо. Значною

перешкодою є не тільки швидка зміна різних економічних явищ і процесів у житті країни, у світі в цілому, а й недосконалість (або відсутність) законодавчих актів та науково обґрунтованих управлінських рішень з проблем сучасного та перспективного розвитку країни.

Автори сподіваються, що вивчення матеріалу підручника зможе принести значну користь в оволодінні економічними знаннями кожному, хто прагне глибоко пізнати процеси ринкових перетворень і розвитку підприємництва в Україні. Автори із вдячністю приймуть всі зауваження та пропозиції щодо вдосконалення змісту і форми подання навчального матеріалу.

РОЗДІЛ 1

НАУКА ЕКОНОМІКА

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

ЕКОНОМІКА (*economics*) — 1) господарство, сукупність законів, об'єктів, процесів, що використовуються людьми для забезпечення життя, задоволення потреб завдяки створенню необхідних суспільству благ, умов і засобів існування із застосуванням праці; 2) наука про господарство, способи його ведення людьми, відносини між людьми в процесі виробництва і обміну товарів, закономірності господарських процесів.

ЕКОНОМІКС (*economics*) — економічна наука, що вивчає теоретичні застави економічних процесів у практичному аспекті. Термін запровадив англійський економіст А. Маршалл. Економікс заснована на теорії попиту і пропозиції, вивченні ринкової рівноваги, конкуренції, поведінки виробників і споживачів на ринку тощо.

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА (*economic policy*) — система цілей, напрямів і методів втручання (регулювання), які використовує держава, уряд на тому чи іншому етапі розвитку країни. Економічна теорія є основою визначення цілей економічної політики, зокрема формування державного бюджету країни, вирішення проблем економічного зростання, повної зайнятості населення, економічної ефективності виробництва, стабільності рівня цін, економічної свободи, справедливого розподілу доходів, дотримання оптимального балансу міжнародної торгівлі, міжнародних економічних угод тощо.

ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА (*economical system*) — система, що історично виникла або встановилась як діюча в країні сукупність принципів, правил, законодавчо закріплених норм, які визначають форму і зміст основних економічних співвідношень у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання економічного продукту.

ЕКСПЕРИМЕНТ (*experiment*) ЕКОНОМІЧНИЙ — допомагає перевірити висновки, узагальнення, виробити практичні рекомендації. Економічні експерименти передбачають вивчення, дослідження економічних явищ і процесів через їх відтворення, моделювання у штучно створених чи природних умовах. За нинішніх умов економічні експерименти проводяться за допомогою сучасної комп'ютерної техніки.

ЕМПІРИЗМ (*empiricism*) — напрям у теорії пізнання, який визнає чуттєві сприйняття єдиним джерелом знань.

ЗАКОН (*law*) — встановлення державою переліку обов'язкових правил і норм економічної та суспільної поведінки всіх суб'єктів на території країни, включаючи усі заборони та обмеження. Закони мають вигляд прийнятих за-

конодавчими органами державної влади або президентом країни у встановленому конституцією порядку нормативно-правових актів, що мають вищу юридичну силу щодо інших нормативних документів (постанов, інструкцій, розпоряджень, наказів). Слід відрізнити юридичні закони країни від економічних, які мають об'єктивний характер, діють незалежно від рішень органів влади, а також від принципів економічної системи.

МАКРОЕКОНОМІКА (*macroeconomics*) — теорія, що вивчає загально-масштабні економічні процеси та економіку як ціле, обсяг національного виробництва, проблеми грошового обігу і ціноутворення, інфляції, зайнятості та безробіття, бюджетної й валютної систем, зовнішньоекономічних відносин тощо.

МАЛЬТУЗІАНСТВО (*maltus system*) — теорія англійського економіста Т. Р. Мальтуса, відповідно до якої економічний добробут визначається не стільки рівнем виробництва, скільки “природним законом народонаселення”. За цим законом темпи зростання населення значно перевищують темпи зростання засобів існування.

МАРЖИНАЛІЗМ (*marginal theory*) — напрям економічної теорії, що виник у 70-х роках XIX ст. Ґрунтується на методі граничного аналізу. Відмежовуючись від історичних і соціальних процесів, представники маржиналізму А. Маршалл (Велика Британія), В. Парето (Італія), Д. Б. Кларк, Ф. Хайєк (США) зосередили увагу на дослідженнях “суто економічної діяльності”. Маржиналісти зробили значний науковий внесок в економічну теорію, досліджуючи принципи раціонального господарювання. До них належить детальний аналіз функціонування ринку, закономірностей ціноутворення і грошового обігу, техніко-економічних взаємозв'язків виробництва. На основі використання граничних величин маржиналісти створили аналітичний апарат дослідження оптимального використання ресурсів.

МЕРКАНТИЛІЗМ (*mercantile system*) — одна із найбільш ранніх економічних теорій, виникнення якої відносять до XV–XVII ст., тобто до періоду раннього капіталізму. Меркантилісти стверджували, що провідна роль в економіці, створенні національного прибутку належить сфері обігу, а багатство нації концентрується в грошах.

МІКРОЕКОНОМІКА (*microeconomics*) — економічна теорія, що досліджує окремі економічні суб'єкти (сімейні господарства, підприємства, фірми) та конкретні ринки. Розглядає виробництво окремого товару; витрати і прибутки окремих підприємств (фірм), попит і пропозицію на окремий товар; поведінку споживача; сімейну економіку; взаємозалежність окремих ринків тощо.

МОНЕТАРИЗМ (*monetary system*) — економічна теорія і практична концепція економічного управління державою, згідно з якою визначальну роль в економічних процесах відіграють кількість грошей в обігу, а також зв'язок між грошовою і товарною масою. Монетаристи вважають головними інстру-

ментами впливу на економіку регулювання емісією, валютний курс національної грошової одиниці, кредитний відсоток, податкові ставки, митні тарифи.

ОБ'ЄКТ (*object*) — предмет пізнавальної та іншої діяльності суб'єкта.

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ (*political economy*) — наука, яка вивчає закони функціонування і розвитку економічних, виробничих відносин у їх взаємодії з продуктивними силами в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ на різних етапах розвитку людського суспільства. Історія розвитку політичної економії як науки надзвичайно складна. Свою назву вона отримала на початку XVII ст., коли французький учений А. де Монкретьєн увів до соціально-економічної літератури термін “політична економія” (“Трактат політичної економії”, 1615). Головна його заслуга полягає в тому, що він виділив у особливий самостійний предмет дослідження економічних проблем, відокремивши тим самим економічну науку від інших суспільних наук.

ПРОГНОЗ (*prognosis*) — науково обґрунтована гіпотеза про вірогідний майбутній стан економічної системи і економічних об'єктів та показники, що характеризують цей стан. Розробку, складання прогнозів називають прогнозуванням.

ПРОГРАМА (*program*) — план економічно-соціальних дій, сукупність взаємопов'язаних заходів, спрямованих на досягнення певної мети, вирішення однієї проблеми.

ПРОЕКТ (*project*) — первісний задум, схема наміченого до здійснення об'єкта, подана у вигляді опису, розрахунків, обґрунтувань, кількісних показників, креслень.

РЕГРЕС (*regress*) — процеси зворотного руху, деградації, зниження рівня розвитку, організації; включає момент застою, повернення до вже нежиттєздатних форм і структур.

РОЗВИТОК (*development*) економіки — загальний термін, який означає абсолютні та відносні зміни макроекономічних показників, що характеризують зміни стану економіки країни впродовж тривалого періоду.

СИНТЕЗ (*synthesis*) — метод наукового дослідження, що розглядає економічне явище у взаємозв'язку і взаємодії його складових частин.

СИСТЕМА (*system*) — сукупність взаємопов'язаних елементів, що взаємодіють і становлять певну цілісність.

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ (*systems analysis*) — сукупність методів і засобів, що використовуються при дослідженні та конструюванні складних і нескладних об'єктів, наукових розробок, проектів.

СПОСТЕРЕЖЕННЯ (*observation*) — метод дослідження, який сприяє ознайомленню з економічними явищами, збиранню конкретних фактів економічної дійсності. На цьому етапі економічну теорію можна розглядати як описову, або емпіричну.

СТАТИСТИКА (*statistic*) — економічна наука, а також вид практичної діяльності, спрямованої на збирання, оброблення, аналіз і публікацію зведених підсумкових економічних показників.

СУБ'ЄКТ (*subject*) — індивід або соціальна група, що володіють свідомістю і волею, активно діють і пізнають дійсність, навколишній світ.

СУСПІЛЬСТВО (*society*) — сукупність форм спільної діяльності людей, яка склалася історично.

ТОРГІВЛЯ (*trade*) — галузь господарства, де здійснюється купівля-продаж товарів, а також обслуговування покупців у процесі продажу товарів та їх доставки, зберігання і підготовки до продажу. Розрізняють оптову і роздрібну торгівлю.

ФІЗІОКРАТИ (*physiocrats*) — представники школи політичної економії, що сформувалася у Франції в середині XVIII ст. Засновником школи фізіократів був Ф. Кене (1694–1774), найбільш визначні представники її — Ж. Тюрго (1727–1781), Д. де Немур (1739–1817), В. Мірабо (1715–1789), М. де Ла Рів'єр (1720–1793). Економічна програма фізіократів сформувалася у суперництві з меркантилізмом. На їхню думку, збагачення суспільства пов'язане з матеріальним виробництвом, передусім із сільським господарством. Вони вважали, що саме там створюється “чистий продукт” (надлишок над витратами виробництва). Цей надлишок — дарунок природи, але одержати його можна тільки доклавши працю до землі. Промисловість (а також транспорт і торгівлю) вони визначали як “безплідну сферу”, що лише використовує речовину природи, отриману сільськогосподарською працею. Фізіократи започаткували класичну політичну економію.

1.1. СУТНІСТЬ І ПОХОДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ “ЕКОНОМІКА”

Слово “економіка” знайоме практично кожній людині з раннього віку. Проте наше первинне уявлення про економіку найчастіше спробне, емпіричне. З окремими сторонами економіки людина стикається повсякденно. Життя кожного з нас пов'язане із задоволенням потреб у продуктах харчування, предметах побуту, одязі та взутті, житлі, засобах транспорту та зв'язку, а також у найрізноманітніших послугах. Товари для споживання виготовляються на різних підприємствах — промислових і сільськогосподарських, перевозяться транспортом на ринки та до об'єктів торгівлі.

Засоби масової інформації — газети, журнали, радіо, телебачення — щодня сповіщають про ті процеси, що відбуваються в господарствах міста чи села, області та держави. Вони розглядають також проблеми бюджету, цін, податків, заробітної плати тощо. За цією інформацією створюється уявлення, що саме це і є економіка.

Отже, у найзагальнішому визначенні до економіки відносять усе те, що створено і використовується людиною для забезпечення життя, отримання засобів існування. При цьому люди мають справу з такими економічними поняттями, як товар, гроші, ціна, вартість. Працюють численні економічні установи — акціонерні товариства, фірми, корпорації, фінансово-банківські та страхові компанії.

У літературі є багато визначень поняття “економіка”. Всі вони розпочинаються словами: *“Економіка — це наука про ...”*:

- *діяльність у сфері виробництва і обміну між людьми;*
- *поведінку людей у процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ і послуг за умови обмежених ресурсів;*
- *спосіб використання виробничих ресурсів (землі, праці, устаткування, технічних знань) для виготовлення різних товарів і розподілу їх між членами суспільства тощо.*

Кожне з цих визначень має в собі, як то кажуть, раціональне зерно, але жодне з них не можна визнати повною мірою науково точним.

Для того щоб розкрити сутність поняття “економіка”, розглянемо походження цього слова. З’явилося воно понад два тисячоліття тому і набуло міжнародного значення. Давньогрецький філософ, історик і письменник Ксенофонт не тільки ввів його у вжиток, а й написав перший трактат про економіку. Два грецьких слова “екос” (домашнє господарство) й “номос” (закон) були об’єднані в одне слово — “економікос”, яке пізніше трансформувалося в економіку.

Уже стародавні греки розуміли, що вести господарство треба економно, раціонально, дотримуючись певних законів і правил. Водночас наука про господарство ще тільки зароджувалася, і принципи економного ведення господарства були вироблені дослідно, на основі узагальнення практичних дій. І вже згодом, упродовж сотень років закладалися і втілювалися у реальне життя наукові принципи господарської діяльності. Поступово сформувалася економічна наука як складова загальнолюдських знань про засоби створення, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ.

За багатовікову історію існування людства господарство та способи його ведення, закони і правила економічного життя зазнали кардинальних змін.

Проте якщо в давнину під економікою розуміли ведення господарства у власному домі, то для сучасної людини таким домом є вся

країна. Господарювати у великому домі досить складно. Що ж таке економіка в сучасному розумінні?

Нині під терміном “економіка” розуміють:

- народне господарство країни (регіону, світу), що включає галузі матеріального виробництва і невиробничої сфери;
- історично сформовану сукупність економічних (виробничих) відносин, економічний базис суспільства;
- наукову дисципліну, яка займається вивченням суб’єктів і галузей господарства країни або окремих її регіонів, а також сутності й розвитку економічних відносин.

Економічна наука покликана вивчати та пояснювати процеси і явища економічного життя суспільства. Вона має відкривати та обґрунтовувати об’єктивні економічні закони, що управляють економічними процесами, визначаючи шляхи використання їх.

Економіка — комплексне поняття, під яким розуміють господарство у широкому значенні цього слова (економіка підприємства, економіка регіону чи області, економіка країни, світова економіка).

Отже, економіка в широкому розумінні — це сукупність підприємств, галузей господарства, що забезпечують суспільство життєво необхідними благами і послугами. На основі поділу праці вона утворює окремі галузі чи їх комплекси (паливно-енергетичний, машинобудівний, агропромисловий тощо), економічні регіони та інфраструктури (сукупність видів господарств, що забезпечують умови виробництва та життєдіяльності людей: транспорт, зв’язок, мережа електропередач, система водозабезпечення тощо). Вона охоплює також економічні зв’язки між державами, зовнішню торгівлю, фінансово-економічні та інші сфери співробітництва.

Отже, економіка в цілому поєднує:

- *мікрорівень* — сімейні господарства, підприємства, фірми, галузі та види виробництва;
- *макрорівень* — господарство окремої країни;
- *глобальний (всесвітній) рівень* — міждержавні економічні структури та світове господарство в цілому.

Економіка держави — це єдиний народногосподарський комплекс, що охоплює всі ланки суспільного виробництва, розподілу й обміну на території країни.

Народне господарство країни можна розділити на дві великі сфери діяльності: виробничу та невиробничу.

До сфери *матеріального виробництва* належать промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, зв'язок, а також торгівля та громадське харчування.

До *невиробничих галузей* народного господарства відносять охорону здоров'я, освіту, культуру, мистецтво, науку, житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування населення, фінанси і соціальне забезпечення.

Головною галуззю матеріального виробництва є *промисловість*. Промисловість забезпечує видобуток необхідних для народного господарства природних сировинних ресурсів, обробку промислової і сільськогосподарської сировини, виготовлення з неї готової продукції для суспільного виробництва і споживання.

Продукція промисловості поділяється на дві категорії — групу “А” і групу “Б”.

Група “А” — це продукція промисловості, яка використовується для виробничого споживання (устаткування, сировина, матеріали, паливо та інші засоби виробництва).

Група “Б” — продукція промисловості, яка використовується для невикористаного споживання (продукти харчування, одяг, взуття, товари культурно-побутового призначення та інші предмети споживання).

Продукція всіх галузей матеріального виробництва за певний проміжок часу (переважно за рік) становить *валовий суспільний продукт*.

Під час створення валового суспільного продукту витрачається жива праця, витрачається сировина, матеріали, паливо, насіння і корми, зношуються машини та споруди. Більш як половина суспільного продукту йде на відшкодування витрачених за рік засобів виробництва. Ця частина валового суспільного продукту називається *фондом відшкодування*.

Якщо виключити з валового суспільного продукту фонд відшкодування, то залишиться чистий продукт, який є сумою чистої продукції всіх галузей матеріального виробництва і називається *національним доходом*.

За своєю вартісною формою національний дохід — це заново створена за рік вартість (різниця між вартістю валового суспільного продукту і вартістю витрачених на його створення засобів виробництва).

За натурально-речовим змістом національний дохід складається з вироблених у країні за рік предметів споживання та засобів виробництва, призначених для розширення виробництва, створення резервів і страхових запасів. Національний дохід створюється працею робітників, зайнятих у матеріальному виробництві.

Первинний розподіл національного доходу здійснюється у формі одержання доходів учасниками матеріального виробництва (робітниками, підприємствами, власниками засобів виробництва). Перерозподіл національного доходу здійснюється через фінансово-кредитну систему (насамперед через держбюджет, який акумулює і перерозподіляє левову частку національного доходу), через механізм цін, через платні послуги невиробничої сфери та низку інших каналів.

1.2. ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Історія розвитку економічної теорії тісно пов'язана з розвитком людського суспільства. Як і всі інші науки, економічна наука виникла з практичних потреб. Життя людей упродовж віків нерозривно пов'язане з трудовою діяльністю, а отже, з виробництвом. Для того щоб жити, людина мусила постійно виробляти різноманітні матеріальні блага.

Зі становленням та розвитком виробництва і обміну розвивалася економічна наука. Спочатку економічна думка не виділялася як окрема форма мислення. Вона була пов'язана з філософськими, математичними дослідженнями, з правовими та релігійними поглядами. Джерелами економічних надбань вважають і папіруси Стародавнього Єгипту, і закони царя Вавилонії Хаммурапі, і староіндійський трактат “Артхашастра”. Ґрунтовні економічні настанови містить Біблія.

У творах давньогрецьких мислителів Ксенофонта, Платона і Арістотеля знаходимо різні варіанти теоретичного осмислення економічного буття. Найважливішою галуззю економіки вони вважали землеробство, досліджували товарне виробництво, обмін та грошовий обіг.

Ксенофонт вивів залежність поділу праці від розмірів ринку. Свої сентенції щодо економічних явищ він виклав у творах “Економіка” та “Про доходи”.

Арістотель у своїй головній праці “Політика” обґрунтував різні філософські та економічні проблеми, зокрема показав, як від мінової

торгівлі: *товар* — *товар* ($T - T$) здійснюється перехід до товарного обігу: *товар* — *гроші* — *товар* ($T - G - T$), а потім до обігу грошей як капіталу: *гроші* — *товар* — *гроші* ($G - T - G$). Появу грошей, на думку Арістотеля, зумовили потреби обміну.

У наступні епохи — рабовласництва і феодалізму — ще не складалася струнка система поглядів на економічні процеси. Економічна наука формувалася поступово, в процесі історичного розвитку суспільства. У середні віки особлива увага приділялася землеробству, внутрішньому і зовнішньому ринку. Починаючи з XV ст. у господарській системі передових країн Заходу феодальний спосіб виробництва вступив у стадію розпаду. Капіталістичні відносини поступово утверджувалися в усіх сферах суспільного життя. Розпочався процес нагромадження капіталу, формування ринку, торгівлі. Виникла потреба в дослідженні та узагальненні не окремих економічних явищ, а закономірностей функціонування економіки в цілому.

Водночас, звичайно, не відразу, суперечливо, формувалася система економічних поглядів на всі ці процеси. Відбувалося становлення економічної теорії як самостійної науки. Тоді ж (на початку XVII ст.) з'явилася і її назва — **політична економія**. У ній поєдналися два грецьких слова: *politikos* — державний, суспільний та *oikonomia* — управління господарством. Отже, термін “політична економія” означає науку про управління господарською діяльністю. Вперше його застосував французький економіст **Антуан де Монкретьєн** в опублікованому 1615 р. “Трактаті політичної економії”.

Провідним напрямом економічної думки XVI–XVII ст. став **меркантилізм** (від італ. *mercante* — торговець). Це вчення зародилося у країнах Західної Європи. Відомими її представниками були А. де Монкретьєн, Т. Ман, Ж. Кольбер, У. Поттер, А. Серра та ін. Меркантилісти внесли до економічної теорії ряд важливих положень. Основу багатства кожної нації вони вбачали не у примноженні натуральних продуктів, а в нагромадженні грошей (монет із золота і срібла). Джерелом такого нагромадження, на їхню думку, мав бути прибуток, що виникає у торгівлі. Проте якщо обмін товарів за гроші здійснюється всередині країни, одні особи зможуть збагачуватися за рахунок інших, і тому загальна сума національного багатства не збільшується. Таке багатство зростає завдяки цілеспрямованій зовнішньоторговельній політиці держави.

Ранній меркантилізм (остання третина XV ст. – середина XVI ст.) дістав назву **монетарної системи**. Для нього була характерною турбота про активний державний грошовий баланс. З цією метою ставилося завдання: залучити якомога більше грошей із-за кордону і зберегти золото в країні, менше його витратити і заборонити вивозити в інші країни.

Пізніший (зрілий) меркантилізм (друга половина XVI ст. – XVII ст.) обстоював заборону вивезення грошей, що перешкоджало розвитку зовнішньої торгівлі та здійсненню активного торговельного балансу. Меркантилісти вважали, що для створення сприятливого торговельного балансу держава має активно втручатися в економіку, провадити **політику протекціонізму**, що передбачає: встановлення високого ввізного мита на товари; запровадження заохочувальних премій на вітчизняні товари, що вивозяться в інші країни; сприяння розвитку галузей промисловості, продукція яких призначена для зовнішньої торгівлі.

У подальшому погляди меркантилістів поступилися місцем економічному вченню **фізіократів**. Саме поняття “фізіократи” (від гр. *fisios* — природа, *kratos* — сила, влада; дослівно — “влада природи”) належить засновнику цієї школи, відомому французькому економісту **Франсуа Кене**.

У центр своєї економічної теорії фізіократи поставили землеробство, сільськогосподарське виробництво як джерело суспільного багатства.

Перенесення питання про створення додаткового продукту зі сфери обігу у сферу матеріального виробництва є заслугою саме фізіократів. Однак при цьому вони вважали промисловість “безплідною” галуззю. Центральне місце у поглядах фізіократів посідає вчення про так званий чистий продукт, яким вони вважали надлишок над витратами виробництва. Цінним у дослідженнях фізіократів слід вважати те, що вони започаткували науковий аналіз основного і оборотного капіталу, першими в історії економічної думки намагалися розглянути закони відтворення і розподілу сукупного суспільного продукту.

Теоретичні виклади фізіократів узагальнені у відомому дослідженні Ф. Кене “Економічна таблиця”, що датується 1758 р. Засновник школи фізіократів виклав у ньому ідею процесу відтворення і реалізації як безперервного процесу за умови існування певних еко-

номічних пропорцій у межах визначеної ним диференціації суспільства, а саме між класами: продуктивним, власників і так званим безплідним. Ідеї Ф. Кене в ХХ ст. стали однією з теоретичних підвалин формування міжгалузевих балансів, або балансів “витрати – випуск”, які дають можливість проаналізувати виробництво і розподіл сукупного суспільного продукту.

Продовжив розвиток теорії фізіократів французький економіст **Анн-Робер-Жак Тюрго**. Він сформулював розуміння фізіократами виробництва чистого продукту як результату особливої продуктивності праці, зайнятої в землеробстві. В його тезах розкриваються проблеми цін, вартості, що згодом було покладено в основу теорії “граничної корисності”.

Великий внесок в економічну теорію зробили представники *англійської класичної школи*, яка виникла і розвинулась в XVII–XVIII ст. Родоначальниками її були Уільям Петті, Адам Сміт і Давид Рікардо. Вони створили своє вчення про зростання національного багатства.

Уільям Петті спочатку поділяв погляди меркантилістів. Однак пізніше він дійшов важливого висновку: джерелом багатства нації є не обіг, а виробництво. Він сформулював поняття трудової вартості, виходячи з того, що вартість товару вимірюється робочим часом, витраченим на його виробництво, а величина вартості залежить від продуктивності праці.

Крилатим став вираз У. Петті “*Праця — батько багатства, земля — його мати*”. Він є одним із засновників статистики. Досі актуально звучить його девіз: “*Перше, що треба зробити, — це підрахувати*”.

Найбільший внесок у розвиток політичної економії зробив **Адам Сміт**. Головна його праця “Дослідження про природу і причини багатства народів” (1776) стала видатним явищем свого часу і зберегла актуальність до наших днів.

“Дослідження про природу і причини багатства народів” складається з п'яти частин: теорія вартості та розподіл доходів; капітал і його нагромадження; нарис економічної історії Західної Європи; критика меркантилізму і виклад поглядів на економічну політику; фінанси держави. Вагомим є доробок А. Сміта у теорії поділу праці та грошей, теорії вартості, вченні про доходи, продуктивну і непродуктивну працю, вченні про капітал і відтворення. Він вважав, що головним стимулом економічної активності людини є приватний ін-

терес. Логіка його роздумів була такою: індивідуум, прагнучи примножити власний капітал, не дбає про суспільні інтереси, намагаючись задовольнити власний приватний інтерес. І в цьому разі, як і в багатьох інших, на думку А. Сміта, він іде до мети, яка зовсім не входила до його намірів. Однак приватний інтерес механічно стає суспільним. Через це, переслідуючи свої власні інтереси, підприємець часто дійовіше слугує інтересам суспільства, ніж тоді, коли свіdomo намагається зробити це.

Під “невидимою рукою” А. Сміт розумів дію об’єктивних економічних законів. Він обстоював принцип вільної конкуренції, вважаючи, що тільки при вільному русі капіталу, товару, грошей і робочої сили ресурси суспільства можуть бути використані оптимально. Політика, заснована на принципі *“laissez fair”*, тобто природної свободи, була проголошена у Франції ще за десятиріччя до появи теорії А. Сміта, і вільний переклад його такий: “Дайте (людям) можливість робити свої справи, дайте (справам) йти своєю чергою”. Теорія А. Сміта містила такі елементи:

- вільний рух робочої сили;
- вільну торгівлю землею;
- вільний рух капіталу;
- відміну державної регламентації функціонування промисловості та внутрішньої торгівлі;
- свободу зовнішньої торгівлі.

Особливого значення А. Сміт надавав фінансовій діяльності держави, розробивши засади її податкової політики. Розглядаючи категорію розподілу (заробітну плату, прибуток і ренту), А. Сміт розкрив антагонізм між робітничим класом, капіталістами і земельними власниками. Заробітну плату він тлумачив як ціну праці, зводив її до мінімуму засобів існування, обстоював “дешеву” адміністрацію та управлінський апарат.

Давид Рікардо аналізував економічні процеси у період так званого промислового перевороту, коли відбувся перехід від мануфактурного до великого машинного виробництва. У 1817 р. побачила світ головна його праця “Засади політичної економії і оподаткування”. Він приділив значну увагу питанням вартості грошей, заробітної плати й прибутку, земельної ренти, обороту капіталу, сформулював також низку економічних законів. Його наукова система ґрунтувалася на визнанні закону вартості фундаментом, на якому вибудовува-

лась як одне ціле економічна теорія. Д. Рікардо вважав сферу виробництва джерелом вартості та доходів. У своїй концепції розподілу він розкрив динамізм економічного життя.

А. Сміт і Д. Рікардо були противниками втручання держави в економіку і всіляких обмежень вільної торгівлі. Водночас слід зазначити, що через недостатню розвиненість на той час самих капіталістичних відносин вони не спромоглися повною мірою розкрити сутність існуючої економічної системи.

Кінець XVIII – перша половина XIX ст. характеризувалися, з одного боку, розвитком продуктивних сил, з іншого – погіршенням економічного і духовного становища як робітників, так і дрібних товаровиробників через втрату ними конкурентоспроможності. На захист останніх виступили відомі представники так званої дрібнобуржуазної політекономії **Сімон де Сісмонді** і **П'єр Жозеф Прудон**. Викриваючи в своїх працях недоліки та суперечності капіталістичної системи господарювання, вони закликали до призупинення її розвитку і повернення до дрібнотоварного виробництва. Так, Сісмонді протиставляв фабричному виробництву і фермерському господарству цеховий устрій ремісників та патріархальне селянське господарство. Він заперечував економічну свободу і вважав, що економічні процеси мають спрямовуватися державою. Прудон визнавав необхідність переходу засобів виробництва у власність та під управління колективів робітників, обстоював збереження індивідуальної власності в дрібній промисловості та сільському господарстві.

До речі, Сісмонді й Прудон були вчителями російських народників. В Україні їх прихильниками були М. Драгоманов, С. Подолинський та ін. Своєрідною реакцією на загострення протиріч нових капіталістичних відносин було виникнення так званої вульгарної політичної економії. Її засновниками були француз **Жан Батіст Сей** та англієць **Томас Роберт Мальтус**. Відходячи від наукових засад класичної політичної економії, Сей у шеститомному “Курсі політичної економії” переходить на позиції ідеології економічного лібералізму. Ґрунтуючись на науковій методології, він поділяє політичну економію на три самостійні частини: виробництво, розподіл і споживання. Ставлячи розподіл і споживання поряд із виробництвом як самостійні та незалежні сфери, він, власне, розкрив зв'язок між цими елементами єдиного процесу суспільного відтворення.

Відступаючи від канонів класичної школи, Сей протиставляв трудовій теорії вартості “теорію корисності”. Згідно з нею виробництво створює корисність, яка надає предметам цінність. Отже, вартість ототожнювалася зі споживною вартістю і затушовувалися специфічна природа та історичний характер цієї категорії. Виходячи з цієї хибної тези, було запропоновано неправильне трактування доходів у буржуазному суспільстві. Ж. Б. Сей посилався на те, що у процесі виробництва діють три чинники — праця, капітал і земля. Кожний з них, за його висловом, надає певну послугу при створенні вартості. Відповідно до трьох самостійних джерел вартості Сей розрізняв три складові доходу: праця створює заробітну плату, капітал — відсоток, земля — земельну ренту. Це означає, що соціальні суперечності до уваги не бралися.

Неоднозначною була реакція на економічну теорію англійського економіста Т. Р. Мальгуса про народонаселення. Згідно з нею засоби існування людей у зв'язку з дією “закону зменшення родючості ґрунту” не можуть зростати швидше, ніж в арифметичній прогресії, тоді як чисельність населення зростає в геометричній прогресії. У цьому прагненні до розмноження, яке переважає засоби існування, на думку Мальгуса, і полягає “закон народонаселення”, який діє “неминуче” з часу появи суспільства і прирікає населення на злидні, голод і вимирання. У такий спосіб Мальгус підводив читача до думки, що головна причина збідніння мало залежить або зовсім не залежить від системи устрою і правління та від нерівномірності розподілу багатства, а зумовлена “природними законами та людською пристрасстю”, надмірним розмноженням. Зарадити такій ситуації не можуть ніякі реформи та революції. У такій цинічній формі Т. Р. Мальгус намагався виправдати суперечності та соціальну несправедливість у суспільстві. Багато економістів на Заході й сьогодні звертаються до аргументів Мальгуса.

У середині XIX ст. в результаті загострення класових протиріч відбулися європейські революції 1848–1849 рр. У 40-х роках на політичній арені з'являються **Карл Маркс** і **Фрідріх Енгельс**. Вони створили теоретичну концепцію, що дістала загальну назву “*марксизм*”.

Виникнення марксизму мало такі соціально-економічні та ідейно-теоретичні передумови:

- Крах феодалізму та бурхливий розвиток капіталізму в країнах Західної Європи і Північної Америки.

- Супроводження зміни економічних систем революційними потрясіннями.
- Гігантський розвиток продуктивних сил, зумовлений капіталістичними відносинами.
- Загострення класових суперечностей, наростання політичної боротьби робітничого класу в багатьох країнах світу.

Ідейними попередниками марксизму були представники німецької класичної філософії (Г. Гегель, Л. Фейєрбах), англійської класичної політекономії (А. Сміт, Д. Рікардо) та французького утопічного соціалізму (А. Сен-Сімон, Ш. Фур'є, Р. Оуєн).

У межах марксистської концепції сформувалося *вчення про суспільно-економічні формації*. Політичну економію марксизм розглядав як історичну науку, що вивчає виробничі відносини на різних етапах розвитку людського суспільства. У марксистській концепції було продовжено дослідження трудової теорії вартості, сформульовано положення про суперечності товару, двоїстий характер праці, закони руху товарного виробництва, зроблено аналіз еволюції форми вартості, створено концепцію теорії додаткової вартості, нагромадження капіталу, суспільних суперечностей і класової боротьби.

Ставлення до марксистської концепції політичної економії у світовій економічній науці ніколи не було однозначним.

У роки тоталітарного режиму в колишньому СРСР та інших державах соціалістичного табору під впливом безмежного поширення культу особи політична економія, як і інші суспільні науки, була підпорядкована сліпому виконанню “рішень згори” та пропаганді висловлювань “перших осіб”. Це перетворило її на схоластичну і догматичну науку. Фальсифікація статистичних даних зумовила відрив економічної теорії від реальних життєвих процесів, від світової економічної думки, що зрештою призвело до краху її наукового авторитету.

Марксистська економічна теорія потребує сьогодні не бездумного відкидання, а об'єктивної переоцінки як однієї з плюралістичних концепцій відповідно до сучасних умов цивілізації за збереження позитивних її засад. Про необхідність переосмислення концепції К. Маркса говорять найавторитетніші політологи і економісти як Заходу, так і нашої країни. Це явище дістало назву “ренесанс Маркса”.

У другій половині XIX ст. в боротьбі з марксизмом виникла низка течій, у тому числі одна з найвагоміших в економічній науці — *маржиналізм* (англ. *marginal* — граничний). Її заснували професори

Віденського університету **Карл Менгер, Ейген Бем-Баверк і Фрідріх фон Візер**. Вони є авторами суб'єктивно-психологічної концепції вартості та ціни товару. Австрійські економісти вважали, що кожна людина суб'єктивно (особисто) визначає цінність благ, виходячи зі ступеня бажаності для себе речей, які споживає. Причому об'єктивна цінність, а отже, і ринкова ціна будь-якого блага, на їхню думку, залежить тільки від важливості задоволення потреб і міри насичення їх. Вона визначається також кількістю предметів споживання. Люди не вважають цінними для себе речі, які є у нібито безмежній кількості (наприклад, повітря, вода), і приписують їм закономірне зменшення цінності: з кожною додатковою одиницею цього виду благ ступінь задоволення від їх споживання зменшується і досягає граничної величини ("точки насичення").

Отже, теорія маржиналізму — це економічний аналіз переважно в аспекті психології окремого суб'єкта, залученого до господарських відносин. Цей суб'єкт керується передусім власними оцінками граничної вигоди і граничних втрат від участі або неучасті в економічному процесі. На основі таких оцінок у теорії пояснюються витрати виробництва, попит і пропозиція, ціна. Теорія маржиналізму активно використовувалася при аналізі ціни і попиту на конкретні товари, при визначенні взаємозаміни та взаємодоповнення різних чинників виробництва. Вона також вбачала одне з основних своїх завдань у дослідженні принципів, що управляють ефективним розподілом виробничих ресурсів. Оскільки потреби людей зростають безмежно, а засоби задоволення їх завжди обмежені, потрібно знаходити альтернативні варіанти використання виробничих можливостей.

Крім австрійської школи граничної корисності є ще **теорія граничної продуктивності**. Одним з головних її представників був американський професор **Джон Бейтс Кларк**. Він запропонував новий підхід до вивчення політичної економії з метою наближення її до точних наук. За аналогією до теоретичної механіки Кларк поділив економічну теорію на два розділи: статику і динаміку. Вихідного значення він надавав аналізу статичності, тобто економічного становища суспільства в стані нерухомості ("у рівновазі").

Дж. Б. Кларк дотримувався теорії граничної корисності, яку він видозмінив. *"Закон Кларка" полягає в тому, що корисність товару поділяється на складові елементи ("пучок корисностей")*, після чого цінність блага визначається сумою граничних корисностей усіх його

властивостей. Свої твердження він протиставив Марксовій теорії додаткової вартості й експлуатації робітничого класу. Дж. Б. Кларк стверджував, що доходи робітників і підприємців відповідають реальному внеску праці й капіталу в кінцевий продукт виробництва, що веде до соціальної справедливості і гармонії класових інтересів.

Економісти, які не поділяли концепції теорії граничної продуктивності, піддавали її науковій критиці.

З поняттям граничних величин пов'язане застосування в економічній теорії математичних методів. Так виникла школа, що дістала назву *математичної*. Одним з відомих теоретиків математичної школи кінця XIX – початку XX ст. був швейцарський економіст **Леон Вальрас**. Він розробив модель загальної економічної рівноваги, яка має в основі аналіз попиту й пропозиції і містить системи рівнянь. Центральне місце в ній належить системам, що визначають рівновагу ринків – продуктивних послуг та предметів споживання. На ринку продуктивних послуг продавцями виступають власники чинників виробництва (землі, капіталу, засобів виробництва), а покупцями – виробники споживчих товарів. На ринку предметів споживання власники і виробники міняються ролями. Дійовим засобом досягнення оптимуму в рівновазі попиту й пропозиції економісти-математики вважають тільки ринковий механізм.

На межі XIX–XX ст. відбувається еволюція західноєвропейської і американської економічної думки під впливом визначних соціально-економічних і науково-технічних перетворень. У цей період нових політико-економічних процесів почали з'являтися нові школи та концептуальні напрями в економічній теорії. Розглянемо деякі з них.

Неокласичний напрям в економічній теорії був започаткований творами англійського економіста **Альфреда Маршалла**. У своєму головному дослідженні “Принципи політичної економії” (1890; сучасний переклад російською – “Принципи економічної науки”, 1993) він узагальнив, доповнив і систематизував результати маржиналістської теорії австрійської школи (К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Візер), американської школи граничної продуктивності (Дж. Б. Кларк) і математичної школи в економіці (швейцарський економіст Л. Вальрас, англійський економіст У. Джевонс, італійський економіст В. Парето).

На відміну від англійської класичної політичної економії неокласики проголосили предметом економічної теорії “чисту економіку”, яка не залежить від суспільної форми її організації. Одиначим

об'єктом вивчення стала так звана “економічна людина”, яка, в чий би ролі не виступала (споживача, підприємця або продавця робочої сили), завжди намагається максимізувати свій дохід (або корисність) та мінімізувати витрати (або зусилля) для його отримання.

Доробок А. Маршалла у неокласичному напрямі економічної теорії досі використовують західні економісти. Зокрема, він дав нове тлумачення витрат виробництва, виключивши з них витрати на засоби виробництва та включивши прибуток підприємців. Звідси було зроблено висновок, що заробітна плата і прибуток зростають одночасно зі зростанням виробництва. А. Маршалл дослідив проблему ринкового ціноутворення, вважаючи, що в процесі утворення ринкової ціни однаково неправильно віддавати перевагу або пропозиції продавця, або попиту покупця. Через це головну увагу в його дослідженні було приділено формуванню на різних товарних ринках цін під впливом взаємодії попиту та пропозиції. При цьому було виявлено функціональні (кількісні) залежності між ціною і попитом, ціною і пропозицією.

На основі неокласичного напрямку виникли нові ланки економічної теорії: теорія ринкової ціни, вчення про підприємництво, теорія поведінки споживача тощо. Неокласицизм став відправним пунктом для розвитку на Заході сучасної економічної науки.

До видатних учених першої половини ХХ ст. належить також австрійський економіст **Йозеф Шумпетер**, дослідження якого істотно вплинули на подальший розвиток економічної теорії. В 1912 р. вийшла його книга “Теорія економічного розвитку”, яка потім неодноразово перевидавалася. Основна її ідея — намагання виявити внутрішню силу постійних змін існуючої економічної системи. Й. Шумпетер вважав, що динамічною основою постійних змін в економіці є:

- поява нових методів виробництва і нових видів продукції;
- освоєння нових ринків збуту товарів і нових видів сировини;
- постійні зміни ринкової ситуації.

Підприємця Й. Шумпетер назвав *основною пружиною руху економіки*.

Ідеї представників неокласицизму в першій третині ХХ ст. “модернізували” представники так званої *неокласичної парадигми* — **Джон Хінкс**, **Едуард Чемберлен**, **Джон Робінсон** та ін. Якщо класики політекономії прагнули до виявлення передусім об'єктивних закономірностей, то окремі представники неокласичного напрямку виходили із

суб'єктивних оцінок функціонування господарських одиниць, ідеалізації конкуренції та ринку як саморегулюючого механізму.

Однак справжню революцію в економічній теорії зробила публікація видатного англійського економіста і державного діяча **Джона Мейнарда Кейнса** “Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей” (1936). З його іменем пов'язане народження нового напрямку західної економічної думки — **кейнсіанства**.

Твір Дж. Кейнса був написаний під впливом небувалої руйнівної світової економічної кризи 1929–1933 рр., коли обсяг виробництва впав наполовину, кожний четвертий зайнятий у виробництві став безробітним, а реальні доходи населення знизилися на 60 %. Ця криза довела повну неспроможність тверджень неокласиків про те, що стихійна ринкова економіка здатна самостійно, без будь-якого втручання держави відвертати кризи і безробіття. Помилковим виявилось також положення, що пропозиція товару на ринку автоматично породжує попит, який дорівнює йому за обсягом, і запобігає нестабільності розвитку національної економіки.

Раніше при аналізі економічних процесів застосовувався мікроекономічний підхід. Він ґрунтувався на розгляді діяльності окремого підприємства (фірми) в умовах вільної конкуренції (зниження витрат, зростання прибутку, зайнятості). Причому ефективність функціонування окремої господарської одиниці ототожнювалася з економічним добробутом суспільства. Однак такого аналізу і висновків з нього було недостатньо для виявлення реального становища в масштабі суспільства (країни).

На противагу таким поглядам Дж. Кейнс відмовився від деяких головних постулатів неокласичного вчення, зокрема від ідеалізації саморегульованого ринку. На *макроекономічному аналізі* він побудував свою принципово нову теорію, яка ґрунтується на таких принципах.

1. Провідна роль у регулюванні національного господарства має належати державі.

2. Для забезпечення повної зайнятості працівників потрібен ефективний попит, що зумовлює піднесення виробництва та добробуту нації. Для цього слід всіяко розширювати попит населення на предмети споживання і попит підприємців на інвестиційні товари (нові засоби виробництва). Отже, держава має збільшувати обсяги інвестицій (нових капітальних вкладень) і свої витрати на інші економічні та соціальні цілі.

3. Для державного управління національним господарством необхідно розробити економіко-математичні моделі, що спроможні розкрити кількісні взаємозв'язки між основними показниками макроекономіки і дають змогу державі регулювати її розвиток.

Рішуче заперечуючи твердження неокласиків про те, що “вільна гра” ринкових цін може автоматично забезпечити повну зайнятість та стабільність економіки, Дж. Кейнс зробив висновок, що “рівновагомий рівень зайнятості залежить: а) від функції сукупної пропозиції; б) від “нахилу” до споживання; в) від обсягу інвестицій. Це і є сутність загальної теорії зайнятості”. І ще одне його твердження: “Найістотнішими вадами економічного суспільства, в якому ми живемо, є його нездатність забезпечити повну зайнятість, а також його свавільний несправедливий розподіл багатства і доходів”.

Про вплив вчення Дж. Кейнса на сучасну економічну науку свідчить те, що його ідеї проникли в усі школи і напрями, у тому числі в теорії противників кейнсіанства — неокласиків, неолібералів, неоінституціоналістів.

Кейнсіанські моделі економічного зростання дістали розвиток у роботах відомих західних економістів: **Уолта Ростоу** — в теорії “стадії економічного зростання”; **Реймона Арона** — “єдине індустріальне суспільство”; **Данієля Белла** — “постіндустріальне суспільство” тощо.

Ідеї кейнсіанства сприяли стабілізації економіки Заходу. Ефективною спробою втручання держави в економіку на початку 30-х років XX ст. був “новий курс” президента США Ф. Рузвельта, що вивело американську економіку з катастрофічної кризи. Однак кейнсіанські ідеї остаточно не вирішили всіх проблем циклічного розвитку західної економіки. Найяскравішим підтвердженням цього є економічні кризи та спади економіки США та інших країн Заходу в 1948–1949, 1953–1954, 1957–1958, 1960–1961, 1974–1975 та 1981–1982 рр. Вони показали, що на основі кейнсіанських моделей не вдалося повністю розв'язати проблему повної зайнятості, реалізації безкризового розвитку. Через це природною була критика кейнсіанства та еволюція його в нові школи та напрями економічної теорії.

Одним з напрямів економічної теорії, що набув розвитку в США та інших країнах Заходу, є концепція *інституціоналізму* в різних модифікаціях. Назва концепції (від лат. *institutio* — устрій, спосіб дії, настанова) є ілюстрацією намірів авторів дати тлумачення різних со-

ціально-економічних процесів, пов'язаних, зокрема, з оновленням технічної бази виробництва та його укрупненням, з переходом від індивідуалістської до колективістської психології, з уведенням “соціального контролю над виробництвом” і організацією “регульованої економіки”.

Так, американський економіст **Торстейн Веблен** є автором *теорії соціально-психологічного інституціоналізму*. Він вважав, що у соціальному регулюванні в суспільстві основну роль відіграють інстинкти майстерності. Його співвітчизник **Джон Коммонс** є автором *теорії соціального правового інституціоналізму*. На його думку, основу економічного розвитку становлять юридичні відносини.

Американський учений **Уеслі Мітчелл** є представником *школи кон'юктурознавства* — модифікації інституціоналізму. Він стверджував, що людські інституції можуть бути категоріями економічного аналізу, і сформулював методи прогнозування кількісних змін в економіці.

Найвизначнішим сучасним американським економістом цього напрямку слід назвати **Джона Гелбрейта**. В своїх працях “Нове індустріальне суспільство” (1976) і “Економічні теорії і цілі суспільства” (1973) він дослідив тенденції укрупнення промислового виробництва, які привели до створення гігантських корпорацій (акціонерних товариств). На думку цього вченого, корпорації досягають найвищих виробничих успіхів завдяки використанню новітньої техніки і технології та приходу до керівництва підприємствами так званої технічної структури — технічних спеціалістів-адміністраторів. З цим пов'язане посилення планування господарського розвитку, яке, за його переконанням, іде на зміну ринковим відносинам. У результаті в суспільстві складаються дві системи — “ринкова”, яка охоплює переважно дрібні господарства, і “плануюча”, до якої входять корпорації, що взаємодіють з державою.

Виходячи із якісних змін, властивих сучасному економічному розвитку, Дж. Гелбрейт рішуче відкидає застарілі постулати неокласицизму, а саме:

- підпорядкування цілей економічної системи в цілому інтересам окремої людини;
- вільну і досконалу конкуренцію дрібних товаровиробників;
- ринкове саморегулювання національної економіки;
- перевагу господарської діяльності одноосібних власників;

- поєднання в особі підприємця власника, організатора виробництва і отримувача доходу.

У три останні десятиріччя набув розвитку новий різновид інституціоналізму — **неоінституціоналізм**, або **нова інституціональна економіка**. Предметом її дослідження стали нові галузі економічного аналізу — економічна теорія прав власності (**Роналд Роуз**, США), теорія суспільного вибору (**Джеймс Б'юкенен**, США) та деякі інші напрями.

Розглядаючи етапи еволюції економічної теорії, не можна не зупинитися на працях одного з провідних теоретиків **економічного лібералізму XX ст.** австрійського професора **Людвіга фон Мізеса**.

Наукова діяльність Л. Мізеса відзначається широтою проблем економічного аналізу. Перу цього “апостола економічного лібералізму” належать “Теорія грошей і кредиту”, “Соціалізм”, “Людські дії: трактат про економіку”, “Основи економічної науки: нариси методології” та інші дослідження. На його думку, соціалізм, тобто централізовано планове господарство з регульованими урядом, ринком і цінами, що встановлюються згори, не може існувати довго. В таких умовах неможливий економічний розрахунок, оскільки ціни не відбивають попит і пропозицію й перестають вказувати, в якому напрямі слід розвивати виробництво, щоб забезпечити економічну рівновагу. А це означає, що регулювати економіку в цілому уряд насправді не може, і “регульована економіка соціалізму” в дійсності стає цариною свавілля складачів плану, іншими словами, плануючим хаосом.

Далі Л. Мізес обґрунтовує висновок про те, що єдиною розумною економічною політикою для сучасного індустріального суспільства може бути тільки лібералізм, надання повної свободи товаровиробникам. Абсолютними основами цивілізації, за Мізесом, є поділ праці, приватна власність і вільний обмін.

У сучасній західній економічній думці важливе місце посідає науковий напрям під назвою **неоконсерватизм**. Кейнсіанська теорія, яка стверджувала необхідність втручання держави в економіку, в 50–60-х роках і в першій половині 70-х років XX ст. допомогла урядам західних країн забезпечити досить високі темпи господарського розвитку, найбільшу зайнятість працівників і піднесення життєвого рівня. Однак глибока світова економічна криза 1973–1975 рр. переконливо продемонструвала, що заміна ринкового саморегулювання макроекономіки державним управлінням не здатна позбавити суспільство від кризових явищ, безробіття та інфляції. Тому не дивно,

що проти кейнсіанства “підняли голос” неоконсерватори, які намагалися відстояти принцип невтручання держави в економіку.

Викривши слабкі сторони вчення Дж. Кейнса, неоконсерватори протиставили їм свої теоретичні та практичні розробки з таких напрямів.

1. Заперечували використання інфляції як інструмента зростання виробництва і зайнятості, запропонували свої рецепти скорочення кількості грошей в обігу.

2. Виступали проти надто великого збільшення податків, що підтримувало матеріальну зацікавленість та ініціативу працівників і підприємців. Було запропоновано скоротити податки до раціонального рівня, відновити свободу приватного підприємництва і ринкову конкуренцію.

3. Критики кейнсіанства рішуче виступили проти того, щоб державні чиновники займалися дрібною опікою поточної бізнесової діяльності підприємців. На їхню думку, підприємці самі здатні передбачити економічні процеси і приймати оптимальні рішення, а державні органи мають зосередитися на довготерміновій економічній політиці.

Неоконсервативний поворот у економічній теорії викликав відповідну реакцію в господарській політиці держав Заходу, яка в США отримала назву “*рейганоміка*” (за прізвищем тодішнього президента Р. Рейгана), у Великій Британії — “*тетчеризм*” (за прізвищем тодішнього прем’єр-міністра М. Тетчер).

Найвідомішим представником неоконсерваторів у США є **Мілтон Фрідмен**. Основні його дослідження здійснені в галузі теорії та практики грошового обігу. Він є визнаним лідером монетаристського напрямку в економічній теорії, який відводить грошам вирішальну роль в економіці. Такий підхід ґрунтується на тому, що рівень цін визначається кількістю грошей в обігу. Тематика його праць охоплює широкий спектр проблем ринкової економіки, але до всіх них автор підходить як захисник індивідуальної свободи. “Економічна свобода, — підкреслює він, — невіддільна від ринкової системи”. Однак вона, за його переконанням, не обмежується рамками чисто економічних явищ, а являє собою єдність основи і гнучкості в розвитку системи, пронизуючи усі сфери суспільних відносин. Він звертає увагу на необхідність тісного зв’язку законодавства та економічної структури суспільства. М. Фрідмен також стверджує, що “економічна наука покликана пояснювати й прогнозувати економічні явища, а не давати їм оцінку”.

Щодо сутності ринкової системи М. Фрідмен вважає, що у реальному житті “чистих” систем не буває, і тому важливо відповісти на питання: якою мірою ринковий механізм може бути втілений у командну економіку, до якої межі елементи командної системи допустимі в ринковій економіці. Однак ринкову систему М. Фрідмен вважає життєздатнішою за командну і передусім тому, що вільний обмін, на якому вона заснована, здійснюється лише тоді, коли він вигідний обом сторонам. “Нервовою системою” ринкової економіки він називає механізм цін, виділяючи три їхні функції: інформаційну, стимулюючу і розподільну.

Видатна роль у критиці кейнсіанства і розробці неоконсервативного напрямку економічної теорії у Великій Британії належить **Фрідріху Августу Хайєку**. Коло його наукових інтересів надзвичайно широке — економічна теорія, політологія, методологія науки, психологія, історія ідей. Він є автором досліджень “Використання розуму і зловживання ним: контрреволюція науки”, “Нації і золото”, “Гроші і нації”, “Економічні дослідження”, “Грошова теорія і коливання промислового виробництва”, “Дорога до рабства”, “Право, законодавство і свобода” тощо. Будучи послідовним прибічником конкурентного ринку і “свободи дій”, він різко критикував довільну економічну політику держави, яка призводить до господарських негараздів. Оригінальним є його твердження про те, що планування і конкуренція можуть бути поєднані в ім'я конкуренції. Ф. Хайєк вважає, що інфляція є причиною зростання безробіття та дезорієнтації розміщення трудових ресурсів. У його роботах наведено критику тоталітаризму в усіх його проявах, з якими зіткнулося багато країн в ХХ ст.

Як уже зазначалося, неокласичний напрям економічної теорії розколовся на дві школи — кейнсіанство і неоконсерватизм. Ці школи виявилися асиметричними: перша обґрунтовувала потреби в розвитку сукупного попиту і в значному посиленні економічної ролі держави; друга — обстоювала необхідність розширення сукупної пропозиції і значного послаблення державного контролю та регулювання економіки. Взаємна критика кейнсіанців і неоконсерваторів зумовила появу нової школи в економічній теорії — **неокласичного синтезу**. Погляди її представників зводилися до необхідності одночасного і взаємопов'язаного використання і ринкового, і державного макрорегуляторів.

Нова модель змішаного типу господарського регулювання поєднала заходи державного управління з гнучкістю ринкового саморегулювання. Ця модель дає можливість отримати найдоцільніше співвідношення сукупного попиту і сукупної пропозиції, а також успішно поєднати високу ефективність виробництва, соціальну справедливість і стабільність економічного розвитку.

Вагомий внесок у наукове обґрунтування змішаного типу макрорегулятора зробив відомий американський економіст **Пол Антоні Самуельсон**. Він є автором добре відомого на Заході підручника “Економіка. Ввідний курс”, за яким студенти вищих навчальних закладів багатьох країн вивчають економічну теорію. У своїй роботі він розглянув широке коло сучасних економічних проблем, починаючи із сутності економічної теорії, проблем організації економіки, цінового механізму в змішаній економіці, економічної ролі держави, інфляції, організації бізнесу і доходів, податкової політики, суспільних і приватних потреб тощо. Детальніше ми розглянемо їх у відповідних розділах підручника.

Після виходу книги П. Самуельсона “Економіка” усі подальші підручники, написані іншими авторами і видані в різних країнах, виражають загальну позицію неокласичного синтезу. В них дістали подальший розвиток положення про поєднання регулювальних функцій ринку й держави, а також аналізу найактуальніших проблем сучасного соціально-економічного розвитку. До таких підручників належить праця американських професорів К. Макконнелла і С. Брю “Економіка”.

Кемпбелл Р. Макконнелл — професор економіки в університеті штату Небраска в США (м. Лінкольн). Він спеціалізується і має публікації в галузі економіки праці й економічної освіти. В 1960 р. уперше випустив підручник “Економіка”, після чого підготував ще дев'ять видань цієї книги. Його підручник перекладено багатьма мовами. Він використовується в коледжах Америки, Європи, Азії, Африки і Австралії. Серед підручників з економіки він не має рівних за тиражем. Одинадцять видання “Економіки” К. Макконнелл написав разом зі **Стенлі Л. Брю** — професором економіки в Тихоокеанському Лютеранському університеті (штат Вашингтон, м. Такома). Спільно вони читають курси економіки, економіки праці та історії економічних учень.

Серед видатних американських учених сучасності, які зробили значний внесок у розвиток економічної теорії, слід назвати **Василя**

Леонтєєва. Його дослідження пов'язані передусім з таким напрямом економічної теорії, як створення моделі “витрати – випуск”, що віддзеркалюють ідеї рівності між наявними ресурсами та їхнім використанням. Відомі також його розробки з теоретичних проблем класичної економічної теорії, характерних аспектів марксистської та кейнсіанської теорії, використання економічної науки для визначення наслідків зовнішньоекономічної допомоги. Глибину економічного аналізу він поєднував із ґрунтовною математичною підготовкою. Це дало йому можливість застосувати теоретичний аналіз до фактичних спостережень при дослідженні структури національної та світової економіки.

Зрозуміло, що в одному параграфі неможливо викласти усе багатство ідей, шкіл і напрямів економічної теорії. Проте важливо зазначити: ознайомлення з різноманітними концепціями розвитку економічної теорії впродовж століть є абсолютно необхідною умовою формування широкого економічного світогляду та більш глибокого пізнання економічних законів і процесів (рис. 1).

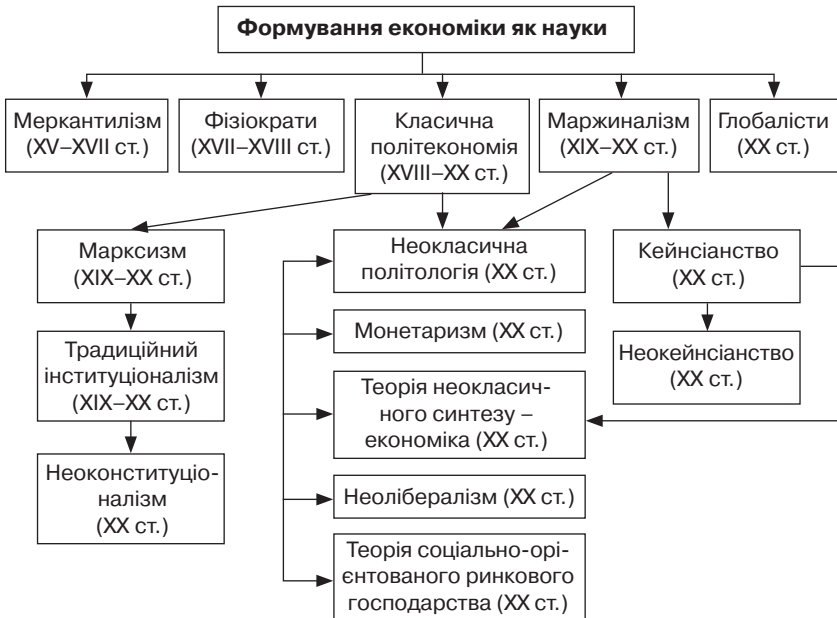


Рис. 1. Етапи розвитку економічної теорії

Розвиток економічної думки в Україні тісно пов'язаний з історією нашої держави.

Історія зародження і становлення економічної думки в Україні бере початок з часів ранньофеодальних відносин на території Київської Русі. Основним джерелом сучасних уявлень про соціально-економічний лад Київської Русі є збірник законів і норм того періоду, що має назву *“Руська правда”*. Відносини земельної власності, товарно-грошові відносини, зародження комерційного і грошового кредиту, функції грошей, поглиблення суспільного поділу праці — усі ці процеси повною мірою відображені в цьому документі. *“Руська правда”* дає уявлення про виробничі відносини, організацію праці та виробництва, розвиток ремісництва і кустарництва.

З розвитком Київської Русі вдосконалювалася торгівля, поширювався товарно-грошовий обмін з іноземними країнами. Цікаві історичні та господарські відомості містилися в суспільно-літературному документі часів Київської Русі *“Повість временних літ”*, до створення якого причетні покоління літописців. Він містить важливі з економічного погляду відомості про податки, данину, торгові збори. За часів правління княгині Ольги була здійснена фінансово-економічна реформа. Нею були встановлені погости з постійними збирачами данини, територіальні одиниці (волості). Крім данини збирались побори на утримання княжого двору, суду, на міські та воєнні справи. Отже, в цих документах відображено розвиток виробничо-господарського життя Київської Русі, в них знайшла своє втілення економічна думка того часу.

У XVI–XVIII ст. виразниками розвитку національної культури та соціально-економічних ідей були братства, Києво-Могилянська колегія (згодом академія). В цю епоху помітний внесок у розвиток економічних поглядів зробив відомий український публіцист і мислитель **Іван Вишенський**. Він підкреслював, що усе багатство, яке нагромаджується в руках поміщиків, шляхти, католицького духовенства, створюється працею кріпосних селян і ремісників. Виступаючи на захист збіднілих верств населення, І. Вишенський засуджував торговий і позиковий доход, вважаючи, що майново-соціальна нерівність в суспільстві зумовлена не природою, а земними несправедливостями.

Значним доробком у розвитку економічної теорії в Україні стали погляди та діяльність **Богдана Хмельницького**. Гетьманські універсали були своєрідними законодавчими актами, якими охоронялись

зміни відносин власності. Основна частина землі, вільна після вигнання польських феодалів, переходила у власність Війська Запорозького і ставала земельним фондом, з якого виділялися наділи за службу козацькій старшині, монастирям. Це сприяло централізації земель, розвитку ринкових відносин.

Богдан Хмельницький в універсалах 1648–1651 рр. проголосив ліквідацію відробіткової ренти і заміну її натурою. Скасування зайвих податків, поборів та повинностей, звільнення від сплати ренти, наділення землею жителів міст, ремісників, торговців сприяло розвитку підприємництва, ринкової ініціативи. Заслугує на увагу його вміння застосовувати на практиці теорію пізнього меркантилізму, коли були встановлені експортні та імпорتنі мита в розмірі 2 % вартості товару, що істотно поповнювало козацьку скарбницю.

З другої половини XVIII до середини XIX ст. економічна теорія в Україні розвивалася під знаком критики феодално-кріпосницького ладу. Прогресивні вчені-економісти, депутати комісії при розробці нового Уложення в книгах і своїх виступах відстоювали економічні ідеї про високу продуктивність праці, але при цьому люди повинні усвідомлювати, що вони працюють на себе, що їхня праця корисна суспільству, оскільки є джерелом усіх багатств.

В Україні до реформи 1861 р. та у період після неї поширювалися і розвивалися переважно ідеї меркантилістів, фізіократів та погляди класичної економічної теорії. Одним з фундаторів школи класичної економічної теорії був професор Харківського університету **Тихон Федорович Степанов**. У своїх “Записках з політичної економії” він визначив цю науку як таку, що розвиває закони фізичного життя суспільства, як науку про багатство суспільства, про виробництво, розподіл і споживання. Його розуміння багатства суспільства ґрунтується на поєднанні природи і праці: *“Природа є основою багатства, а праця — її джерело”*. Такий підхід ширший, ніж погляди меркантилістів, і наближений до ідей А. Сміта.

Питанням розвитку політичної економії, визначення сутності її предмета, аналізу таких категорій, як капітал, гроші, вартість, додатковий продукт та інші, були присвячені дослідження **Івана Васильовича Вернадського, Володимира Михайловича Навроцького, Івана Степановича Терлецького** та ін. І. В. Вернадський свого часу одним з перших у світовій літературі розробив оригінальну класифікацію напрямів економічної думки. По суті ця класифікація є відбиттям

нинішнього поділу економічної думки Заходу на два напрями — “свободи підприємництва” і “регульованого підприємництва”.

У 70–80-х роках XIX ст. ідеї загального товарного виробництва, розвитку капіталізму, переходу до нових економічних відносин знайшли вияв у поглядах **Михайла Петровича Драгоманова, Тихона Івановича Осадчого, Павла Арсенійовича Грабовського**. На ідеях класичної економічної теорії ґрунтувались економічні погляди і діяльність **Миколи Івановича Зібера, Сергія Андрійовича Подолинського** та ін.

Цікаві економічні погляди висловлювали наприкінці XIX – на початку XX ст. **Іван Франко, Михайло Коцюбинський, Михайло Левицький**. Іван Франко, якому було притаманне глибоке знання законів і категорій політичної економії, виступав за націоналізацію землі шляхом державного викупу, за індивідуальне орендне землекористування.

Серед відомих імен економічної думки України гідне місце посідає **Михайло Іванович Туган-Барановський** — економіст, громадський і державний діяч, міністр фінансів Центральної ради УНР. Він видав підручник *“Лекції з політичної економії, скорочений вигляд, посібник для слухачів”*. У ньому він виклав свої погляди на предмет політичної економії, зазначаючи, що вона вивчає “господарські процеси з точки зору інтересів людини”. Учений визначив методологічні принципи науки: “політична економія прагне передусім до встановлення економічних понять”; другим її кроком є дослідження “причинних законів і господарських явищ”.

Після жовтня 1917 р. економічна думка в Україні розвивалася складно і суперечливо. Вона отримала подальший розвиток у дослідженнях нових поколінь українських економістів. Життя багатьох із них за тоталітарної системи склалося трагічно. Проте передові ідеї економічного розвитку майбутньої суверенної демократичної держави заклали фундамент для сучасних соціально-економічних перетворень в Україні.

1.3. ПРЕДМЕТ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

З попереднього розділу ми знаємо, що економічна теорія розвивається еволюційно — поступово й безперервно. Це зумовлено тим, що економічні умови постійно змінюються, кожне наступне покоління

ня по-своєму уявляє власні проблеми. Через певний час з'являються нові факти соціально-економічного розвитку, які вносять корективи у сутність існуючих теорій і дають імпульс для подальшого сходження економічної теорії.

Одночасно змінювалися й погляди на предмет та практичну функцію економічної теорії. Що ж вивчає економічна теорія, що сучасні вчені вважають предметом економічної теорії?

Відповісти однозначно на це запитання складно, оскільки в економічній теорії немає єдиного підходу до цієї проблеми.

Так, **Адам Сміт** вважав, що її предметом є дослідження природи і причин багатства народів.

Альфред Маршалл визначав предмет економічної теорії, або політичної економії, як вивчення нормальної життєдіяльності людського суспільства: дослідження багатства і частково людини, точніше, стимулів до дії й мотивів до протидії.

Предметом економіки як науки, згідно з підходами **кейнсіанської школи**, стає функціонування національної економіки як одного цілого. Практична функція економічної теорії вбачається у розробці економічної політики держави, необхідності стимулювання сукупного попиту населення й приватного підприємництва.

Пол Самуельсон і Д. Нордгауз, здійснивши синтез мікро- та макроекономіки, у своєму відомому підручнику “Економікс” серед безлічі визначень предмета економічної теорії (політичної економії) зосереджують увагу на з'ясуванні кількісних взаємозв'язків між елементами господарської системи. Поняття “економікс” вони розглядають як “аналітичну економію”, стверджуючи, що ця наука “вивчає, як суспільство використовує обмежені ресурси, щоб виробити різні життєві блага і розподіляти їх серед людей”. П. Самуельсон вважав, що економічна теорія займається також питаннями підприємництва у виробництві та торгівлі.

Наведені в різних зарубіжних економічних виданнях визначення предмета економічної теорії (зокрема, в підручнику “Економікс” К. Макконнелла і С. Брю; у підручнику “Економікс” Х. Вілсона і Г. Кларка) можна синтезувати в таке загальне положення.

Економічна теорія вивчає, як суспільство використовує обмежені ресурси, найповніше забезпечуючи задоволення потреб людей, як потрібно організовувати виробництво, розподіл та споживання вироблених товарів і послуг.

Перелік визначень предмета економічної теорії (політичної економії) можна було б продовжувати, однак в цьому немає потреби. Слід погодитися з П. Самуельсоном, що усі визначення економічної теорії (політекономії) як науки розкривають її предмет з різних боків, оскільки розглядають “різні аспекти життєдіяльності людини”. Предмет цієї науки надзвичайно складний та багатоаспектний, так само як складною і різноманітною є життєдіяльність людини, в тому числі економічна. Саме через це важко дати стисле і водночас всебічне його визначення.

При вивченні предмета економічної теорії з метою більш чіткого його осмислення доцільно виділяти:

сферу дослідження — економічне середовище, в якому здійснюється господарська діяльність;

об’єкт дослідження — економічні явища і процеси;

суб’єкт дослідження — людина, група людей, держава;

предмет дослідження — життєдіяльність “економічної людини”, групи людей і держави, їхня економічна поведінка та відносини між ними.

Головне завдання економічної теорії — *не просто дати опис економічних явищ, а показати їх взаємозв’язок та взаємообумовленість, тобто розкрити систему економічних процесів і законів.*

У цьому полягає головна відмінність економічної теорії від конкретних економічних дисциплін.

Економічна теорія має відображувати реальне економічне становище як на рівні підприємства, так і всього народного господарства країни. Чим глибше пізнано ці процеси, тим повніше вони будуть відображені в економічній теорії, а відтак остання буде точнішою моделлю економіки.

У навчальній літературі досить поширена теза, що економічна теорія структурно включає в себе політичну економію, мікроекономіку, макроекономіку. **Політична економія** як наука має фундаментальний характер і є теоретико-методологічним ядром економічної теорії. Це зумовлено тим, що вона покликана давати наукове обґрунтування вимог найбільш загальних об’єктивних економічних законів, на яких заснований мікро- та макроекономічний розвиток.

Отже, зміст предмета економічної теорії є комплексним. Поділяючи погляди більшості відомих вітчизняних учених, вважаємо, що головним у цьому змісті є вивчення *соціально-економічних відносин*,

які відповідають історично певній формі власності на засоби виробництва. Від форм власності залежать відповіді на питання: хто володіє засобами виробництва як вирішальним чинником господарської діяльності, хто привласнює результати праці, як вони розподіляються в суспільстві.

Отже, *власність визначає головне — соціально-економічний зміст і спрямованість розвитку з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільного продукту.*

Другим обов'язковим елементом предмета економічної теорії є *організаційно-економічні відносини*. До них належать форми і методи господарювання, характерні для всіх галузей економіки. Вони охоплюють такі форми організаційних зв'язків, як суспільний поділ праці, кооперація праці, концентрація і централізація виробництва тощо. Ці форми існують незалежно від того чи іншого соціально-економічного ладу. Загальні організаційно-економічні відносини охоплюють також відносини у сфері грошового обігу, ціноутворення, фінансів та кредиту, менеджменту, маркетингу, бізнесу.

Третьою складовою предмета економічної теорії вважають *техніко-економічні та інноваційні відносини*, що визначаються науково-технічним та технологічним прогресом, який супроводжує розвиток продуктивних сил суспільства.

У сукупності соціально-економічні, організаційно-економічні та техніко-економічні відносини являють собою одне ціле — *економічні виробничі відносини, безпосередньо пов'язані з продуктивними силами суспільства і основними напрямками науково-технічного прогресу та динамікою інноваційного розвитку*. Завдання економічної теорії полягає у розкритті причинно-наслідкових зв'язків, об'єктивних законів і закономірностей, що характеризують функціонування цих відносин як цілісної, логічно обумовленої економічної системи. Загальну структуру економічних виробничих відносин див. рис. 2.

Предметом економічної теорії є також економічні категорії та закони. **Економічні категорії** — це логічні поняття, які виражають суттєві сторони економічних явищ і процесів. Їх можна порівняти з економічними “цеглинами”, що потрібні для теоретичної “будівлі”. Кожна категорія відбиває окремі сторони економічних відносин, що в сукупності характеризують сутність економічних явищ і процесів. Наприклад, за допомогою таких економічних категорій, як товар, гроші, вартість, ціна, прибуток, розкриваються сутність і особливості



Рис. 2. Загальна структура економічних виробничих відносин

дії законів товарного виробництва і грошового обігу, механізм функціонування ринку.

Економічні категорії тісно пов'язані з дією *об'єктивних економічних законів*, що властиві економічній теорії, як і будь-якій іншій науці. **Економічний закон** — стійкі, істотні причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності між явищами і процесами економічного життя. Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер. Одночасно вони відрізняються від законів природи тим, що виникають і діють тільки в процесі економічної діяльності людей — у виробництві, розподілі, обміні і споживанні. Таким чином, хоча економічні закони не залежать від свідомості людей, вони залежать від їхньої свідомої діяльності.

Такі науки, як фізика, хімія, біологія та інші, досліджують об'єктивні закони природи. Економічна теорія вивчає закони, **які виражають причинно-наслідкові взаємозв'язки і взаємозалежності, що виникають у сферах виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних і духовних благ.**

Що означає поняття “об’єктивність” законів?

Об’єктивність економічних законів, як і законів природи, полягає в тому, що ці закони діють незалежно від волі й свідомості людей. Наприклад, закон всесвітнього тяжіння на поверхні Землі діє скрізь, незалежно від нашого бажання. Недарма стародавні мислителі вважали: “Якщо явище повторюється двічі — шукайте там закономірність”.

Слід урахувати, що і закони природи, і економічні закони виникають за певних об’єктивних умов і перестають діяти тоді, коли ці умови зникають (закон всесвітнього тяжіння перестає діяти у стані невагомості, в космосі).

Проте між економічними законами і законами природи існує докорінна відмінність. Вона полягає в тому, що економічні закони виникають і діють лише за наявності людей, суспільства, у процесі їхньої свідомої діяльності, виконання господарських функцій. Іншими словами, об’єктивні економічні закони здійснюються через практичну діяльність людей.

Усі економічні закони тісно взаємопов’язані, оскільки відбивають причинно-наслідкову взаємозалежність об’єктивних явищ і процесів економічного життя.

Важливо глибоко зрозуміти не тільки сутність економічних законів, а й механізм їхньої дії та використання у практичній діяльності. Від цього залежить здійснення складних економічних проектів і завдань господарського розвитку країни, наукова обґрунтованість прийнятих управлінських рішень.

У сучасних умовах стихійна дія економічних законів доповнюється елементом державного і міждержавного регулювання економіки. Держава не може скасувати об’єктивні економічні закони, але може створювати умови для розвитку цих законів через державне регулювання. Усі економічні закони можна поділити на три основні типи:

1. *Загальні* економічні закони, які властиві всім без винятку економічним системам.
2. *Спеціальні*, що діють у кількох однотипних системах.
3. *Специфічні*, тобто характерні лише для однієї економічної системи.

Економічні закони, їх виникнення, розвиток і функціонування є предметом вивчення *економічної теорії*.

Економістами різних шкіл і різних поглядів відкрито чимало закономірностей, що набули значення економічних законів. До най-

суттєвіших відносять закон граничної корисності, закон вартості, закон кількості грошей в обігу, закон попиту і пропозиції.

1.4. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ І ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

У своєму розвитку кожна наука спирається на сукупність теоретичних принципів, форм і методів наукового пізнання, тобто має власну *методологію*. Для того щоб досягти нових знань у дослідженні, потрібно застосовувати науково обґрунтований теоретико-методологічний аналіз.

Слід зауважити, що донедавна в нашій країні вчені-економісти застосовували лише один метод пізнання — *матеріалістичну діалектику*. Сутність його полягає в пізнанні економічних явищ і процесів у їх загальному зв'язку і взаємозалежності, в стані безперервного розвитку, коли накопичення кількісних змін призводить до змін якісного стану. Джерелом розвитку виступає також єдність і боротьба протилежностей.

За всієї важливості цього методу, який не втрачає сили і сьогодні, при дослідженні проблем економічної теорії правомірно використовувати й інші методи. Так, при вивченні економічних процесів має застосовуватися **системний** підхід, що передбачає розгляд будь-якого економічного явища у структурно-функціональному спектрі. Мається на увазі аналіз його як елемента, що взаємодіє з іншими елементами однієї цілісної системи. При цьому різні системи взаємопов'язані. Зв'язки ці можуть бути *координаційними*, тобто такими, що визначають узгодженість взаємодіючих структурних елементів системи і місце елемента в ній; *субординаційними*, що вказують на супідрядний зв'язок елементів у системі; *генетичними*, що показують зв'язок елемента з історією розвитку системи. Так, досліджувати розвиток виробничих відносин потрібно в єдності та цілісності всіх елементів у загальній системі економічних зв'язків. З розвитком людської цивілізації розвиваються і зміцнюються господарські зв'язки між країнами. Важливим є вивчення економічних систем, що являють собою цілісні сукупності тісно взаємопов'язаних виробничих відносин та продуктивних сил.

В економічних дослідженнях широко використовується метод **поєднання логічного та історичного методів**.

Використання *логічного методу* дає можливість розкривати суттєві риси всіх видів економічних систем. Логіка розглядає три форми, в яких здійснюється процес мислення: поняття, судження, висновки. Судження, як і висновки, можуть бути істинними або помилковими. Дослідники економічних процесів мають якнайточніше використовувати закони логічного мислення, щоб не допускати викривлення реальної дійсності.

Логічний взаємозв'язок усіх складових суспільства як цілісного організму відбиває історичний процес виникнення і становлення певної суспільної системи. Застосування в економічній теорії *історичного методу* (в поєднанні з логічним) дає змогу розглядати господарські відносини у тій історичній послідовності, в якій вони виникали, розвивалися, змінювалися.

При вивченні соціальних і господарських явищ економічна теорія прагне розкрити їхню сутність, виявити загальні для них риси. З цією метою застосовують **метод наукової абстракції**. Його сутність полягає у визначенні найістотніших рис явища, що вивчається, в “очищенні” предмета аналізу від усього другорядного, випадкового. Спочатку розглядають загальну сутність явища, а потім конкретні його вияви. На відміну від природничих наук, де дослідження проводяться за допомогою лабораторних приладів та експериментів, у економічній теорії дати наукове узагальнення якогось явища або процесу (особливо, коли це стосується минулих періодів) можна лише завдяки методу абстракції, мисленого уявлення. При цьому не виключаються неточності, помилки, адже висновки ґрунтуються не на життєвому, реальному матеріалі, а на теоретичних уявленнях.

Абстрактне мислення пов'язане з іншими методами пізнання економічної дійсності, зокрема із застосуванням **методу аналізу і синтезу**. Їм належить важлива роль у пізнавальному процесі та його здійсненні на всіх сходинках дослідження. Це логічні складові розумових узагальнень.

Аналіз полягає у мисленому поділі досліджуваного об'єкта на складові частини і є методом отримання нових знань. Залежно від характеру дослідження аналіз здійснюється в різних формах. Поділ цілого на складові частини дає можливість виявити будову досліджуваного об'єкта, його структуру. Наприклад, при аналізі економіки країни потрібно дослідити її складові — окремі галузі виробництва, а також показники розвитку господарства в регіонах.

Поділ цілого на складові дає змогу відокремити істотне від неістотного, складне звести до простого. У процесі аналітичного дослідження думка рухається від простого до складного, від випадкового до закономірного, від множинного до єдності. Аналіз економічних процесів дає можливість також виділити в ньому певні етапи та суперечливі тенденції.

Мета аналізу — пізнання частин як елементів складного цілого. Однак аналіз складових залишає нерозкритим об'єкт як єдність, як ціле. Через це метод синтезу доповнює аналіз, адже він означає уявне відновлення цілого з його складових. Синтез — це процес поєднання різних елементів, складових економічних явищ і процесів у єдине ціле.

Розглянуті методи тісно пов'язані із застосуванням в економічних дослідженнях таких загальнонаукових методів, як індукція і дедукція.

Індукція — це рух думки від одиничного до визначального, від знання меншого ступеня спільності до знання більшого її ступеня. Як метод дослідження економічної дійсності індукцію слід розуміти як шлях експериментального вивчення явищ, у ході якого від окремих фактів здійснюється перехід до загальних положень.

У реальному процесі пізнання індукція завжди виступає в єдності з **дедукцією**, яка означає рух думки від всезагального до одиничного.

При вивченні економічної теорії важливо також ознайомитися з **методом аналогії**, що означає перенесення властивості або сукупності властивостей одного явища на інше. Раніше деякі філософи та економісти на аналогії будували свої концепції, обґрунтовуючи схожість, наприклад, держави з людським організмом або людського організму з годинниковим механізмом тощо. Нині, втративши подібні засоби пояснення економічних та інших понять, аналогія продовжує відігравати важливу роль при розробці різних теоретичних положень, гіпотез, як метод усвідомлення та доведення. Оскільки аналогія у певному значенні є різновидом порівняння і спрямована на вивчення схожості та відмінності явищ, у багатьох випадках докази можуть бути недостатньо достовірними, але вони мають силу припущення і дають підстави для висунення гіпотез.

Одним із важливих методів дослідження проблем економічної теорії та вивчення її є **поєднання кількісного та якісного аналізу**. Його використання дає наукові підстави для нового підходу до визначен-

ня темпів та пропозицій розвитку господарства, обґрунтування конкретних практичних завдань розвитку економіки. Застосування кількісного і якісного аналізу здійснюється за допомогою **математичних і статистичних методів**. Що стосується математичних методів, то слід зауважити, що ще з давніх часів почалося зближення математики і економіки. Адже математичні знання для єгиптян, вавилонян, греків та римлян були необхідною передумовою при здійсненні різних економічних операцій (підрядування матеріалів при будівництві споруд, обчислення витрат у виробництві, ведення торгівлі). Проте пройшло майже дві тисячі років з того часу, коли зародилися математична та економічна науки, перед тим, як геніальні вчені Г. В. Лейбніц і І. Ньютон створили основи математичного аналізу (науки про безкінечно малі величини), що складає ядро всієї сучасної математики і багатьох суміжних з нею наук, у тому числі економіки.

У сучасній економічній науці математичні методи застосовуються дуже широко: при розкритті змісту окремих понять, формул, побудові графіків функцій, що полегшує сприйняття важливих зв'язків між економічними явищами (наприклад, графічно дуже наочно можна показати функціональний зв'язок між ціною і попитом; можна сказати коротко: попит є функцією ціни, але докладніше про це йтиметься пізніше).

Важливих результатів у економічних дослідженнях можна отримати завдяки застосуванню методу математичного моделювання. **Економіко-математичне моделювання**, як один із математичних методів дослідження, дає змогу визначити причини змін економічних явищ, закономірності цих змін, наслідки їх, а також прогнозувати економічні процеси. Важливу допоміжну роль при цьому відіграють **економічні експерименти**.

З економічною наукою тісно пов'язана наука **статистика**, яка вивчає та за допомогою математики й сучасної обчислювальної техніки узагальнює кількісні показники розвитку виробництва, розподілу, обміну і споживання, їхні співвідношення та зміни. Колись німецький поет Й. В. Гете, підкреслюючи значення статистики, сказав: *“Самі по собі цифри світом не управляють, проте люди за допомогою цифр цим світом управляти можуть”*.

В економічній теорії слід розрізняти позитивний і нормативний аналіз.

Позитивний аналіз передбачає пояснення економічних явищ і процесів, перевірку їх практикою з метою побудови прогностичної моделі. Для того щоб уникнути стихійного господарського розвитку, зменшити його руйнівні економічні наслідки, суспільство має прагнути до якомога глибшого і точнішого пізнання об'єктивної логіки господарського розвитку, планувати і прогнозувати його на рівні кожного підприємства або фірми, в масштабах регіонів і усієї держави. В сучасних економічних умовах України усвідомлення цієї істини — необхідна передумова успішної діяльності як законодавчих, так і, особливо, виконавчих органів (міністерств, відомств, територіальних адміністрацій). Прогнози економічної теорії вони мають використовувати для науково обґрунтованого прийняття економічних рішень з метою підвищення життєвого рівня людей. Позитивний аналіз є центральним у мікро- та макроекономіці.

Нормативний аналіз відповідає на запитання: яким має бути рішення, який варіант кращий? Нормативний аналіз передбачає не тільки якісний вибір економічних проектів, а й розробку їх конкретних варіантів, пропонує оціночні твердження. Саме на цих твердженнях та рекомендаціях ґрунтується економічна політика. Так, в Україні актуальними є створення умов для забезпечення стабілізації виробництва, структурної перебудови економіки, прискорення ринкових перетворень, вирішення болючих соціальних проблем. Можливість того чи іншого підходу до вирішення цих проблем часто залежить від оціночних тверджень нормативного аналізу, конкретних економічних розробок та реалізації господарської політики.

Істинність сформульованих за допомогою зазначених методів положень економічної теорії й логічних висновків виявляється у їхній відповідності життю, об'єктивній дійсності та практичному досвіду. За дотримання цієї вимоги економічна теорія може виконувати такі функції.

1. Методологічна функція є теоретико-методологічною основою для інших наук, зокрема галузевих економік: економіки промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі тощо. Економічна теорія є підґрунтям таких наук, як економічна географія, економічна статистика, економічне моделювання, економічна кібернетика, а також дослідження усіх проблем ринкової економіки. Економічна теорія тісно пов'язана з іншими науками (рис. 3).



Рис. 3. Зв'язки економічної теорії з іншими науками

Методологічні засади економічної теорії є перехідним мостом до наук про суспільство, природничих наук, математичного аналізу, моделювання та інформаційної інфраструктури. Той, хто має намір серйозно займатися вивченням економіки, має поглиблювати свої знання в загальноприродничих і гуманітарних науках, що дає змогу приймати обґрунтовані економічні рішення.

2. Прогностична функція пов'язана з обґрунтуванням планів і прогнозуванням перспектив економічного розвитку. Теоретичний аналіз потрібен для того, щоб обґрунтувати плани фірм щодо набору робочої сили, обсягу капітальних вкладень і сировини для виробництва певної кількості продукції. На думку сучасних економістів, економічна теорія є також фундаментом прогностичних намірів. При застосуванні статистичних і економічних методів дослідження можна будувати моделі перспективного розвитку економіки.

3. Прагматична (практична) функція має важливе значення при розробці принципів та методів раціонального господарювання, наукового обґрунтування політики держави. Економічна теорія розробляє шляхи переходу до ринку, зокрема такі процеси:

- роздержавлення і приватизація власності;
- створення нової ринкової інфраструктури — фірм і компаній різних форм власності, банків, бірж, страхових, фінансових і юридичних інституцій, що регулюють взаємовідносини господарських об'єктів;
- попит, пропозицію, ціноутворення в ринковій кредитно-фінансовій системі, здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Як бачимо, економічна теорія охоплює майже всі сторони практичного життя суспільства. Крім того, вона є головним інструментом

здійснення наукових досліджень у різних галузях знань. Економічне обґрунтування є обов'язковим при здійсненні будь-яких проектів — чи то в будівництві, енергетиці, машинобудуванні, чи в космічних дослідженнях, агроеліоративній системі.

Отже, економічна теорія тісно пов'язана з практикою, з життям. Істинність або хибність економічної теорії перевіряється суспільною практикою (слово “суспільна” означає практику не в окремих випадках, а в масштабі широких суспільних дій людей). Коротко кажучи, критерієм істини є суспільна практика. Якщо теоретична економічна розробка успішно впроваджена у практику і дає позитивний наслідок або економічний ефект, то вона є істинною.

Однак слід мати на увазі, що жодна наукова теорія не володіє абсолютною точністю. Корисність і значущість теорії залежить від того, наскільки успішно вона пояснює і прогнозує явища, які вивчає. Якщо використання її на практиці не підтверджується або викликає сумніви, така теорія коригується, удосконалюється, а іноді від неї доводиться відмовитися. Процес практичної перевірки і вдосконалення теоретичних обґрунтувань є принциповим для розвитку економіки як науки.

Економічна теорія, науково обґрутовуючи, наприклад, практичні рішення розвитку виробництва і ринку, в свою чергу перевіряє правильність тих чи інших практичних дій. У цьому виявляється *єдність економічної теорії і практики*, яка має забезпечуватися такими вимогами:

наука має іти попереду практики, бути своєрідним компасом для господарювання. Проте це випередження не повинно бути необґрунтованим “забіганням наперед”, воно має допомагати у визначенні економічної політики держави, запобігати небажаним економічним наслідкам, знаходити найоптимальніший напрям розвитку економіки;

економічна теорія має формувати загальну концепцію розвитку господарства країни. Ця концепція повинна ґрунтуватися на науково обґрунтованих критеріях, узагальненнях, перевірених статистичних показниках, на критичному аналізі різних сторін господарської практики;

економічна теорія має бути прогресивною, концепція розвитку господарства країни має відображати відкритість, плюралізм поглядів, змагання думок, чутливість до змін у практиці, своєчасне реагу-

вання на них. У виробленні теоретичних висновків і практичних рекомендацій треба вміло поєднувати демократизм і централізм.

4. Екологічна функція забезпечує органічний зв'язок економічної теорії з природоохоронними заходами та ресурсозбереженням. На основі теоретичних обґрунтувань розробляється і вдосконалюється економічний механізм охорони навколишнього середовища: використання вартісних важелів у забезпеченні фінансування природоохоронних проектів, плати за користування природними ресурсами, штрафів за порушення екологічних нормативів і стандартів, гранично допустимих концентрацій забруднюючих речовин у довкіллі (воді, ґрунті тощо); створення системи економічного захисту населення і промислового персоналу від наслідків аварій, катастроф і стихійного лиха.

5. Інформаційна функція. Кажуть: “хто володіє інформацією, той володіє світом”. Економічна наука через засоби інформації забезпечує кожній людині, виробництву і бізнесу, управлінським структурам, урядовим установам, міжнародним організаціям можливість доступу до великого масиву інформації про стан та перспективи розвитку економіки власної країни та інших країн, господарські результати розвитку окремих галузей, підприємств і фірм, регіонів; аналіз економічних процесів і явищ, кредитно-фінансової та валютної систем, експортно-імпортних операцій тощо. Усе це має велике значення для визначення тенденцій у розвитку світової економіки, економіки окремих держав, на макро- та мікрорівні.

6. Теоретико-пізнавальна та виховна функції. Як і будь-яка наука, економічна теорія ґрунтується на фактах, явищах, умовах в економічній сфері. Тому пізнавальна функція дає наукове уявлення про закономірності й процеси, що відбуваються у господарському житті суспільства. Пізнавальна функція, ґрунтуючись на узагальненнях теоретичного характеру, спрямована на практичне вирішення економічних проблем, досягнення найвищої ефективності у сфері виробництва та інших галузях господарства. Вона дає можливість кожному працівникові з “економічним розумінням” найпродуктивніше виконувати свої обов'язки на робочому місці.

Змістом виховної функції економічної теорії є формування економічної психології кожної людини, соціальної або професійної групи. Людина з глибоким знанням економічної теорії має можливість спрямовувати свою поведінку, свої професійні знання на досягнення

найвищих результатів у праці, примноження достатку, постійне підвищення своєї освіти, кваліфікації й культури.

1.5. СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Крім розуміння сутності політичної економії як фундаментальної складової економічної теорії важливо мати загальні уявлення про мікро- та макроекономіку.

Мікроекономіка — це розділ загальної економічної теорії, що вивчає процеси, пов'язані зі станом та діяльністю окремих господарських суб'єктів.

До господарських суб'єктів належать підприємства, фірми, компанії, корпорації, банки, ринки, підприємці, землевласники, виробники і споживачі продукції, тобто індивідуальні або колективні господарські суб'єкти, що відіграють певну роль у функціонуванні економіки. Мікроекономіка пояснює, як і чому приймаються ті чи інші економічні рішення на локальному рівні. Наприклад, вона з'ясовує вплив кон'юнктури ринку на структуру і обсяг виробництва підприємства, вибір споживчих товарів, зміну цін і доходів.

Мікроекономіка як складова економічної теорії вивчає: економічні процеси в межах конкретного виробництва, елементи його господарського механізму; залежність між виробництвом готової продукції і використанням засобів виробництва; співвідношення між собівартістю продукції і заробітною платою працівників; процес функціонування ринку окремих товарів; проблеми ціноутворення, попиту і пропозиції тощо. Основна мета вивчення теорії мікроекономіки — застосувати її принципи у процесі прийняття господарських рішень. Для кращого розуміння цієї тези розглянемо умовний приклад. Припустімо, що одне з машинобудівних підприємств просуває на ринок нову модель своєї продукції (автомобіль, трактор, ЕОМ тощо). Які мікроекономічні проблеми виникають при цьому?

По-перше, менеджери підприємства мають з'ясувати, як буде сприйнята нова модель покупцями, чи будуть вони задоволені її технічними даними та зовнішнім виглядом, яким буде початковий попит, як він змінюватиметься з часом і як на нього вплине ціна?

По-друге, необхідно визначити вартість машини: встановити витрати виробництва, їх ефект залежно від обсягу і щорічного випуску продукції, зокрема з'ясувати зміну цін на сировину, матеріали, пали-

во, електроенергію тощо, врахувати коливання рівня заробітної плати. Виходячи з проаналізованих даних, слід розрахувати можливе зниження витрат виробництва і зростання прибутку.

По-третьє, має бути розроблена стратегія ціноутворення з урахуванням реакції як внутрішніх конкурентів, так і на зовнішньому ринку (якщо продукція виготовлятиметься також на експорт). Стратегія має бути гнучкою, щоб зниження ціни не позначилося на загальному прибутку підприємства. Для цього постійно вивчають ціни, прогнозують їх рівень на цю і споріднені види продукції з метою визначення вартості машини при її комплектації.

По-четверте, треба вирішити ряд виробничо-організаційних питань, пов'язаних з підприємствами-суміжниками (спеціалізація, кооперування). Істотним чинником у сучасних умовах є також дотримання норм і правил техніки безпеки, охорони праці і навколишнього природного середовища.

Знання теорії мікроекономіки є необхідною умовою вирішення багатьох складних питань виробництва та ринку, забезпечення ефективної (прибуткової) діяльності підприємств (фірм).

Отже, мікроекономіка як наука вивчає механізм прийняття рішень окремими економічними суб'єктами, досліджує взаємозв'язки споживачів і фірм, пов'язує в одне ціле виробництво і ринок.

Вона допомагає пояснити дії окремих економічних суб'єктів і зробити обґрунтований прогноз на майбутнє. Мікроекономічна теорія має також важливе значення для нормативного аналізу, який дає відповідь на питання: яка альтернатива краща — для фірми чи для суспільства в цілому. Мікроекономічний аналіз допомагає деталізовано (немовби через мікроскоп) розглянути окремі специфічні компоненти економічної системи.

Об'єктом мікроекономічного аналізу є конкретні економічні одиниці, їх економічна поведінка. Якщо, наприклад, акціонерному підприємству потрібно вирішити, яку частину прибутку вкласти у розвиток свого виробництва, а яку розподілити між акціонерами, то воно вирішує мікроекономічну проблему. Більшість питань, які вирішують економісти-практики, пов'язані з мікроекономікою.

Проблеми, пов'язані з загальнодержавним (національним) рівнем економіки, вирішує макроекономіка.

Макроекономікою називають частину економічної теорії, яка вивчає економіку як цілісну систему.

Макроекономічна наука остаточно сформувалася приблизно в середині ХХ ст., однак корені її сягають більш ніж на два століття назад. Першу спробу описати її закономірності зробив представник французької школи фізіократів Ф. Кене. У своїй знаменитій “економічній таблиці” він розглянув рух суспільного продукту з народногосподарської точки зору. Значним внеском у її розвитку стали дослідження Дж. Кейнса, а пізніше — А. Алекса, Дж. Гелбрейта, Е. Данісона, В. Леонтьєва, У. Ростоу, П. Самуельсона, Е. Хансена та ін.

Макроекономічна система включає як зовнішні стосовно процесу суспільного відтворення чинники (природні, демографічні тощо), так і внутрішні його елементи (виробництво, реалізацію, споживання). Регулюються ці процеси за допомогою ринку і держави.

Макроекономічні процеси стосуються всіх сторін суспільного виробництва: процесу суспільного відтворення, суспільного продукту, використання національного доходу, податків, прибутку, інвестицій, заробітної плати, ціни, безробіття, інфляції тощо. Як зазначає шведський економіст К. Еклунд, макроекономіка — це наше власне становище, наша життєва ситуація. Для того щоб зрозуміти це і зуміти змінити умови нашого життя, домогтися їх поліпшення, слід глибоко пізнати економічні взаємозв'язки.

Для того щоб державна економічна політика була успішною, вона має ґрунтуватися на висновках макроекономічної теорії. **Цілі функціонування макроекономічної системи** можна узагальнити так:

- економічне зростання, яке виражається у виробництві більшої кількості продуктів та кращій їхній якості;
- підвищення економічної ефективності на базі науково-технічного прогресу, що забезпечує мінімізацію витрат обмежених виробничих ресурсів для випуску певного обсягу продукції;
- повна зайнятість, що дає індивідам можливість реалізувати свої виробничі здібності й одержувати доходи залежно від кількості та якості витраченої праці;
- справедливий розподіл доходів, за допомогою якого можна запобігти як невинуватій диференціації у рівнях життя різних груп населення, так і зрівнялівці в оплаті праці;
- економічна захищеність, що гарантує гідне існування безробітних, непрацездатних людей похилого віку та дітей;
- економічна свобода, тобто створення для підприємців, працівників і споживачів умов раціонального вибору;

- оптимальний платіжний баланс, що полегшує досягнення рівноваги в міжнародних товарних і грошових потоках, стабілізацію курсу національної валюти;

- рівновага у взаємодії з природним середовищем заради підтримки належної якості життя сучасного і майбутнього поколінь.

Оскільки макроекономіка вивчає економічне становище в цілому в межах країни, всі показники в ній розглядаються в сукупному вигляді (національний обсяг виробництва, валовий національний продукт, сукупний попит, сукупна пропозиція, загальний рівень цін, відсоткова ставка, зайнятість і норма безробіття, рівень інфляції тощо). Такі сукупні показники, які свідчать про стан і поведінку в цілому, називають *агрегованими, синтетичними*.

Макроекономічна теорія дає можливість досліджувати, прогнозувати розвиток економічної сфери в цілому, виявляти загальні закономірності, тенденції, умови, ознаки її функціонування. Образно макроекономічний аналіз можна порівняти з телескопом, з допомогою якого людина досягає Всесвіт.

Специфічне завдання макроекономічної теорії полягає у систематизації, узагальненні та аналізі фактичного матеріалу, кількісних показників, що характеризують механізм функціонування народного господарства в цілому.

Оскільки макроекономічна теорія досліджує фактичний стан народного господарства, вона формує наукове уявлення про функціонування економічної системи на національному рівні. Не визначаючи безпосередньо зміст економічної політики держави, макроекономічна наука виступає її теоретичною основою саме тому, що пропонує варіанти впливу на процес народногосподарського розвитку.

У своїй єдності та взаємодії мікро- та макроекономічні процеси обумовлюють органічну цілісність всієї економічної системи. Однак межа між макро- та мікроекономікою в останні роки дедалі більше "розмивається". Пояснюється це тим, що мікроекономіка також пов'язана з аналізом сукупних ринків, які охоплюють рух товарів, послуг, робочої сили, цінних паперів тощо. Для того щоб зрозуміти, як діють сукупні ринки, потрібно спочатку вивчити поведінку фірм, споживачів, вкладників капіталу, працівників, які беруть участь у функціонуванні цих ринків. Отже, спеціалісти з макроекономіки дедалі частіше займаються мікроекономічними обґрунтуваннями, а сама мікроекономіка є продовженням макроекономічного аналізу.

Практична значущість економіки як науки полягає в тому, що знання є основою для передбачення, а передбачення є запорукою правильної економічної поведінки; економічна теорія є важливим інструментом осмислення економічної дійсності та прогнозування господарського розвитку. Тому слід розрізняти економічну теорію та економічну політику.

Економічна політика — цілеспрямована система довготермінових поточних цілей економічного розвитку, визначених державою, та заходів, спрямованих на досягнення цих цілей.

Історично доведено, що науково обґрунтованою певна політика стає тоді, коли її заходи і дії підпорядковані системі об'єктивних економічних законів.

Економічна політика займається пошуком рішень економічних проблем і приведенням в дію їх механізмів. Тому її можна поділити на два основні види:

мікроекономічну політику, метою якої є удосконалювання ефективності розподілу й використання ресурсів;

макроекономічну політику, що забезпечує створення і розподіл національного продукту.

У межах мікроекономічної політики можна виокремити, наприклад, регіональну політику, політику конкуренції, політику щодо робочої сили. В макроекономічній політиці розрізняють бюджетну політику, політику валютного курсу, політику доходів. Усі ці напрями політики спрямовані на стабілізацію економіки.

Отже, сутність економічної політики полягає в пошуку та розробці найбільш ефективного варіанта економічного розвитку країни та вирішенні соціально-економічних проблем, виходячи з існуючих суспільних умов.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Як виникла економічна наука? Розкрийте історичний шлях її розвитку.
2. Систематизуйте свої уявлення про різні школи та напрями економічної теорії в історичному аспекті.
3. У чому полягає сутність понять “економіка”, “економічна теорія”, “економічна наука”?

4. Що вивчає економічна теорія? Розкрийте предмет економічної теорії (зверніть увагу на визначення предмета економічної теорії представниками різних економічних шкіл).
5. Розкрийте сутність та відмінності соціально-економічних, організаційно-економічних та техніко-економічних інноваційних відносин.
6. Наведіть схему загальної структури системи економічних відносин.
7. Чим зумовлений об'єктивний характер дії економічних законів?
8. Поясніть відмінності між дією об'єктивних законів природи і економічних законів.
9. Що таке економічні категорії?
10. Розкрийте зміст основних функцій економічної теорії.
11. Які методи дослідження і пізнання використовуються в економічній науці?
12. Розкрийте взаємозв'язок економічної теорії з іншими науками.
13. Як ви розумієте метод поєднання логічного та історичного підходів до вивчення економічної теорії?
14. Що означає метод наукової абстракції у пізнанні соціально-економічних процесів?
15. Поясніть сутність понять “аналіз” і “синтез”.
16. Розкрийте роль соціально-економічного експерименту у вивченні економічної теорії. Розробіть кілька моделей такого експерименту в межах ваших спостережень.
17. Яке значення мають кількісні, зокрема математичні та статистичні методи при аналізі економічних процесів?
18. Що таке мікроекономіка та макроекономіка? Що вони вивчають як складові економічної теорії?
19. Зробіть висновки про значення економічної теорії для суспільства в цілому, законодавчих та управлінських органів. Яка її роль у формуванні економічної політики держави, а також у житті та діяльності кожної людини.
20. Що ви знаєте про видатних економістів різних історичних епох?
21. Назвіть сучасні моделі розвитку економічної теорії і розкрийте їх основні відмінності.
22. Як формувалася економічна думка в Україні?

РОЗДІЛ 2

СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО І ОСНОВНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

ВИРОБНИЦТВО (*production*) — процес створення матеріальних життєвих благ, необхідних для існування та розвитку суспільства. Виробництво є першою (початковою) стадією руху суспільного продукту.

ВИРОБНИЧА ІНФРАСТРУКТУРА (*production infrastructure*) — комплекс галузей, що обслуговують основне виробництво і забезпечують ефективну економічну діяльність кожного підприємства та у масштабі усього господарства країни.

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ (*economical interests*) — спонукальні мотиви господарської діяльності людей, зумовлені їх місцем у системі відносин власності та суспільного поділу праці, властивими їм потребами. Економічні інтереси не тотожні потребам, їхньому задоволенню, бо вони знаходять своє вираження у поставленій меті та діях, спрямованих на задоволення потреб. Економічним інтересам властиві такі особливості: 1) вони є об'єктивними, оскільки об'єктивні самі економічні відносини; 2) вони є матеріальними. Економічні інтереси можна класифікувати передусім за суб'єктами реалізації (державні, групові, особисті).

ЕКОНОМІЧНІ РЕСУРСИ (*economic resources*) — усі природні, людські й вироблені людиною предмети і засоби праці, що застосовуються в господарській діяльності. Економічні ресурси поділяють на природні, трудові (людський капітал), капітальні (фізичний капітал), оборотні засоби (матеріали), інформаційні ресурси, фінансові ресурси (грошовий капітал). Однак такий поділ не враховує усіх аспектів цього поняття.

ЗАСОБИ ВИРОБНИЦТВА (*the means and instrument of production*) — сукупність засобів і предметів праці. Є речовим чинником виробництва.

ЗАСОБИ ПРАЦІ (*the means of labour*) — речі, або комплекс речей, які людина ставить між собою і предметами праці і які є провідником дії людини на цей предмет.

ІНФРАСТРУКТУРА (*infrastructure*) — комплекс галузей господарства, що обслуговують промислове й сільськогосподарське виробництво, а також населення. Вона включає транспорт, зв'язок, торгівлю, матеріально-технічне постачання, водопостачання, науку, освіту, охорону здоров'я, охорону навколишнього середовища.

МАТЕРІАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО (*material production*) — галузі й підприємства, що виробляють матеріальні блага (промисловість, сільське господарство, будівництво), а також ті галузі, які надають матеріальні послуги (транспорт, торгівля, що забезпечують рух продуктів до споживача), комунальне господарство, побутове обслуговування.

НАУКОВО-ТЕХНІЧНА РЕВОЛЮЦІЯ (НТР) (*scientifictechnical revolution*) — кардинальне перетворення виробництва і сфери послуг на основі використання принципово нових досягнень у галузі науки, техніки й технології, перехід до якісно нового розвитку економіки.

НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ (*scientifictechnical potential*) — комплексна характеристика рівня розвитку держави, її можливостей і ресурсів, якими володіє суспільство для вирішення науково-технічних проблем.

НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС (НТП) (*scientifictechnical progress*) — поступальний, взаємопов'язаний і взаємообумовлений розвиток науки і техніки, спрямований на пізнання і перетворення навколишнього світу в інтересах розвитку матеріального виробництва. НТП — найважливіший чинник удосконалення всіх сторін виробництва та сфери послуг на основі впровадження новітніх досягнень науки, техніки, технології.

“НОУ-ХАУ” (*knowhow*) — сукупність науково-технічних та економічних знань, виробничого та господарського досвіду, необхідних для організації виробництва й реалізації товарів. У сучасних умовах “ноу-хау” є одним з важливих об'єктів комерційних операцій.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА (*production organization*) — застосування комплексу засобів, що забезпечують єдність функціонування усіх його чинників, взаємодію людей, які беруть у ній участь.

ПОТРЕБИ (*requirements*) — необхідність у матеріальних і духовних благах для забезпечення життєдіяльності людини, соціальної групи людей, суспільства в цілому. Суспільні потреби можна поділити на дві групи: перша пов'язана із задоволенням елементарних фізіологічних потреб людини (в їжі, одязі, взутті, житлі); друга представлена більш високими — культурними, духовними і соціальними потребами. Численні і способи їх задоволення. З розвитком суспільного виробництва, науки і техніки потреби людей розширюються і урізноманітнюються. Водночас з'являються і нові можливості для задоволення їх.

ПРОДУКТИВНА І НЕПРОДУКТИВНА ПРАЦЯ (*labour productivity or not*) — більшість економістів вважають, що продуктивною є будь-яка праця, незалежно від сфери її застосування (матеріальна чи нематеріальна), але яка є доцільною з точки зору корисності для суспільства.

ПРОДУКТИВНІ СИЛИ (*labour forces of production*) — сукупність особистих і речових чинників виробництва: люди, які мають виробничий досвід, навички до праці, відповідні науково-технічні знання та засоби ви-

робництва, що застосовуються ними для виробництва матеріальних благ. За сучасних умов до продуктивних сил входять також наука, освіта, новітні технології, організація виробництва, інформація. Рівень розвитку продуктивних сил є найважливішим показником суспільного прогресу.

РОБОЧА СИЛА (*labour force*) — здатність людини до праці, або купність її фізичних і розумових здібностей, що використовуються в процесі створення матеріальних і духовних благ. Робоча сила є особистим чинником виробництва.

РОЗПОДІЛ (*distribution*) — розподіл виробленого економічного продукту, прибутку на окремі частини, що мають адресне призначення для передавання окремим юридичним і фізичним особам. Розподіл — одна зі стадій руху суспільного продукту, яка йде за стадією виробництва. В ринковій економіці функції розподілу в основному виконує ринок.

СОЦІАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА (*social infrastructure*) — нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства, які мають значення для всебічного розвитку людей, їхніх розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищення освітнього і культурного рівня (навчальні заклади, сфера охорони здоров'я, культури, мистецтва, спорту, туризму).

СПОЖИВАННЯ (*consumption*) — використання, вживання, застосування продукції, речей, благ, товарів, послуг з метою задоволення потреб. Розрізняють: виробниче споживання — використання ресурсів у процесі виробництва; невиробниче споживання — задоволення людиною, населенням особистих та суспільних потреб. Споживання є кінцевою (завершальною) стадією руху суспільного продукту.

СУСПІЛЬНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ (*social division of labour*) — відокремлення і співіснування різних видів трудової діяльності. Розрізняють два основних види поділу праці — на рівні суспільства і на рівні підприємства. В суспільстві поділ праці відбувається за сферами діяльності (промисловість, сільське господарство тощо), потім за групами галузей (видобувна, обробна промисловість, в сільському господарстві — рослинництво, тваринництво тощо) та окремими галузями і видами виробництва (вугільна, металургійна промисловість, машинобудування, в сільському господарстві — садівництво, птахівництво, бджільництво тощо). За цими самими видами діяльності існує територіальний поділ праці відповідно до економічних регіонів країни. Існує також міжнародний поділ праці. Головною умовою суспільного поділу праці є зростання продуктивних сил.

2.1. ВИРОБНИЦТВО — ОСНОВА ЖИТТЄЗДАТНОСТІ СУСПІЛЬСТВА

Основою життя людини є матеріальне виробництво. Його визначальна роль у розвитку суспільства характеризується такими чинниками:

по-перше, це умова існування самого суспільства, оскільки забезпечує його необхідними матеріальними благами;

по-друге, матеріальне виробництво є основою для оснащення усіх галузей господарства засобами праці, сировиною, паливом та іншими необхідними для їхнього функціонування ресурсами;

по-третє, у матеріальному виробництві створюється більша частина багатства суспільства, той сукупний національний продукт, який дає змогу утримувати:

- працівників матеріальної сфери;
- працівників нематеріальної сфери;
- невиробничу сферу;
- непрацездатну частину населення.

Виробництво матеріальних благ має тривалу історію розвитку — від примітивних кам'яних знарядь добування їжі до сучасного виробництва, яке увібрало в себе новітні досягнення науки, техніки і технології. Розвиток матеріального виробництва супроводжував процес суспільного поділу праці та обміну результатами праці. Історії відомі **три великих суспільних поділи праці**.

Перший суспільний поділ праці відбувся 5–7 тисячоліть тому, коли землеробські племена відокремилися від тваринницьких.

Другий суспільний поділ праці пов'язаний з відокремленням ремесла від землеробства, що стало початком розмежування міських і сільських поселень.

Третій суспільний поділ праці характеризується відокремленням торгівлі від виробництва і формуванням прошарку людей, зайнятих у сфері обміну.

Суспільний поділ праці означає відокремлення і співіснування різних видів трудової діяльності.

Розрізняють такі **основні форми суспільного поділу праці**:

загальний, який виникає в результаті поділу суспільного виробництва на окремі великі сфери (промисловість, сільське господарство, сфера послуг тощо);

частковий, що є результатом поділу сфер виробництва на галузі (наприклад, промисловість — видобувну, енергетичну, машинобудування, харчову тощо; сільське господарство — на рослинництво і тваринництво; транспорт — на залізничний, автомобільний, морський, повітряний);

одиничний — форма поділу праці, яка характеризує цей процес всередині окремого підприємства (між цехами, бригадами, працівниками різних спеціальностей).

Між поділом праці і розвитком виробництва існує тісний зворотний зв'язок. З розвитком виробництва поглиблювався поділ праці, який, у свою чергу, потребував створення все нових видів виробництва. Сучасне виробництво охоплює сотні різних галузей і видів спеціалізованої праці. Суспільний поділ праці є одним з головних чинників формування структури виробництва.

Суспільне виробництво поділяється на дві великі сфери: матеріальне і нематеріальне виробництво.

Матеріальне виробництво — це ті галузі, де виробляються засоби виробництва і предмети споживання. Його називають основним виробництвом. Нині в Україні налічується близько 10 тис. підприємств, які можна зарахувати до основного виробництва. Це підприємства видобувної промисловості, паливно-енергетичної, обробної, будівництва, сільське господарство, транспорт та інші галузі.

Матеріальне виробництво являє собою вирішальну сферу діяльності людей у будь-якому суспільстві. Карл Маркс писав, що *“так само, як суспільство не може перестати споживати, так не може воно і перестати виробляти”*. Проте для здійснення виробництва необхідна наявність виробничих ресурсів.

Ресурси, що безпосередньо використовуються у процесі виробництва, стають факторами виробництва або, за іншою класифікацією, продуктивними силами.

З основним виробництвом тісно пов'язана **виробнича інфраструктура**. Це комплекс галузей, що обслуговують основне виробництво — транспорт, зв'язок, торгівля, кредитно-фінансові установи, інформаційні центри тощо. Сприяючи розвитку основного виробництва, інфраструктурні галузі та служби відіграють дедалі важливішу роль, оскільки сприяють зростанню ефективності розвитку і функціонування матеріальних галузей. Наприклад, у США виробнича інфраструктура набула дуже широкого розвитку. В ній створюється до

20 % валового національного продукту. В Україні, на жаль, ця сфера розвинена недостатньо. Її удосконалення є одним з важливих напрямів становлення господарської структури.

Отже, основне виробництво і виробнича інфраструктура, яка забезпечує ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві та в народному господарстві в цілому, становлять загальну сферу матеріального виробництва.

Нематеріальне виробництво, або соціальна інфраструктура, має важливе значення у всебічному розвитку особистості, наданні їй можливостей для розумового та фізичного розвитку, отримання професійних знань, підвищення освітнього і культурного рівня. Вона охоплює такі сфери:

- дошкільну, загальну середню, спеціальну середню, професійно-технічну і вищу освіту, систему підвищення кваліфікації;
- охорону здоров'я і фізичну культуру;
- житлово-комунальне господарство;
- пасажирський транспорт і зв'язок;
- побутове обслуговування;
- сферу культури і мистецтва.

Згідно з прийнятою у статистиці методикою обліку до соціальної сфери належить також наука як найважливіша галузь духовного розвитку людини. Однак прикладна наука входить також до процесу матеріального виробництва як чинник науково-технічного, а отже, продуктивного розвитку. Така “подвійна” місія властива також і транспорту, зв'язку, торгівлі. Вони належать як до матеріального виробництва (тією мірою, якою в них продовжується процес виробництва), так і до нематеріального (оскільки пов'язані з обслуговуванням людей).

Охороні навколишнього природного середовища також властива подвійність. З одного боку, вона належить до матеріального виробництва, оскільки забезпечує чистоту його функціонування, а з іншого — до соціальної сфери, адже створює умови для здорового існування людини.

Витрати праці в галузях соціальної сфери є суспільно необхідними і корисними. Вони рівнозначні праці у сфері матеріального виробництва. Через це **працю у соціальній сфері слід вважати продуктивною**. Все це дає підстави відносити соціальну інфраструктуру до нематеріального виробництва. Її не слід ототожнювати з невиробничою сферою.

Як засвідчує досвід розвинених країн, соціальна інфраструктура нині наблизилася до рівня основного матеріального виробництва. Наприклад, в США у сфері соціальних послуг зайнято близько 70 % усіх працюючих і створюється до 60 % валового національного продукту. В Україні ці показники поки що набагато нижчі.

Обсяг і якість соціальних послуг — один з найважливіших показників економічного поступу країни і рівня життя її населення. Важливим стратегічним напрямом розвитку економіки України має стати прискорений розвиток соціальної інфраструктури.

У результаті суспільного виробництва створюється суспільний продукт. У своєму русі він проходить ряд взаємопов'язаних стадій (рис. 4).

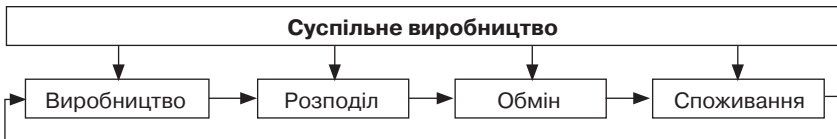


Рис. 4. Структура суспільного виробництва

Виробництво — це сфера економічної діяльності, в якій створюється продукт, а точніше — матеріальні блага та послуги, призначені для задоволення індивідуальних і колективних потреб. Створені в процесі виробництва, ці блага завершують свій рух у споживанні, оскільки метою виробництва є задоволення потреб людей. До цього продукт проходить через дві важливі стадії розподілу і обміну.

Розподіл як економічна категорія — це не тільки розподіл результатів суспільного виробництва (кінцевих товарів і послуг у ринковому господарстві), а й розподіл ресурсів або чинників виробництва. Розрізняють такі види розподілу: засобів виробництва; трудових ресурсів; предметів споживання.

Розподіл не є пасивним наслідком виробництва, а активно впливає на формування народногосподарських пропорцій. У цьому відношенні розподіл у суспільстві товарного продукту залежить від форм власності. Ринкова система господарства передбачає розподіл матеріальних благ і ресурсів за допомогою цінового механізму.

Обмін як категорія економічної науки є об'єктивним наслідком суспільного поділу праці. Обмін здійснює безперервний зв'язок між виробництвом і споживанням. З одного боку, він забезпечує відтво-

рення у натурально-речовій формі засобів виробництва і предметів споживання, з іншого — передбачає взаємне відчуження продуктів праці на основі вартісної еквівалентності.

Є три види обміну: засобами виробництва; предметами споживання; виробничим досвідом і науково-технічною інформацією.

Розподіл і обмін — це не просто стадії, що опосередковують зв'язок між виробництвом і споживанням. Ринкові відносини взагалі неможливі без першоступеневості розподілу і обміну. Вже традицією західної економічної думки стало розпочинати аналіз ринкового господарства саме зі сфери розподілу та обміну. Так, американський економіст П. Хейне стверджує, що економіка з'являється лише тоді, коли виникає розподіл й обмін, на основі об'єктивних ринкових сигналів. “Обсяг продуктів, які ми розподіляємо, — зазначає П. Хейне у своїй праці “Економічний спосіб мислення”, — залежить від принципу організації виробництва, а у цьому випадку — це ринкова система ціноутворення й розподілу”.

Споживання — використання створених матеріальних благ і послуг. Розрізняють споживання двох видів — виробниче та особисте.

Виробниче споживання — використання засобів виробництва і робочої сили для виготовлення суспільно необхідного продукту.

З ним пов'язане **особисте споживання**, у процесі якого відбувається відтворення робочої сили. Споживання активно впливає на виробництво, визначаючи його мету і структуру. Воно є заключним циклом пофазної структури суспільного виробництва.

Отже, виробництво, розподіл, обмін і споживання пов'язані між собою і утворюють одне ціле. Через те що споживання не може перестати існувати, неминучим є постійне повторення виробництва, розподілу і обміну, тобто відбувається процес **відтворення**. Головним чинником у процесі відтворення є виробництво.

2.2. ЧИННИКИ ВИРОБНИЦТВА, ЇХНІ ВИДИ І ФУНКЦІЇ

У процесі виробництва взаємодіють праця і природа. Попри великі відмінності, властиві виробництву на різних етапах розвитку людського суспільства, воно має спільні риси. Йдеться передусім про вплив людини на природу.

Процес виробництва люди здійснюють не ізолювано, а в суспільстві, де вони залежать одне від одного. Людина виробляє різні това-

ри і надає послуги в обмін на гроші, на які купує потрібні їй товари та послуги. Спеціалізуючись у різних видах праці, члени суспільства збільшують обсяг залучених у виробництво ресурсів.

Отже, виробництво має дві важливі сторони: є взаємодією людини з природою і сукупністю відносин між людьми (рис. 5).



Рис. 5. Дві сторони суспільного виробництва

Проблема взаємодії людини з природою має дві важливі особливості.

По-перше, природні ресурси обмежені, більша частина їх невідтворювана. Чим інтенсивніше людина використовує залізну руду і руду кольорових металів, нафту, газ, вугілля, рибні запаси, цінні породи дерев тощо, тим швидше вони вичерпуються. Це породжує складні проблеми: виробництво заміників природних речовин, створення ресурсозберігаючих технологій, повторне використання ресурсів, що потребує значних витрат.

По-друге, людина сама, як частина природи, зазнає змін (фізичного, розумово-психологічного стану) одночасно зі змінами природного середовища. Взаємодія людини з природою в процесі виробництва породжує все нові економічні та екологічні проблеми, від розв'язання яких залежить виживання людства.

Спеціалізуючись у різних видах праці, члени суспільства збільшують обсяг залучених у виробництво ресурсів. Одні з них володіють знаннями і високою кваліфікацією, інші мають капітал — гроші, машини, заводські будови, треті володіють природними ресурсами — землею, лісом, корисними копалинами, які можуть застосовуватись у виробництві.

Автори підручників з економічної теорії по-різному визначають чинники виробництва. Так, американські економісти П. Самуельсон, К. Макконнелл та інші називають основними чинниками виробництва такі: земля, капітал, праця. Зокрема, в підручнику “Економікс” (К. Макконнелл і С. Брю) визначені такі чинники виробництва:

- 1) матеріальні ресурси — земля, сировинні матеріали, капітал;
- 2) людські ресурси — праця і здатність до підприємництва.

Суспільне виробництво завжди передбачає існування двох чинників: особистого і речового (матеріального).

Особистий чинник виробництва — це трудові колективи, люди, зайняті суспільно корисною працею в галузях матеріального і нематеріального виробництва. Сюди належать працівники промисловості, сільського господарства, транспорту, зв'язку, торгівлі, науки, освіти, охорони здоров'я, тобто всі ті категорії населення, які беруть участь в економічному та духовному розвитку суспільства.

Речовий чинник виробництва охоплює елементи, які створюють його матеріальну основу. Це природні ресурси, земля, засоби виробництва, капітал. До поняття “земля” входять усі природні ресурси, що застосовуються у виробничому процесі: орні землі, ліси, родовища руд, мінералів і нафти, водні ресурси.

Становище людей у суспільстві та їхні взаємовідносини значною мірою визначаються їхнім відношенням до цих чинників виробництва. У тих, хто має капітал, зазначає шведський економіст К. Еклунд, інше суспільне становище, ніж у тих, хто продає свою робочу силу. В усі часи більша частина економічних і політичних дискусій була присвячена питанню: як володіння капіталом і використання засобів виробництва поділяє людей на різні за життєвим рівнем і суспільним становищем групи.

Проте доступ до різних виробничих чинників водночас пов'язує людей між собою. Взаємодіючи в процесі їхнього використання, люди виготовляють різні товари і надають послуги для задоволення всіляких потреб. Усі повинні їсти, вдягатися, мати житло, задовольняти інші життєві потреби. Людям також потрібні освіта, охорона здоров'я, інформація, література, мистецтво, спорт, відпочинок.

Отже, об'єктом виробничої діяльності в суспільстві є **економічні блага**, які поділяють на матеріальні та нематеріальні.

Матеріальні економічні блага мають речову форму і виступають як основа задоволення потреб у засобах існування і засобах діяльності. Економічні блага, що мають речову форму, називають **продуктом**.

Нематеріальні економічні блага не мають предметної матеріальної форми і виступають переважно у вигляді послуг доцільної діяльності для задоволення потреб соціально-культурної сфери. Будь-яку дію, спрямовану на задоволення потреб людини, називають **послугою**.

Усі матеріальні блага й потреби створюються трудовими колективами, кожний працівник якого є носієм робочої сили.

Робоча сила — це здатність людини до праці або сукупність її фізичних і розумових здібностей, якими вона володіє і які використовує в процесі створення матеріальних і духовних благ.

Споживання робочої сили є праця — свідома і доцільна діяльність людини, спрямована на створення матеріальних і духовних благ, потрібних для задоволення особистих і суспільних потреб.

Праця — поняття широке, воно включає діяльність людини, спрямовану не тільки на зміну речовини і сил природи з метою виготовлення продукту, а й на іншу діяльність, зумовлену суспільними потребами.

Здатність до праці й сама свідома праця — це виключна властивість людини. У процесі праці змінюється довкілля, нагромаджуються знання, досвід, підвищується кваліфікація людей, а отже, змінюється й сама людина.

Людина з її робочою силою є **головною продуктивною силою суспільства**.

Речовим чинником виробництва виступають предмети і засоби праці. Предмети праці — це речі природні або вироблені суспільством попередньо, на які спрямована праця людини. Предмети праці становлять матеріальну основу створюваного продукту. Наприклад, метал, з якого людина робить собі сокиру або лопату, чи дерево, з якого вона майструє стіл, стілець, кухонні вироби. Загальним предметом праці є земля. Ті предмети праці, які людина знаходить у самій природі (лісові насадження, кам'яне вугілля, залізна руда, нафта та інші копалини в надрах землі), є первинними предметами праці. Піддані первинній або вторинній обробці (переробці), вони перетворюються на сировину чи напівфабрикати.

З розвитком науки, техніки і технології з'явилася можливість створювати предмети праці з наперед заданими властивостями, тобто такі, що відсутні у самій природі. Деякі з них, як відомо, не можуть бути отримані в земних умовах, а створюються в стані невагомості. З цією метою використовуються космічні технології.

Засоби праці — це ті речі, якими людина впливає на предмет своєї праці. Засоби праці немовби стоять між людиною і предметами праці. З їхньою участю вона створює готовий продукт. Наприклад, різець токарного верстата знаходиться між робітником і металевою заготов-

кою, з якої виготовляють деталь. До засобів праці належать передусім знаряддя праці (машини, механізми, двигуни, передавальні пристрої, інструменти). З моменту виготовлення знарядь праці і розпочинається власне людська праця. У процесі виробництва впродовж віків і тисячоліть удосконалювалися засоби праці й сама людина. Від кам'яної сокири і загостреної палиці людство прийшло до електронно-обчислювальної техніки й роботизації виробництва. Процес праці є органічною єдністю усіх цих моментів, але визначальна роль належить людині. Самі по собі засоби праці, не охоплені функціонуванням робочої сили, нічого виробити не можуть, вони “мертві”. Тільки робоча сила як творчий елемент виробництва приводить в рух предмети і засоби праці, примушує слугувати задоволенню своїх потреб.

Предмети праці і засоби праці в сукупності становлять засоби виробництва.

Це надзвичайно важлива економічна категорія. Від техніко-економічних параметрів сучасних знарядь праці, робочих машин, механізмів, двигунів та передавальних пристроїв, сировинних матеріалів та паливно-енергетичних ресурсів, автоматизованої системи управління виробництвом, впровадження новітньої техніки та передової технології залежать прогрес усієї господарської системи держави, її добробут та місце у світовій економіці.

Технологія — це сукупність і послідовність методів (прийомів) поєднання засобів і предметів праці та можливих шляхів використання певних знарядь або предметів праці в процесі виробництва.

Засоби виробництва приводяться у дію *працею* людей, тому розвиток продуктивних сил значною мірою залежить від кваліфікації і культурно-технічного рівня людей, зайнятих у виробничому процесі.

Виробництво не можна уявити як просту сукупність його компонентів: робочої сили, методів, засобів і предметів праці. Всі разом вони утворюють складну систему взаємодії, яка потребує упорядкування. Проте упорядкованість виробничого процесу не виникає сама собою. Для її досягнення необхідно організувати виробництво.

Організація виробництва — це сукупність дій, спрямованих на утворення і підтримку взаємозв'язку між окремими компонентами продуктивних сил.

Праця, засоби виробництва і технологія виступають як первинні фактори виробництва; їх комбінування для випуску продукції — це завдання організації виробництва, менеджменту, який у певному

значенні виступає як четвертий фактор. В умовах ринкової економіки функції організації виробництва виконують підприємці.

Особисті та речові чинники виробництва у сукупності та взаємодії становлять продуктивні сили суспільства. **Продуктивні сили** — засоби виробництва і люди, які їх застосовують і які мають виробничий досвід, навички праці та відповідні науково-технічні знання. Рівень розвитку продуктивних сил є головним критерієм і найзагальнішим показником суспільного прогресу. За сучасних умов до складу продуктивних сил включаються також **наука** (специфічна продуктивна сила), освіта, форми і методи організації виробництва. Окремими елементами продуктивних сил стали **освіта** та **інформація**. У процесі історичного розвитку склад продуктивних сил (матеріальні та духовні елементи) наповнюється якісно новим змістом (АСУ, ЕОМ, комп'ютери тощо).

Продуктивні сили слід розглядати як комплексну категорію: з одного боку, вони відбивають ставлення людини до природи, забезпечують створення матеріальних і духовних благ відповідно до потреб суспільства, визначають зростання продуктивності праці, з іншого — пов'язані з системою суспільних, передусім економічних відносин.

Чинником виробництва є також **капітал**. У вже згадуваному підручнику П. Самуельсона “Економікс” підкреслюється, що теорія капіталу — найскладніша частина економічної теорії. Поняття “капітал” і його різноманітні види широко використовуються як в економічній науці, так і в повсякденній практиці в усіх сферах виробничого, банківського та ринкового життя. Погляди на капітал різноманітні, проте всі вони єдині в одному: **капітал асоціюється зі здатністю створювати додаткову вартість**.

Марксистська теорія капіталу побудована на його експлуаторській суті. В головному творі К. Маркса “Капітал” стверджується, що капітал є вартість, яка приносить додаткову вартість шляхом присвоєння власником засобів виробництва частини неоплаченої праці найманої робочої сили. Тому засоби виробництва Маркс називає постійним капіталом, а живу працю — змінним, оскільки в процесі виробництва вона не лише відтворює вартість робочої сили, а й створює для капіталіста додаткову вартість, яка після реалізації товару вже виступає у формі прибутку.

Поняття “капітал” сучасного змісту набуло поступово. Першу спробу дати наукове тлумачення капіталу зробив, як уже зазнача-

лось, Арістотель, розглядаючи його як володіння багатством, вміння його нагромаджувати. Представники класичної політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо ототожнювали капітал із нагромадженою працею, запасами сировини, знарядь праці, одягу, їжі, грошей. Щоправда, А. Сміт до капіталу відносив тільки ту частину запасів, що призначена для подальшого виробництва і приносить дохід.

Сучасні західні економісти, наслідуючи А. Сміта і Д. Рікардо, розглядають сутність капіталу з точки зору матеріально-речового змісту, не торкаючись його соціально-економічної форми. Вони вважають, що капіталом є засоби виробництва, земля, гроші та інші матеріальні цінності. До капіталу вони відносять і особистий чинник виробництва, тобто людей із набутими ними знаннями, кваліфікацією, інформацією (включаючи навіть “чесність у ділових контактах”). Це зумовлює поділ капіталу на “фізичний” і “людський”. Водночас більшість західних економістів не визнають твердження К. Маркса про те, що капітал — це не річ, а певні суспільні виробничі відносини, що належать до певної історичної формації, тобто вони відкидають його експлуататорську сутність як засобу привласнення частини неоплаченої праці.

Відомі американські економісти П. Самуельсон і У. Нордхаус, спираючись на теорію чинників виробництва, наділяють капітал переважно виробничою функцією. Капітал, створений минулими витратами праці, на їхню думку, тепер може застосовуватися у формі грошей і цінних паперів, машин, устаткування. Його різновидами також є природні ресурси, орні землі, нафта, ліс тощо.

Проте, безсумнівно, *капіталом є та вартість (гроші, земля, засоби виробництва тощо), яка, будучи вкладеною у виробництво або інший вид діяльності, спроможна створювати певний дохід (його можна назвати додатковим продуктом, додатковою вартістю чи якимось інакше).*

Без вкладених (інвестованих) у виробництво грошей (у підприємство, фірму), потрібних для побудови (або оренди) будівель, придбання устаткування, сировини, матеріалів, наймання робочої сили, неможливо налагодити процес випуску продукції або започаткувати власну справу. Це також стосується створення банків, страхових компаній, організації акціонерних товариств, інших форм комерційної діяльності. Цілком природно, що вкладений капітал має приносити віддачу, щоб започаткована справа не загинула, а розвивалася.

Капітал існує в різних формах (рис. 6).

Першою формою капіталу є **грошова**. Її функція полягає в тому, щоб створити необхідні умови для процесу виробництва матеріальних благ. Маючи гроші, підприємець придбаває на ринку необхідні чинники виробництва.

Друга форма капіталу — **продуктивний капітал**, функція якого — раціональне використання придбаних чинників виробництва, створення товарів, що мають суспільну споживну вартість і вартість, яка містить додаткову вартість та прибуток.

Третьою формою капіталу виступає **товарний капітал**. Його роль і функція полягають у реалізації вироблених товарів, які містять вар-

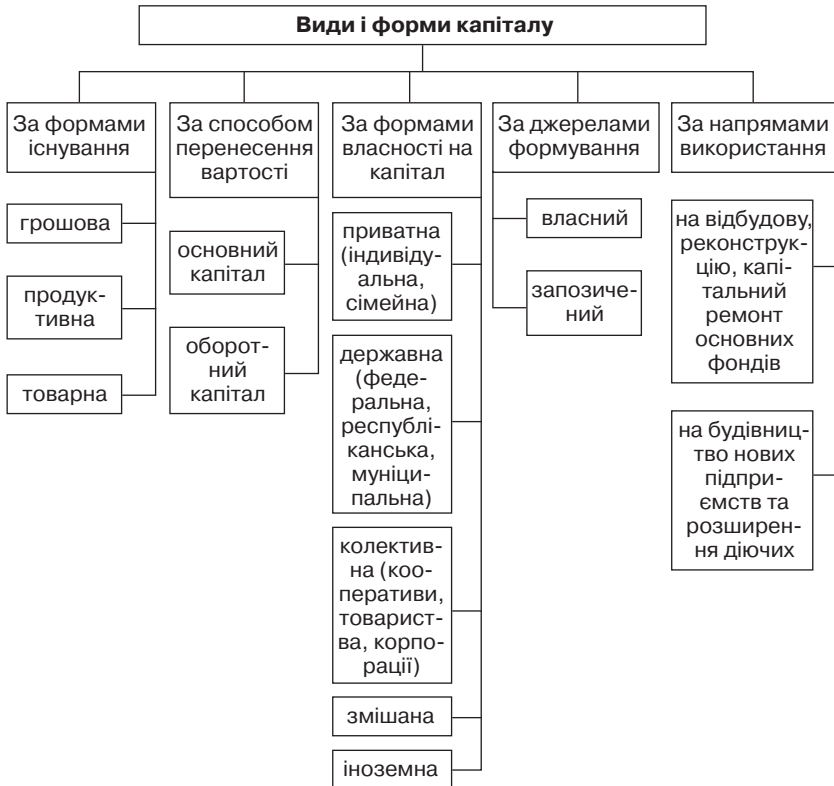


Рис. 6. Види і форми капіталу

тість і додаткову вартість. Це стадія перетворення товарного капіталу на грошовий. Саме на цій стадії реалізований додатковий продукт перетворюється на прибуток, доход підприємця.

Отже, коло замкнулося — капітал здійснив кругообіг.

Кругообіг капіталу — це такий рух капіталу, за якого, проходячи три різні стадії і три функціональні форми, він набуває тієї самої форми, з якої розпочав свій рух.

Формула кругообігу капіталу повною мірою відбиває зміст підприємницької діяльності, її мету та умови існування:

$$\begin{array}{c} \text{Г} - \text{Т} \begin{array}{l} \nearrow \text{РС} \\ \searrow \text{ЗВ} \end{array} \quad \dots \text{В} \dots \text{Т}' - \text{Г}' \end{array}$$

де Г — гроші; Т — товар; РС — робоча сила; ЗВ — засоби виробництва.

Однак рух капіталу не завершується одним кругообігом. Вони йдуть один за одним, утворюючи **оборот капіталу**.

Особливим чинником виробництва є **земля**. Це засіб праці, створений природою. Вона має широкий спектр використання, оскільки являє собою:

- операційну основу виробництва (промисловість, будівництво, транспорт);
- комору природних ресурсів (родовища руд, мінералів, вугілля, нафти, газу тощо);
- природну основу сільськогосподарського виробництва (орні землі, пасовища, водойми);
- арсенал екології (на землі ростуть ліси — “зелені легені” планети).

У сільському господарстві земля — це і основний засіб праці, і предмет праці. Оскільки земля неоднорідна за своєю родючістю і продуктивністю, розробляють спеціальні земельні кадастри, в яких за бальною системою наводять оцінку різних земельних ділянок.

Задоволення зростаючих потреб населення пов’язане з розширенням виробництва, а отже, із залученням природних та інших ресурсів. Розглянемо поняття “природні ресурси” та “економічні ресурси”.

До **природних ресурсів** належать усі ресурси навколишнього середовища — орні землі, ліси, родовища корисних копалин, водні ресурси.

Економічні ресурси включають усі природні, людські та вироблені людиною ресурси, які застосовуються в господарській діяльності. Економічні ресурси можна поділити на такі категорії:

- *матеріальні* (речові чинники) — земля, засоби виробництва, сировинні матеріали, капітал;
- *людські* (особистий чинник) — праця та підприємницька діяльність.

Природні та економічні ресурси у своїй сукупності становлять **виробничі ресурси** (земля, робоча сила, капітал і здатність до підприємництва). Виробничі ресурси можна поділити на відтворювані та невідтворювані.

До *відтворюваних* виробничих ресурсів належать ті, що створюються і відновлюються природою (грунт, водні басейни, рослинний і тваринний світ) та суспільством (засоби виробництва). До відтворюваних одночасно і природою, і суспільством належать також трудові ресурси.

Невідтворюваними виробничими ресурсами є корисні копалини, що споживаються як паливо і сировина. Проблема енергетичних ресурсів (нафта, газ) і деяких видів природної сировини дуже актуальна для України. Її найбільше багатство — це чорноземи, що, на жаль, перебувають нині у вкрай занедбаному стані, а також водні ресурси, рівень забруднення яких також досяг критичної позначки. Ці важливі ресурси можна віднести до важковідновлюваних, оскільки для цього потрібні загальнонаціональні зусилля, великі кошти і тривалий час.

Постійно зростаючі обсяги споживання, зумовлені збільшенням виробництва продуктів і різних товарів, закономірно викликають занепокоєння вчених світу з приводу катастрофічного зменшення природних і виробничих ресурсів, якими розпоряджається людство.

Проблема обмеженості ресурсів є однією з найактуальніших у світовій економічній думці. На переконання багатьох економістів, обмеженість природних та інших чинників виробництва змушує спрямовувати розвиток економіки кожної країни з урахуванням двох умов: перша — **вибір нагальних потреб** і друга — **жорстка економія ресурсів**, які витрачаються. Актуальною проблемою є оптимальне співвідношення між поточним споживанням і збереженням виробничих ресурсів на майбутнє.

2.3. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ СУСПІЛЬСТВА

Обмеженість ресурсів певною мірою відносна, оскільки зумовлена рівнем потреб суспільства. Визначні мислителі минулого вбачали в потребах вираження природи людини, відносили їх до ключових економічних категорій.

Потреби суспільства — категорія, що відбиває ставлення людей до умов їхньої життєдіяльності. У структурі потреб суспільства виділяють кілька типів таких відносин:

- ставлення людей до природи (потреби у спілкуванні з природою, охороні природного середовища);
- ставлення до існуючих засобів життя (потреби у засобах виробництва і предметах споживання);
- ставлення до себе та інших людей (потреба у саморозвитку, соціальному статусі, спілкуванні);
- ставлення до праці та відпочинку (потреба у зацікавленій праці, спорті, дозвіллі тощо).

Потреби — це не статичне, а динамічне явище. Побудувати ефективну систему господарства, досягти соціально-економічного прогресу суспільства можна, тільки орієнтуючись на задоволення потреб та інтересів людей, що постійно зростають. Нові потреби, що виникають, змінюють існуючі. Об'єктивні умови, що спонукають розвиток продуктивних сил, тісно поєднуються з новими потребами суспільства. Прикладів безліч, але розглянемо один. Коли в суспільстві виникла потреба підвищити продуктивність праці у виробничій сфері (промисловість, сільське господарство, транспорт), кінську силу було замінено механічною, а потім електричною.

Отже, продуктивні сили, безперервно розвиваючись, не лише створюють умови для задоволення потреб, які склалися, а й стають ґрунтом для виникнення нових. Цей процес об'єктивний. Як і сам процес суспільного прогресу, він відбувається безперервно і відображує **дію об'єктивного економічного закону — закону зростання потреб.**

Закон зростання потреб є законом суспільно-економічного прогресу. Він характеризує не просто появу все нових і нових потреб і задоволення їх, а зміну структури цих потреб. Різноманітні потреби класифікують за суб'єктивними та об'єктивними ознаками.

За **суб'єктивними ознаками** потреби поділяють так:

індивідуальні — потреби людини в їжі, одязі, житлі тощо, які задовольняються специфічним набором товарів і послуг;

колективні — потреби трудових колективів у відповідних умовах праці, сприятливому психологічному кліматі, кваліфікованому керівництві, задоволенні суспільних потреб (своєчасній виплаті заробітної плати, поліпшенні житлових умов, наданні допомоги в оздоровленні тощо);

суспільні — потреби суспільства у здійсненні науково обґрунтованого управління економікою держави і проведенні соціальних заходів, спрямованих на підвищення життєвого рівня населення; у формуванні в оптимальних межах державного бюджету тощо. За **об'єктивними ознаками** розрізняють потреби:

матеріальні — в матеріальних благах та послугах, що потрібні для фізіологічного існування людини;

духовні — в освіті, науці, культурі, віросповіданні, задоволенні естетичних мистецьких запитів;

першочергові — на предмети першої необхідності (продукти харчування, житлово-комунальні послуги, громадський транспорт тощо);

непершочергові — на предмети розкоші (коштовні прикраси, хутра, туристичні подорожі на екзотичні курорти тощо).

Непершочергові потреби досить умовні: те, що є предметом розкоші сьогодні, у майбутньому може стати предметом першої необхідності (автомобілі, комп'ютерна та відеотехніка тощо). Крім того, те, що є предметом розкоші для однієї людини, може вважатися предметом першої необхідності для іншої людини з високим рівнем доходу.

Задоволення особистих потреб, на думку деяких західних економістів (А. Маслоу, Г. Кларка, Г. Вілсона), має певну градацію (послідовність): спочатку людина намагається задовольнити свої першочергові потреби. Якщо вони задоволені, то на певний час перестають бути рушійним чинником у прагненнях людини, але пізніше вона починає енергійно діяти для задоволення наступних потреб. Тому на всіх рівнях — особистому, колективному чи державному — задоволення життєво необхідних потреб є **стимулюючим чинником**. Потреби, впливаючи на споживання, активно впливають на виробництво, науково-технічний прогрес.

Отже, потреби можна класифікувати на економічні та соціальні.

Економічні потреби пов'язані з необхідністю розвитку виробництва, його технологічного рівня, забезпечення сучасними засобами виробництва і предметами споживання.

Соціальні потреби стосуються розвитку духовної сфери — освіти, науки, культури, мистецтва. Потреби обох сфер рівнозначні та тісно взаємопов'язані.

Кожному суспільству важливо знати тенденції та перспективи розвитку потреб — індивідуальних, сімейних, колективних, суспільних, а також зміни, що відбуваються в їхній структурі. Це не тільки впливає на напрями та структуру розвитку виробництва, а й дає можливість суспільству науково обґрунтувати формування поточних і перспективних потреб. Формування економічних потреб має регулюватися державою, щоб можна було впливати на об'єктивні умови життя людей, розвивати виробничу і соціальну інфраструктуру. Останні мають забезпечувати високі темпи розвитку господарства і матеріальний рівень населення, виходячи з тих ресурсів і можливостей, які є в розпорядженні суспільства.

Наукове обґрунтування економічних потреб дає можливість виробити соціальні нормативи потреб: рівень реальних доходів населення, умови праці та побуту, ступінь професійної підготовки і освіти різних категорій працівників.

Особливо важливе значення для регулювання соціальних потреб має визначення **оптимального споживчого бюджету** — кількісне вираження життєвих засобів, розраховане за нормами і нормативами раціонального споживання. Їх застосовують у статистичних та управлінських органах з метою оцінки досягнутого рівня життя і вибору найдоцільніших шляхів його підвищення.

Дія об'єктивного закону зростання потреб тісно пов'язана з другим дуже важливим економічним законом — **законом економії**.

На дію цього закону свого часу звернув увагу ще К. Маркс, назвавши його “законом економії часу”. За його інтерпретацією, економія часу, як і планомірний розподіл робочого часу по різних галузях виробництва, “залишається першим економічним законом на основі колективного виробництва”.

Економія часу, праці, матеріальних ресурсів знаходилася в центрі уваги стародавніх учених і мислителів, видатних економістів упродовж усього часу існування людської цивілізації. Тому закон економії можна вважати *загальним економічним законом*, що супроводжу-

вав розвиток продуктивних сил та науково-технічний прогрес людства.

Однак дія цього закону, його використання не залишалися однаковими на різних етапах економічного прогресу. На особливості його прояву та сутність великий вплив мають певні об'єктивні умови, передусім новітні досягнення в галузі науки, техніки, технології. В наш час всесвітньо значущих досягнень науково-технічної революції великою мірою розширилися можливості економії робочого часу в умовах виробництва та реалізації виробленої продукції.

У цілому економія матеріальних ресурсів, дефіцит яких відчуватиметься все помітніше у зв'язку з гігантськими темпами розвитку індустріальних та інших галузей, може бути зведена до економії часу.

Головними напрямками економії ресурсів є такі:

1) розвиток науково-технічного прогресу, новітніх технологій, які мають забезпечити високу продуктивність праці, зниження матеріаломісткості конкретного виду продукції, скорочення втрат у виробничому процесі робочого часу, сировини, палива, енергоресурсів;

2) поліпшення якості продукції, підвищення її наукоємкості, що зумовлює зниження матеріало- і енергомісткості продукції;

3) освоєння нової ресурсозберігаючої технології виробництва, що сприяє переходу до сучасних методів виробництва;

4) комплексне використання усіх корисних компонентів сировини, що видобувається, які містяться у рудах, чорних і кольорових металах, апатитах, відходах вторинної сировини та палива; широке застосування безвідходних технологій;

5) якнайширше використання сучасної контрольно-вимірювальної апаратури, електронно-комп'ютерного устаткування;

6) удосконалення організаційних, економічних і управлінських відносин, у тому числі з обліку та аналізу планування норм і нормативів витрачання ресурсів, контролю і стимулюванню бережливості та раціоналізації;

7) систематичне підвищення кваліфікації працівників усіх рангів та ступенів, зростання рівня їх економічної та професійної підготовки, громадянської свідомості.

Суспільні потреби, економія матеріальних ресурсів і благ тісно взаємопов'язані.

Рівень виробництва і його структура на сучасному етапі в Україні значною мірою орієнтовані на занижені потреби. На них суттєво

впливають несприятливі економічні та соціальні чинники. Низький рівень заробітної плати, а отже, і споживання переважної частини населення України не забезпечують відтворення першочергових потреб, занадто звужують їх кількість порівняно з розвиненими країнами світу. Нерозвинені потреби на тлі прогресу економіки, науки й культури стають причиною сповільнення розвитку суспільства — його регресом.

В економічній теорії надзвичайно важливою проблемою є взаємозв'язок потреб та економічних інтересів. Інтерес є породженням і соціальним виявом потреби. Він виникає тоді, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (наприклад, привласнення, користування або володіння певним товаром тощо).

Економічні інтереси — це усвідомлення потреби існування різних суб'єктів господарювання. Як і економічні потреби, вони мають історичний характер. Історична форма і соціальна зумовленість економічних інтересів у кожному суспільстві визначаються відносинами виробництва, розподілу, обміну і споживання, які, у свою чергу, залежать від розвитку продуктивних сил.

Економічні інтереси, однак, не слід ототожнювати з потребами. Вони є самостійною економічною категорією. Економічні інтереси, *по-перше*, знаходять свій вияв у поставлених цілях та діях, спрямованих на задоволення потреб (тобто у часі упереджують останні); *по-друге*, завжди відбивають відповідний рівень і динаміку задоволення потреб.

Свої економічні потреби людина реалізує у виробництві, вступаючи в певні економічні відносини. Через це пізнати економічні інтереси, їхній об'єкт можна лише через розкриття суб'єктів економічних відносин. Соціальним суб'єктом вираження економічного інтересу виступають індивід, сім'я, колектив (група людей), населення певного регіону, суспільства. Кінцевим об'єктом інтересу є результат (продукт, послуга, інформація) суспільного виробництва, що використовується на задоволення цієї потреби, з приводу якої й складаються конкретні відносини між людьми.

Отже, кожний суб'єкт економічних відносин є носієм конкретного інтересу. Скільки суб'єктів економічних відносин, стільки й економічних інтересів. Структура економічних інтересів досить різноманітна. Передусім виділяють **виробничі інтереси**, що пов'язані з організацією виробництва, та **невиробничі** — пов'язані із задоволен-

ням особистих потреб виробника та його потреб як члена суспільства.

За *суб'єктами реалізації* економічні інтереси класифікують на державні, групові та особисті.

Державний інтерес поділяють так:

- інтереси господарювання, пов'язані з виконанням державного бюджету, системою оподаткування, забезпеченням інвестицій в економіку, тарифним стимулюванням експорту тощо;
- забезпечення інтересів управлінської системи як у галузевому, так і територіальному аспекті;
- здійснення інтересів самоконтролю та оптимізації суспільства.

Груповий (колективний) інтерес. Носіями його є виробники, споживачі, акціонери, фондова біржа тощо. Вияви групового інтересу різноманітні: корпоративний інтерес підприємств, фірм, компаній, асоціацій суб'єктів господарської діяльності, трудових колективів. При цьому економічний інтерес трудового колективу залежить від форми власності, оскільки на державних і приватних підприємствах він має різний зміст.

Особистий інтерес охоплює потреби, пов'язані з реалізацією певної форми власності, правом володіння та користування нею, управління, отримання доходів.

Економічні інтереси поділяють також за *часовою ознакою* (поточні та перспективні), за *об'єктивними рисами* (майнові, фінансові, умов праці) тощо.

Отже, економічне та суспільне життя характеризується наявністю різноманітних взаємопов'язаних та взаємодіючих інтересів, які утворюють **єдину систему**. Проте система економічних інтересів у кожному суспільстві суперечлива. Інтереси конкретних індивідів (підприємця і найманого працівника, продавця і покупця) або підприємств і фірм, що конкурують за випуск та реалізацію продукції, або підприємства і держави щодо величини податку не завжди збігаються.

Досягти взаємодії (єдності) інтересів дуже складно, але можливо. Наприклад, у сфері виробництва підприємці та наймані працівники виступають як протилежні сторони економічних відносин (перші зацікавлені в економії заробітної плати, другі — в збільшенні її). Однак вони мають спільний інтерес щодо ефективної роботи цього підприємства (збуту продукції, отримання більшого прибутку), адже від кінцевого результату функціонування підприємства залежать як

прибутки підприємців, так і соціальні вигоди працюючих (збереження місця роботи, надбавки і премії до зарплати тощо).

Механізм узгодження інтересів у суспільстві визначається передусім сутністю існуючої економічної системи.

Державна економічна і соціальна політика має ґрунтуватися на таких критеріях:

1) за різних умов суспільного розвитку відбувається зміна інтересів, тому, щоб не гальмувався соціально-економічний розвиток, потрібно своєчасно фіксувати ці зміни інтересів і домагатися якомога повнішої узгодженості їх;

2) оптимальне співвідношення різних засобів впливу на людей, зокрема неекономічного або економічного примусу, застосування моральних та соціальних чинників активізації трудової діяльності.

В Україні система інтересів надзвичайно різноманітна. Вивчення та аналіз їх мають посісти чільне місце в економічних дослідженнях. Проте головний інтерес суспільства полягає в здійсненні ринкових реформ, що є передумовою подальшого соціально-економічного поступу суспільства.

2.4. НАУКОВО-ТЕХНІЧНА РЕВОЛЮЦІЯ, ЇЇ ВПЛИВ НА ЗМІСТ ПРАЦІ ТА РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ

Ефективне використання чинників виробництва, як і розвиток продуктивних сил суспільства в цілому, залежить від розвитку науки, техніки і сучасних технологій. Історія людської цивілізації свідчить, що перехід від однієї економічної епохи до іншої супроводжувався впровадженням нових технологічних способів виробництва, які визначали докорінні зміни у характері засобів праці, прогресі науки і техніки.

Технологічний спосіб виробництва — це поєднання засобів праці з матеріалами, технологіями, енергією, інформацією та організацією виробництва.

Сучасний економічний розвиток людства відбувається в умовах всеохоплюючої науково-технічної революції, яка є найвидатнішим досягненням людської цивілізації другої половини XX ст. Вона характеризується передусім досягненням принципово нового ступеня в оволодінні силами природи завдяки активному впливу на них нових засобів виробництва.

Якщо в минулому науково-технічні перевороти забезпечували суспільство більш продуктивними засобами праці (при переході від ручних інструментів мануфактури до системи машин), потужнішими джерелами енергії (при переході від використання енергії пари до електричної), ефективнішими матеріалами (застосування заліза і алюмінію замість бронзи), то в XX ст., особливо в другій його половині, під впливом науково-технічного прогресу відбулись докорінні зміни в джерелах енергії та способах використання їх, засобах і предметах праці, технології виробництва. Атомна енергія, автоматичні та кібернетичні системи, полімерні та інші штучні матеріали, використання нових технологій та комп'ютерної техніки якісно вплинули на розвиток матеріальної та нематеріальної сфер виробництва.

Розкриваючи зміст науково-технічної революції, свідками якої ми є, не можна абсолютизувати певну її сторону. Часто пишуть “вік атома”, “вік автоматики”, “вік кібернетики”, “вік космосу”, “вік полімерів”. Однак сучасна науково-технічна революція — це всеохоплюючий багатогранний процес, результат фундаментальних наукових відкриттів і технічних рішень на ґрунті пізнання об'єктивних законів природи і суспільного розвитку.

За багато тисячоліть існування людської цивілізації наука, техніка, технологія пройшли складний і суперечливий шлях. В наші дні важко назвати технічними засобами кам'яні знаряддя праці неандертальця, проте від них веде початок історичний шлях оволодіння силами природи. І вже у той далекий час можна було говорити про найважливіший технологічний переворот, яким ознаменувався перехід до використання вогню.

Вогонь дав життя металургійному виробництву, а це означало, що людство перейшло до металевих знарядь праці. Так кам'яний вік змінився бронзовим, а той, у свою чергу, залізним, що мало революційне значення для появи нових засобів виробництва, нових технологій обробки матеріалів, зростання продуктивності праці.

Проте і в рабовласницькому, і у феодальному суспільстві праця залишалася переважно ручною та важкою. Зародження капіталізму, розвиток ринку, боротьба за прибуток, конкуренція потребували кардинального прискорення економічного і всього суспільного прогресу. А це, у свою чергу, вплинуло на створення принципово нових засобів праці, нових технологій і організації виробництва. Так виник-

ли передумови для глибокого технологічного перевороту, пов'язаного з переходом до великого машинного виробництва. Вони сформувалися наприкінці XVIII – початку XIX ст. у Великій Британії – найбільш розвиненій країні того часу, а дещо пізніше поширилися в інших країнах Європи і Північній Америці.

Проте машинне виробництво також не виникло раптово. Йому передував тривалий історичний період розвитку виробництва, вдосконалення техніки і організації виробничого процесу. Аrenoю переходу до машинного виробництва стала промисловість, якій притаманні три стадії розвитку: проста кооперація, мануфактура і власне велике машинне виробництво (їх ще називають трьома стадіями розвитку капіталізму в промисловості).

Проста кооперація означає найпростішу форму об'єднання працівників, що виконують одне виробниче завдання (наприклад, бригада лісорубів, землекопів, вантажників та ін.). Перехід від індивідуальної праці до простої кооперації знаменував істотне зростання продуктивності праці, особливо при виконанні масштабних робіт, де потрібне було об'єднання однорідних сил (в античні часи – будівництво єгипетських пірамід, виконання земляних робіт при створенні зрошувальних систем, на колоніальних плантаціях тощо).

Проста кооперація не була панівною формою при жодному способі виробництва, але вона була основою для переходу до складної кооперації, тобто кооперації різних конкретних видів праці у зв'язку з поглибленням процесу суспільного поділу праці. А це вже було характерним для мануфактурного і машинного періодів розвитку.

Мануфактура – кооперація, заснована (на відміну від простої кооперації) на поділі праці, однак ще за відсутності машин (виникла в середині XVI ст.). Мануфактура формувалася двома шляхами: перший – об'єднання в одній майстерні робітників різних спеціальностей, пов'язаних між собою послідовним виконанням усіх операцій з виготовлення досить складного виробу (гетерогенна мануфактура); другий – об'єднання в одній майстерні ремісників однієї спеціалізації з наступним поділом робіт на детальніші операції, закріплені за окремими працівниками (органічна мануфактура).

Ці форми означали великий крок уперед порівняно із простою кооперацією в процесі усупільнення виробництва, удосконалення знарядь і засобів праці, формування сукупного працівника, зростання рівня організації та продуктивності праці.

Мануфактура підготувала умови для переходу до великого **машинного виробництва**, становлення якого пов'язане з кардинальними змінами в організації виробництва, змісті й характері праці, а отже, в економічних відносинах і розвитку продуктивних сил суспільства. Саме на цій стадії з'являється нова складова виробництва — **робоча машина**, що відкрило небачений простір для підвищення ефективності праці. Якщо в умовах мануфактурного виробництва машина складалася з тих самих знарядь праці та інструментів, які знаходилися в руках людини та приводилися в рух людською або кінською м'язовою силою, то тепер вони стали робочими органами або складовими машини. Тим самим принципово змінилися, надзвичайно зросли можливості впливу людини на природу. Водночас ці зміни сформували нові вимоги до джерел енергії. М'язова енергія людини і тварин, і навіть енергія падаючої води, вітру, вже стали вкрай недостатніми для нових систем машин. Постало питання про застосування надійного джерела енергії, що не залежало б від природних можливостей людини чи обмеженості стихійних сил природи. Реакцією на цю потребу став винахід парової машини. Це забезпечило стрімке впровадження машинних систем у виробництво.

Могутній поступ у розвитку машинного виробництва на початку XIX ст. був значно вагомішим в економічному прогресі суспільства, ніж уся попередня історія. Особливо визначних результатів у науково-технічному прогресі (НТП) було досягнуто на межі XIX і XX ст. Саме в цей час нові напрями промислового виробництва супроводжувалися визначними науковими відкриттями і технічними рішеннями — швидкі темпи впровадження електричної енергії (електродвигунів, трифазних ліній передачі електроенергії); створення двигуна внутрішнього згорання; бурхливий розвиток хімічної і нафтохімічної промисловості завдяки широкому використанню нафти як палива й сировини; впровадження нових технологій у виплавці чавуну і сталі та багато інших. Прогрес науки і техніки став стрижнем економічного розвитку людства.

Розглянемо стисло поняття і зміст НТП. Передусім слід зазначити, що науково-технічний прогрес тією чи іншою мірою властивий усім епохам, адже незмінно супроводжував розвиток продуктивних сил.

Науково-технічний прогрес — поступальний, взаємопов'язаний та взаємообумовлений розвиток науки і техніки, галузь людської ді-

альності, спрямована на пізнання та перетворення навколишнього світу в інтересах розвитку матеріального виробництва. Науково-технічному прогресу властиві дві форми: еволюційна і революційна. Еволюційна форма НТП передбачає повільне і часткове удосконалення техніки й технологічних процесів на основі здобутих раніше наукових знань (прикладом цієї форми НТП можуть бути поступові удосконалення швидкісної плавки металів, підвищення міцності різців, збільшення оборотів шпинделя при обробці металу на токарному верстаті тощо).

Революційна форма НТП означає перехід до техніки і технології, що побудовані на принципово нових наукових ідеях, до якісних перетворень у виробництві в цілому.

Науково-технічний прогрес — найбільш глобальна закономірність становлення людської цивілізації. В історії розвитку техніки розрізняють три основних етапи:

- інструменталізація виробництва;
- механізація виробництва;
- автоматизація та електронізація виробництва.

Науково-технічний прогрес — це процес безперервний. Він супроводжує постійний еволюційний розвиток продуктивних сил суспільства. На рівень розвитку продуктивних сил впливають численні чинники. Найважливішими серед них є такі:

- рівень розвитку науки і технології;
- освітній і кваліфікаційний рівень працівників, зайнятих у сфері виробництва;
- ефективне використання природних ресурсів;
- високий рівень організації виробництва і праці;
- суворе економія матеріальних, фінансових і трудових ресурсів;
- ефективне природокористування та екологічно безпечні умови виробництва.

Проте серед усіх перелічених важливих чинників розвитку продуктивних сил перше місце належить науково-технічному прогресу. У сучасних умовах сформувалася єдина і цілісна система **“наука — техніка — виробництво”**. Перша ланка цієї системи є концентрацією фундаментальних наукових ідей, які розробляються науково-дослідними колективами національних академій наук.

Друга ланка представлена прикладними дослідженнями, коли наукова ідея матеріалізується в нових технологічних процесах галу-

зевого характеру, в зразках нової техніки. Нарешті, третя ланка, яку створюють самі підприємства, фірми, компанії з їхнім “заводським сектором” науки, є осередком впровадження у виробництво науково-технічних новацій і освоєння проектних потужностей з випуску якісно нової і більш економічної продукції. Найбільш оптимальним рішенням у здійсненні цієї триланкової системи є найстисліші терміни від ідеї до випуску продукції.

Починаючи з середини ХХ ст. під впливом фундаментальних відкриттів у природничих науках, геніальних технічних розробок, що дали можливість впровадити наукові ідеї у виробництво, розпочався етап науково-технічної революції.

Науково-технічна революція (НТР) — докорінне якісне перетворення продуктивних сил на основі пізнання фундаментальних законів природи і оволодіння ними, перетворення науки на безпосередню продуктивну силу.

На відміну від раніше відносно відокремлених наукових відкриттів, технічних винаходів сучасна науково-технічна революція є по суті поєднанням нових наукових і технічних революцій, застосуванням їхніх результатів у виробництві.

У чому полягають відмінності між НТП і НТР?

Категорія НТП є більш широкою і місткою, науково-технічний прогрес упродовж віків супроводжує розвиток продуктивних сил, передбачає поступові зміни в розвитку науки і техніки, інших елементів технологічного способу виробництва. НТР — відносно короткочасний сплеск найвидатніших досягнень в науці, техніці, технологіях, організації праці й виробництва на терені науково-технічного прогресу.

Науково-технічна революція — стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства, перехід їх в якісно новий стан на основі докорінних зрушень у системі наукових знань. Її зміст розкривається в головних напрямках, які в сукупності перетворюють увесь технологічний спосіб виробництва, мають величезний вплив на людину, її побут і спосіб життя.

Перший найважливіший напрям НТР — удосконалення засобів праці, створення принципово нових машин, механізмів, устаткування, які керуються новітньою електронно-обчислювальною технікою.

Другий напрям пов'язаний з докорінними перетвореннями у предметах праці, які засновані на досягненнях сучасної хімії, фізики

і біології. Це означає створення величезної кількості штучних і синтетичних матеріалів з різними властивостями, включаючи чисті й надчисті матеріали, напівпровідники, білкові сполуки. Відкрилися також великі можливості забезпечення суспільства сільськогосподарською сировиною і продуктами харчування завдяки розвитку досліджень біотехнології, генної та клітинної інженерії.

Третій напрям пов'язаний із глибокими змінами в енергетичній базі виробництва на основі освоєння атомної енергії, в майбутньому — термоядерної. Водночас розробляються перспективні проекти використання інших джерел енергії, в тому числі нетрадиційних.

Четвертий напрям — це здійснення комплексної автоматизації усіх галузей народного господарства, включаючи впровадження гнучких виробничих систем, роторно-конвеєрних ліній, промислових роботів.

П'ятий напрям означає впровадження у науку і виробництво принципово нових технологій — хімічної, лазерної, плазменної, вакуумної тощо.

Шостий напрям відкрив широке поле для електронізації усіх сфер виробництва і суспільного життя — впровадження високоефективної електронно-обчислювальної техніки, на основі якої розвинулися новітні засоби інформації та зв'язку. Інформаційна технологія, яка включає мікроелектроніку, електронну обчислювальну техніку, приладобудування, сучасні засоби зв'язку, сформувалася в одну із найпрестижніших галузей сучасного господарства. За останні два десятиріччя сфера інформатики в розвинених країнах зростала в 3–4 рази швидше порівняно з іншими прогресивними галузями виробництва.

Отже, НТР є складним і багатоплановим явищем. Їй притаманна низка характерних рис і особливостей.

Одна із характерних особливостей НТР полягає в тому, що порівняно з минулим часом роль науки докорінним чином змінилася. Вона перетворилася на безпосередньо продуктивну силу суспільства. Видатні вчені, розуміючи під наукою не тільки систему знань, а й продукт загального історичного розвитку, неодноразово звертали увагу на тенденцію зростання її ролі в усіх сферах суспільного життя.

Значно зросли масштаби наукових досліджень в розвинених країнах світу, кількість науково-дослідних інститутів і проектно-конструкторських установ і лабораторій, збільшується чисельність нау-

кових працівників. Масштаби і глибина наукових досліджень стають мірилом економічного потенціалу країни. За даними відомого англійського соціолога Дж. Бернала, на початку XX ст. прогрес знань у світі забезпечувала діяльність приблизно 15 тис. науковців, а в 50-ті роки їх було вже близько 400 тис. На початку 90-х років, за оцінками економістів, в усьому світі в галузі науково-технічних досліджень працювало 4–5 млн чол. і ще 10–11 млн — у галузях, пов'язаних з технічним прогресом. За останні піввіку кількість їх подвоювалася у США і Японії кожні 10 років, у країнах Західної Європи — кожні 15 років.

Не можна не звернути увагу й на те, що в розвинених країнах світу за останні два-три десятиріччя спостерігається збільшення витрат на наукові роботи і проектно-конструкторські розробки. За темпами зростання вкладень наука в останні десятиріччя, мабуть, не мала собі рівних в жодній сфері людської діяльності. За підрахунками американського економіста Є. Денісона, витрати на науку в США значно більші, ніж в інших країнах світу. Частка витрат у валовому національному продукті становить: у США — 3,5–4 %, Великій Британії — 2,5, Німеччині — 2, Франції — 1,8, в Нідерландах — 1,7 %.

Важливою особливістю сучасної НТР є зміцнення взаємозв'язку на новій основі між наукою і технікою, наукою і виробництвом.

На різних етапах людської діяльності наукові досягнення по-різному впливали на виробництво. Спочатку вплив наукових знань на виробництво був здебільшого випадковим, пізніше розвиток науки зумовлювався переважно тими завданнями і потребами, які ставила перед нею техніка.

У XX ст., особливо в другій його половині, наука розвивалася більш високими темпами порівняно з розвитком техніки. Її роль щодо перетворення природи і виробництва виявляється не тільки через техніку, а й часто поза нею. Наука тепер сама шукає головні напрями свого розвитку і дедалі більшою мірою визначає прогрес техніки і виробництва. Тому тільки врахування досягнень науки в сучасний період і передбачення шляхів її розвитку в майбутньому можуть дати можливість визначити перспективи техніки і промислового виробництва в умовах науково-технічної революції.

Зв'язок між наукою і технікою не можна розглядати спрощено, однобічно. Ми бачимо, що наука з кожним днем породжує нові галузі техніки, дедалі тісніше пов'язується з промисловим виробництвом.

Тому не менш відчутним є зворотний процес, який можна було б назвати **“індустріалізацією науки”**. І справді, широкі дослідження в галузі сучасної фізики, макрокосмосу і мікросвіту були б неможливі без високого рівня техніки і промисловості. Досить згадати величезні масштаби сучасних експериментів у галузі ядерної фізики, коли створені потужні прискорювачі протонів на 70–100 млрд електрон-вольт мають розміри, що обчислюються кількома кілометрами. Крім того, вирішення кожної проблеми в галузі елементарних частинок потребує отримання і обробки великої кількості експериментальних даних, аналіз яких неможливий без використання найдосконалішої обчислювальної техніки.

Уже з наведених прикладів стає зрозуміло, наскільки зростає потреба в складному устаткуванні, яких великих зусиль слід докласти у багатьох галузях суміжних наук і техніки для розв’язання фундаментальних проблем. Це є ще одним підтвердженням того, що сучасний поступ науки і техніки — процес органічно взаємопов’язаний. Однак провідна роль у ньому належить науці, у розвитку якої спостерігаються дві протилежні тенденції: з одного боку, **диференціація**, а з іншого — **інтеграція**. Перша пов’язана з “відгалуженням” різних наукових напрямів у самостійні галузі, друга, навпаки, означає поєднання двох або кількох існуючих наук, що спричинює виникнення нової науки. Дослідження на межі двох або кількох наук дало багато нових відкриттів.

Проте сьогодні головним є не стільки окремі досягнення науки, якими б важливими вони не були, а високий науково-технічний рівень усього виробництва. В Україні основне завдання науково-дослідних інститутів, проектно-конструкторських організацій та дослідницьких центрів полягає у розробці нової техніки і нових технологічних процесів для впровадження у виробництво. Здійснюючи господарські реформи, державні органи України мають приділяти більше уваги проблемі поточного та перспективного планування і економічного стимулювання науково-технічного прогресу.

Важливо підкреслити, що в основу прогнозного планування НТП слід покласти, *по-перше*, випереджаючі темпи розвитку машинобудування, енергетики і хімії, що забезпечують технічне переоснащення всього народного господарства; *по-друге*, прогрес в галузі науки і техніки має випереджати розвиток матеріального виробництва, сприяти його ефективності; *по-третє*, увага в дослідженнях має

бути зосереджена на сучасних найновітніших напрямках світової науки і технологій; *по-четверте*, динамізм інновацій у сфері інформаційних і телекомунікаційних технологій.

На жаль, в Україні останнім часом спостерігається помітне зниження досягнень у сфері науково-технічного прогресу. Найістотнішими причинами цього є недосконалість і недостатня взаємоузгодженість програм з галузевими і регіональними прогнозами розвитку науки і техніки на перспективу; необґрунтованість заходів, що визначають головні напрями розвитку пріоритетних галузей виробництва в процесі їх реструктуризації; недосконалість методики розрахунків економічної ефективності науково-технічних впроваджень; обмежене фінансування державою науково-дослідних, проектних і конструкторських організацій, а звідси і недостатнє матеріальне стимулювання закінчених робіт і проектів, упровадження нової техніки і технологій. Усі ці недоліки гальмують науково-технічний прогрес, знижують науково-технічний потенціал держави, змушують багатьох учених виїжджати з України.

Науково-технічний потенціал — комплексна характеристика рівня розвитку держави, її можливостей і ресурсів, якими володіє суспільство для вирішення науково-технічних проблем. Категорія науково-технічного потенціалу набула особливо великого значення в умовах НТР, коли йдеться про забезпечення його неперервного і цілеспрямованого розвитку, ефективного використання наукових, інженерних та інших творчих сил в інтересах суспільства.

Важливим є питання оптимізації структури науково-технічного потенціалу. За методикою ЮНЕСКО, а також виходячи з вітчизняного досвіду, структуру науково-технічного потенціалу можна подати п'ятьма групами комбінованих параметрів (кожний з яких може бути деталізований).

1. **Людські** (кадрові) ресурси країни, що використовуються у сфері науково-технічного прогресу з урахуванням кваліфікації спеціалістів за галузями науки і техніки, а також тих, що працюють у науково-дослідних і проектно-конструкторських установах.

2. **Фінансові** та інші матеріально-технічні ресурси, які щороку виділяються державою на наукові дослідження, експериментально-конструкторські розробки, підготовку науково-технічних спеціалістів, а також забезпечення засобами наукового виробництва (земля, приміщення, рівень оснащення праці й інженерної діяльності су-

часним обладнанням, матеріалами, приладами, обчислювальною технікою, оргтехнікою тощо).

3. Рівень розвитку і реальні можливості забезпечення системи **науково-технічної інформації**, яка відбиває: а) наявність і характеристики інформаційних центрів у державі; б) кількість і якість нагромадження інформаційних фондів (банків даних і баз знань, інформаційно-пошукових і експертних систем, математичних моделей і алгоритмів, бібліотек); в) рівень забезпечення науково-технічних спеціалістів необхідною для їхньої діяльності інформацією, якість роботи і види послуг (оперативність) органів розповсюдження науково-технічної інформації.

4. **Стан планування і управління** в науково-інформаційній сфері, поточні та перспективні програми наукових досліджень і освоєння нових видів продукції, рівень оптимізації взаємозв'язку науково-дослідних інститутів, конструкторських бюро, вищих навчальних закладів та виробничих структур у процесі розробки і освоєння нових видів техніки, технології, продукції, а також існуюча в державі система матеріального і морального стимулювання НТП.

5. **Показники**, що характеризують: 1) ефективність функціонування і розвитку науково-технічного потенціалу; 2) зростання продуктивності праці та підвищення ефективності суспільного виробництва в цілому і національного доходу за рахунок впровадження досягнень науки і техніки (у розвинених країнах цей показник перевищує 50 %); 3) кількість нових машин, устаткування, приладів та інших видів продукції, освоєних упродовж року; 4) дані про наукові відкриття, винаходи, пропозиції, ліцензії, патенти, ноу-хау; 5) відомості про економію сировини і матеріалів, зниження матеріаломісткості і собівартості продукції, енергооснащеність праці тощо; 6) дані про поліпшення навколишнього природного середовища внаслідок використання науково-технічних заходів.

Слід зауважити, що співвідношення рівнів економічного розвитку між державами нині визначаються вже не стільки розмірами капіталів, ресурсів сировини чи виробничих фондів, скільки їх науково-технічним потенціалом і ступенем ефективного його використання.

Важливою особливістю сучасної НТР стали зміни у становищі людини в системі виробництва і суспільного життя. В умовах НТР людина від виконання виробничих операцій має перейти до вико-

нання функцій управління складними технологічними процесами. З цим пов'язані дві важливі тенденції, що визначають роль і участь людини в складних науково-технічних процесах. Перша вимагає **посилення розумових функцій праці**, а отже, рівня освіти і підготовки сучасного працівника; друга — встановлення якісно **нових взаємовідносин між людиною і системою найдосконаліших машин**.

З урахуванням цих чинників зростають вимоги до підготовки спеціалістів у навчальних закладах різного типу, починаючи від професійно-технічних, яким у розвинених країнах належить особлива важлива роль, до середніх спеціальних і вищих. У США, наприклад, середня тривалість освіти висококваліфікованого працівника для промисловості становить 12,5 років. Аналогічна тенденція спостерігається в Німеччині, Швеції та інших країнах.

В умовах НТР надзвичайно прискорився процес **морального і фізичного старіння техніки**. У зв'язку з цим зростають вимоги до кваліфікації працівників, адже прискорення процесу старіння набутих знань потребує періодичного вдосконалення їх. Причому цей період в умовах НТР безперервно скорочується. Такий процес є закономірним для всіх галузей знань. Нині період оновлення становить від 5–7 років у найпріоритетніших галузях, до 10–15 років у деяких інших науково-прикладних та інженерно-технічних сферах.

В Україні останнім часом у зв'язку зі структурною трансформацією професійної підготовки спеціалістів істотних змін зазнала мережа вищих та професійно-технічних навчальних закладів. Перепрофільовано понад 250 профтехучилищ. У вищих навчальних закладах зменшено кількість студентів за 60 інженерними спеціальностями, проте на 15–20 % збільшено набір студентів на економічні, юридичні та управлінські спеціальності. Слід зазначити, що вперше в Україні розроблено і запроваджено єдиний державний перелік спеціальностей та кваліфікаційних рівнів.

Відомо, що епоха НТР настала в 40–50-х роках ХХ ст. Нові визначні наукові відкриття і технічні винаходи 80–90-х років започаткували *другий етап НТР*. Для сучасного етапу НТР властиві такі тенденції:

- комплексна механізація і автоматизація виробництва і невиробничої сфери;
- використання сучасної радіоелектронної та обчислювальної техніки, електронізація виробництва;

- створення ефективніших знарядь праці і технологічних способів обробки виробів (маловідходні, безвідходні, безконтактні);
- відкриття і використання безмежних джерел енергії, у тому числі атомної та термоядерної;
- хімізація виробництва і створення принципово нових матеріалів, предметів праці;
- розвиток біотехнології та генної інженерії;
- застосування лазерів, голографії, оптоелектроніки, мікропроцесорної техніки;
- створення високоефективної екологічної техніки (очисних споруд);
- освоєння космічного простору тощо.

Електронізація означає широке застосування в усіх галузях матеріального виробництва, управлінні, побуті досягнень сучасної електроніки. Нині вже застосовуються ЕОМ шостого та вищих поколінь.

Біотехнологія — сукупність промислових методів, що використовують живі організми і біологічні процеси для виробництва цінних для народного господарства продуктів. Практичне застосування знаходить, наприклад, у тваринництві: у вигляді трансплантації ранніх ембріонів з метою прискорення розмноження елітних видів тощо.

Генна інженерія — галузь молекулярної генетики, яка дає можливість трансформувати спадкову основу живого організму безпосередньою зміною генетичної інформації. Це створює широкі можливості для управління спадковістю, створення нових видів тварин і рослин, які поєднують високу продуктивність зі стійкістю до хвороб, шкідників, паразитів і несприятливих природних чинників.

На сучасному етапі НТР переросла у **технологічну революцію**. На заміну традиційній машинній індустрії створюється якісно новий технологічний спосіб виробництва.

Технологія — спосіб перетворення речовини, енергії, інформації в процесі виготовлення продукції. Технологія включає в себе методи обробки матеріалів, комплектації готових виробів, режим праці. Вона тісно пов'язана із застосуванням устаткування, приладів, інструментів.

Технологічний процес — сукупність операцій, послідовність дій, спрямованих на виготовлення певного виробу. На нього впливають три чинники: техніка, робоча сила, предмет праці.

Технологія на базі автоматизації:

- робототехнологія;
- технологія гнучкого автоматизованого виробництва;
- роторна і роторно-конвеєрна технологія.

Технологія на базі принципово нової техніки:

- електронно-променева;
- імпульсна;
- плазменна;
- зварювання вибухом.

Головною особливістю сучасного етапу НТР є поєднання нових індустріальних технологій з мікроелектронікою і комп'ютерною технікою.

Комп'ютеризація виробничої та невиробничої сфер стала одним із найвизначніших науково-технічних досягнень сучасності. Менше ніж за півстоліття комп'ютери стали невід'ємним атрибутом усіх сфер суспільного життя.

З комп'ютеризацією пов'язано прискорення розвитку так званої **інформаційної революції**. Вона характеризується:

- широким застосуванням інформаційної технології у матеріальному і нематеріальному виробництві, в галузі освіти, науки і культури;
- наявністю розгалуженої мережі різноманітних банків даних, у тому числі загального користування;
- перетворенням інформації на один із важливих чинників економічного, соціального поступу і розвитку особистості;
- використанням інформаційних систем у реалізації міжнародних економічних програм та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків (рис. 7).

За темпами інформатизації перше місце поки що посідають Сполучені Штати Америки, де повну інформацію прогнозують на третє десятиріччя XXI ст. За ними йдуть Японія, Канада, Австралія, Швеція, Іспанія. Останнім часом у цих країнах приймалися різноманітні програми інформатизації. Прискорюється такий процес в окремих країнах Південно-Східної Азії, Латинської Америки, в країнах арабського світу. За офіційними даними, вже нині в США, Японії, Західній Європі, деяких державах Південно-Східної Азії в інформатику вкладається більше коштів, ніж в енергетику, сировинні й навіть переробні галузі.

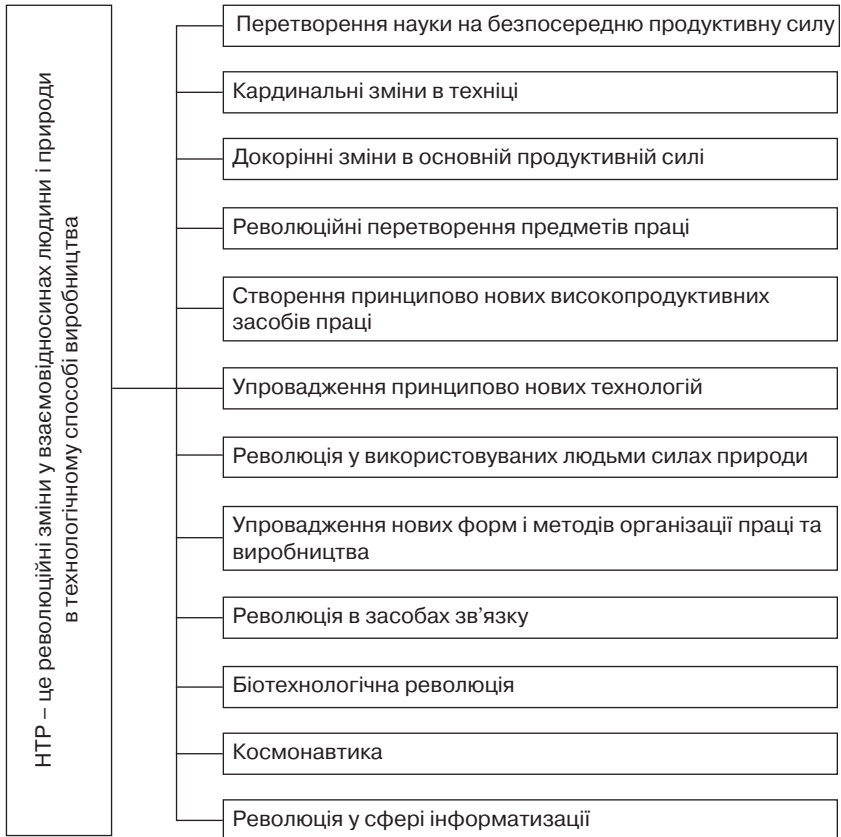


Рис. 7. Особливості сучасного етапу НТР

Важливою особливістю сучасності є формування **інноваційно-інформаційної економіки**, одним із завдань якої є виробництво інформаційного (електронного, телекомунікаційного) устаткування і побутової електроніки, а також надання інформаційних послуг (розробка програмного забезпечення, обчислювальні, телекомунікаційні тощо).

Створюючи величезні можливості для використання суспільством набутих знань для полегшення умов життя людини та процвітання існуючої цивілізації, НТР несе в собі й негативні сторони, їх так само багато, як і позитивних. Тому розглянемо лише деякі з них.

Під впливом НТР відбувається процес значних **структурних зрушень** в основних галузях народного господарства, особливо в промисловості. Виникають нові галузі виробництва. Інші, так звані “класичні” (вугільна, металургійна, суднобудівельна тощо), різко скорочують обсяги свого виробництва. Відбувається скорочення чисельності зайнятих у цих галузях, а також в сільському господарстві, на залізничному транспорті. Мільйони працівників, що мають відповідну освіту і професійну підготовку, змушені перекваліфіковуватися, втрачаючи набутий досвід, навіть змінювати місце проживання.

Багато негативних наслідків впровадження досягнень НТР пов’язані із взаємодією людини і природи. Тут можна згадати чимало великих катастроф і негативних наслідків невиважених або недбалих дій людини (експлуатація АЕС; забруднення значних водяних та земельних площ нафтою та нафтопродуктами; викиди хімічних отруйних речовин в атмосферу тощо).

До негативних наслідків НТР можна віднести загострення конкурентної боротьби в галузі використання нових технологій, промисловий шпіднаж, надмірні витрати та дублювання досліджень.

НТР є одним з каталізаторів так званого технологічного безробіття, коли мільйони освічених людей не можуть знайти гідну роботу за фахом.

Ці та інші негативні вияви НТР мають бути нейтралізовані заходами відповідних державних установ та збільшенням фінансування. Керівники підприємств, фірм, виробничих галузей мають пам’ятати, що автоматизоване виробництво з неперервним циклом має надзвичайно негативний вплив на організм людини, виснажуючи її нервову, емоційну і психологічну системи.

Завершуючи тему, підведемо підсумки. Звернувшись до історії розвитку людства, можна побачити кілька якісно відмінних періодів його технологічної еволюції. Перший і найдовший має чіткі ознаки доаграрного й аграрного суспільства. Цей період тривав кілька десятків тисячоліть. Він ознаменувався здійсненням аграрної революції, в результаті якої люди селекціонували і відібрали для своїх потреб групи продуктів рослинного і тваринного походження й винайшли технології їх переробки.

Створення парової машини, перших видів механізованого транспорту й відкриття електрики символізували перехід людства до індустріального суспільства. Цей період тривав понад два століття.

Здійснивши технічну революцію, ознаками якої є опанування новими видами енергії, розробка матеріалів з програмованими властивостями, створення надшвидкісного транспорту, завоювання космосу та інше, індустріальне суспільство зіштовхнулося з кризовою проблемою — катастрофічним вичерпуванням життєво важливих корисних копалин, енергетичних і природних ресурсів планети. Тому продовження попередніх тенденцій розвитку вже через кілька десятиліть безальтернативно призведе до колапсу.

Пошук нової парадигми влаштування світу, яка потребує глобалізації знань і наукових досягнень, і став передумовою появи наступного періоду розвитку людства, пов'язаної із становленням інформаційного суспільства та його наступної фази — суспільства знань. Хоча початок цієї фази можна умовно віднести до середини XX ст. (коли було винайдено перший комп'ютер), її бурхливий розвиток відбувся на межі XX і XXI ст. з появою глобальних інформаційних мереж, засобів телекомунікації та Інтернету. Це явище, отримавши назву інформаційної революції, починає все більше змінювати не тільки національні економічні системи, а й життя людей та спосіб влаштування сучасного світу.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Поясніть сутність матеріального виробництва.
2. Що означає суспільний поділ праці? Які його основні форми?
3. Схарактеризуйте основні фази суспільного виробництва.
4. Яка з чотирьох стадій руху суспільного продукту має пріоритетне значення? Розкрийте взаємозв'язок “виробництво — споживання”.
5. Які галузі входять до матеріального і нематеріального виробництва? Розкрийте їх роль у розвитку суспільства.
6. У чому полягає сутність виробничої та соціальної інфраструктури? Розмежуйте виробничу, соціальну інфраструктуру і сферу послуг. Що включає невиробнича сфера і яка її роль в суспільстві?
7. Яких заходів слід вжити для того, щоб соціальна інфраструктура в Україні найбільш повно відповідала потребам населення?
8. Розкрийте взаємозв'язок між працею і виробництвом.
9. Назвіть основні чинники виробництва і розкрийте їх сутність.
10. Що таке особистий і речовий чинники виробництва?

11. Перевірте, чи добре ви засвоїли категорії: робоча сила, праця, предмети праці, засоби праці.
12. Розкрийте сутність категорії “продуктивні сили суспільства”.
13. Розгляньте структуру економічних виробничих відносин. Покажіть їх діалектичний взаємозв'язок з продуктивними силами суспільства.
14. Розкрийте сутність категорії “капітал”.
15. Що таке природні та економічні ресурси?
16. З тексту розділу ви вже знаєте про обмеженість виробничих ресурсів. Які заходи, на ваш погляд, можуть забезпечити їх економію.
17. Земля є одночасно і засобом, і предметом праці. Наведіть дві конкретні ситуації, коли земля є засобом праці і коли вона є предметом праці.
18. Дайте визначення потреби та споживчого блага.
19. Розгляньте класифікацію потреб. Якщо ви зможете її доповнити, це дасть вам змогу глибше осягнути проблему.
20. Що таке первинні людські потреби? Яка їх роль у житті людини? Які ще види потреб ви знаєте?
21. У чому полягає відмінність між економічною потребою та економічним інтересом?
22. Охарактеризуйте систему економічних інтересів, проаналізуйте їх.
23. Які суперечності виникають у системі економічних інтересів, що їх породжує? Як досягти єдності економічних інтересів у суспільстві?
24. Яка роль належить праці у задоволенні людських потреб?
25. Що таке технологічний спосіб виробництва?
26. У чому полягає сутність науково-технічного прогресу (НТП)? Назвіть етапи його розвитку.
27. Розкрийте сутність науково-технічної революції (НТР). Що спільного між НТП і НТР, а в чому полягають відмінності між ними?
28. Дайте характеристику основних напрямів сучасного етапу НТР.
29. Як ви розумієте дві протилежні тенденції у розвитку науки (диференціація та інтеграція)?
30. Розкрийте сутність і напрями оптимізації структури науково-технічного потенціалу.
31. Дайте характеристику позитивних і негативних сторін НТР.
32. Розкрийте сутність сучасної інформаційної революції.
33. Яка роль науки і освіти у суспільстві знань та інформації?

РОЗДІЛ 3

ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ І ЗАКОНИ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

АБСТРАКТНА ПРАЦЯ (*abstract labour*) — праця, що виступає як витрати робочої сили — м'язової, нервової та розумової енергії, — незалежно від її конкретної форми.

ВАРТІСТЬ (*value*) — економічна категорія, що виражає уречевлену в товарі суспільну працю, відносини між товаровиробниками. Вона виявляється при обміні товарів, тому мінова вартість є формою вартості, її зовнішнім виявом, а сам товар виступає як нерозривна, хоч і суперечлива єдність двох сторін — споживної вартості та вартості.

ГРОШІ (*money*) — особливий товар, що виконує роль загального еквівалента при обміні товарів. Це економічна категорія товарного виробництва, загальний вартісний еквівалент. Гроші виражають витрати суспільної праці, втілені в товарах, і на цій основі забезпечують їхній обмін.

ГРОШОВА МАСА (*monies, monetary mass*) — сукупний обсяг купівельних і платіжних засобів, що обслуговують господарський оборот і належать приватним особам, підприємствам і державі.

ГРОШОВА ОДИНИЦЯ (*monetary unit*) — встановлений у законодавчому порядку грошовий знак, один з елементів грошової системи, призначений для вимірювання і вираження цін усіх товарів.

ГРОШОВА РЕФОРМА (*monetary reform*) — кардинальне перетворення грошової системи країни, яке проводиться державою у зв'язку з розладнанням грошового обігу і з метою зміцнення національної валюти, стабілізації грошової одиниці. Основні види грошових реформ: 1) повна або часткова заміна грошових знаків з випуском грошей нового зразка при збереженні їхньої номінальної вартості; 2) деномінація у вигляді укрупнення грошових одиниць; 3) деномінація з одночасною заміною грошових знаків або навіть із заміною грошової одиниці; 4) одночасна девальвація або ревальвація грошової одиниці країни.

ГРОШОВА СИСТЕМА (*monetary system*) — включає грошові знаки, грошові одиниці, порядок емісії та форми обігу грошей.

ГРОШОВІ ЗНАКИ (*token money*) — форми представлення грошей; в Україні грошові знаки представлені у вигляді паперових грошей і розмінної монети.

ДЕВАЛЬВАЦІЯ (*devaluation*) — зменшення офіційного золотого вмісту грошової одиниці країни або зниження її курсу відносно валют інших країн, здійснюване в законодавчому порядку.

ЕМІСІЯ (*issue*) — випуск в обіг грошей і цінних паперів (акцій, облігацій, депозитних сертифікатів та інших боргових зобов'язань). Емісію грошей здійснює центральний банк держави; емісію цінних паперів — промислові та торговельні компанії, банки та інші кредитно-фінансові установи, центральні та місцеві державні органи.

ЗАКОН ВАРТОСТІ (*law of value*) — об'єктивний економічний закон, що регулює виробництво і обмін товарів відповідно до їхньої суспільної вартості.

ЗАКОН ГРОШОВОГО ОБІГУ (*law of money circulation*) — об'єктивний закон, згідно з яким кількість грошових одиниць, яка необхідна в даний період для забезпечення товарно-грошового обігу, прямо пропорційна кількості товарів і послуг, їхній ціні та обернено пропорційна швидкості обігу грошей.

ЗОЛОТЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ (*gold maintenance*) — запас золота в центральному банку країни для покриття банкотної емісії, а в ряді країн — і для забезпечення поточних рахунків та інших зобов'язань, що підлягають сплаті після пред'явлення.

ЗОЛОТИЙ ЗАПАС (*gold reservess*) — резервний фонд золота в злитках і монетах, що належить центральному емісійному банку або скарбниці країни.

ЗОЛОТИЙ ПАРИТЕТ (*gold parity*) — 1) вміст (маса) чистого золота в грошовій одиниці країни, встановлений державою і зафіксований законом; 2) співвідношення двох грошових одиниць масою чистого золота, встановленого як золоте забезпечення. Золотий вміст (золотий паритет) грошової одиниці визначається "ціною" золота. Вона сплачується паперовими грошима за певну вагову одиницю золота, наприклад за 1 г.

ІНДИВІДУАЛЬНА ВАРТІСТЬ ТОВАРУ (*individual value*) — вартість, створена індивідуальною працею товаровиробника.

ІНДИВІДУАЛЬНИЙ РОБОЧИЙ ЧАС (*individual labour time*) — робочий час, витрачений окремим робітником на виготовлення будь-якого товару.

ІНТЕНСИВНІСТЬ ПРАЦІ (*work intensity*) — напруженість праці, що визначається витратами робочої сили за одиницю часу.

ІНФЛЯЦІЯ (*inflation*) — знецінення паперових грошей, що перебувають в обігу, тобто падіння їхньої купівельної спроможності, яке виявляється у підвищенні цін на всі товари та послуги. Інфляцію зумовлює комплекс причин, що діють у сфері виробництва, грошового обігу й державних фінансів. Гіперінфляція — стрімке зростання товарних цін і грошової маси в обігу, що призводить до різкого знецінення грошової одиниці, розладу платіжного обороту і порушення нормальних господарських зв'язків.

КОНКРЕТНА ПРАЦЯ (*concrete labour*) — корисна праця, що створює споживні вартості для задоволення певних потреб людей.

МАСШТАБ ЦІН (*scale of prices*) — засіб вираження вартості в грошових одиницях; кількість золота або срібла, прийнята в країні за грошову одиницю, та її кратні частини. З припиненням розміну кредитних грошей на золото і їх знеціненням масштаб цін втратив свій економічний зміст. Через це масштаб цін фактично складається стихійно, виявляється при зіставленні вартостей товарів через ціни.

МІНОВА ВАРТІСТЬ (*exchange value*) — здатність товару обмінюватися на інші товари в певних кількісних співвідношеннях або пропорціях.

НАТУРАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО (*natural economy*) — тип господарства, в якому продукти виробляються лише для внутрішнього споживання, задоволення власних потреб виробника. Для натурального господарства характерні консерватизм, традиційність, повільний прогрес у виробництві. В ряді країн, що розвиваються, натуральні форми господарства і дотепер становлять значну, а в окремих країнах — переважну частину економіки.

ОБІГ (*circulation*) — характерна для товарного виробництва форма обміну продуктів праці, грошей та інших об'єктів власності за допомогою купівлі-продажу.

СПОЖИВНА ВАРТІСТЬ (*use value*) — корисність речі, її здатність завдяки своїм властивостям задовольняти ту чи іншу потребу людей.

СУСПІЛЬНА ВАРТІСТЬ ТОВАРУ (*social value*) — вартість, створена суспільно необхідною працею.

СУСПІЛЬНО НЕОБХІДНИЙ РОБОЧИЙ ЧАС (*socially necessary labour time*) — 1) час, яким за законом вартості визначається величина вартості товару; 2) робочий час, потрібний для виготовлення товару за наявності суспільно середніх умов виробництва.

ТОВАР (*goods, commodity*) — продукт праці (вироби, послуги), призначений для купівлі-продажу, що задовольняє певну потребу підприємства або населення.

ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО (*of commodities production*) — певна організація суспільного виробництва, за якої економічні відносини між людьми виявляються через ринок, купівлю-продаж продуктів їхньої праці.

ТОВАРНЕ ГОСПОДАРСТВО (*commodity economy*) — тип виробництва, за якого продукти праці, що призначаються не для власного споживання, а для продажу і обміну, виготовляють окремі виробники.

3.1. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Історія розвитку людства засвідчує, що форми господарювання (економічного життя) тісно пов'язані з продуктивними силами і виробничими відносинами. Від стану і рівня останніх, від їх змін залежить і форма господарювання.

Суспільству відомі дві основні форми організації суспільного виробництва — натуральне господарство і товарне виробництво. Історично першим типом економічної організації суспільного виробництва було натуральне господарство.

Натуральне господарство — це тип господарства, в якому виробництво спрямоване безпосередньо на задоволення особистих потреб.

Продукти праці в умовах натурального господарства призначаються для власного споживання та задоволення потреб виробництва всередині господарства.

Натуральне господарство існує з давніх-давен. Ще первісні люди за допомогою примітивних, найпростіших знарядь праці добували собі їжу, шили одяг. Це й визначало основні риси натурального господарства. Так жили всі народи упродовж тисячоліть. З розвитком виробничої майстерності з'явилися нові знаряддя праці та виникли можливість і необхідність виробляти продукти для обміну. Проте спочатку обмін продуктів або виробів мав випадковий характер і не мав серйозного впливу на виробничу сферу та споживання. **Натуральній формі господарювання притаманні такі риси:**

по-перше, воно існувало в умовах зародкового поділу праці, замкнутості господарської діяльності, роз'єднаності економічних зв'язків. Суспільство при цьому складалося з відокремлених одне від одного господарств;

по-друге, натуральне господарство ґрунтувалося на використанні власної ручної праці. Основні роботи виконувалися за допомогою найпростіших знарядь праці (заступ, сокира, мотика тощо). Причому в такому господарстві мала місце так звана універсалізація праці, коли виконуються всі трудові операції — від добування сировини до виготовлення готової продукції та її споживання;

по-третє, для натурального господарства були характерні низький рівень продуктивності праці, повільний прогрес у виробництві, слабкість внутрішніх стимулів його розвитку, нерозвиненість еконо-

мічних відносин з іншими суб'єктами господарювання, особливо в процесі обміну виробленими продуктами.

Однак поступово обмін стає регулярним явищем. Це відбувається в період розкладу первіснообщинного ладу, коли скотарські та землеробські племена, що відокремилися одні від одних, відчували об'єктивну необхідність обміну результатами своєї праці.

Виробництво продуктів для обміну було характерним і для рабовласницького суспільства, однак тут воно мало підпорядковане значення. У феодалному господарстві також переважало натуральне виробництво, коли і хліб, і одяг, й інші вироби виготовлялися переважно для внутрішнього споживання. Капіталізм, який прийшов на зміну феодалізму, майже цілком витіснив натуральне господарство. Панівною формою стало товарне виробництво. Однак це не означало повного зникнення натурального господарства. Воно ще й сьогодні існує в країнах, що розвиваються. В середині XX ст. в їхньому натуральному і напівнатуральному виробництві було зайнято до 50 % населення. Певні його ознаки, наприклад у вигляді натурального підсобного господарства, зберігаються і в умовах розвиненої економіки.

На зміну натуральному господарству прийшли товарне виробництво і заснована на ньому товарна форма господарювання. Які ж умови сприяли такому перетворенню?

Необхідною умовою виникнення товарного виробництва і обміну є суспільний поділ праці.

Поділ праці — це відокремлення і стійке закріплення різних видів трудової діяльності за окремими людьми або групами людей.

Поділ праці, який спочатку формувався в межах первісної громади або роду, з часом виходить з них. У такий спосіб склалася система суспільного поділу праці. Виробнича праця поступово набирає спеціалізованої форми. Так, одні племена почали займатися переважно землеробством, а інші — виготовленням тваринницької продукції. З відокремленням тваринницьких племен відбувся **перший великий суспільний поділ праці**.

Із зростанням виробництва крім землеробства і тваринництва розвивалися й інші види виробничої діяльності людей. Значного поступу набрало ремісниче виробництво — ковальське, гончарне, ткацьке тощо. *Ремесло* — це дрібне виробництво, що засноване на особистій праці виробника і ручному інструменті. Поступово праця

ремісників відокремлюється від землеробів і тваринників і стає самостійною галуззю суспільного виробництва.

З відокремленням ремесла від сільського господарства відбувся **другий суспільний поділ праці**. Відокремлення ремесла сприяло розвитку виробництва продуктів спеціально для обміну. Так історично склалося товарне господарство.

Товарне виробництво — виробництво, за якого продукти праці виготовляються відокремленими виробниками і призначаються не для власного споживання, а для продажу і обміну.

Можна виділити **дві основні умови, які породили товарне виробництво**.

1. Суспільний поділ праці зумовлює ситуацію, коли окремі працівники спеціалізуються на виготовленні певних видів продуктів (наприклад, одні вирощують зерно, другі розводять худобу, треті шиють одяг або взуття тощо). Суспільний поділ праці веде до того, що працівники різних професій стають залежними один від одного: хлібороб — від кравця, тваринник — від коваля і навпаки. Однак для виникнення товарного виробництва поділу праці недостатньо.

2. Економічна відокремленість виробників і наявність приватної власності на засоби виробництва означає, що кожний товаровиробник є власником своїх предметів і засобів праці або землі, худоби, а отже, й власником продуктів, які він виготовляє та обмінює на інші товари, необхідні йому для життя і праці.

Отже, в *історичному розвитку товарного виробництва слід виділити два важливі моменти*:

1. Перетворення натурального господарства на просте товарне господарство.

2. Перетворення простого товарного господарства на розвинене (підприємницьке) товарне господарство, яке властиве переважній більшості країн світу.

Процес еволюції натурального господарства в розвинене товарне виробництво наведено на рис. 8.

Просте і розвинене (підприємницьке) товарне виробництво мають як спільні риси, так і відмінності.

Спільними рисами простого і розвинутого товарного виробництва є такі:

- суспільний поділ праці;
- приватна власність на засоби виробництва;

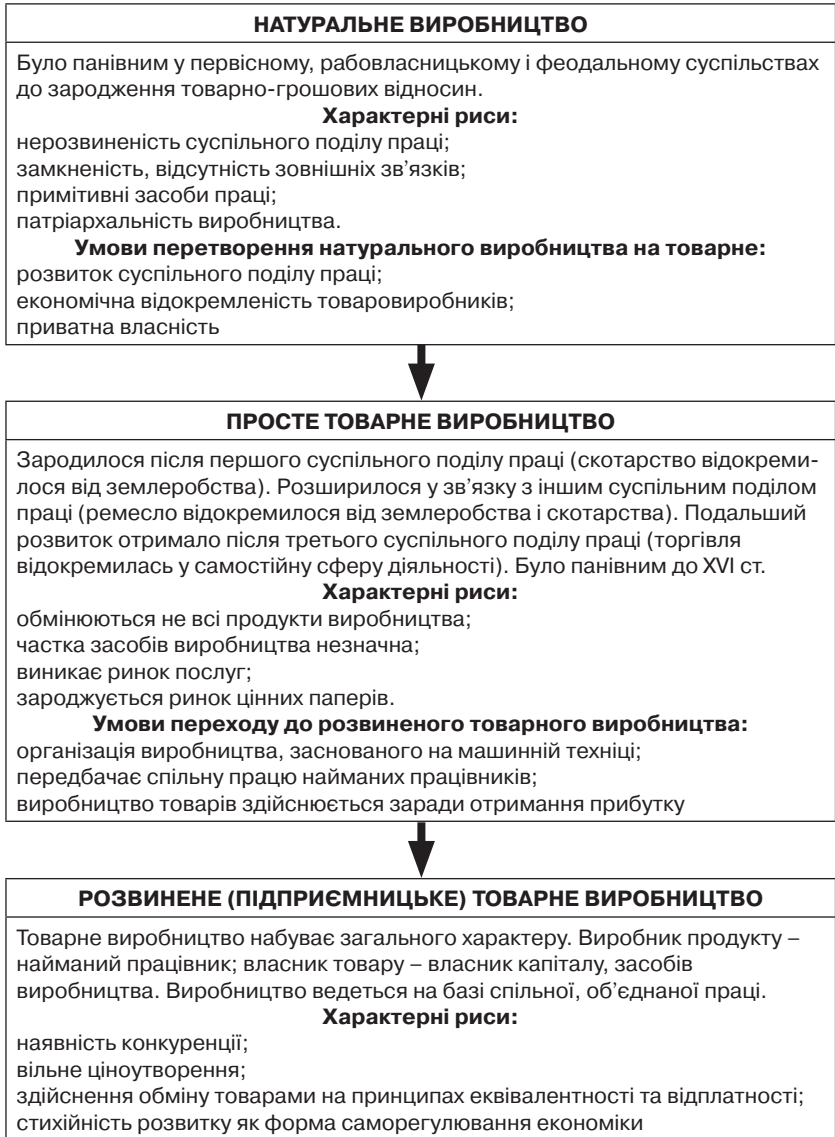


Рис. 8. Становлення розвинутого товарного виробництва

- конкуренція між виробниками;
- ринкова форма зв'язку між виробниками.

Відмінності між простим і розвиненим (підприємницьким) товарним виробництвом:

при простому товарному виробництві:

- власник засобів виробництва і виробник продукту поєднуються в одній особі;
- виробництво товарів спрямоване на задоволення потреб виробника і членів його родини;
- виробництво ґрунтується на індивідуальній відокремленій праці;
- конкуренція товаровиробників нерозвинена, не має всеохоплюючого характеру;

при розвиненому (підприємницькому) товарному виробництві:

- виробник продукту — найманий працівник, власник товару — власник капіталу, засобів виробництва;
- виробництво товарів здійснюється заради одержання прибутку;
- виробництво ведеться на базі спільної, об'єднаної праці;
- товарний ринок поділяється на ринок засобів виробництва і предметів споживання;
- товарне виробництво набуває загального характеру.

До характерних рис товарного виробництва також належать: наявність конкуренції, вільне ціноутворення, здійснення обміну товарами на принципах еквівалентності та відплатності, стихійність розвитку як форма саморегулювання економіки.

Як бачимо, товарні відносини передусім формуються на основі об'єктивних процесів розвитку виробництва й обміну продуктами господарської діяльності економічно залежних один від одного товаровиробників. При товарному виробництві організація економіки повністю залежить від ринку, який вирішує, що виробляти, як виробляти і для кого виробляти.

Товарне виробництво як більш високий ступінь конкретно-історичного типу організації виробництва знімає ті перешкоди, що стримували прискорений соціально-економічний розвиток суспільства. Цьому сприяє утвердження товарно-грошової форми обігу.

Товарне виробництво й обіг у своєму розвитку проходять дві стадії: нижчу — **бартерну**, тобто коли будь-який товар можна безпосередньо обміняти на інший без використання грошей, і **грошову**, коли

обмін відбувається за участю особливого товару — грошей. При грошовому обміні суспільні витрати нижчі, ніж там, де обмін здійснюється за допомогою бартеру.

Обмін в умовах товарного виробництва набуває важливого значення, а саме:

- є умовою існування суспільного поділу праці;
- забезпечує спеціалізацію і кооперацію виробництва;
- дає можливість економічним суб'єктам отримувати товари,
- необхідні для задоволення їхніх потреб;
- виявляє вартість виробленого товару;
- сприяє встановленню взаємовідносин між виробниками та споживачами.

Схематично взаємодію між товарним виробництвом і формами обміну подано на рис. 9.

З появою грошової форми обміну з'явилася можливість подолання недоліків, що властиві бартерному обміну. У процесі товарного виробництва й обміну виникають і розвиваються товарні відносини як особлива форма економічних зв'язків. Складовим елементом товарного виробництва й обміну є товар.

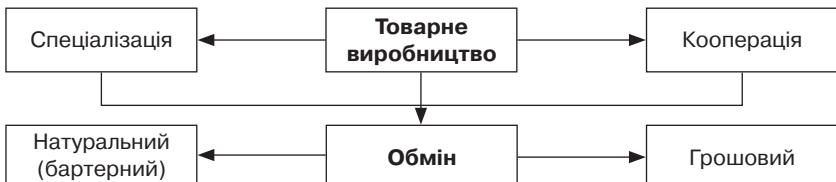


Рис. 9. Взаємодія товарного виробництва і форм обміну

3.2. ТОВАР І ЙОГО ВЛАСТИВОСТІ

Для того щоб вивчити організм людини, знати, які процеси в ньому відбуваються, необхідно дослідити клітину організму, оскільки сам організм людини, всі його органи складаються з цих клітин. Приблизно так само, щоб дослідити господарський організм суспільства, мати уявлення про товарне виробництво, обмін, грошову систему, пізнати ринок і його закони, необхідно вивчити таку економічну “клітину”, як товар.

В економічній літературі зарубіжних країн категорію “товар” визначають у різних аспектах. Так, американські вчені Г. Слоуен і

А. Цюрчер у “Економічному словнику” тлумачать товар як будь-який предмет комерції або торгівлі. Інші вчені застосовують поняття “економічний товар” (*economic good*) — все зовнішнє стосовно людини, що має властивості корисності і може бути привласнене. Економічні товари, вважають вони, можуть бути матеріальними і нематеріальними. Відомий австрійський економіст К. Менгер у своїй книзі “Основи політичної економії” дає таке визначення товару: “Товари в науковому розумінні — це економічні блага., призначені для обміну”. Однак в цьому визначенні відсутня вказівка на те, що товар має бути продуктом праці.

При визначенні сутності товару маємо враховувати, що товар як економічне поняття є історично визначеною формою продукту суспільної праці. А що відрізняє продукт від товару? Передусім те, що товар виступає як продукт праці, виготовлений не для власного споживання, а для обміну на інші продукти, і тому виражає суспільно-економічні зв'язки товаровиробників. Цим пояснюється поєднання двох сторін товару — натурально-речової і соціально-економічної.

Отже, **товар** — це продукт праці, який, по-перше, задовольняє певну потребу людини; по-друге, вироблений для обміну через процес купівлі-продажу.

Сутність товару розкривається при розгляді його властивостей. Найважливішими з них є **споживна і мінова вартість**. Ці категорії до наукового аналізу були введені багато століть тому. Арістотель, Сміт, Рікардо, Мілль та інші економісти розглядали їх як різні економічні категорії.

Споживна вартість — це корисність речі, її здатність завдяки своїм властивостям задовольняти ту чи іншу потребу людей. Споживна вартість може безпосередньо задовольнити особисті, фізіологічні або духовні потреби людини (наприклад, потребу в хлібі, м'ясі, овочах, одязі, взутті, книгах, художніх творах) або суспільні потреби — бути засобом виробництва матеріальних благ (машини, устаткування, паливо, сировина тощо).

Споживну вартість мають багато продуктів природи, до яких не торкалася рука людини (плоди диких дерев, мінеральні джерела тощо). Однак доки та чи інша природна річ не залучена людиною до обміну, доти вона не стає товаром. Товари як споживні вартості відрізняються за призначенням: одні з них задовольняють матеріальні

потреби, інші — духовно-соціальні (мають науково-освітнє, культурне призначення), треті — виступають у вигляді послуг.

Слід мати на увазі: якщо продукт створюється виробником для особистого споживання, то він має споживну вартість для самого виробника, хоч і не стає товаром. Якщо продукт або послуга призначається для інших людей через процес обміну (стає товаром), він є суспільною споживною вартістю.

Отже, призначення споживної вартості товару — задовольняти переважно потреби не того, хто її виробив, а потреби суспільства через ринковий обмін.

Ще зазначимо, що специфічно історичний характер споживної вартості виявляється не лише в тому, що вона є матеріальною основою обміну, а й у тому, що вона відбиває ступінь суспільного поділу праці. Крім того, споживна вартість товарів, їхня корисність для людей тісно пов'язані з прогресом науки і техніки, розвитком виробництва. Сучасний світ споживних вартостей надзвичайно різноманітний — це безліч товарів виробничого і особистого споживання, а також виробів ручної праці, що мають культурну і естетичну цінність.

Важливою властивістю товару є його здатність обмінюватися на інші товари. Арістотель образно говорив, що сандалі можна взути і носити, але ж їх можна й обміняти на інші вироби. Отже, товар є носієм мінової вартості.

Мінова вартість — це здатність товару обмінюватися на інші товари в певних кількісних співвідношеннях, пропорціях. Цю пропорцію можна подати як алгебраїчний вираз:

$$xA = yB = zC...$$

Такий обмін щодня повторюється на ринку, коли, припустімо, x тонн нафти обмінюється на y тонн бавовни або z тонн фруктів.

На перший погляд, цей обмін у відповідних пропорціях здається простим актом, але виникає запитання: чому різні товари, кількість яких виражена в тоннах, метрах, літрах, можуть обмінюватися у відповідних співвідношеннях? Що між ними спорідненого? Подібне запитання ставив ще А. Сміт у своїй відомій праці “Про природу і причини багатства народів”: “Чому вода, яка настільки необхідна, що без неї неможливе життя, має таку низьку ціну, тоді як у алмазів, що абсолютно не потрібні (з точки зору того часу, коли алмази використовувалися виключно як прикраси. — *Авт.*), така висока ціна?”

Вперше відповідь на це запитання дала теорія трудової вартості, розроблена англійськими класиками політичної економії. Сутність її полягає в тому, що в основі наведеної рівності у міновій пропорції лежить однакова вартість товарів, яка втілює суспільну працю товаровиробників.

Тепер ми можемо розкрити головну особливість товару. Кожен товар є продуктом людської праці, на його створення витрачена енергія мозку, м'язів, нервів, іншими словами, розумові та фізичні сили людини. **Праця, яка втілена або матеріалізована в товарі, створює його вартість.**

Отже, *товару властива вартість* — те спільне, що знаходить вираження у міновому співвідношенні товарів. Саме вартість робить їх порівнянними.

Вартість товару має якісну й кількісну сторони. У першому випадку вона виражає виробничі відносини між товаровиробниками, в другому — величину втіленої в товарі суспільно необхідної праці. Оскільки кожний товар поєднує споживну вартість і вартість, праця, витрачена на його виготовлення, також має двоїстий характер. З одного боку, вона виступає як конкретна праця, що створює певну споживну вартість, з другого — як абстрактна праця, що створює вартість товару.

Конкретною називають корисну працю, яка створює речі, що задовольняють ті чи інші потреби людей. Вона якісно різноманітна, тобто скільки існує споживних вартостей — стільки існує й конкретних видів праці. Конкретні види праці відрізняються метою, засобами праці, характером трудових прийомів, кінцевими результатами. Адже праця хлібороба, столяра, токаря, шевця, будівельника не є однаковою. Відтак, залежно від специфіки праці вони виробляють різні споживні вартості.

Отже, конкретних видів праці стільки, скільки є створених споживних вартостей. Абстрактна ж праця, навпаки, *єдина* — вона *виступає у вигляді суспільної форми витрати фізичних і розумових сил людини*. Між конкретною та абстрактною працею існує відмінність: у першому випадку йдеться про те, як здійснюється праця і що вона виготовляє, у другому — скільки праці витрачається і скільки часу вона триває. У цій своїй якості працю товаровиробників, яка виступає як витрати робочої сили, тобто м'язової, нервової та розумової енергії, незалежно від її конкретної форми, називають **абстрактною**.

Важливо зазначити, що абстрактна праця як економічна категорія виникає за певних суспільних умов виробництва, а саме тоді, коли вироблені продукти призначені не для особистого споживання, а на продаж, для інших людей. І з цього боку праця виробників набуває суспільного характеру. Іншими словами, коли товаровиробник виготовляє певний продукт для себе, то його праця має особистий характер, а коли він його продає, тоді його праця крім конкретного вираження набуває ще й абстрактного і стає суспільною. Саме за умов обміну, купівлі-продажу товару, виникає його вартість, яку створює абстрактна праця. Через це вона виражає виробничі відносини. До речі, коли людина дарує виготовлену нею річ іншій особі, а не продає її, то праця, що втілена у цій речі, не є абстрактною і не створює вартості.

Як виміряти величину вартості товару?

На практиці, в житті кожна людина, яка купує або продає будь-який товар, має справу з його вартістю. Вважається, що ціна товару, його вартість вимірюються залежно від попиту і пропозиції. І дійсно, ми самі є свідками того, що коли якогось продукту на ринку багато, то ціна на нього знижується, і навпаки, коли кількість продукту обмежена, ціна на нього зростає. Однак коливання ціни залежно від попиту і пропозиції ще не розкриває першооснову самої вартості товару. Отже, вартість товару визначається кількістю праці, витраченої на його виготовлення. Розрізняють індивідуальні та суспільно необхідні витрати праці. Саму ж працю можна виміряти робочим часом, витраченим на виготовлення товару.

Робочий час, який витрачається окремим виробником на виготовлення будь-якого товару, називають **індивідуальним робочим часом**, а вартість, створену ним, — **індивідуальною вартістю**. Однак величина вартості товару визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними витратами праці.

Суспільно необхідні витрати праці визначаються суспільно необхідним робочим часом.

Суспільно необхідний робочий час — це робочий час, потрібний для виготовлення товару за наявності суспільно середніх умов виробництва — умов з середнім для цього суспільства рівнем техніки, організації виробництва, умілості та інтенсивності праці. Вартість, створену суспільно необхідною працею, називають **суспільною вартістю товару**.

Виходячи з цього, можна кількісно визначити таку залежність: вартість одного товару відноситься до вартості іншого як робочий час, необхідний для його виробництва, до робочого часу, необхідного для виробництва іншого товару:

$$В_{т1}/В_{т2} = Р_{ч1}/Р_{ч2}.$$

Проте робочий час змінюється зі зміною продуктивної сили праці. Тому величина вартості товару змінюється залежно від продуктивності праці.

Продуктивність праці визначається кількістю продуктів, виготовлених за одиницю часу, або часом, витраченим на виробництво одиниці продукту.

Отже, величина вартості товару змінюється прямо пропорційно кількості витраченої на нього праці й обернено пропорційно — його продуктивній силі.

Праця може бути більш або менш інтенсивною.

Інтенсивність праці — це її напруженість, яка визначається витратами робочої сили за одиницю часу. Інтенсивніша праця створює за той самий час більшу вартість порівняно з менш інтенсивною працею.

Величина вартості товару залежить також від того, яка праця застосовується — проста чи складна. *Проста праця* — це праця некваліфікованого працівника, яка не потребує спеціальної підготовки. *Складна праця* — це кваліфікована праця, що вимагає спеціального навчання, підготовки. Звичайно, що більше часу відводиться для набуття кваліфікації, то складнішою слід вважати працю. Товар, що виробляється складною працею, за однакових витрат часу має вищу вартість, ніж створений простою працею. При визначенні складної праці враховується як праця кваліфікованого працівника, так і праця, витрачена на його навчання.

Слід зазначити, що впродовж минулого століття відбулася певна еволюція товарного виробництва. Відбулися істотні зміни у характері праці, споживної вартості та вартості викликані розвитком й ускладненням суспільних потреб, еволюцією форм власності, зрушеннями у науково-технічному прогресі. Цей складний процес можна стисло подати так:

- 1) у межах сучасного товарного виробництва відбувається процес подальшого поглиблення поділу праці, відгалуження окремих

- виробництв, збільшення кількості економічно відокремлених виробників;
- 2) значний вплив на товарне виробництво мають процеси спеціалізації та централізації, а останнім часом — диверсифікації виробництва;
 - 3) під впливом інтенсивного розвитку науки і техніки результати досліджень у вигляді патентів, ліцензій, ноу-хау, надання інформаційних послуг перетворюються на товар, що значно розширює сферу товарного обміну;
 - 4) новими рисами наповнюється зміст товару, конкретної та абстрактної праці завдяки посиленню процесів міжнародного поділу праці. Товари, що виробляються багатонаціональними фірмами, стають носіями **інтернаціональної вартості**.

Перелічені чинники визначають одну з важливих тенденцій розвитку сучасного товарного виробництва — значного розширення його сфери. Проте водночас діє і протилежна тенденція, пов'язана зі звуженням сфери товарного виробництва й товарного обміну. Вона зумовлена укладанням державних контрактів на національному та міжнародному рівнях, централізованим регулюванням економіки з боку держави, встановленням великими банками контролю за виробництвом і розподілом продукції.

3.3. ГРОШІ. ВИНИКНЕННЯ, СУТНІСТЬ І ФУНКЦІЇ

Товарне виробництво, як відомо, не може існувати без грошей, по-перше, тому, що самі гроші є товаром, а по-друге, тому, що вони є посередником у товарному обміні ($T - G - T$).

Як виникли гроші, в чому полягають їхні сутність та функції? Зробимо короткий історичний екскурс. Все починалося в ті самі давні часи, коли виникла випадкова форма обміну. Їй відповідала проста або випадкова форма вираження вартості. Припустімо, що власник зерна обмінює свій товар на потрібну йому тканину. В цьому обміні ($20 \text{ кг зерна} = 10 \text{ м тканини}$) один товар (зерно) виражає свою вартість в іншому (тканині) й тому знаходиться у відносній формі вартості. Другий товар (тканина) перебуває в еквівалентній формі вартості, оскільки є вираженням вартості першого товару (зерна).

У ході історичного розвитку виробництва і обміну, коли зростає кількість виготовлених товарів, виникла розгорнута форма вартості. Одному товару (в нашому прикладі — зерну) вже протистояло багато інших товарів. І власник зерна за свою продукцію міг виміняти різні вироби. Однак у самому процесі обміну існували значні труднощі, коли, припустімо, власник зерна вирішив на ринку придбати сокиру, власнику ж сокири потрібне не зерно, а чоботи. Тоді власник зерна змушений робити подвійний або потрійний обмін, аж доки не матиме нарешті той товар, за який зможе обміняти свій (у нашому прикладі: зерно — чоботи — сокира).

Такі труднощі в обміні значною мірою були усунені, коли з'явилася нова форма вартості — грошова. Подальший розвиток виробництва й обміну привів до того, що з усієї маси товарів виділився один, який почав відігравати роль *загального еквівалента*, тобто на цей товар можна було обміняти будь-який інший.

У різних народів функції загального еквівалента, або грошей, виконували різні товари: худоба, хутра, зерно, слонова кістка, сіль тощо. Однак поступово ця роль майже скрізь закріпилася за золотом і сріблом.

До речі, золото, яке використовувалося в побуті первісних спільнот як звичайний метал за 12 тис. років до н. е., стало загальним еквівалентом лише в середині XIV ст. Цьому передувало тривалий час, коли роль грошей виконували інші метали — залізо, олово, свинець, мідь, срібло. Наприклад, залізні гроші використовувались у стародавній Спарті, Японії, деякими африканськими народами. Олов'яні гроші були в обігу в Римській імперії, стародавній Мексиці, на острові Ява, мідні — у Китаї, Росії, у деяких країнах Європи. Свинцеві кульки використовувались при дрібних платежах у Північній Америці. Срібні гроші широко застосовувалися на межі III і II тис. до н. е. в Китаї, Персії та Месопотамії, пізніше — в Англії, Канаді, Росії та інших країнах. Перші золоті монети, за свідченням Геродота, було запроваджено у VII ст. до н. е.

Згадки про золото як особливий товар знаходимо у стародавніх пам'ятках культури: Біблії, “Іліаді”, “Одісеї”, в археологічних знахідках. З часом його роль і значущість зростали. Золото стало загальною формою багатства.

Із середини XIX ст. безліч людей були охоплені золотою лихоманкою. Багато золоторудних районів Канади (Квебек), США (Ка-

ліфорнія, Колорадо, Невада, Аляска), Австралії стали місцями паломництва сотень тисяч шукачів золота. Серед тих, кого золота лихоманка у пошуках засобів до життя привела на Аляску, був і видатний американський письменник Джек Лондон.

Якщо раніше золото видобувалося з невеликих глибин, то тепер, у міру вичерпання легкодоступних запасів, воно видобувається переважно з великих глибин. Наприклад, у найбільших родовищах Південно-Африканської Республіки золото видобувають з глибини 3700 м за температури, що сягає 50 °С.

Природа багата, однак свої запаси легко не віддає, до того ж золото — рідкісний у природі метал. Загальна кількість золота, нагромадженого за всю історію його видобування, становить нині приблизно 110000 т. Якщо усе золото світу переплавити, то умовно вийде куб, ребро якого матиме довжину приблизно 24–25 м, або куля діаметром 25–26 м.

Закріплення за золотом як металом функції загального еквівалента пояснюється такими чинниками:

золото має унікальні фізичні та хімічні властивості (не іржавіє, як залізо; не вкривається зеленкуватим окисом, як мідь), за які його почали називати благородним металом;

для золота характерні якісна однорідність, легка подільність і сполучуваність;

природні властивості золота зумовили його застосування у сучасних виробництвах (електроніка, космічні технології, новітні засоби зв'язку);

золото має привабливий зовнішній вигляд (саме слово “золото” у слов'янських та інших індоєвропейських мовах містить корінь слів, що означають жовтий колір), із нього виготовляють ювелірні вироби, багато з яких стали цінними пам'ятками людської культури.

Проте значення золота у світовій історії та в сучасній економіці визначається не його застосуванням у ювелірній справі та промисловості, а тим, що воно виконує суспільну функцію — роль грошей, має високу вартість за невеликого обсягу та маси. Гроші — явище економічне й соціальне. Поява грошей стала підсумком і необхідним інструментом економічного прогресу.

Доти, доки поряд із золотом функції еквівалента виконувало срібло, грошова система називалася **біметалевою**. Проте вже до кінця XIX ст. країни одна за іншою стали переходити до золотої —

монометалевої системи. У Німеччині це відбулося в 1871 р., в Австрії — в 1882, в Японії — в 1897, у Росії — в 1898, в США — в 1900 р.

Система організації металевого грошового обігу також постійно вдосконалювалась. Якщо на початкових етапах обігу цих грошей були зливки (переплавлений у певну форму шматок металу), маса та проба яких іноді суттєво різнилися (проба — вміст чистого металу в сплаві), то в подальшому їх замінила монета.

Монета — певна кількість металу визначеної форми, маси та проби з відповідним державним клеймом (слово “монета” вперше з’явилося у Римі як титул богині Юнони в 279 р. до н. е., у подальшому при храмі Юнони Монети почали карбувати гроші, які й дістали відповідну назву).

Гроші виконують ряд функцій, що розкривають їхню сутність.

Перша і вихідна функція — **гроші як міра вартості**. У цій функції вони виступають засобом виміру вартості іншого товару в обміні. Це знаходить вияв у категорії ціни як грошового вираження вартості товарів. Особливість цієї функції полягає ще й у тому, що гроші її виконують ідеально (без готівки). Для визначення ціни товару потрібно подумки прирівняти його до певної кількості грошей або золота. Встановлена державою вагова кількість золота, що має виконувати роль грошової одиниці, називається *масштабом цін*. У США ним є долар, у Великій Британії — фунт стерлінгів, у Німеччині — євро, в Росії — рубль, в Україні — гривня. Для зручності вираження цін різних товарів мінімальна вагова грошова одиниця поділяється на рівні, кратні частини: наприклад, долар — на 100 центів, російський рубль — на 100 копійок, українська гривня — на 100 копійок тощо.

Друга функція — **гроші як засіб обігу**. Тут вони виступають посередником в обміні товарів $T - G - T$. Цю функцію гроші виконують як реально існуючі, причому постійно переходять із рук у руки. Швидкоминучість дала змогу замінити повноцінні гроші їхніми “представниками” — неповноцінними (наприклад, мідними або паперовими) **знаками певної вартості**.

Спочатку при обміні товарів гроші виступали у формі злиwkів золота і срібла. Це створювало певні труднощі. Потрібно було щоразу зважувати їх, роздрібняти на менші частини, встановлювати пробу. Через це поступово зливки золота і срібла замінювалися монетами, карбування яких здійснювала держава.

Золоті та срібні монети, перебуваючи у безперервному русі, поступово зношувались. Монети стиралися, а отже, все більше втрачали масу і вартість (золота монета за чверть віку обігу могла втратити до 20–40 % своєї маси). Однак вона продовжувала виконувати свою функцію засобу обігу. Зокрема, в Англії срібна монета пенні в 1300 р. важила 22 г, а в 1364 р. — лише 12.

Це наштотувало людей на думку, що повноцінні гроші (золото) можна замінити на неповноцінні. Поряд із золотими почали випускати бронзові монети. Крім того, деякі держави запроваджували зниження золотої місткості національної грошової одиниці. Перехід від неповноцінних монет до паперових грошей дозволив значно зменшити потребу в дорогоцінних металах та зекономити виробничі ресурси суспільства.

Паперові гроші — це гроші, які є лише знаками вартості, виготовленими зі спеціального паперу, і заміщують в обігу певну кількість повноцінних грошей.

Паперові гроші вперше з'явилися у Китаї в XII ст., у Північній Америці — в 1690 р., у Франції — в 1716 р., у Росії — в 1769 р. Тепер у всіх країнах існує паперово-грошовий обіг. “Паперові гроші, — зауважив П. Самуельсон, — уособлюють сутність грошей, їхню внутрішню природу. Гроші... потрібні не самі по собі, а заради тих речей, які за них можна купити!”

Функція грошей як засобу обігу невіддільна від функції міри вартості. У своїй взаємодії вони органічно доповнюють одна одну, реалізують подвійну природу грошей — їхнє призначення виконувати у товарному світі роль загального вартісного еквівалента і водночас бути матеріальним інструментом обміну товарів.

Між цими функціями існує й протилежність — гроші у зазначених функціях відображають різні аспекти грошових відносин.

Ідеться про те, що для номінальної оцінки товару гроші у функції міри вартості можуть реалізувати себе ідеально (ціну на товар можна встановити, не маючи в кишені жодної гривні), але для здійснення кругообігу $G - T - G$ мають бути реальні гроші. Отже, йдеться про ідеальне і реальне, адже функція засобу обігу передбачає готівкову чи безготівкову наявність відповідної кількості грошей.

Третьою функцією грошей є **нагромадження і утворення скарбів**. У цій функції гроші виступають тоді, коли вони виходять із то-

варного обігу. Вони набувають вигляду золотих зливків, золотих і срібних монет, прикрас. Специфіка грошей як засобу нагромадження виявляється в тому, що це — реальні й повноцінні гроші, тобто такі, що мають власну вартість.

Здійснюючи підприємницьку діяльність, кожний товаровиробник прагне до нагромадження капіталу, що призводить до тимчасового вилучення з обігу певної суми для придбання засобів праці, сировини, матеріалів. Деякі підприємці “про всяк випадок” матеріалізують гроші у вигляді золота, предметів розкошу із золота та срібла. За сприятливої кон’юнктури частину свого скарбу вони витрачають на придбання цінних паперів тощо.

Отже, ця функція є побічним регулятором грошового обігу: при скороченні товарообороту частина золота виходить з обігу, а при його зростанні золото і скарби повертаються в обіг.

Четверта функція грошей — **засіб платежу**. Цю функцію вони виконують тоді, коли відбувається виплата заробітної плати, пенсій, стипендій, сплачуються податки, орендна плата, комунальні послуги тощо. З розвитком кредитних відносин між товаровиробниками гроші у функції платіжного засобу почали виступати як кредитні гроші. Вони виникають, коли власник товару продає його в кредит. Він не обмежується усним зобов’язанням покупця сплатити за товар у кредит, а вимагає боргову розписку, в якій, як правило, зазначають ціну товару, суму, термін погашення боргу. Така боргова розписка є попередником векселя.

Вексель — письмове боргове зобов’язання на порівняно нетривалій термін (у межах року, частіше на 1–3 міс.), яке дає його власнику (векселедержателю) беззаперечне право вимагати після закінчення обумовленого у векселі терміну виплати зазначеної у ньому грошової суми з особи, що видала вексель (або його довіреної особи).

Вперше векселі з’явилися в Італії в середні віки. Спочатку їх використовували для пересилання грошей, потім у сфері товарного обігу як засіб платежу і як грошове зобов’язання.

Сьогодні вексель широко використовується у комерційній і банківській практиці західних країн, а також у зовнішній торгівлі та інших міжнародних розрахунках, виконуючи функції засобу обігу і платежу. Оскільки обіг векселів обмежений, вони мають гарантію тільки приватної особи, виникає потреба надійнішої гарантії. Таку

гарантію надають банки, які займаються обліком векселів, скуповують їх, розплачуються за них власними векселями, що називаються банкнотами.

Банкноти — різновид кредитних грошей, грошових знаків, що випускаються емісійними банками.

У період золотого стандарту векселі та банкноти, як правило, забезпечувалися золотом. За сучасних умов такого забезпечення немає, і кредитні гроші злилися з паперовими, обслуговуючи товарний обіг і виконуючи функцію платіжного засобу.

Виходячи за межі своєї країни, обслуговуючи міжнародний товарообіг, іноземні позики, кредити, інвестиції, гроші виступають у функції *світових грошей*. У цій функції їх слід розглядати як загальний купівельний і платіжний засіб, втілення суспільного багатства. Впродовж століть роль світових грошей виконувало золото. Тепер для розрахунків між країнами використовуються переважно резервні національні валюти (долар, фунт стерлінгів тощо). Їхньою особливістю є те, що вони мають не тільки внутрішню, а й зовнішню оборотність, тобто обмінюються на валюту інших країн. Курс резервних валют визначається не золотим вмістом, а формується на міжнародному валютному ринку.

Слід зазначити, що в XX ст. функції грошей, зокрема золота, в процесі обміну зазнали істотних змін. Повсюди золото перестало виконувати ту роль, яку відігравало раніше, а саме: а) ніде вартість товарів не вимірюється у золоті; б) використання золота у світовому обігу обмежене.

У більшості країн світу нині основними видами грошей є паперові гроші, банкноти і розмінна монета. Їхній випуск здійснює держава. Як правило, функція емісії грошей покладається на центральний банк.

Емісія — випуск в обіг грошей, акцій, облігацій та інших цінних паперів.

При функціонуванні реальних грошей (золота) емісія регулювалася потребами обігу, коли золоті монети “осідали” у вигляді скарбів або знову поверталися в обіг. В умовах паперово-грошового та кредитного обігу саморегулювання емісії припинилося, межі емісії визначаються потребами кредитування виробничого й торгового обороту, а також покриття дефіциту бюджету. *Емісійними органами* в країнах світу виступають центральні банки. В

Україні таким емісійним органом є Національний банк України (НБУ).

Різновидами паперових грошей є також банківські чеки і кредитні картки, які видаються банками під вклади.

Чеки — письмові розпорядження власника поточного рахунку в банку про виплату певній особі зазначеної у ньому суми грошей. У західних країнах досить поширена чекова форма платежу. Чеками можна розрахуватися за купівлю будь-яких товарів, як і звичайними банкнотами. Однак чеки не є паперовими грошима. Грошима є депозити, тобто вклади “до запитання” у комерційних банках. Першоосною є існування **депозитів**, тобто внесків певних сум грошей клієнтів банку на власний рахунок у цьому банку, а чеки та квитанції є дорученням банку перерахувати кошти з належного власникові рахунку на інший. Усе це дає підстави говорити про появу нового різновиду кредитних грошей — **депозитних**. Хоч існують вони у формі записів на банківському рахунку і самі по собі ці доручення ще не перебувають у вільному обігу, однак така перспектива не виключена.

Зручною формою розрахунків є **кредитні картки**, які набули досить значного поширення в розвинених країнах. Невелика за розміром і зручна для зберігання кредитна картка є пластиковим носієм інформації в електронній формі про розміри кредиту, що наданий власнику картки банком. У цьому разі під час купівлі товарів продавець відразу одержує свої гроші в банку, а покупець — банківський кредит на суму конкретної покупки. Через певний час цей кредит має бути повністю погашений власником картки. Кредитні картки є іменними і не перебувають в обігу.

Починають широко застосовуватись також **дебетні картки**. Вони не тільки виконують усі функції кредитних, а й дають змогу попередньо вносити гроші на рахунок. Сфера використання дебетних карток поки що невелика, але активно розвивається. Слід зазначити, що кредитні та дебетні картки є носіями електронної інформації, а тому нині все частіше говорять про появу електронних грошей, що як один із різновидів депозитних грошей існують у вигляді електронного запису в пам’яті банківського комп’ютера. Масове використання електронних грошей передбачає високий рівень комп’ютеризації банків, торгівлі, сфери послуг.

Функції грошей узагальнено на рис. 10.

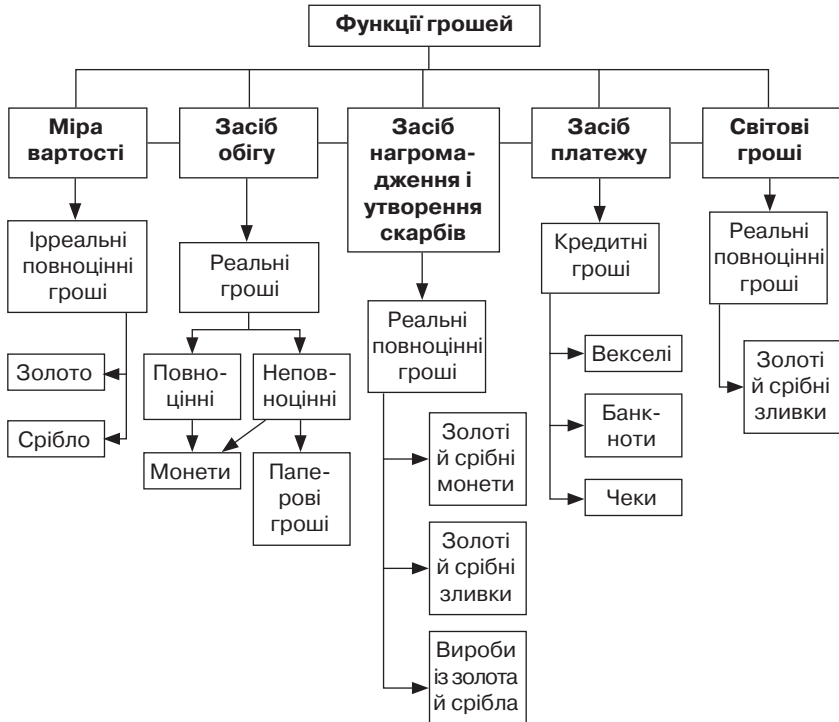


Рис. 10. Функції грошей

3.4. ІСТОРИЧНИЙ НАРИС РОЗВИТКУ ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Виникнення національної грошової одиниці в Україні сягає в далеке минуле. Ще за часів Київської Русі почала формуватися грошова система, що було свідченням суверенності держави. В часи Київської Русі існували так звані купні гроші. Після прийняття християнства князь Володимир почав карбувати срібні та золоті монети, на одному боці яких було зображено тризуб.

Купна система включала гривні — срібні й золоті зливки та вевериці, векші — хутра або шкіри диких тварин (куниці, білки).

Як засвідчують історичні джерела, з другої половини XI ст. до початку XIV ст. всі купні гроші мали вигляд хутра або шкір, оскільки

ніяких металевих грошей, окрім зливків (гривень), в обігу тоді ще не було. Проте розвиток торговельних зв'язків України з іншими землями та народами потребував стабільніших грошей. Через це в обігу збільшується кількість срібних грошей у вигляді гривні, яка стала основною рахунковою одиницею купної системи грошей.

У XII–XIII ст. гривня досить міцно ввійшла в обіг як грошова одиниця для проведення фінансових операцій. Вона мала різну форму і масу залежно від місцевості, де випускалася. Так, у XII ст. гривня київської чеканки мала вигляд шестикутного зливка масою близько 160 г. У XIII ст. карбувалася чернігівська гривня ромбоподібної форми масою 196 г.

Гривні карбувалися не тільки з міді і срібла, а й із золота (переважно тоді, коли до влади приходив новий князь).

На різних територіях України в обігу траплялися також візантійські монети, які на той час мали дещо естетичніший вигляд.

Наприкінці XIII – початку XV ст. назва грошової одиниці “гривня” почала поступово замінюватися назвою “карбованець”, який через півтора століття повністю витіснив з ужитку гривню і став панівною грошовою одиницею.

Подальший розвиток товарно-грошових відносин пов'язаний з козацькою республікою на Запорозькій Січі. Розвитку ремісництва й торгівлі, зростанню військового авторитету Війська Запорозького, зміцненню незалежної Української держави сприяла виважена фінансова політика Богдана Хмельницького. За часів його гетьманства було:

- організовано державну скарбницю “Скарб” із відповідним механізмом її поповнення та використання;

- розроблено і запроваджено необтяжливу для народу податкову систему, яка сприяла нагромадженню грошових ресурсів у населення;

- запроваджено систему митної служби, яка своїми податками не обмежувала інтереси іноземного купецтва, а, навпаки, ініціювала прибуткові операції.

Внаслідок такої фінансової політики щороку до державної скарбниці надходило понад 100 тис. “червоних золотих”. На той час це була велика сума, якої вистачало для здійснення державних витрат, а також карбування власної української монети в Чигирині (на одному її боці було зображено меч — символ військової могутності Війська Запорозького, а на другому — викарбувано ім'я гетьмана).

Після Переяславської угоди Україна почала втрачати державність, руйнувалася її економіка та фінансово-грошова система. Після смерті Б. Хмельницького ці процеси набрали ще більшої сили. Проте найбільшого руйнування українська фінансово-грошова система зазнала за часів реформ Петра I, коли в Україні остаточно було ліквідовано скарбницю, примусово вилучено з обігу наявні українські та іноземні монети. Замість них було випущено російські монети низької якості. Різко зросли також тягар податків на користь царської казни та витрати на утримання дедалі чисельнішого війська, що підірвало економіку і добробут населення України. Ліквідацію української грошової системи завершила Катерина II в 1774 р.

Після ліквідації українських грошей козацької доби справжні українські гроші на території України не випускалися до 1918 р. З утворенням Української Народної Республіки (УНР) було введено в обіг власну грошову одиницю — гривню, яка у вартісному відношенні була прив'язана до довоєнного рубля царської Росії вартістю 0,7742 г чистого золота. Тоді 1 рубль дорівнював 2 гривням, а 1 гривня — 100 шагам. Крім того, в грошовому обігу УНР перебували: а) банківські білети вартістю 10, 25, 50, 100, 250 і 1 000 гривень; б) державні кредитні білети вартістю 2, 10, 100, 500, 1 000 і 2 000 гривень; в) дрібні розмінні “монети”, вірніше, їхню роль виконували паперові гроші “шаги” вартістю 10, 20, 30, 40 і 50 шагів. “Власні” гроші в 1917–1920 рр. випускалися в обіг на Донбасі, Полтавщині, Херсонщині, Київщині, в Таврії, Галичині та в інших місцевостях України.

Після жовтня 1917 р. розпочалася демонетаризація економіки, яку провадили радянські органи влади. Повноцінні гроші було замінено новими “грошовими знаками”. Перші радянські гроші було введено в обіг 1919 р. у вигляді державних кредитних білетів. В 1922 р. було розпочато емісію повноцінного паперового червінця, а з 1923 р. — і золотого червінця вмістом золота 8,6 г.

Унаслідок грошової реформи періоду непу знецінені “радзнаки” були витіснені з обігу (золотий рубль обмінювався на 5,457 млн “грошових знаків”). А в обігу залишилися червінець, що дорівнював 10 рублів і більше; білети державної скарбниці номіналом 1, 3, 5 рублів; дрібна срібна та мідна монети.

У 1929 р. знову почала втілюватися ідея демонетизації. Було проведено емісію величезної кількості “грошових знаків” незалежно від їхнього товарного покриття і з негайним припиненням їхньої кон-

вертованості. Це призвело до зростання інфляції та розхитало грошову систему. Для того щоб якось упорядкувати грошовий обіг, у 1937 р. курс рубля було прирівняно до долара (1 доллар = 5,3 рубля). У повоєнний час у 1950 р. було продекларовано (без аргументованих підстав) вміст рубля 0,2221668 г золота, що означало переведення його курсу з долларової на золоту базу. В 1961 р. згідно з грошовою реформою рубль містив 0,987412 г чистого золота.

Після проголошення в серпні 1991 р. незалежної Української держави перед фінансовою системою нашої країни постали нові завдання. Центральний банк Росії не враховував національні інтереси України. Наприклад, коли Україні на 2 січня 1992 р. для узгодження рівнів цін і заробітної плати потрібно було додатково отримати 18 млрд крб., Центральний банк Росії видав лише 2 млрд крб., а згодом зовсім відмовився надавати грошові знаки.

Це означало, що Україна не могла захистити власний споживчий ринок без національної валюти. Однак процес впровадження повноцінної національної валюти — це не одноразовий, а тривалий і складний процес. Він передбачає: по-перше, досягнення стійкої стабілізації у всіх галузях економіки; по-друге, глибокі структурні зміни і радикальні економічні реформи; по-третє, вдосконалення кредитно-фінансової, податкової та валютної систем, проведення інших заходів.

Виходячи з цього, в Україні в 1992 р. було введено тимчасову валюту перехідного періоду — купоно-карбованець. Звичайно, купон ще не був національною валютою, але уже наприкінці 1992 р. він фактично витіснив з обігу України російський рубль. Однак купон швидко знецінився. Причин було кілька: а) стрибкоподібне підвищення цін і бурхливий сплеск інфляції; б) купон охоплював лише готівковий обіг, тоді як увесь механізм формування цін на продукцію України здійснювався в рублевому просторі; в) помилки у фінансово-економічних заходах державних управлінських органів, що сприяли перетворенню російського рубля на дефіцитний товар, придбати який законним шляхом стало надто складно.

“Чорний” ринок зреагував на це негайно, і російські гроші стали пропонуватися за спекулятивним ринковим курсом; надзвичайно зросла купонна маса, яка вже не підлягала контролю і управлінню з боку Національного банку України. Отже, назріла грошова реформа. Указом Президента України 25 серпня 1996 р. було проголошено

проведення в нашій державі грошової реформи. Головними завданнями реформи були такі:

заміна тимчасової грошової одиниці — українського карбованця на національну валюту — гривню;

зміна масштабу цін відповідно до обмінного курсу українського карбованця та гривні;

створення стабільної грошової системи та перетворення грошей на важливий стимулюючий чинник економічного і соціального розвитку суспільства.

Упродовж 15 днів реформи за встановленим курсом (1 гривня обмінювалася на 100 000 крб.) було перераховано у нову грошову одиницю усі ціни, тарифи, оклади заробітної плати, пенсії, кошти на рахунках підприємств, установ та організацій, а також вклади населення. Якщо у проміжку цього часу в готівковому обігу одночасно вільно використовувались як гривні, так і карбованці, то після 16 вересня 1996 р. єдиним засобом платежу на території України стала **гривня**. Роль гривні полягає у забезпеченні стабільного товарного обігу, протистоянні інфляційному тиску, зміцненні кредитно-грошової системи держави, позитивному впливі на соціально-економічний розвиток України.

3.5. ЗАКОНИ ГРОШОВОГО ОБІГУ. ІНФЛЯЦІЯ: ЇЇ СУТНІСТЬ І ВИДИ

В економічній теорії завжди актуальним було питання: “Скільки грошей має бути в обігу?”. Основоположники так званої кількісної теорії грошей Ш. Монтеск’є, Д. Локк і Д. Юм визначали вартість золотих і срібних грошей їхньою кількістю. Вони вважали: що більше грошей у країні, то вищі ціни на товари. Трансформацію цієї теорії відбила неокласична кількісна теорія грошей, започаткована А. Маршаллом та І. Фішером.

На основі аналізу різних джерел можна стверджувати, що в товарно-грошовій сфері діє об’єктивний економічний закон — **закон обігу грошей**. Згідно з ним кількість грошових одиниць, необхідна в цей період для забезпечення товарно-грошового обігу, прямо пропорційна кількості товарів і послуг, їхній ціні та обернено пропорційна швидкості обігу грошей. Цей закон має також математичне вираження.

Більшість економістів світу користуються математичною формулою, запропонованою американським економістом І. Фішером, яка характеризує залежність рівня цін від грошової маси:

$$MV = PQ,$$

де M — грошова маса; V — швидкість обігу грошей; P — рівень товарних цін; Q — кількість товарів і послуг.

Згідно з цією формулою рівень товарних цін визначають так:

$$P = MV : Q.$$

Кількість грошей в обігу (обсяг грошової маси) розраховують за рівнянням:

$$M = PQ : V.$$

З цієї формули можна зробити висновок: вартість грошей обернено пропорційна їх кількості. Рівняння $MV = PQ$ виражає кількісні залежності між сумою товарних цін і грошовою масою, що перебуває в обігу.

Це рівняння можна подати у вигляді системи важелів (рис. 11).

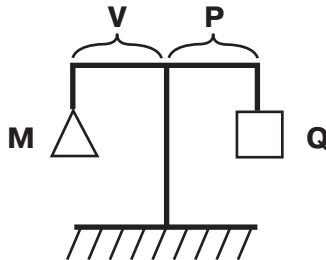


Рис. 11. Залежність рівня цін від грошової маси

Функціональну стабільність економічної структури на рис. 11 зображено у вигляді рівноваги кількості грошей, потрібних суспільству для забезпечення нормального процесу товарообороту. Їх масу M можна збільшити тільки в таких розмірах, у яких зростає випуск товарів Q .

Для того щоб така рівновага існувала, обсяг товарів, помножений на довжину важеля (ціни товарів і послуг) у правій частині, має урівноважувати добуток маси гирі M (грошей) на “ліве плече” важеля V (швидкість обігу грошей).

Емісія грошей, що виходить за межі цієї умови, порушує рівновагу, викликає збільшення маси гирі M на лівій шальці терезів. Швидкість обігу грошей, звичайно, змінюється повільно. Через це відновлення порушеної надмірним випуском грошей фінансової рівноваги можливе за умови підвищення цін на товари та послуги, які збільшують правий важіль терезів.

Швидкість обігу грошової одиниці визначають кількістю актів купівлі-продажу, які обслуговує в середньому одна грошова одиниця. Що їх більше, то динамічніше здійснюватимуться товарооборот й інші економічні процеси.

Якщо ж грошей буде більше, ніж потрібно для нормального товарообороту, їхня купівельна спроможність почне падати, а ціни на товари зростатимуть.

Перевищення грошової маси, яка перебуває в обігу, над сумою товарних цін і поява внаслідок цього не забезпечених товарами грошей призводить до виникнення інфляції.

Інфляція — це переповнення каналів обігу грошової маси понад потреби товарообороту, що викликає знецінення грошової одиниці та відповідне зростання цін.

Однак визначення інфляції як надлишка грошової маси над потребами товарообороту не можна вважати повним. Інфляцію, хоч вона і виявляється у зростанні товарних цін, не можна зводити до грошового виміру.

Інфляція — складне соціально-економічне явище, яке породжується диспропорціями відтворення у різних сферах ринкового господарства. Вона є однією з найгостріших проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу.

В економічній літературі розрізняють кілька видів інфляції: **відкрити**, яка нічим не стримується; **приховану**, коли держава робить спроби стримати зростання цін.

Залежно від темпів зростання цін розрізняють такі види інфляції:

повзуча — ціни підвищуються поступово, але невинно (до 10 % на рік);

галопуюча — ціни зростають надзвичайно швидко, стрибкоподібно (10–100 % на рік);

гіперінфляція (темпи зростання цін перевищують 100 % на рік) — має особливо катастрофічні наслідки, гроші перестають виконувати

свої функції (відображувати вартість товарів, бути засобом платежу тощо).

На інфляцію впливає багато внутрішніх і зовнішніх чинників.

До **внутрішніх** слід віднести такі:

- надмірну емісію грошей, тобто понад нормальну потребу;
- надмірні військові витрати (вони негативно впливають на соціальне становище населення);
- завищені капітальні вкладення, що відволікають на тривалий час грошові та матеріальні ресурси від споживання населенням;
- розладнання або кризи державних фінансів, коли уряд витрачає грошей більше, ніж має доходів, збільшуючи дефіцит державного бюджету;
- кредитну експансію з боку банків, які видають кредити понад нормальні потреби, що переповнює грошима сферу обігу;
- необґрунтоване підвищення цін на товари та послуги підприємствами, кооперативними і торговельними організаціями;
- необґрунтоване підвищення заробітної плати без урахування зростання продуктивності праці (виробництво товарів не зростає, якість їх не поліпшується);
- активізацію “тіньової” економіки, представники якої нечесними операціями (“брудними” методами) вилучають з обігу величезні суми грошей.

Зовнішніми причинами інфляції можна назвати:

- зростання цін на світовому ринку (при подорожчанні експорту та імпорту);
- збільшення зовнішнього боргу;
- широкий обмін у банках іноземної валюти на національну, що впливає на додаткову емісію грошей у зв'язку з великою різницею співвідношення грошової одиниці за курсом обміну;
- структурні світові кризи, пов'язані зі зменшенням природних ресурсів і зростанням цін на важливі види сировини і палива;
- воєнні конфлікти між державами (у тому числі на території колишнього СРСР), коли воєнні витрати призводять до великих фінансових і матеріальних витрат, зростання вартості життя тощо.

Починаючи з 1990 р. в Україні катастрофічно наростала інфляція, причому державні органи намагалися спочатку її замовчувати. Тільки з кінця 1991 – початку 1992 рр., коли інфляція набула галопуючих

темлів, про неї заговорили засоби масової інформації. Причинами інфляції стали перелічені раніше чинники, а головне — незбалансованість державного бюджету (значне перевищення витрат над доходами), падіння рівня виробництва в усіх галузях, у тому числі товарів масового споживання, зниження обсягів сільськогосподарського виробництва, необґрунтоване підвищення цін, надмірна емісія купонних грошей, які остаточно знецінилися. Це зумовило необхідність проведення в Україні у вересні 1996 р. грошової реформи.

Вихід з інфляції передбачає не стільки усунення її наслідків (хоча це також потрібно), скільки подолання спаду виробництва і викорінення причин, що викликають знецінення грошей. Процес стримування знецінення грошей на відміну від інфляції називають дефляцією.

Дефляція передбачає скорочення грошової маси, вилучення зайвих грошей з обігу. Вона здійснюється за допомогою ряду фінансово-кредитних заходів:

- збільшення обґрунтованого оподаткування та здійснення ефективного контролю за надходженням коштів до державних фінансових органів;
- зменшення державних витрат (зокрема на апарат управління);
- заморожування заробітної плати при стримуванні зростання цін на паливно-енергетичні ресурси і товари широкого вжитку;
- зменшення видавання кредитних сум (тільки на основі обґрунтованих розрахунків доцільності);
- підвищення позикового відсотка тощо.

В Україні в умовах існування фіксованих цін різко зросли темпи інфляції. Після того як у 1991–1992 рр. ціни були знову підвищені, а потім “відпущені”, купівельна спроможність українського карбованця неймовірно знизилася. Наступний крок — лібералізація цін, знову ж таки не забезпечена товарною масою. В результаті поряд із новим підвищенням цін відбулося загальне падіння купівельної спроможності карбованця (купона), а в підсумку — катастрофічне зниження життєвого рівня населення.

Слід також зазначити, що в Україні наприкінці 80-х – на початку 90-х років минулого століття підприємства, які дістали певну господарську самостійність, пішли шляхом монопольного диктату цін з метою невинуватеного збільшення своїх доходів. А уряд некомпетентно створив сприятливі умови для цього, випустивши нову масу грошей, фактично приховуючи ці безтоварні прибутки.

Інфляція посилює диспропорції в економіці, дезорганізує господарські зв'язки, призводить до кризи фінансів, значно активізує спекуляцію та тіньову економіку, посилює злочинність. Одним з негативних наслідків інфляції є знецінення трудових заощаджень.

З'ясування основних причин (внутрішніх і зовнішніх) інфляції дає можливість визначити найважливіші шляхи боротьби з нею. Існують три методи стабілізації грошового обігу.

Нуліфікація грошей — різновид грошової реформи, коли знецінені гроші анулюються, тобто оголошуються недейсними. Цей метод використовується за умов гіперінфляції.

Ревалоризація — повернення до попередньої купівельної спроможності грошових знаків. Для цього з обігу вилучаються зайві гроші. Цей метод застосовується при невеликих масштабах інфляції.

Девальвація — означає зниження обмінного курсу валюти порівняно з іноземною. Упродовж 1991–1994 рр. радянський карбованець девальвував кілька разів, а гривня за період 1996–2000 рр. — приблизно у 4 рази.

Інфляція в Україні має ряд своєрідних рис. *По-перше*, вона пов'язана з процесом переходу вітчизняної економіки до ринку. *По-друге*, на її інтенсивність вплинув кризовий стан економіки, розпад народногосподарських зв'язків у складі колишньої союзної держави. *По-третє*, на її темпах позначилося багатократне зростання цін на енергоресурси. *По-четверте*, спостерігається невпинне зростання цін на споживчі товари і хоча Національний банк України намагається стримати різке зростання їх, однак ці спроби мають бути підкріплені стабільними темпами економічного розвитку.

3.6. ЕКОНОМІЧНІ ЗАКОНИ ТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Товарному виробництву властиві певні об'єктивні економічні закони. Вони визначають виробничі відносини між товаровиробниками, поділ і стимулювання суспільної праці в умовах товарного виробництва і грошового обігу.

У процесі розвитку товарного виробництва відбуваються зміни існуючих пропорцій у поділі праці за галузями і видами виробництва відповідно до суспільних потреб. Це впливає на зміни як у самому виробництві, так і в обміні товарів. Причому цей процес змін постійний, оскільки розвиток виробництва і обміну продуктів праці

є безперервним. Регулювання змін у суспільному виробництві та товарному обміні здійснюється згідно з дією закону вартості.

Закон вартості — об'єктивний економічний закон. Він діє стільки, скільки існує товарне виробництво. Сутність його полягає в тому, що обмін товарів відбувається відповідно до якості суспільно необхідної праці, витраченої на їхнє виробництво.

Для того щоб зрозуміти це глибше, розглянемо такий приклад. Уявімо, що один товаровиробник, застосовуючи свою індивідуальну працю і примітивні засоби праці, витрачає на виготовлення 5 лопат упродовж дня 10 год, другий, маючи найдосконаліші засоби та високу інтенсивність праці, виготовляє їх за 6 год, а третій таку кількість лопат при середніх показниках оснащеності праці, вміння та інтенсивності витрачає на їх виготовлення 8 год.

Виходячи з нашого прикладу, перший товаровиробник, у якого індивідуальні витрати більші, ніж у інших, на кожній одиниці готової продукції (лопаті) втрачає 2 год. Найбільші переваги має другий товаровиробник, у якого найкращі техніко-економічні умови виробництва. Він має виграш 4 год. Однак це поодинокі товаровиробники. До третьої групи товаровиробників належить переважна більшість, які за середніх умов оснащення засобами праці також домагаються високих показників — маючи виграш 2 год. Витрати саме цих товаровиробників і вважають суспільно необхідною працею, яка відповідає суспільно необхідному робочому часу (адже тільки так можна виміряти витрати праці). Він і є мірилом вартості товару при обміні або реалізації на ринку.

Таким є механізм дії закону вартості в умовах простого товарного виробництва. В умовах розвиненого товарного виробництва закон вартості виявляє свою дію як закон цін.

Зумовлено це тим, що вести прямий облік вартості кожного товару в робочих годинах неможливо. Таким виміром може бути лише опосередкований вимірювач — загальний еквівалент у вигляді грошей.

Закон вартості на сучасному етапі розвитку товарно-грошових відносин виконує такі функції.

1. В умовах приватної власності на засоби виробництва і вільного ринку він виступає відносним *регулятором товарного виробництва*, зумовлюючи розподіл засобів виробництва, матеріальних, фінансових і трудових ресурсів між різними галузями та сферами виробни-

цтва. Він впливає на встановлення відповідних господарських пропорцій, масштаби і темпи суспільного відтворення.

Розглянемо види виробництва з трьох великих галузей промисловості: машинобудування — виробництво холодильників; легкої промисловості — швейну (пошиття джинсів); харчової — виготовлення згущеного молока. Якщо випуск холодильників досяг такого обсягу, що попит на них впав, і частина продукції все більше осідає на складах магазинів, то ціна на них поступово знижуватиметься і може дійти до рівня, нижчого за вартість, а це негативно позначиться на отриманні підприємствами прибутку. В цей час, однак, зріс попит на джинси, яких на ринку не вистачало. Ціни на них починають швидко зростати. А це означає, що в швейній галузі розширюватиметься виробництво, що потягне за собою перелив капіталу з інших галузей, застосування нових засобів виробництва, зростання чисельності робочої сили тощо.

Такий процес триватиме до тих пір, поки ринок не буде насичений цим товаром (джинсами) і попит на них не впаде, а отже, і ціна буде нижчою, ніж вартість цього товару. Однак “ланцюгова реакція” триває — виникає гостра потреба в інших товарах (у нашому прикладі, припустімо, на згущене молоко). І вже у відповідні галузі та види виробництва “потече” капітал, а отже, зросте потреба у збільшенні випуску продукції. Проте повертаємося до випуску холодильників. Через деякий час (більш чи менш тривалий) попит на них на ринку знову зросте, що означатиме подальший розвиток машинобудування.

Як бачимо, через механізми цін на ті чи інші види продукції у зв’язку з постійним коливанням попиту та пропозиції на ринку відбувається процес стихійного регулювання пропорцій товарного виробництва. Отже, закон вартості — це економічний закон, що регулює виробництво і обмін товарів відповідно до їхньої суспільної вартості.

На основі дії цього закону відбувається безперервний перерозподіл засобів виробництва, праці (робочої сили) та капіталів між різними галузями виробництва.

2. Закон вартості стимулює розвиток продуктивних сил. Під впливом його дії підвищується продуктивність суспільної праці, ефективніше використовуються досягнення науки і техніки, знижуються витрати виробництва.

Під тиском ринкової конкуренції кожний товаровиробник прагне зменшити індивідуальні витрати на виробництво. Чим вони менші, тим більший прибуток він отримає, коли продаватиме свій товар на ринку. Ті товаровиробники, в яких витрати виробництва великі і які не відчувають кон'юнктури ринку, не орієнтовані на випуск конкурентоспроможних виробів, не виявляють гнучкості та підприємницького хисту, опиняються під загрозою витіснення з ринку та банкрутства.

Отже, всі товаровиробники під економічним тиском змушені постійно шукати шляхи вдосконалення виробництва, підвищення продуктивності праці та зниження індивідуальних витрат. Згідно з законом вартості виробництво товарів потрібно припиняти, як тільки їхня індивідуальна вартість перевищує суспільну: підприємства або закриваються, або на них оновлюється виробництво із застосуванням нових, прогресивніших технологічних і економічних систем. Як свідчить практика, закон вартості підтримує суспільно нормальний стан виробництва товарів, стимулює технічний прогрес, економічним шляхом "очищає" виробництво від господарств, що працюють не ефективно. Закон вартості сприяє стимулюванню і розвитку виробництва, активно впливає на науково-технічний і суспільний прогрес.

3. Дія закону вартості пов'язана з його впливом на соціальну диференціацію товаровиробників. Об'єктивно відбувається процес, коли в ході товарного виробництва і обміну одні виробники розширюють масштаби свого підприємництва і нагромаджують капітал, а інші не витримують ринкової конкуренції, розоряються і виштовхуються з бізнесу. Це стосується різних груп товаровиробників, особливо дрібних і середніх, посилюючи між ними майнову диференціацію. Як уже зазначалося, ті товаровиробники, в яких індивідуальні витрати виробництва перевищують суспільні, зазнають банкрутства і розоряються. У тих же, індивідуальні витрати яких нижчі за суспільно необхідні або збігаються з ними, відбувається нормальний процес відтворення.

До законів товарного виробництва крім закону вартості належать **закон попиту і пропозиції, закон грошового обігу.**

Дія економічних законів товарного виробництва тісно пов'язана з використанням системи вартісних категорій. Зміст одних ми вже розкрили — споживну вартість, вартість товару, гроші, ціну, але попереду ще пізнання таких вартісних категорій, як собівартість продукції, прибуток, кредит, відсоток, земельна рента.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Що таке натуральне виробництво? Перелічіть його основні риси.
2. Яку форму господарювання називають товарною? Назвіть основні умови виникнення товарного виробництва.
3. Які умови потрібні для існування товарного виробництва?
4. Назвіть форми товарного виробництва, що склалися історично.
5. Які спільні риси характеризують просте і розвинене (підприємницьке) товарне виробництво?
6. Перелічіть відмінності між простим і розвиненим товарним виробництвом.
7. За яких умов продукт праці стає товаром? Чим відрізняється товар від продукту? Дайте визначення товару.
8. У чому полягає сутність споживної вартості? Наведіть приклади.
9. Як ви розумієте мінову вартість? На чому заснований обмін товарами у певних пропорціях?
10. Розкрийте сутність економічної категорії “вартість”.
11. Що означає двоїстий характер праці, втіленої в товарі? В чому полягає сутність конкретної й абстрактної праці?
12. Як визначається вартість товару? Розкрийте відмінності між індивідуальною та суспільною працею.
13. Що таке продуктивність праці? Як вона вимірюється?
14. Як ви розумієте поняття “інтенсивність праці”? В чому полягає різниця між продуктивністю та інтенсивністю праці? Наведіть приклади.
15. Як виникли гроші? Поясніть основні етапи їх розвитку.
16. Чому золото виділилося з усієї маси товарів і стало загальним еквівалентом при обміні?
17. Які функції виконують гроші? Розкрийте їхній зміст.
18. У чому полягає сутність закону обігу грошей? Розкрийте його зміст і наведіть математичне вираження.
19. Розкрийте взаємозалежність між кількістю грошей в обігу та масою товарів, послуг і рівнем цін на них.
20. Як впливає на кількість грошей в обігу швидкість їх обігу? Зверніть увагу на зміст понять: “золотий паритет”, “золоте забезпечення”, “золотий запас”.
21. Що означає емісія грошей? Кому надано право її проводити?
22. Що таке інфляція? Поясніть причини інфляції. Назвіть причини інфляції, властиві для України.
23. Назвіть види інфляції та охарактеризуйте їх.

24. Що таке дефляція? Розкрийте заходи, за яких вона здійснюється.
25. Назвіть об'єктивні економічні закони, властиві товарно-грошовому виробництву.
26. У чому полягає сутність закону вартості? Які функції він виконує? Поясніть його роль у ринковій економіці.
27. Як впливає дія закону вартості на соціальну диференціацію товаровиробників?
28. Що означає купна система грошей часів Київської Русі? Наведіть історичні приклади.
29. Як була організована грошова система за часів Богдана Хмельницького?
30. Наведіть головні риси грошової системи УНР 1917–1920 рр.
31. Яких заходів було вжито для зміцнення національної валюти зі створенням незалежної Української держави?

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

ВИКУП (*ransom*) — прямий одноразовий продаж державою підприємства трудовому колективу. Подібний акт може здійснюватися за рахунок кредитів банку, особистих коштів, коштів, отриманих від інших підприємств, в тому числі за допомогою випуску акцій підприємства. Можливе залучення іноземного капіталу.

ВЛАСНІСТЬ (*property*) — історично відповідна форма присвоєння матеріальних благ, що виражає систему економічних відносин з приводу володіння, розпорядження і користування майном.

ВОЛОДІННЯ (*possession*) — характеризує необмежену в часі належність об'єкта власності певному суб'єкту. Правом володіння визначається юридично забезпечена можливість фактичного панування власника над своїм майном.

ДЕРЖАВНА ВЛАСНІСТЬ (*state property*) — одна з форм власності, суб'єктами якої виступають органи державної влади; об'єктами власності можуть бути земля, природні ресурси, основні фонди, будівлі, матеріальні ресурси, фінанси, інформаційні засоби та засоби зв'язку, культурні та духовні цінності тощо.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ (*intellectual property*) — продукт інтелектуальної праці. До об'єктів інтелектуальної власності належать: твори науки й літератури, мистецтва та інших видів творчої діяльності, в тому числі відкриття, винаходи, раціоналізаторські пропозиції, промислові зразки, програми для ЕОМ, бази даних, експертні системи “ноу-хау”, товарні знаки, фірмові найменування тощо.

КОНФІСКАЦІЯ (*confiscation*) — примусове й безоплатне вилучення державою усіх або частини об'єктів власності (грошей, майна, землі, цінних паперів) у їх власників, що здійснюється за рішенням судових органів або уповноважених адміністративних органів.

КООПЕРАТИВ (*cooperative society*) — добровільне об'єднання осіб на пайовій основі для здійснення підприємницької діяльності. Кооперативи є юридичними особами й функціонують на засадах самофінансування й самоуправління.

КОРПОРАЦІЯ (*corporation*) — сукупність осіб, що об'єдналися для досягнення певної мети, здійснення спільної діяльності і утворюють самостійний суб'єкт права — юридичну особу. Найчастіше корпорації утворюються у формі акціонерного товариства, акції якого належать учасникам корпорації.

У приватній корпорації більшість акцій належить одному власнику, сім'ї або невеликій групі акціонерів.

МАЙНО (*property*) — 1) матеріальні цінності, речі, об'єкти права власності; 2) сукупність майнових прав юридичних і фізичних осіб, наприклад, на спадщину; майно, що перебуває на балансі підприємства.

МАЛЕ ПІДПРИЄМСТВО (*small firm*) — підприємство будь-якої форми власності, що характеризується обмеженою кількістю працівників і невеликим обсягом продукції, що випускається.

НАЦІОНАЛІЗАЦІЯ (*nationalization*) — перехід майна з приватної власності у власність держави.

НЕРУХОМЕ МАЙНО (*real property*) — земельні та інші природні угіддя, інше майно, закріплене за землею і тісно пов'язане з нею (будинки, споруди).

ОБ'ЄДНАННЯ (*union*) — назва підприємства (або іншої юридичної особи), що включає кілька організацій, підприємств, установ (наприклад, науково-виробниче об'єднання).

ОРЕНДА (*lease*) — надання майна (землі) його господарем у тимчасове користування іншим особам на договірних умовах, за плату. Особу, що отримує майно в оренду, називають орендарем, а особу, яка здає майно в оренду, — орендодавцем. Між ними виникають орендні відносини. У договорі про оренду може бути передбачена можливість викупу майна, що орендується. Розмір орендної сплати визначається угодою про оренду. Величина орендної плати за землю і державне майно визначається законодавчими актами держави. Розрізняють такі види оренди: оренда підприємств, оренда майна громадянами, внутрішньогосподарський орендний підряд. Останній є формою організації та оплати праці окремих працівників, колективів підрозділів, груп працівників.

ПАЙ (*share*) — сума грошового внеску або частка у загальному капіталі компанії, товариства, кооперативу, що припадає на певну фізичну або юридичну особу. Від величини пая залежать відповідальність за зобов'язання компанії, доход, дивіденди, а також частина майна або грошей, які отримує пайовик при ліквідації компанії.

ПАРТНЕРСТВО (*business partnership*) — юридична форма організації спільної економічної діяльності кількома фізичними або юридичними особами. Партнерство створюється на основі договору, яким регулюються права й обов'язки партнерів (пайчиків), участь у загальних витратах, розподілі прибутку, поділі майна.

ПРАВО ВЛАСНОСТІ (*right to property*) — найважливіша інституція будь-якої системи права; сукупність юридичних норм, що визначають належність об'єкта власності окремим особам або колективам та засновані на цьому повноваження власника стосовно володіння, розпорядження та користування об'єктами власності.

ПРИВАТИЗАЦІЯ (*privatization*) — процес роздержавлення власності на засоби виробництва, майно, житло, землю, природні ресурси. Здійснюється шляхом продажу або безоплатного передавання об'єктів державної власності колективам і приватним особам з утворенням на її основі корпоративної, акціонерної, приватної власності, з участю іноземного капіталу.

ПРИВАТНА ВЛАСНІСТЬ (*private property*) — одна з форм власності на землю, засоби виробництва, капітал, природні ресурси, цінні папери, вироблений та інтелектуальний продукт, що належить приватним особам.

ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО (*private enterprise*) — підприємство, що має одного господаря, засноване на приватній власності індивідуальної особи, яка володіє й розпоряджається основними виробничими засобами, виготовленою продукцією та капіталом. Різновидом приватного підприємства є сімейне підприємство.

ПРИВЛАСНЕННЯ (*appropriation*) — об'єктивний процес, спосіб перетворення предметів, ресурсів і об'єктів суспільства, їхніх корисних властивостей на реальні умови життєдіяльності економічних суб'єктів. Складовими привласнення є відносини володіння, розпорядження і користування об'єктами власності.

РЕСТИТУЦІЯ (*restitution*) — 1) взаємне повернення отриманих за угодою грошей і товарів сторонами, які здійснили комерційну операцію, якщо вона визнана недійсною. У разі неможливості повернення товарних цінностей у натуральному вигляді поверненню підлягає їхня вартість у грошовому вираженні. Якщо виявиться, що в порушенні законності операції винна одна із сторін, реституція стає односторонньою, тобто повернення коштів здійснює тільки винна сторона; 2) повернення майна, неправомірно захопленого й вивезеного воюючими державами з ворожої території.

СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО (*joint venture*) — форма організації партнерів, що об'єднують капітал для здійснення спільної виробничо-господарської діяльності, управління і розподілу прибутку пропорційно вкладеному капіталу.

СПОЖИВЧІ КООПЕРАТИВИ (*consumers cooperative*) — у вигляді споживчих товариств спеціалізуються на торгівлі, заготівлі та переробці сільськогосподарської продукції, побутовому обслуговуванні населення, дачному і гаражному будівництві. Переважно вони діють у сільській місцевості і входять до системи споживчої кооперації.

СТАТУТ (*statute*) — зібрання правил та норм, що визначають повноваження і порядок діяльності будь-яких осіб чи організацій.

4.1. ПОНЯТТЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ

Власність — одна з найважливіших і найскладніших категорій економічної науки. Оволодіти знаннями про власність, зрозуміти історію її розвитку, усвідомити її економічну і юридичну сутність означає оволодіти стрижневою основою економічної науки.

Економіка — це передусім господарство. Проте там, де є господарство, має бути і господар. Все, що збудовано на землі, видобути природні ресурси, вироблені продукти повинні комусь належати, мати свого господаря або хазяїна. З економічної точки зору, хазяїн — це особа, що залучає господарські об'єкти до економічних процесів, з юридичної — має права на об'єкти, майно, які їй належать. Таку особу називають власником, а усі будівлі, ресурси, продукцію тощо — власністю.

Власність завжди пов'язана з певними речами, адже без об'єкта присвоєння не може бути власності. Як тільки людина взяла в руки палицю або камінь, щоб розбити горіх, вони стали не тільки знаряддями праці, а й її майном, власністю. Тому на перший погляд здається, що власність — певна річ, товар або гроші. Однак — це спрощений погляд на власність.

Насправді **власність за своєю економічною сутністю**, з одного боку, відображує відносини між людьми з приводу присвоєння засобів виробництва, а з іншого — це спосіб поєднання робочої сили із засобами виробництва.

Відносини власності виникають між людьми з приводу присвоєння матеріальних і духовних благ. Процес володіння власністю у кожному суспільстві здійснюється, умовно охоплюючи два етапи. На першому людина в процесі виробництва створює продукти, необхідні для споживання, і цим присвоює їх. Другий етап полягає в тому, що процес присвоєння і володіння охоплює вже все суспільство. Створені матеріальні блага розподіляються між членами суспільства відповідно до наявних капіталів, засобів виробництва та ресурсів.

Виходячи з цього, в економічному змісті власності слід розрізняти дві сторони: *матеріально-речову* (об'єкт власності) та *соціально-економічну* (відносини між людьми з приводу володіння і користування майном).

Хоча власність і присвоєння — поняття близькі, проте їх не слід ототожнювати.

Присвоєння — це конкретний суспільний спосіб володіння річчю. Воно формує і виражає визначальну рису як певної форми власності, так і її конкретних видів. Розмежування поняття “власність” і “присвоєння” є необхідним: кожне з них чітко фіксоване і посідає своє місце у системі економічних відносин.

Присвоєння — складний багаторівневий соціально-економічний процес. Він відповідає структурі господарського життя і розвивається разом з ним. Спочатку люди переважно присвоювали дари природи, збираючи їх та займаючись мисливством і рибальством. Пізніше виникли два типи господарства — *привласнююче* (те, що має справу з готовими дарами природи) та *виробниче*. Вони співіснують до цього часу, хоча роль кожного з них в економіці різних країн неоднакова. Обидва типи господарства можуть набувати форми натурального або товарного виробництва або суміщати їх. Так, відносини присвоєння були доповнені виробництвом, розподілом і обміном.

У разі якщо виробництво здійснюється в інтересах приватних осіб, то має місце та чи інша форма економічних відносин приватної власності (приватне присвоєння). Коли виробництво здійснюється в інтересах групи людей, то йдеться про економічні відносини групового (колективного) присвоєння. Якщо виробництво функціонує в інтересах усього суспільства, це означає суспільне присвоєння.

Отже, розглядаючи власність як економічну категорію, ми виходимо з того, що вона є економічною основою виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ, становлення і розвитку певної системи виробничих відносин.

Власність як економічна категорія характеризує певну форму присвоєння матеріальних благ, передусім засобів виробництва в інтересах задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб суспільства.

Коли власність в економічній теорії називають основним виробничим відношенням, то мають на увазі таке:

по-перше, вона визначає характер функціонування як суспільно-економічних, так і організаційно-економічних й техніко-економічних відносин;

по-друге, визначає цілі та мотиви розвитку виробництва;

по-третє, будь-які докорінні зміни в економічних відносинах мають розпочинатися з відповідних перетворень у відносинах власності.

Сутність власності виявляється в її *об'єктах* і *суб'єктах*.

Потенційно об'єктом власності може бути все, що існує на землі. Однак для того щоб глибше засвоїти склад і зміст численних видів об'єктів власності, виділимо найважливіші з них.

Земля, земельні ділянки, угіддя — один з найпоширеніших об'єктів власності, який використовується для будівництва і розміщення різних споруд, житла, комунікацій, а також вирощування сільськогосподарських культур і утримання худоби, використання ресурсів, лісів і рибного господарства.

Природні багатства утворюють той різномірний об'єкт власності, який охоплює тваринний і рослинний світ, корисні копалини, водні ресурси та повітряне середовище.

Основні виробничі засоби у вигляді споруд, будинків, устаткування, машин, приладів, які безпосередньо беруть участь у виробництві, також утворюють велику частину об'єктів власності.

Будинки і споруди соціально-культурного призначення, включаючи житловий фонд, належать до об'єктів власності у складі багатства, створеного людством.

Матеріально-майнові цінності, що знаходяться і використовуються як у виробничій сфері (матеріали, сировина, паливно-енергетичні ресурси тощо), так і в побуті (домашнє майно, меблі, особистий автотранспорт, садові ділянки з будівлями тощо).

Гроші, валюта, цінні папери — один з об'єктів власності, де провідну роль відіграє не матеріально-речове, а вартісне вираження.

Коштовності — золото, срібло, платина, діаманти та вироби з них — є тим об'єктом власності, в якому однаково важливе значення мають і речова, і вартісна сторони.

Духовно-інтелектуальні об'єкти власності — це твори науки, літератури, мистецтва, винаходи тощо. Головна їхня цінність полягає у матеріально-естетичному відтворенні дійсності, хоч є твори мистецтва, які не можна оцінити вартісно (наприклад, художній твір “Сікстинська мадонна” італійського художника Рафаеля).

Інформаційні засоби — специфічний об'єкт власності, головна цінність якого полягає у втіленні сучасної науки і технології в електронно-технічних засобах, а також у змісті та якості самої інформації.

Робоча сила — здатність людей до трудової діяльності, потенціал праці, закладений у людині, який виступає об'єктом її особистої, індивідуальної власності.

Отже, до *об'єктів власності* відносять засоби виробництва, робочу силу, вироблені продукти (предмети споживання або послуги), інтелектуальну власність (патенти на винаходи, ліцензії тощо), власність на джерела інформації та на додатковий продукт.

Стосовно *суб'єктів власності* розрізняють власність окремих індивідумів, приватних осіб, сімейну власність, власність трудових колективів, місцевих органів державної влади, націй і народностей, а також міждержавних або національних організацій та спільних підприємств.

Оскільки існує досить багато видів суб'єктів власності, назвемо деякі з них. Передусім до суб'єктів власності належить сама **людина, особистість**. Вона володіє своєю статуєю, здібностями, робочою силою.

Сім'я також є суб'єктом власності. Усі члени сім'ї спільно володіють сімейним майном на однакових або дольових засадах. Водночас частина сімейних об'єктів власності може бути особистою, індивідуальною.

Соціальна група — сукупність людей, яка добровільно об'єдналася на основі спільності інтересів, цілей, устремлінь (громади, фонди, партії, профспілки, асоціації) — також виступає суб'єктом власності.

Населення регіону є загальним власником щодо деяких природних об'єктів, розташованих на цій території, а також власником муніципального майна.

Населення країни виступає в цілому як власник певної частини її національного багатства, яке визначається за конституцією загальнонародною власністю. Існують також інші суб'єкти власності. До них, зокрема, відносять органи управління усіх рівнів (від керівників підприємств, установ, державних і громадських організацій до вищих органів законодавчої влади, уряду, міністерств і відомств), яким надано право володіння, розпорядження та користування певними об'єктами власності.

На цій основі різноманітних суб'єктів та об'єктів власності формується система економічних виробничих відносин. Проте для аналізу економічного змісту власності важливе значення має розуміння взаємозв'язку і розмежування понять “відносини власності” та “економічні відносини”. Незважаючи на спорідненість, ототожнювати їх не слід. Передусім тому, що, з одного боку, відносини власності не

відбивають усієї різноманітності процесів суспільного відтворення, їх вторинних та похідних форм; а з другого — власність як категорія характеризує діалектику взаємозв'язку не тільки економічних, а й юридично-правових відносин і форм.

Отже, власність одночасно є і економічною, і юридичною категорією. Тому у відносинах власності, крім економічної сторони, слід виділити ще юридичну (правову) сторону.

Економічний аспект власності полягає в тому, що від форм і відносин власності переважно залежать способи і методи господарювання, економічне використання об'єктів власності з метою задоволення суспільних потреб необхідними матеріальними благами.

У **юридично-правовому** розумінні власність характеризує відносини щодо присвоєння, володіння та використання людиною різних цінностей (матеріальних, духовних). Право власності захищає її від посягання інших осіб, регулює відносини, що виникають при розподілі власності, сумісному володінні кількома власниками одним об'єктом. Уперше в історії юридичний аспект власності найповніше було оформлено в Стародавньому Римі у “римському праві”, яке мало чітко розроблену систему норм регулювання різних видів майнових відносин, речових прав у суспільстві, заснованому на приватній власності.

Юридичні відносини власності характеризують відношення її суб'єктів (власників) до об'єктів власності (майна). Відносини власності окремих громадян регулює цивільне право. Організації і підприємства, що створюються громадянами (за умови їх відповідної реєстрації в органах державної влади), отримують статус юридичних осіб. Відповідно і майно, що передається у власність таких організацій, становить власність юридичних осіб. Якщо це майно використовується в процесі підприємницької діяльності, то (поряд із власністю громадян) зазначені майнові відносини повинні регулюватися приватним правом. Майно, щодо якого правові функції власника здійснюють державні органи, є державною власністю. У тих випадках, коли ці функції здійснюють місцеві органи державної влади, власність визначається як комунальна (муніципальна).

Звичайно, економічні та юридичні аспекти власності тісно пов'язані між собою. Правові відносини власності закріплено в юридичних законах, Нормативні акти регулюють ті економічні відносини, які виникають між учасниками виробництва. Правовим та еконо-

мічним відносінам власності притаманний самостійний рух, тому не можна безпосередньо виводити перші з других.

Зауважимо, що власність не може бути безсуб'єктною. Немає власності без власника. Вислів, який іноді зустрічається як у пресі, так і в розмові, — “нічийна власність” — позбавлений змісту. “Нічийна” власність — це просто не власність. Скажімо, сонце, зірки, небо не належать нікому, а отже, і не є власністю. Що ж стосується безгосподарних об'єктів, предметів, речей, які втратили свого власника, то вони або перестають бути об'єктами власності, або переходять до інших суб'єктів.

Внутрішня побудова відносин власності розкривається через такі процеси, як привласнення та відчуження.

Привласнення — це процес, спосіб перетворення предметів, ресурсів природи і суспільства, їхніх корисних властивостей на реальні умови життєдіяльності економічних суб'єктів. Відносини привласнення засобів виробництва та його результатів складають основу відносин власності.

Складовими привласнення є відносини володіння, користування і розпорядження об'єктами власності.

Володіння характеризує не обмежену в часі належність об'єкта власності певному суб'єкту. Правом володіння визначається юридично забезпечена можливість фактичного панування власника над своїм майном.

Користування — процес виробничого застосування і споживання корисних властивостей об'єкта власності, а також створених за його допомогою благ. Правом користування визнається юридично забезпечена можливість власника здобувати з майна, що йому належить, його корисні можливості.

Розпорядження — здійснюване власником або делеговане ним іншому суб'єкту право прийняття рішень з приводу функціонування і реалізації об'єкта власності. Правом розпорядження визнається юридично забезпечена можливість власника визначати частку належного йому майна.

Згідно із законодавством України, власник володіє, користується і розпоряджається належним йому майном на свій розсуд. Це означає, що він має право вчиняти щодо свого майна будь-які дії, що не суперечать закону. Він може використовувати його для здійснення господарської та іншої не забороненої законом діяльності, зокрема

передавати майно безоплатно або за плату у володіння і користування іншим особам, віддавати в заставу тощо.

Усім власникам держава має забезпечувати рівні умови для здійснення їхніх прав. Використання власності не може завдавати шкоди правам, свободам і гідності громадян, інтересам суспільства, погіршувати екологічну ситуацію та природні якості землі.

Особливості здійснення власності на національні, культурні та історичні цінності визначає спеціальне законодавство. У випадках і в порядку, встановлених законами України, дії власника можуть бути обмеженими, припиненими або власника може бути обмежено в користуванні його майном іншими особами.

Протилежною категорією привласнення є відчуження.

Відчуження означає припинення права власності на об'єкти власності. Право власності за Конституцією України та законодавством України є непорушним і припиняється у разі:

- добровільного відчуження власником свого майна у власність інших осіб;
- відмови власника від права власності;
- споживання та знищення майна;
- переробки майна для створення нових об'єктів;
- смерті власника;
- ліквідації юридичної особи.

Припинення права власності всупереч волі власника або без його згоди не допускається, крім таких випадків:

- звернення стягнення на майно за зобов'язаннями власника;
- оплатного вилучення майна;
- відчуження майна, яке за законом не може належати цій особі;
- відчуження нерухомого майна у зв'язку з вилученням земельної ділянки, на якій воно знаходиться, на підставах, передбачених законом;
- викупу безгосподарно утримуваних пам'яток історії та культури;
- приватизації;
- реквізиції;
- конфіскації;
- націоналізації;
- відчуження майна, від якого власник відмовився або власник якого невідомий.

Суперечності у взаємозв'язку “привласнення — відчуження” є внутрішнім джерелом саморозвитку відносин власності. Обирати ті чи інші форми привласнення та відчуження економічних й інших суб'єктів спонукають як об'єктивні, так і суб'єктивні умови й обставини. Структуру цих процесів подано на рис. 12.

Процеси привласнення і відчуження як дві діалектичні сторони відносин власності відбивають історичні зміни відносин між суб'єктами господарювання в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ. Якщо соціально-економічна сутність власності розкривається і реалізується у площині взаємодії “людина — людина”, то власність у юридично-правовому розумінні відтворюється системою зв'язків “людина — річ”. Тому надзвичайно важливо визначити поняття “право власності” в економічному аналізі змісту власності та її форм.

У сучасній економічній теорії на Заході набули значного поширення дослідження **економічної теорії прав власності**. Біля джерел її створення стояли два відомі американські економісти — Р. Кроуз (лауреат Нобелівської премії 1991 р., почесний професор Чиказького університету) та А. Алгін (професор Лос-Анджелеського університету). В своїх дослідженнях вони використовують не звичне для нас поняття “власність”, а термін “право власності”, надаючи економічній категорії юридичного забарвлення. Послідовник цієї теорії австрійський економіст Г. Демсету зазначав, що “не ресурс сам по собі є власністю, а пучок або частка прав з використання ресурсу — ось що становить власність”.

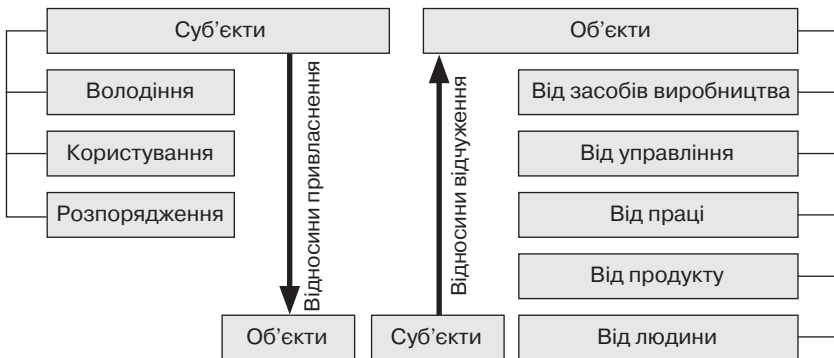


Рис. 12. Генетична структура відносин власності

Право власності розуміють як таке, що забезпечується законами держави, адміністративними розпорядженнями, традиціями тощо, і які виникають у зв'язку з існуванням благ та використанням їх. Права власності визначають правила поведінки між людьми, що мають стати юридичними нормами, яких повинна дотримуватися будь-яка особа у своїх взаєминах з іншими людьми, а у протилежному випадку — нести відповідальність за недотримання їх. “Права власності, — зазначав відомий американський економіст П. Хейне, — це права контролювати використання певних ресурсів і розподіляти витрати й вигоди, що при цьому виникають”.

Отже, основними функціями відносин власності в економічному і правовому аспекті є зберігання та примноження громадського та особистого майна; зростання виробничих фондів та раціонального використання природних ресурсів; визначення ефективної спрямованості виробництва; реалізації системи економічних інтересів і задоволення життєво необхідних матеріальних і духовних потреб суспільства. Інакше кажучи, власність — це ті відносини, які формують усю економічну, соціальну і політичну структуру суспільства.

4.2. ТИПИ, ФОРМИ І ВИДИ ВЛАСНОСТІ: ЕКОНОМІКО-ЮРИДИЧНИЙ АСПЕКТ

У господарській діяльності людей поступово склалися два основних типи власності — приватна і суспільна.

Приватна власність характеризується тим, що основні чинники виробництва (земля, засоби виробництва, капітал, природні ресурси), а отже, і вироблений продукт належать приватним особам. Приватна власність може бути трудовою і нетрудовою, що характеризує різні форми приватної власності: дрібнотоварної, рабовласницької, феодалної, приватнокапіталістичної.

В економічній літературі розглядаються два закони власності і два закони присвоєння, які діють у взаємозв'язку. Першим є *закон власності на продукт своєї праці*. Йому відповідає *закон присвоєння* — праця початковий спосіб присвоєння. Вона створює власність та її ціну.

На основі першого закону власності функціонує натуральне і просте товарне виробництво. Присвоєння тут здійснюється подвійно: безпосередньо через працю і через обмін продуктами своєї праці

на ринку. Власність на створений продукт виступає при такому присвоєнні як така, що безпосередньо виникає з праці її власника. Це трудова власність. На цьому виді власності засновано так зване трудове право.

Витоки сучасного ринкового господарства пов'язані з найманою працею і капіталом. Перетворення трудової приватної власності на капіталістичну відбувається на основі переходу першого закону власності у другий — в закон власності на продукт чужої праці. Йому відповідає вже другий закон присвоєння: *товарний обмін — первісний спосіб присвоєння*. На цих законах засновано велике суспільне виробництво. Присвоєння тут здійснюється через товарний обіг та розподіл доходів.

У процесі історичного розвитку відбувається модифікація закону власності. Дрібнотоварне виробництво допускає безпосереднє поєднання, зрощування працівника з умовами виробництва. Закон власності тут ґрунтується на єдності праці та власності. Велике виробництво передбачає кооперацію праці.

Кожний тип власності за своїм процесом розвитку історичний. Виникнувши в часи первісного ладу, племінна власність відповідала нерозвиненій стадії виробництва, коли люди займалися мисливством і рибальством. Племінна власність у вигляді індивідуальної або групової складалася із примітивної зброї захисту або нападу, засобів та предметів праці, житла, одягу, домашнього майна. З виникненням скотарства і одомашнюванням тварин виникає власність і на них. Розвиток землеробства приводить до присвоєння людьми, сім'ями, племенами земельних угідь. Володіння землею і засобами праці стало однією з визначальних умов життя, виробництва необхідних засобів існування. Більш продуктивна праця давала змогу не тільки отримувати економічний продукт для задоволення простих на той період потреб, а й нагромаджувати його частину у вигляді власності.

Виникнення майнової нерівності, намагання розширити свої володіння породжували війни за території, майно, багатство. Зростання чисельності населення потребувало все більше землі, худоби, природних ресурсів для розширення виробництва продуктів. Тому набута людьми власність все більше відокремлюється, загарбується, присвоюється, переходить із рук в руки. З виникненням античних держав зароджується державна власність. У рабовласницьких су-

спільствах крім общинної розвивалась приватна власність. Із збільшенням обсягу приватної власності на землю, чисельності рабів, розвитком засобів виробництва розвивалися відповідні суспільні відносини, відбувалося їх антагоністичне загострення.

У феодальну епоху головною формою власності була, з одного боку, земельна власність феодалів з прикованою до неї працею кріпаків, а з другого — власна праця майстрів-ремісників, що володіли відповідними на той час засобами виробництва і мали кількох підмайстрів. Структура обох цих видів власності зумовлювалась обмеженими умовами виробництва — слабкою і примітивною обробкою землі та ремісничим типом промисловості.

Під час промислової революції, становлення капіталістичних відносин приватна власність досягла апогею свого розвитку. В останній третині XIX ст. концентрація і централізація капіталу та виробництва призвели до виникнення та панування великих монополістичних об'єднань. Однак пізніше, у першій половині XX ст., приватна власність видозмінюється. Виникає акціонерна власність, зростає роль державної власності. Поряд з власністю на землю, природні багатства, будинки і споруди, устаткування і майно зростає роль власності на золото та дорогоцінності, грошові ресурси і цінні папери. Виникає проблема інтелектуальної власності на духовний продукт, власність на інформацію.

Слід зазначити, що у розвинених країнах нині, крім приватної та державної форм власності, існують корпоративна (акціонерна, монополістична), а також різні види змішаних форм власності. Наявність різних видів власності дає змогу повніше реалізувати ефект конкуренції, змагання між різними видами господарювання.

У країнах, в яких після 1917 р. відбулися так звані соціалістичні революції, було зроблено спробу ліквідувати приватну власність.

Це означало виникнення нового виду власності, коли усі засоби виробництва перейшли у безроздільне володіння держави.

Слід мати на увазі, що утвердження приватної власності та її панування завжди було джерелом антагонізму, експлуатації найманої праці, гострих суперечностей, намагання ліквідувати її, утвердити загальнонародну власність, з якою пов'язували надії на усунення суспільної несправедливості у розподілі доходів, поділу людей на бідних і багатих. Проте звільнення від "ярма" приватної власності на території Російської імперії після жовтневої революції означало, що

вся власність і влада зосередилися в руках держави, яка володіла абсолютним правом визначати розмір особистих доходів і матеріальне становище кожної людини.

Історичний досвід свідчить, що держава, яка зосереджує в своїх руках переважну частку засобів виробництва і землю, має необмежену владу і здійснює свою економічну і суспільну політику через апарат насильства.

Закріплення функції володіння і управління власністю за одним суб'єктом неминує породжувати відчуження від суспільства. В Україні, як і в колишньому СРСР загалом, упродовж багатьох десятиріч відбувався процес гіпертрофованого “одержавлення” усіх сфер і галузей, що негативно вплинуло на економічний розвиток. Переважна частина засобів виробництва (92 %) перебувала в єдиній формі власності — державній. Якщо до цього додати, що і наймасовіша на той час кооперативна форма власності — колгоспи — була поставлена фактично під повний контроль держави, то це означало повне одержавлення засобів виробництва. Все це призвело до деформації та відриву власності від безпосередніх виробників матеріальних благ. Таким чином, і в теорії, і на практиці фактично відбулося ототожнювання так званої “загальнонародної” власності з державною, яка за відсутності демократії перетворилася на державно-монополістичну. А надмірна централізація та бюрократизація вбивають будь-яку господарську ініціативу.

Ось чому, незважаючи на суперечливий характер приватної власності, вона, як свідчить досвід багатьох держав світу, стала гарантією свободи не тільки для власників, а й для тих, у кого власності немає. Оскільки в умовах приватної власності контроль над засобами виробництва поділений між множиною незалежних один від одного людей, ніхто не має над ними абсолютної влади, панує демократичний підхід до вибору своєї діяльності, отримання доходів, володіння і користування своєю власністю.

Суспільна власність — така, де три її функції (володіння, користування, розпорядження) належать не одному суб'єкту, а багатьом особам, групі, колективу чи суспільству в цілому.

Ця форма власності реалізується через суспільне присвоєння та управління, інакше кажучи, суспільну власність можна розглядати як таку, що походить від слова “спільна”, при якій здійснюються колективне володіння, користування, розпорядження капіталом (май-

ном) і умовами виробництва та індивідуальне володіння тією частиною виробленого продукту, що дісталась кожному співвласнику згідно із спільно прийнятим принципом розподілу. На шляху розвитку суспільної власності першим кроком було переростання великої приватної власності окремих суб'єктів у індивідуальну власність багатьох акціонерів. Акціонерна, або корпоративна, власність — це юридично приватна власність у формі індивідуального паю в сукупному, спільному капіталі, економічний зміст якої реалізується вже через колективне право володіння, розпорядження і користування.

Акціонерна форма власності, корпорації набули широкого розвитку в США, де перетворилися на головну організаційну форму капіталістичних підприємств. Нині корпоративна форма власності в економічній системі США охоплює понад 90 % усіх власників (приватна — менше ніж 5 %).

Із зростанням рівня усупільнення виробництва збільшуються масштаби і виникають нові форми суспільної власності. В сучасних умовах суспільна власність реалізується у таких формах, як групова, акціонерна, колективна, муніципальна, власність громадських організацій — профспілок, партій, товариств, фондів тощо. Проблема управління, розпорядження суспільною власністю є однією із складних, оскільки безпосередньо пов'язана з відчуженням результатів спільної праці.

У процесі історичного розвитку суспільства відносини власності зазнавали змін, під дією багатьох чинників трансформувалися в різні типи, види, форми власності. Серед них у кожному історично визначеному суспільстві певна форма власності займала панівне становище, була стрижнем, навколо якого оберталася уся економічна система цього суспільства. А сутність її залежала від способу поєднання двох основних чинників виробництва — засобів виробництва і робочої сили.

Нині в Україні відбувається складний процес формування відповідної структури засобів виробництва, які за своїм характером мають відповідати різним формам власності. Практика показує, що при забезпеченні рівних юридичних і економічних умов можуть органічно співіснувати різні форми та види власності.

Форма власності — стійка система економічних відносин і господарських зв'язків, що обумовлює сутність та механізм поєднання

особи із засобами виробництва та іншими матеріальними і духовними цінностями.

Вид власності характеризується конкретним способом привласнення майна (благ), його володіння, користування та розпорядження.

Слід звернути увагу на те, що питання про форми власності у вітчизняній економічній і юридичній науках є дискусійним. Автори багатьох підручників з економічних дисциплін та інших видань, присвячених економічній теорії та ринковим перетворенням, вважають, що в Україні існують три основні форми власності: приватна, колективна та державна. Це зумовлено в основному тим, що згідно з Законом України “Про власність”, який був прийнятий Верховною Радою України 7 лютого 1991 р., а також змінами до нього, внесеними Законом України від 14 жовтня 1992 р., власність в Україні набирає таких трьох форм: приватної, колективної та державної.

Світовий досвід показує, що по суті **власність може бути лише приватною або державною**.

Щодо колективної власності, то вона самостійного значення як форма власності не має. Вона є похідною від приватної або державної. Належність підприємства до колективного господарства характеризує не форму власності, а лише одну з організаційно-правових форм господарювання власника майна.

В умовах директивно-планової системи в колишньому СРСР та інших соціалістичних країнах (Польщі, Угорщині, Болгарії, Югославії) для того, щоб посилити рівень мотивації до праці, держава почала передавати трудовим колективам у повне господарське відання майно їхніх підприємств. Такі підприємства і дістали назву колективних. Проте характерною ознакою таких колективних підприємств було те, що їхнє майно лишалося державним і не підлягало поділу на частки, які мали належати окремим членам трудових колективів. Інакше кажучи, це майно як неподільне ніби перебувало в колективній власності, але в дійсності належало державі.

Отже, розглянуті колективні підприємства (чи то в промисловості, чи в сільському господарстві, чи в інших галузях) створювалися виключно на базі державних, оскільки їхнє майно формувалося за рахунок бюджетних коштів і лишалося в державній власності.

Звичайно, колективні підприємства можуть створюватись і на основі приватної власності. Так, майно підприємства, що викуплене

трудовим колективом на власні кошти, перестає бути державним і переходить у приватну власність. І навіть у разі, коли майно не поділяється на частки між усіма працівниками, таке підприємство належить до колективних, але на основі приватної власності.

Багато непорозумінь породжують самі терміни “*колективна власність*” та “*колективне підприємство*”, коли вони стосуються господарських товариств. Складається враження, що йдеться про підприємство з неподільним (неперсоніфікованим) майном, власником якого є трудовий колектив. Насправді ж у господарському товаристві власником майна може бути як трудовий колектив, так і сторонні інвестори, або вони разом, причому це майно поділяється у вигляді приватних часток між усіма власниками. У такому разі краще говорити про “підприємство асоційованих приватних власників”, а не “колективне підприємство”.

У деяких економічних виданнях кооперативну власність також відносять до колективної форми власності. Проте кооперативна власність (власність колективного сільськогосподарського підприємства, споживчої кооперації, інших видів кооперативів) по суті є приватною, а не колективною. Адже вона формується за рахунок приватних коштів членів різних видів кооперативів, тобто суб'єктів права приватної власності. Виходячи з цього, кооперативна власність є лише одним з видів приватної власності. Отже, **колективна власність як самостійна форма не існує**. Її слід віднести до приватної чи державної власності залежно від того, на базі якої власності створюється господарське товариство чи колективне підприємство.

У Конституції України (ст. 65) проголошено також два види власності: суспільну (державну і комунальну) і приватну.

Розглянемо економічно-юридичну сутність основних форм та видів власності в Україні детальніше.

Приватна власність громадян включає:

- особисту власність, що формується за рахунок трудових доходів від ведення власного господарства, коштів, вкладених у кредитні заклади, акції та інші цінні папери;
- власність трудового господарства — це власність членів сім'ї та інших осіб, які спільно ведуть трудове господарство;
- власність селянського і особистого підсобного господарства.

Право приватної власності належить громадянам і юридичним особам.

Кожен громадянин і юридична особа мають право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю повною мірою. Ніхто не може бути незаконно позбавлений права приватної власності. Право приватної власності є непорушним.

У власності громадян і юридичних осіб — суб'єктів права приватної власності може перебувати будь-яке майно за винятком такого, яке відповідно до закону не може їм належати. Склад, кількість та вартість майна, що може бути у власності громадян і юридичних осіб — суб'єктів права приватної власності, не обмежуються, крім випадків, визначених законом. Громадяни України мають право приватної власності на цінні папери (акції, облігації, чеки тощо) і документи, що підтверджують право їхньої участі в господарських та інших товариствах, кооперативах і підприємствах, якщо обмеження щодо цього не встановлені законом. Пай у кооперативі або господарському товаристві є майновим правом громадянина, яке належить йому за правом приватної власності. Цінні папери і документи, які підтверджують право участі в господарських та інших товариствах, кооперативах і підприємствах, не становлять частки майна цих організацій. Вони є приватною власністю громадян — учасників (членів) товариств, кооперативів і підприємств, підтверджують їхні майнові права і як такі можуть бути самостійним предметом договорів купівлі-продажу, застави, міни тощо.

Важливим є питання про право приватної власності на земельну ділянку. Громадяни України мають право приватної власності на одну земельну ділянку в межах розмірів, передбачених законом. Можливість мати більшу кількість земельних ділянок також визначається законом. Громадяни, яким належить право приватної власності на земельну ділянку, можуть використовувати її для ведення селянського (фермерського) господарства, індивідуального житлового будівництва, ведення підсобного господарства у містах і сільських населених пунктах, а також садівництва, городництва, тваринництва та з іншою метою, передбаченою законодавством.

Право приватної власності на земельну ділянку іноземних громадян та юридичних осіб визначається у випадках і в тих розмірах, які передбачені законодавством.

Громадяни України — члени колективного сільськогосподарського підприємства, кооперативу, сільськогосподарського акціонерного товариства мають право на земельну частку (пай) без виділення зе-

мельних ділянок в натурі. Це право підтверджується сертифікатами єдиного в Україні зразка, які видаються та реєструються відповідними органами влади. При виході власника земельної частки (паю) з колективного сільськогосподарського підприємства, кооперативу, сільськогосподарського акціонерного товариства йому в установленому порядку відводиться земельна ділянка в натурі і видається державний акт на право приватної власності на таку ділянку. Після видачі громадянину державного акта на право приватної власності на земельну ділянку сертифікат на право на земельну частку (пай) повертається відповідному органу влади або органу місцевого самоврядування. Майнове право громадянина — власника земельної частки (паю) може відчужуватися, на нього може бути звернено стягнення за борг, воно може стати предметом застави, оренди тощо.

Громадяни та юридичні особи — суб'єкти права приватної власності на земельну ділянку можуть зводити на ній будівлі та споруди, перебудовувати або зносити їх, а також дозволяти будівництво на цій ділянці іншим особам. Ці права здійснюються власником за умови додержання архітектурних, будівельних, санітарних та екологічних норм і правил, а також вимог щодо призначення земельної ділянки. Громадяни та юридичні особи — суб'єкти права приватної власності на земельну ділянку набувають права приватної власності на будівлі, споруди та інше нерухоме майно, що є на ділянці, яка їм належить.

Громадяни та юридичні особи мають право приватної власності на житловий будинок, квартиру. Власник житлового будинку, квартири має право володіти ними, використовувати їх та розпоряджатися ними на свій розсуд. Житловий будинок, квартира можуть використовуватися власником як для свого проживання і проживання членів своєї сім'ї, так і для здавання в найом або безоплатне користування іншим особам. Власник житлового будинку, квартири не має права використовувати приміщення для здійснення господарської та іншої виробничої діяльності.

Юридичні особи, які мають організаційно-правову форму господарських товариств або виробничих кооперативів, мають повною мірою право приватної власності на належне їм майно. До складу майна, яке належить юридичним особам, створеним у формі господарських товариств або виробничих кооперативів, належить:

1) майно, передане їм засновниками та учасниками (членами) у власність;

2) продукція, вироблена товариством або кооперативом внаслідок господарської діяльності;

3) одержані доходи;

4) цілісні майнові комплекси підприємств;

5) інше майно, набуте на підставах, не заборонених законом.

Право громадянина або юридичної особи — учасника (члена) товариства (кооперативу) на одержання частки майна товариства або виробничого кооперативу в натурі або грошима при виході з них і при ліквідації їх регулюється відповідними законодавчими актами.

Юридичні особи, які мають організаційно-правову форму споживчих кооперативів, мають повне право приватної власності на належне їм майно. До складу майна, яке належить юридичним особам, створеним у формі споживчих кооперативів, входить:

- майно, передане їм засновниками (членами) у власність;
- вироблена продукція;
- доходи, одержані від її реалізації та іншої господарської діяльності,
- будинки і споруди, устаткування, транспортні засоби та інше майно, набуте на підставах, не заборонених законом.

Споживчим кооперативам як юридичним особам належить повною мірою право приватної власності на частку (пай) у господарських товариствах (підприємствах), які створюються ними для досягнення своєї статутної мети. У разі ліквідації споживчого кооперативу його майно, що залишилося після сплати членам кооперативу майнових та інших внесків і дивідендів на них, розподіляється згідно з законодавством.

Юридичні особи, які мають організаційно-правову форму громадських об'єднань, благодійних та інших фондів, мають право приватної власності на належне їм майно повною мірою. До складу майна, яке належить юридичним особам, створеним у формі громадських об'єднань, благодійних та інших фондів, належать кошти та інше майно, передані їм засновниками (учасниками), державою, пожертвуване громадянами, товариствами, підприємствами, установами, а також майно, набуте внаслідок вступних та членських внесків та на інших підставах, не заборонених законом.

У разі ліквідації громадського об'єднання його майно не поділяється між засновниками (учасниками, членами) і використовується

із зазначеною в установчих документах метою, а у випадках, передбачених законом, за рішенням суду спрямовується в доход держави.

Такі основні юридичні норми та правила, за якими здійснюється право приватної власності громадян і юридичних осіб.

До **державної власності** в Україні, виходячи із законодавчих актів, належать такі об'єкти.

1. Земля, її надра та інші природні ресурси, природні ресурси континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони; кошти державного казначейства; майно, що забезпечує діяльність Верховної Ради України, адміністрації Президента України та створених ними органів; майно Збройних сил України, органів безпеки, правоохоронних і митних органів, прикордонних і внутрішніх військ, оборонні об'єкти; єдина енергетична система; системи транспорту, зв'язку та інформації загальнодержавного значення; державні резервні, страхові та інші фонди; майно державних установ, що перебувають на державному бюджеті; майнові комплекси, їхні структурні підрозділи, основним видом діяльності яких є виробництво товарів (робіт, послуг), що мають загальнодержавне значення; об'єкти, діяльність яких забезпечує соціальний розвиток, збереження культурного, наукового потенціалу України, розвиток духовних потреб населення; інше майно, необхідне для забезпечення суверенітету України, загальнодержавних економічних та соціальних потреб; майно, що належить Автономній Республіці Крим.

2. Атомні енергетичні та космічні об'єкти і об'єкти, діяльність яких пов'язана з підвищеною небезпекою для населення і довкілля (підприємства, що виробляють вибухові, наркотичні, отруйні та небезпечні речовини, їх сховища тощо); протирадіаційні об'єкти, майно державних підприємств, які згідно з переліком, затвердженим Верховною Радою України, не підлягають приватизації; інші об'єкти, що забезпечують виконання державою її функцій.

3. Акції підприємств, які корпоратизовано і перетворено на відкриті акціонерні товариства, до часу їх приватизації. У державній власності можуть бути також акції, облігації, сертифікати та інші цінні папери, в тому числі підприємств, господарських товариств та їх об'єднань, які належать іншим державам.

4. Кошти державного бюджету та інше державне майно, що не передано державним підприємствам і установам (державне казначейство).

5. Майно державних підприємств, які не підлягають приватизації, належать державі за правом власності. Управління зазначеними підприємствами та контроль за їхньою діяльністю здійснюють відповідні органи державної влади. Державне підприємство, що не підлягає приватизації, є також юридичною особою, яка володіє, користується і розпоряджається закріпленим за нею державним майном у межах, визначених законом, і повністю відповідає за своїми зобов'язаннями. Держава в особі відповідних органів влади, що створили державне підприємство, має право на одержання частини прибутку від використання державним підприємством належного їй майна.

6. Державні підприємства, що згідно із законом підлягають приватизації, є державними особами, які є суб'єктами права власності на закріплене за ними державою майно. Відносини щодо управління підприємствами, що є державними юридичними особами (ліквідація, реорганізація, призначення директора тощо), регулюються спеціальними законодавчими актами. Держава не має права втручатися в господарську, підприємницьку та іншу комерційну діяльність державних юридичних осіб. За своїми зобов'язаннями державні юридичні особи відповідають самостійно.

7. Право власності на майно, закріплене за державною установою, яка перебуває на державному бюджеті, належить державі. Зазначена установа як юридична особа здійснює право володіння і користування закріпленим за нею майном у межах, передбачених законом, відповідно до свого положення, статуту та згідно з метою своєї діяльності.

Розпорядження закріпленим за нею майном юридична особа, створена у формі державної установи, здійснює лише за дозволом власника. Установа самостійно відповідає за своїми зобов'язаннями, проте у разі, коли коштів, закріплених за нею власником, не вистачає, відповідальність несе сам власник. Якщо згідно з законом, положенням, статутом та іншими установчими документами установа може здійснювати певну підприємницьку діяльність, то прибутки, одержані внаслідок цього, і набуте майно належать їй за правом власності. У зазначених випадках установа за своїми зобов'язаннями відповідає самостійно.

8. Від імені держави право державної власності здійснює Верховна Рада України в межах повноважень, визначених Конституцією України. Управління майном, яке належить до державної власності,

здійснює Кабінет Міністрів України, Уряд Автономної Республіки Крим та інші уповноважені органи державної влади в межах їх компетенції. Право власності державних підприємств, які є державними юридичними особами, здійснюють самі підприємства.

Важливим є визначення сутності та права комунальної власності. **Комунальну власність** в Україні становлять:

1. Майно, що забезпечує діяльність органів місцевого самоврядування та утворених ними органів; кошти місцевих бюджетів у формі комунального казначейства; земельний фонд; житловий фонд і об'єкти житлово-комунального побутового обслуговування; майно комунальних підприємств, які згідно з законодавством не підлягають приватизації; майно установ, що перебувають на місцевому бюджеті; місцеві енергетичні системи, транспорт, системи зв'язку та інформації; інше майно, необхідне для забезпечення економічного і соціального розвитку відповідної територіальної громади.

У комунальній власності перебувають акції комунальних підприємств, які корпоратизовано та перетворено на відкриті акціонерні товариства, до часу їх приватизації. Склад і перелік об'єктів майна комунальної власності визначають відповідні представницькі органи місцевого самоврядування з урахуванням переліків майна комунальної власності, визначених і затверджених Урядом України.

До комунальної власності *не можуть належати* об'єкти власності, функціонування яких не пов'язане з наданням послуг територіальній громаді і спрямоване виключно на отримання прибутку, а також об'єкти, які згідно із законодавством не можуть перебувати у власності громад.

2. Кошти місцевого бюджету, інше комунальне майно, не закріплене за комунальними підприємствами та установами, становлять комунальне казначейство відповідної сільської, селищної, міської або іншої територіальної громади.

3. Майно комунальних підприємств, які не підлягають приватизації, належить за правом власності відповідним територіальним громадам. Управління цими підприємствами здійснюють згідно із законодавством уповноважені відповідною територіальною громадою органи місцевого самоврядування або, якщо функції управління комунальним майном делеговані обласним та районним державним адміністраціям, — зазначені адміністрації.

Комунальне підприємство, що не підлягає приватизації, є юридичною особою, яка володіє, розпоряджається і користується закріпленим за нею майном у межах, визначених законом, і повністю відповідає за своїми зобов'язаннями.

Власник має право одержувати частину прибутку від використання комунальним підприємством належного цьому власнику майна.

4. Комунальні підприємства, що згідно із законодавством підлягають приватизації, є комунальними юридичними особами — суб'єктами права власності на закріплене за ними відповідними територіальними громадами майно. Відносини щодо управління підприємствами, що є комунальними юридичними особами (ліквідація, реорганізація, призначення директора тощо), регулюються спеціальним законом. За своїми зобов'язаннями комунальні юридичні особи відповідають самостійно.

Право власності на майно, закріплене за комунальною установою, що перебуває на місцевому бюджеті, належить територіальній громаді. Зазначена установа як юридична особа здійснює право володіння і користування закріпленим за нею майном у межах, передбачених законом, відповідно до свого положення, статуту та згідно з метою своєї діяльності, її завданнями і предметом, визначеними власником, а також згідно з цільовим призначенням майна. Територіальна громада бере участь в управлінні установою згідно із законодавством.

Розпорядження закріпленим за нею майном юридична особа, створена у формі комунальної установи, здійснює лише за дозволом власника. Установа самостійно відповідає за своїми зобов'язаннями, але у разі, коли коштів, закріплених за нею власником, не вистачає, відповідальність несе сам власник. Якщо згідно із законом, положенням, статутом та іншими установчими документами установа може здійснювати певну підприємницьку діяльність, то прибутки, одержані внаслідок цього, і набуте майно належать їй за правом власності. У зазначених випадках установа за своїми зобов'язаннями відповідає самостійно.

6. Від імені територіальної громади право комунальної власності здійснює територіальна громада як спільнота громадян України — жителів села, селища, міста або від імені територіальної громади — представницький орган місцевого самоврядування.

Управління майном, що є комунальною власністю, здійснюють уповноважені представницьким органом територіальної громади ви-

конавчі органи місцевого самоврядування або, якщо функції управління комунальною власністю делеговані обласним або районним адміністраціям, — зазначені адміністрації. Право власності комунальних підприємств, які є комунальними юридичними особами, здійснюють самі підприємства.

До **колективної власності**, як похідної від державної чи приватної і що відбиває одну з організаційно-правових форм господарювання власника майна, належать:

- а) власність орендного підприємства (вироблена продукція, одержані доходи і придбане за рахунок коштів цього підприємства майно);
- б) власність колективного підприємства (коли майно державного підприємства переходить у власність трудового колективу через викуп орендного майна або придбання майна іншими законними методами);
- в) власність кооперативу (майно, що створюється за рахунок грошових та інших майнових внесків членів кооперативу, виробленої продукції, доходів, одержаних від реалізації, та іншої діяльності, передбаченої статутом кооперативу);
- г) власність акціонерного товариства (майно, придбане за рахунок продажу акцій, а також одержане в результаті його господарської діяльності чи придбане ним іншими законними шляхами);
- д) власність господарських асоціацій, об'єднань (майно, добровільно передане їм підприємствами та організаціями, а також одержане в результаті їхньої господарської діяльності);
- е) власність громадських організацій (будови, споруди, житловий фонд, обладнання, майно культурно-освітнього та оздоровчого призначення, грошові засоби, акції, інші цінні папери);
- є) власність релігійних організацій (будови, предмети культу, об'єкти виробничого, соціального і благодійного призначення, грошові кошти і майно, потрібне для діяльності релігійних організацій).

Суб'єктами права колективної власності є трудові колективи державних підприємств, колективи орендарів, колективні підприємства, кооперативи, акціонерні й господарські товариства, господарські об'єднання, професійні спілки, політичні партії, громадські об'єднання, релігійні та інші організації, що є юридичними особами.

До видів **змішаної власності** відносять державно-колективну, державно-приватну, приватно-кооперативну власність, спільну власність із залученням іноземного капіталу.

Розглянемо більш детально з економічної та правової точки зору нове для України явище — поняття та підстави виникнення права спільної власності, її види та інші питання, що пов'язані формуванням спільної власності.

1. Майно, яке одночасно перебуває у власності двох або більше осіб (співвласників), належить їм за правом спільної власності. Право спільної власності може виникнути при одержанні кількох особами у власність неподільного майна, тобто такого, яке не може бути поділене без зміни його функціонального призначення, або такого, що не підлягає поділу за законом. Право власності на неподільне майно виникає у випадках, передбачених договором, заповітом або законом.

2. Спільна власність може бути з визначенням частки кожного із працівників (часткова власність) або без визначення такої частки у праві спільної власності (сумісна власність). Спільна власність на майно вважається частковою за винятком випадків, коли законом або угодою не передбачено утворення сумісної власності. Суб'єктами права спільної часткової власності можуть бути громадяни та юридичні особи, а також держава у будь-якому поєднанні їх. Суб'єктами права сумісної власності можуть бути лише громадяни.

Майно, придбане внаслідок спільної праці громадян, що об'єдналися для спільної діяльності, є їхньою спільною частковою власністю, якщо інше не встановлено письмовою угодою між ними. Розмір частки кожного визначається ступенем його трудової та іншої участі.

Майно, придбане внаслідок спільної праці членів сім'ї, є їх спільною сумісною власністю, якщо інше не встановлено письмовою угодою між ними.

Майно, нажите подружжям за час шлюбу, належить їм за правом спільної сумісної власності, якщо інше не визначено шлюбним контрактом.

Майно осіб, які ведуть селянське (фермерське) господарство, належить їм за правом спільної сумісної власності, якщо інше не передбачено письмовою угодою між ними.

Майно, створене суб'єктами підприємництва, які об'єдналися для спільної діяльності, належить їм за правом спільної часткової влас-

ності з урахуванням виробничої, майнової та іншої участі кожного, якщо інше не передбачено угодою між ними.

3. У спільній власності може бути будь-яке майно, що є об'єктом права власності. Спільна власність не виникає на майно, яке за законом може перебувати у власності однієї особи.

4. Частка у праві спільної часткової власності і частка у спільній частковій власності визначаються з урахуванням внеску в майно кожного учасника спільної часткової власності, якщо інше не визначено угодою між усіма учасниками спільної часткової власності чи не встановлено законом.

Учасник спільної часткової власності має право на відповідне збільшення частки у спільному майні, якщо здійснені ним за свої кошти невіддільні поліпшення цього майна зроблені за згодою всіх учасників спільної часткової власності та з дотриманням встановленого порядку використання спільного майна.

5. Володіння, користування та розпорядження майном, що перебуває у спільній власності, здійснюється за згодою всіх учасників, а у разі незгоди спір вирішується у судовому порядку. Розпорядження майном, що перебуває у спільній частковій власності, здійснюється тільки за домовленістю всіх її учасників. Кожен співучасник має право використовувати майно, що перебуває у спільній частковій власності, за умови, що це використання не суперечить інтересам інших учасників.

6. Плоди, продукція та прибутки від використання майна, що перебуває у спільній частковій власності, надходять до складу спільного майна і поділяються між учасниками спільної часткової власності відповідно до їх часток, якщо інше не передбачено угодою між ними.

Кожний учасник спільної часткової власності відповідно до своєї частки зобов'язаний брати участь у сплаті податків, зборів платежів, у витратах щодо управління, утримання та збереження спільного майна, а також відповідати перед третіми особами та зобов'язаннями, пов'язаними зі спільним майном.

У разі продажу частки у спільній частковій власності сторонній особі інші учасники спільної часткової власності мають переважне право купівлі частки, що продається, за ціною, оголошеною для продажу та інших рівних умовах, крім випадку продажу з публічних торгів. При укладанні договорів міни, дарування тощо одним із співвласників інші співвласники переваг не мають.

7. Майно, що перебуває у спільній частковій власності, може бути поділене між її учасниками за їхньою домовленістю. Кожен учасник часткової власності має право вимагати виділення своєї частки зі спільного майна. При поділі майна, що перебуває у спільній сумісній власності, передбачається, що частки співвласників є рівними, якщо інше не визначено законом, угодою сторін або не встановлено судом.

8. При створенні селянського (фермерського) господарства у формі юридичної особи власником майна цього господарства є ця юридична особа в одній із форм господарського товариства чи кооперативу.

У спільній сумісній власності селянського (фермерського) господарства перебувають виділені йому у власність чи придбані ним земельна ділянка, засоби виробництва, житловий будинок, господарські будівлі, вироблена продукція та інше майно, придбане для господарства на спільні кошти його членів.

Не є власністю селянського (фермерського) господарства особисті трудові доходи та заощадження члена цього господарства, а також майно, придбане ним на власні кошти або одержане на інших підставах і не передане ним у спільну сумісну власність господарства.

Володіння, користування та розпорядження майном, що перебуває у спільній сумісній власності селянського (фермерського) господарства, здійснюється за згодою всіх членів господарства, а у разі незгоди спір вирішується у судовому порядку.

При виході одного або кількох членів селянського (фермерського) господарства з його складу земельна ділянка та засоби виробництва поділу не підлягають (крім випадку, коли право одержання частки в натуральній формі, в тому числі поділ земельної ділянки та засобів виробництва, мають ті члени господарства, що виходять з нього з метою створення нового селянського (фермерського) господарства).

Особа, що вийшла з господарства, має право на одержання грошової компенсації відповідно до її частки у праві спільної власності на це майно, яка могла б бути йому виділена при поділі.

Спільна сумісна власність селянського (фермерського) господарства припиняється поділом господарства на два чи більше, а також виходом із нього всіх членів. У разі припинення існування селянського (фермерського) господарства у зв'язку з виходом із нього всіх членів або за інших підстав, передбачених законом, його майно, що залишається після сплати податків та інших платежів, належить чле-

нам колишнього господарства за правом спільної сумісної власності і може бути поділено між ними відповідно до правил, встановлених законом.

Одним із видів власності в Україні є **інтелектуальна власність**, суб'єктами права якої визнаються громадяни, юридичні особи, об'єднання та держава.

Будь-який результат інтелектуальної, творчої діяльності визначається об'єктом права інтелектуальної власності. До об'єктів інтелектуальної власності належать:

1. Результати інтелектуальної, творчої діяльності — твори науки, літератури і мистецтва, програми для ЕОМ; виконання, фонограми і передачі організацій мовлення; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; селекційні досягнення; топографії інтегральних мікросхем; бази даних; науково-технічна інформація, торговельні секрети; нерозкрита інформація, в тому числі секрети виробництва (ноу-хау); раціоналізаторські пропозиції.

2. Засоби індивідуалізації учасників цивільного обороту товарів або послуг — фірмові найменування; знаки для товарів і послуг; найменування місць походження, інформація щодо походження товарів.

3. Інші результати інтелектуальної, творчої діяльності і засобів індивідуалізації учасників цивільного обороту, товарів або послуг у випадках, передбачених Цивільним кодексом України та іншими законами.

Власнику результату інтелектуальної діяльності і засобів індивідуалізації належить виключне право правомірно використовувати цей об'єкт інтелектуальної власності на свій розсуд у будь-якій формі та будь-яким способом.

Власник права на об'єкт інтелектуальної власності може передати це право іншій особі, використовувати зазначений об'єкт і розпоряджатися ним інакше, якщо це не суперечить закону.

Майнові права, що належать власнику об'єкта інтелектуальної власності, можуть бути передані їх власником повністю чи частково іншій особі за договором, а також переходити у порядку спадкування і внаслідок ліквідації юридичної особи — власника об'єкта інтелектуальної власності.

Законодавчими актами також визначено **право власності за межами України, право власності на території України іноземних**

держав, міжнародних організацій, спільних підприємств, іноземних громадян та іноземних юридичних осіб. Умови і порядок володіння, користування та розпорядження майном, що знаходиться за межами України, суб'єктом права власності якого є держава, громадяни та юридичні особи України, визначаються законами тих держав, де знаходиться майно, а також укладеними Україною договорами і нормами міжнародного права.

Іноземні держави на території України можуть мати право власності. Правомочності володіння, користування і розпорядження власністю визначаються законами України, укладеними Україною договорами і нормами міжнародного права.

Міжнародні організації на території України можуть мати у власності майно, необхідне для здійснення дипломатичних, консульських та інших міжнародних відносин у випадках і в порядку, встановлених законами України, укладеними Україною договорами і нормами міжнародного права.

Спільні підприємства за участю громадян і юридичних осіб України та іноземних громадян і юридичних осіб можуть мати на території України право власності. Правомочності володіння, користування і розпорядження цією власністю визначаються законами України, укладеними Україною договорами і нормами міжнародного права.

Іноземні громадяни та особи без громадянства на території України мають рівне з громадянами України право власності. Правомочності володіння, користування і розпорядження цією власністю визначаються законами України, укладеними Україною договорами і нормами міжнародного права.

Іноземні юридичні особи на території України можуть мати право власності. Правомочності володіння, користування і розпорядження ними власністю визначаються законами України, укладеними Україною договорами і нормами міжнародного права.

Нині в Україні *рівноправність форм власності передбачає раціональне поєднання державного, кооперативного і приватнопідприємницького господарювання.* Сенс такого поєднання полягає в тому, щоб реалізувати переваги всіх видів власності та способів поєднання працівників із засобами виробництва, найефективнішого застосування їх в тій чи іншій галузі або місцевості відповідно до рівня розвитку продуктивних сил і ринкових структур.

За сучасних умов, коли державні підприємства самі створюють різні види виробничої й невиробничої кооперації, активно розвиваються кооперативна, відомча, комунальна власність трудових колективів. Із розвитком народовладдя зміцнюватиметься комунальна власність як власність органів місцевої влади.

Кооперативна власність посідає провідне місце у сфері послуг і споживання, меншою є її частка у виробництві. Сьогодні є умови для розвитку всіх видів кооперації на селі — виробничої, невиробничої, споживчої, індивідуальної, міжгосподарської, акціонерної.

На базі основних форм власності виникають змішані форми і види власності: кооперативна, державна кооперативно-особиста, кооперативно-особиста, акціонерна державно-кооперативна, міжнародна власність.

Перехід до ринкової економіки поряд з іншими питаннями трансформації власності поставив питання і про зміну організаційних форм виробництва. На практиці такою формою стала оренда.

Оренда — це надання однією стороною — орендодавцем другій стороні — орендареві майна у виключне користування на встановлений термін за певну винагороду на основі спеціального орендного договору (рис. 13).

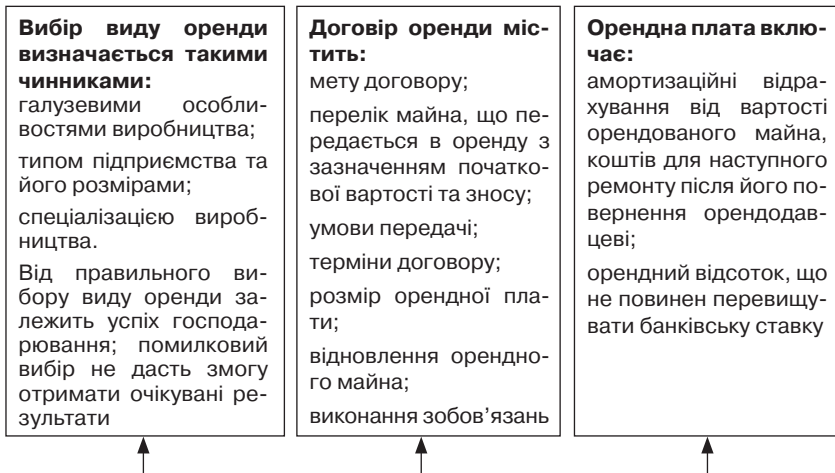


Рис. 13. Чинники й умови орендних відносин

У міжнародній практиці розрізняють оренду:

- *довготермінову* (3–5 років, іноді 10–15 років);
- *середньотермінову* (2–3 роки);
- *короткотермінову* (до 1 року).

У господарській практиці існують різні форми оренди:

- оренда підприємства (об'єднання) — тимчасове, термінове володіння його майном на основі договору між орендарем та орендодавцем;
- суборенда — передавання частки орендованого майна в оренду третій особі, при цьому орендар виступає в ролі орендодавця (з певними обмеженнями);
- індивідуальна оренда (однією особою);
- сімейна оренда;
- групова оренда (кілька осіб).

Формою організації та оплати праці окремих працівників, колективів, підрозділів, груп працівників всередині підприємства будь-якого статусу є **орендний підряд**. Такі колективи або групи людей працюють на основі договорів орендного підряду з адміністрацією підприємства. Згідно з договорами вони зобов'язуються виготовити і продати підприємству за внутрішньогосподарськими цінами і тарифами продукцію та послуги. Всією продукцією або послугами, які вироблені понад визначений обсяг, орендний колектив розпоряджається самостійно.

Індивідуальна власність розвивається у вигляді особистої та приватної. Остання у процесі історичного розвитку суспільства довела своє право на існування на базі як особистої трудової, так і найманої праці.

Відмінність між формами і видами власності визначається економічними інтересами. Загальнонародна власність виражає економічні інтереси всього суспільства, кооперативна — інтереси певних колективів. Індивідуальна власність пов'язана або з особистими інтересами, спрямованими на задоволення потреб працівника, або з приватними інтересами, що пов'язані не тільки з задоволенням власних потреб, а й з отриманням доходу (а через зростання доходу приватний інтерес задовольняє і суспільні потреби).

4.3. РОЗДЕРЖАВЛЕННЯ І ПРИВАТИЗАЦІЯ. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Головними напрямками розвитку власності в Україні є роздержавлення і приватизація.

Роздержавлення і приватизація — явища не тотожні. Процес приватизації є лише частиною більш широкого процесу, що визначають як роздержавлення економіки.

Роздержавлення власності означає перетворення державних підприємств на такі, що засновані на інших формах власності, перехід від переважно державно-директивного управління виробництвом до його регулювання переважно на основі ринкових механізмів.

У ході роздержавлення змінюються економічна роль і функції держави.

По-перше, держава перестає бути безпосереднім суб'єктом господарювання. Вона лише розробляє норми і правила поведінки та механізми, що забезпечують дотримання їх. Вони мають бути однаковими для приватних і для державних підприємств.

По-друге, держава починає регулювати економічні процеси переважно не директивами, а через зміну економічних умов функціонування суб'єктів економічного життя. Приватизація тут виступає як процес, спрямований на скорочення частки державного сектору в економіці.

Проте цього недостатньо для створення ринкового середовища. Державний сектор у більшому чи меншому розмірі завжди присутній в економіці кожної країни.

Розмір і структура державного сектору в країнах ринкової економіки істотно різні. Це зумовлюється особливостями кожної з них, тобто відповідним комплексом політичних, соціально-економічних та історичних умов розвитку. Практично державний сектор у цих країнах охоплює підприємства добувної промисловості, а також ті, що належать до галузей виробничої та соціальної інфраструктури.

Досить вагоме місце державний сектор посідає в країнах Західної Європи, особливо в таких галузях, як електроенергетика, газова, нафтопереробна і вугільна промисловість, залізничний та повітряний транспорт. Найбільшою є частка державного сектору в Австрії та Фінляндії, де він охоплює більше галузей, ніж в будь-яких інших

країнах. В Австрії державні підприємства виробляють 98 % продукції чорної металургії, у Фінляндії — понад 70, у нафтопереробній галузі відповідно 96 і понад 80 % припадає саме на такі підприємства. В цілому в Австрії державним сектором охоплено 25 % галузей промисловості (крім добувної, чорної та кольорової металургії, хімічної промисловості, машинобудування та електротехніки). В свою чергу, державний сектор Фінляндії виробляє 96 % добрив, 70 — хімікатів, 83 — літаків, 25 % продукції целюлозно-паперової промисловості.

Провідна роль належить державному сектору у Франції. В 90-х роках минулого століття він забезпечував 17 % валового внутрішнього продукту та 35 % обсягу інвестицій. Держава контролювала 32 % акціонерного капіталу промислових компаній. На державних підприємствах зайнято 22 % всіх працюючих у промисловості. Державі належить 53 % нерухомості.

Державна власність у Франції є домінуючою в електроенергетиці, газовій, вугільній та металургійній галузях промисловості, на залізничному та повітряному транспорті. Її частка досягає 50 % у автомобільній промисловості.

У Німеччині державна власність охоплює переважно інфраструктуру, частково — видобуток сировини та випуск промислової продукції. Повністю власністю держави є федеральні залізниці та підприємства зв'язку. До 74 % акцій внутрішніх та зовнішніх авіаліній належить державі. Близько 75 % підприємств електроенергетики, 50 % газової та вугільної промисловості знаходяться у державному секторі. На державні підприємства припадає понад 3/4 зайнятих працівників та 2/3 доданої вартості інфраструктурних галузей.

В Італії, Іспанії, Великій Британії та інших європейських країнах державний сектор домінує переважно в електроенергетиці, газовій та сталеплавильній промисловості, суднобудуванні, автомобілебудуванні, залізничному та повітряному транспорті, телекомунікаціях і поштової службі. У середньому частка державного сектору в розвинутих країнах Європи оцінюється приблизно нарівні 25–40 %.

У США в державній власності перебувають великі підприємства електроенергетики, транспорту, комбінати з переробки уранових руд, деякі заводи військового призначення, іригаційні споруди, поштова служба. У цілому ж у США частка виробничого капіталу, що належить державі, невелика — близько 2 %. У Японії до державного сектору належить до 3/4 залізниць та 1/4 повітряного транспорту,

майже 1/2 телекомунікацій, увесь зв'язок, частина кредитно-фінансових установ. Власністю місцевих органів влади є комунальні підприємства, дорожнє господарство та деякі інші об'єкти.

Процеси роздержавлення та приватизації лише тоді будуть ефективними, коли вони поєднуюватимуться із структурною перебудовою економіки, активізацією інвестиційної та інноваційної діяльності.

Структурна недосконалість економіки України нагромаджувалась роками, але її негативні риси особливо гостро виявилися за умов реформування на ринкових засадах. У чому полягають ці негативні риси?

По-перше, структура економіки України не повністю відповідає задоволенню потреб людини. Так, частка виробництва предметів споживання у загальному обсязі продукції промисловості становила лише 30–32 %, тоді як у країнах з розвинутою ринковою економікою цей показник сягає 50–65 %.

По-друге, за умов розірвання господарських зв'язків, що існували за старої системи, структура економіки України не забезпечує нормального функціонування виробництва через незбалансованість її окремих галузей і сфер.

По-третьє, часта зміна економічних програм, які урядові органи розробляли за роки незалежності держави, недосконалість їх не дали змоги прискорити впровадження науково обґрунтованих структурних пропорцій, які відповідали б новим цілям ринкових перетворень: надійно забезпечити економічну незалежність держави, підвищити конкурентоспроможність власного виробництва, увійти до системи світових господарських зв'язків як рівноправний партнер.

Водночас **структурна перебудова економіки України** передбачає вирішення широкого кола проблем:

- удосконалення галузевих і міжгалузевих пропорцій;
- відтворення виробничого апарату та масштабів перетворення відносин власності;
- регіональне розміщення і розвиток продуктивних сил;
- поширення ринкових методів управління тощо.

Оскільки структурна перебудова економіки — це тривалий і капіталомісткий процес, за рекомендаціями Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки України відповідні практичні заходи, спрямовані на досягнення кардинальних змін у

основних секторах і галузях виробництва, а також тенденціях економічного розвитку, доцільно впроваджувати в три етапи.

Перший етап (п'ять років) — стан стабілізації економіки. В Україні він розпочався наприкінці 90-х років минулого століття і тривав до 2002 р. Головна його мета — подолати інфляційні процеси, призупинити спад виробництва та створити умови для виходу економіки з кризового стану. На цьому етапі процеси перетворення відносин власності шляхом роздержавлення та приватизації мали бути спрямовані на вирішення таких завдань:

- корпоратизація та приватизація державних підприємств, реорганізація господарських структур і управління ними згідно з умовами ринку;
- “мала” приватизація;
- санація збиткових і низькорентабельних підприємств для прискорення адаптації їх до потреб ринку;
- забезпечення масової участі громадян України у приватизації;
- залучення інвесторів, у тому числі іноземних, до приватизації;
- формування приватизаційної інфраструктури;
- створення механізму захисту інтересів держави як власника майна і регулювання функціонування приватизованих підприємств.

Водночас мало бути забезпечено формування законодавчої та нормативно-інструктивної бази щодо розвитку і підтримки підприємництва, антимонопольного регулювання, використання землі, розвитку ринкової інфраструктури, вторинного ринку капіталу, нерухомості тощо.

Другий етап структурної перебудови (2003–2005 рр.) полягав в активізації економічного розвитку. Його головна мета — розвинути виробництво за новою ринковою схемою, інтенсифікувати інвестиційну діяльність, сформувати активний торговельний баланс, зміцнити валютно-фінансову систему. Цей період характеризувався такими особливостями:

- завершення активних процесів приватизації;
- перепрофілювання приватизованих підприємств згідно з потребами ринку;
- реформування відносин власності у напрямі концентрації капіталу (контрольних пакетів акцій) в ефективних власників;
- залучення стратегічних інвесторів;

- формування холдингів, фінансово-промислових груп, що забезпечують стійкість і гнучкість ринкової економіки.

У цей період відбулися такі зміни в розвитку підприємницьких структур: активізація діяльності їх на пріоритетних напрямках виробництва, здійснення експортних поставок та інвестиційних проектів, збільшення випуску та розширення асортименту товарів.

Структурні зрушення забезпечили збільшення кількості малих і середніх підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, створення фінансово-промислових та торговельно-промислових структур, зумовлених розвитком фінансово-кредитного, товарного і фондового ринків. Розширилася мережа комерційних банків. Значного розвитку набули інвестиційні фонди для надання індивідуальних позик та обслуговування венчурних підприємств. Завершилося формування загальнодержавної та регіональної мереж організацій з підтримки приватного підприємництва, регулювання його виробничої та регіональної структури. Активізація підприємницької діяльності сприяла збалансованості розвитку окремих галузей і виробництв, а також зростанню і зміцненню недержавного сектору економіки.

Третій етап структурної перебудови економіки України (орієнтовно 2006–2015 рр.) передбачає досягнення інноваційно динамічного функціонування всіх життєво важливих сфер і галузей економіки, становлення її раціональної регіональної структури, створення умов для забезпечення високої якості життя населення, активної мотивації до трудової та підприємницької діяльності, рівноправного партнерства України в економічному світі.

На цьому етапі передбачається подальше вдосконалення відносин власності, структури національної економіки в напрямі найдоцільнішого використання інтелектуального, науково-технічного та ресурсного потенціалу держави. У цей період буде повністю сформовано товарний, фондовий та інші ринки, створено ринкову інфраструктуру, яка діятиме згідно зі світовими стандартами, нормами і правилами. З урахуванням досвіду розвинених країн щодо співвідношення державної та приватної власності оптимальний розмір державних основних фондів має становити 35–36 %, у тому числі виробничої сфери – 34, невиробничої – 44–45 %.

У процесі роздержавлення зменшується частка основних фондів, що залишається у державній власності. Держава має контролювати

капітало- і наукомісткі підприємства базових галузей промисловості, виробничу та соціальну інфраструктуру. Так, у державній власності в *електроенергетиці* мають залишатися теплові, атомні та гідроелектростанції, електричні та теплові мережі; у *паливній промисловості* — підприємства з видобування вугілля, нафти, природного газу, магістральні нафто- і газопроводи; у *металургії* — підприємства з видобування та збагачення руд чорних і кольорових металів, виплавлення чорних металів, виробництва труб, коксохімічні підприємства; на *транспорті* — залізниці, шосейні дороги державного значення, частково — повітряний транспорт, а також *оборонні підприємства*, що не підлягають конверсії.

Роздержавлення підприємств може здійснюватися різними шляхами:

- викуп майна державного підприємства, зданого в оренду;
- перетворення державного підприємства на акціонерне чи інше господарське товариство;
- викуп майна державного підприємства членами трудового колективу;
- продаж державних підприємств за конкурсом або через аукціон юридичним особам і громадянам з наступним створенням на їх основі приватних підприємств або різних товариств.

Роздержавлення також означає перехід від обов'язкових державних завдань щодо виробництва певної продукції до системи державних закупівель. Держава при цьому виступає як покупець, що заохочує продавця умовами продажу.

Під час роздержавлення економіки *державна позбавляється функції розподілу наявних ресурсів, передає її ринку*. Держава впливає на потоки ресурсів переважно економічними методами, наприклад, знижуючи або підвищуючи податкові ставки. Тому слід змінити механізм взаємодії держави з державними підприємствами, інакше не буде створено цілісного ринкового простору, адже роздержавлення включає комерціалізацію державних підприємств, що проходить паралельно з їх приватизацією.

Комерціалізація державних підприємств означає передання їхньому керівництву прав повного господарського ведення майнових відносин цих підприємств. Це сприяє перетворенню державних підприємств на повноцінних суб'єктів ринку, які самостійно визначають свою техніко-економічну, виробничу, збутову і цінову політику.

Відбувається поступове послаблення державної монополії в зовнішньоекономічній діяльності. Конкурентоспроможні підприємства починають самостійно освоювати зовнішній ринок. Держава лише створює умови для успішного економічного змагання національних виробників із зарубіжними, залучення іноземних інвестицій, розширення імпорту тощо.

Результатом роздержавлення є зменшення частки валового національного продукту, що перерозподіляється через державний бюджет. Інакше кажучи, скорочується частка чистого продукту, створеного на державних підприємствах, яка через податкові та інші платежі вилучається у доход держави. За рівнем такого вилучення можна робити висновок про ступінь роздержавлення економіки і відповідно про розвиток ринкових структур.

В Україні роздержавлення має бути комплексним, охоплюючим водночас великі та середні промислові підприємства, дрібні та середні суб'єкти торгівлі, громадського харчування, сфери послуг, житлове будівництво і житловий фонд, сільськогосподарські структури.

У сільському господарстві необхідно здійснити передусім роздержавлення неефективних і збиткових господарств, а їхні землі передати місцевим органам влади, селянам, кооперативам, промисловим підприємствам. Важлива роль належить фермерським господарствам з правом успадкування землеволодіння і особистою власністю на засоби виробництва та готову продукцію. Широке використання різних форм господарювання в сільському господарстві як рівноправних через економічні інтереси створить умови для значного підвищення його ефективності.

Приватизація — перетворення державної власності на інші форми і види через продаж, передання або поєднання їх.

При здійсненні приватизації державні підприємства і організації можуть бути перетворені на такі форми власності: змішану, колективну, акціонерну, кооперативну, власність з участю іноземного капіталу.

Приватизація в Україні ґрунтується на принципах:

- законності;
- надання пільг на придбання державного майна членам трудових колективів підприємств, що приватизуються;
- забезпечення соціальної захищеності та рівності прав громадян України у процесі приватизації;

- пріоритетного права громадян України на придбання державного майна;
- безоплатного передання частки державного майна кожному громадянину України;
- приватизації державного майна на платних засадах із застосуванням приватизаційних паперів;
- дотримання антимонопольного законодавства;
- повного, своєчасного та достовірного інформування громадян про всі дії щодо приватизації;
- пріоритетного права трудових колективів на придбання майна своїх підприємств і вибір форми власності.

Основними законодавчими актами, які регулюють процеси приватизації в Україні, є Закони України:

“Про приватизацію майна державних підприємств”;

“Про приватизацію невеликих державних підприємств”;

“Про приватизацію державного житлового фонду”;

“Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі”;

“Про особливості приватизації об’єктів незавершеного будівництва”;

“Про приватизаційні папери”.

В цих законах визначені основні принципи, засоби, суб’єкти та об’єкти процесу приватизації. Положення цих законів доповнені низкою Указів Президента й іншими законодавчими актами.

Для проведення приватизації розробляють державну і місцеві програми. Державна програма визначає завдання органів державного управління щодо приватизації майна загальнодержавної власності, форми приватизації для різних груп об’єктів, умови кредитування і розміри кредитних ресурсів для приватизації, порядок випуску та обігу приватизаційних цінних паперів, заходи щодо залучення до приватизації іноземних інвесторів тощо. Місцеві програми приватизації містять завдання з приватизації комунальних підприємств, а також систему заходів, що мають сприяти виконанню державної програми приватизації.

Згідно з законодавством України приватизації підлягають підприємства, цехи, виробництва, дільниці, інші підрозділи, що можуть бути виділені як самостійні підприємства, структурні одиниці об’єднань, а також обладнання, будинки, споруди, матеріальні запа-

си, ліцензії, патенти, фінансові та інші матеріальні й нематеріальні активи, незавершене будівництво.

Першочерговій приватизації підлягають підприємства торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування населення, легкої, харчової, переробної та місцевої промисловості, житлово-експлуатаційного та ремонтного господарства, будівництва і з виготовлення будівельних матеріалів, окремі види транспорту, підприємства деревообробної промисловості, збиткові підприємства всіх галузей народного господарства.

Для здійснення приватизації створено Міністерство України у справах роздержавлення власності і монополізації виробництва та Фонд державного майна України. На рівні місцевих органів влади функціонують відповідні регіональні відділення, а також служби приватизації комунального майна.

Для проведення приватизації на різних рівнях державних і місцевих органів влади створено комісії з приватизації, які розробляють плани приватизації визначених для цього об'єктів.

При складанні плану приватизації комісія враховує думку трудового колективу підприємства або іншого суб'єкта приватизації, пропозиції органів державного управління, місцевих рад народних депутатів, покупців, думку представника Фонду державного майна України чи відповідного місцевого органу приватизації.

Форми приватизації державного майна:

- продаж об'єктів малої приватизації на аукціоні (за конкурсом), а також викуп їх;
- продаж об'єктів незавершеного будівництва на аукціоні (за конкурсом), на фондовій біржі, за передплатою в інший спосіб, що передбачає конкуренцію покупців;
- викуп зданого в оренду майна;
- безоплатна передача окремих підприємств, частини їхнього майна, надання інших пільг;
- ліквідація підприємства згідно з законодавством України і продаж його майна на аукціоні (за конкурсом), на біржах або через магазини оптової чи роздрібно торгівлі.

Форми і етапи приватизації див. на рис. 14.

Приватизація майна державних підприємств — одна з провідних економічних реформ на шляху переходу України до ринкової економіки. Вона дає змогу досягти певних важливих результатів:

по-перше, змінити відносини власності на засоби виробництва з метою якісного відтворення та ефективного використання їх;

по-друге, створити прошарок недержавних власників як основи багатокладної соціально орієнтованої економіки;

по-третє, здійснити структурну перебудову економіки;

по-четверте, прискорити стабілізацію економічного становища України;

по-п'яте, забезпечити розвиток конкуренції та обмежити монополізм;

по-шосте, залучити іноземні інвестиції.



Рис. 14. Форми і етапи приватизації

Підводячи підсумки минулих етапів приватизації в Україні (а їх слід розглядати в історичному, інституційному, економічному, інноваційному, соціальному, політичному та інших аспектах), необхідно зазначити, що позитивними результатами процесу приватизації стали:

- ліквідація державної монополії у багатьох галузях народного господарства, що стало основою формування конкурентної ринкової економіки;
- закладення основ корпоративного сектора економіки та фондового ринку;
- зменшення навантаження на державний бюджет.

Мільйони громадян стали акціонерами реформованих у процесі приватизації підприємств, набули досвіду володіння корпоративними правами. Можна без перебільшення сказати, що в Україні виникла нова формація власників — підприємців, особисті інтереси яких тісно пов'язані з розвитком виробництва, вирішенням соціальних питань, поліпшенням добробуту працівників.

За роки приватизації роздержавлено близько 130 тис. об'єктів. Зокрема, у 1992–2012 рр. було створено вагомий недержавний сектор економіки, основу якого становлять більш як 11 тис. акціонерних товариств, приватизовано понад 5 тис. об'єктів незавершеного будівництва. За цей період було продано понад 109 тис. об'єктів малої приватизації, що створило умови для розвитку конкурентного середовища у сфері торгівлі, обслуговування, у малому бізнесі. Економічний аналіз роботи приватизованих малих підприємств показує, що значна їх кількість має позитивну динаміку обсягів виробництва. Саме розвиток недержавного сектора став головним чинником, який зумовив позитивні зрушення в економіці України, починаючи з 2000 року.

На теперішньому етапі визначено **нову програму приватизації як одну з головних складових економічної стратегії України**. Законом України “Про державну програму приватизації” від 13 січня 2012 р. № 4335-VI затверджено Державну програму приватизації на 2012–2014 рр. У цій Програмі визначено завдання щодо реалізації стратегії відносин власності на найближчі три роки. Законом передбачено внесення змін до чинних законодавчих актів, законів України:

- “Про приватизацію державного майна”;

- “Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)”;
- “Про особливості приватизації об’єктів незавершеного будівництва”;
- “Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі”;
- до Переліку пам’яток культурної спадщини, що не підлягають приватизації.

Державна програма приватизації на 2012–2014 рр. визначає нові підходи та напрями подальшого вдосконалення процесу приватизації з урахуванням економічної стратегії курсу реформування власності у зазначеному періоді.

Ураховуючи досвід попередніх років та проблеми, що виникли в процесі реформи державної власності, слід зосередити увагу на тих з них, що створили серйозні ризики для національної економіки, зокрема:

- поширення способів нелегітимної (тіньової) приватизації за позаприватизаційними схемами;
- невідповідність систем галузевого державного регулювання підприємств-монополістів;
- неефективність системи управління державною власністю;
- відсутність раціональних пропорцій державної і приватної власності тощо.

Основною метою приватизації у 2012–2014 рр. є оптимізація частки державного сектора економіки в умовах ринку, підвищення ефективності економіки та посилення її конкурентоспроможності шляхом:

- забезпечення високих темпів приватизації об’єктів державної власності, щодо яких не встановлено заборону й обмеження на приватизацію, та які є надлишковими для виконання державою своїх функцій, не користуються попитом у покупців, є збитковими та малорентабельними;
- застосування індивідуальних засад приватизації підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, підприємств з ознаками домінування на загальнодержавному ринку товарів (послуг) і таких, що потребують спеціального підходу у зв’язку з тим, що використовують у процесі виробництва унікальні ресурси та нематеріальні активи;

- сприяння залученню до приватизації земельних ділянок, на яких розташовані об'єкти державної власності, що підлягають приватизації;
- скорочення обмежень щодо приватизації об'єктів державної власності за умови, що зазначене не вплине негативно на виконання державою своїх функцій, а також не створить небезпеки для умов життєдіяльності суспільства;
- залучення до приватизації інвесторів, зацікавлених у довгостроковому розвитку підприємств після приватизації;
- підвищення рівня привабливості приватизації для інвесторів, формування позитивного іміджу приватизації в Україні та світі.

Виконання нової Програми дасть змогу:

- завершити широкомасштабний процес трансформації відносин власності та оптимізувати державний сектор;
- зменшити частку державного сектора в економіці до 25–30 % ВВП;
- залучити великі обсяги приватного капіталу, у тому числі іноземного, створити потужні вертикально інтегровані структури, конкурентоспроможні на світовому ринку, провести модернізацію виробництва, впровадити новітні технології;
- створити базу для розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва та адаптації їх до ринкових умов;
- зменшити навантаження на державу з управління державним сектором економіки, що забезпечить підвищення ефективності управління.

Земельні відносини в процесі приватизації регулюються відповідним розділом Програми. Підприємства, які до початку процесу приватизації мають у постійному користуванні земельні ділянки, після завершення процедури продажу оформляють у встановленому законом порядку право власності на них або право оренди.

На сучасному етапі реформування власності Державна програма приватизації є новаторським документом, що визначає її велику економічну та державну вагу. Результати реалізації накреслених завдань багато в чому визначатимуть розвиток України в наступному десятиріччі. Без перебільшення можна сказати, що цей документ з головною складовою довгострокової економічної стратегії України.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Розкрийте зміст економічної категорії “власність”.
2. Що таке об’єкти і суб’єкти власності? Який взаємозв’язок існує між ними?
3. Як ви розумієте те, що власність одночасно є економічною і юридичною категорією? Проаналізуйте сутність економічного та юридичного аспектів власності.
4. Поясніть зміст таких понять, як “володіння”, “розпорядження” і “користування” об’єктами власності, що вживаються у законодавчих актах.
5. Що означає поняття “відчуження”? Які є підстави для здійснення цього правового акту?
6. Як розмежовуються типи, форми і види власності в економічній системі?
7. Що означає поняття “плюралізм” форм і видів власності?
8. Як здійснювалася еволюція форм власності?
9. Розкрийте зміст приватної власності. Як визначається її структура українським законодавством?
10. Як здійснюється еволюція приватної власності в Україні?
11. Розкрийте зміст державної власності. Які її складові згідно з законодавством України?
12. Розкрийте роль і місце державної власності в ринковій економіці.
13. Дайте визначення сутності комунальної власності. Хто здійснює право та управління комунальною власністю?
14. Розкрийте поняття корпоративної власності. Наведіть приклади утворення та функціонування корпоративних об’єднань.
15. У чому полягає сутність спільної власності та які є підстави для її виникнення?
16. Що таке інтелектуальна власність?
17. Як ви розумієте сутність оренди?
18. У чому полягає зміст і господарська роль індивідуальної власності?
19. Розкрийте сутність поняття “роздержавлення власності”.
20. Як співвідносяться процеси роздержавлення і ринкової трансформації в Україні?
21. Що таке приватизація? На яких засадах здійснюється приватизація в Україні?
22. Якими законодавчими актами регламентується процес приватизації в Україні?
23. У чому полягають нові тенденції розвитку відносин власності? Розкрийте перспективи удосконалення відносин власності в Україні.

РОЗДІЛ 5

ВІДТВОРЕННЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

ВАЛОВА ПРОДУКЦІЯ (*gross product*) — показник, що характеризує обсяг продукції, виробленої в тій чи іншій галузі у вартісному (грошовому) вираженні. Валова продукція охоплює як кінцеву (завершену), так і проміжну, незавершену продукцію, включаючи комплектуючі вироби, напівфабрикати, продукцію, виготовлення якої тільки розпочато.

ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ (ВВП) (*gross domestic product*) — один із найважливіших макроекономічних узагальнюючих показників, що виражає обчислену в ринкових цінах сукупну вартість кінцевого продукту (продукції, товарів, послуг), створеного впродовж року всередині країни.

ВАЛОВИЙ ДОХОД (*gross income*) — обчислений у грошовому вираженні сумарний річний дохід підприємства, фірми, отриманий у результаті виробництва і продажу продукції, товарів, послуг. Валовий дохід визначають як різницю між грошовою виручкою від продажу товарів і матеріальними витратами на їх виробництво. Валовий дохід дорівнює сумі заробітної плати та чистого доходу (прибутку).

ВАЛОВИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПРОДУКТ (ВНП) (*gross national product*) — один із широко застосовуваних макроекономічних показників соціально-економічного розвитку. Визначають його у ринкових цінах як вартість виробленого країною впродовж року кінцевого (готового) продукту (продукції, товарів, послуг). До ВНП включають вартість продукту, створеного як у цій країні, так і за її межами.

ВАЛОВИЙ СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ (*gross social product*) — сукупність усіх матеріальних благ і послуг, створених у суспільному виробництві, як правило, за рік.

ВІДТВОРЕННЯ (*reproduction*) — процес постійного відновлення (поповнення) виробництва, під час якого поновлюються використані чинники виробництва (природні ресурси, робоча сила, засоби виробництва, капітал). За умов простого відтворення відновлення виробництва відбувається у незмінних масштабах, в тому самому обсязі; за умов розширеного — у постійно зростаючих обсягах.

ВІДТВОРЮВАЛЬНИЙ ЦИКЛ (*reproductive cycle*) — цикл “виробництво — розподіл — обмін — споживання”; його стадії характеризують стан, у якому перебуває економічний продукт від його створення до споживання.

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ (*economic growth*) — збільшення масштабів сукупного виробництва і споживання в країні, що характеризується такими макроекономічними показниками, як валовий національний продукт, валовий внутрішній продукт, національний дохід.

ІННОВАЦІЇ (*innovation*) — нововведення в галузі техніки, технології, організації праці й управління, засновані на новітніх технологіях, використанні сучасної техніки в різних галузях виробництва і сферах людської діяльності.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОХОД (*national income*) — обчислена в грошовому вираженні вартість заново створеного в країні упродовж року сукупного продукту; дорівнює валовому національному продукту, за виключенням амортизаційних відрахувань і непрямих податків.

СТАГНАЦІЯ (*stagnation*) — стан економіки, що виявляється у тривалому застої економічної діяльності у багатьох напрямках: зниження темпів економічного зростання, недовикористання виробничих потужностей, зростання чисельності безробітних, зниження життєвого рівня населення, загострення соціальних конфліктів.

СТАГФЛЯЦІЯ (*stagflation*) — стан економіки, коли одночасно відбуваються спад виробництва та інфляційне підвищення цін. Цей термін було запроваджено американськими економістами на початку 70-х років XX ст. для характеристики конкретної ситуації поєднання циклічного спаду виробництва з процесом інфляції.

СТРУКТУРНА КРИЗА (*structural crise*) — диспропорції, що охоплюють дві або більше галузей економіки.

ЦИКЛІЧНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ (*cycle's economical development*) — неперервні коливання у розвитку економіки, під час яких зростання виробництва змінюється його падінням, підвищення ділової активності — її зниженням.

5.1. СУТНІСТЬ І ТИПИ ВІДТВОРЕННЯ

Проблема відтворення в економічній теорії посідає особливе місце. Вона дає можливість з'ясувати багато економічних питань, що стосуються серцевини виробничого розвитку на рівні підприємства, фірми, галузі, а також визначити закономірності розвитку господарства країни в цілому, його збалансованості, використання ресурсів, зайнятості, реалізації суспільного продукту, доходів держави та кожного члена суспільства. Отже, проблема відтворення є науковою основою аналізу пов'язаних між собою економічних сфер і галузей, пізнання механізму їх функціонування.

Як ми вже знаємо, для того щоб суспільство могло існувати, люди повинні щодня, щомісяця, щороку споживати матеріальні блага.

Оскільки процес споживання цих благ є постійним, то і процес їх виробництва має бути безперервним. Отже, для існування суспільства виробництво має постійно відновлюватись, а створені блага мають проходити через стадії розподілу, обміну та споживання. Тому процес виробництва, який постійно повторюється або відновлюється раз за разом, називають **суспільним відтворенням**.

Політична економія вивчає суспільне відтворення як економічний процес.

Суспільне економічне відтворення засноване на органічній єдності всіх частин, що його утворюють:

- виробництва, розподілу, обміну, споживання;
- домогосподарств, підприємств, галузей, економічних регіонів і виробництва в цілому;
- продуктивних сил, його складових частин і економічних відносин;
- суспільного виробництва і суспільного споживання.

В усій системі відтворювальних зв'язків визначальним є виробництво, адже воно створює все необхідне для життя і добробуту людей. Розподілити, обміняти й спожити можна тільки те, що вироблено.

Відтворення можна розглядати на рівні мікроекономіки, коли безперервність, повторюваність виробництва відбувається в межах окремого підприємства, фірми або компанії. Відтворення здійснюється і на рівні макроекономіки. Тут безперервний процес виробництва відображує взаємозв'язки між важливими структурними пропорціями, узагальнюючими показниками народного господарства, між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання.

Розглянемо спочатку основні риси і особливості процесу суспільного відтворення **на рівні мікроекономіки**. Цей процес потребує постійного відновлення усіх чинників виробництва: робочої сили; засобів виробництва і предметів споживання; виробничих відносин.

Для того щоб хліб надходив до магазинів, до хлібопекарні щодня мають приходити працівники і виконувати певні операції; треба, щоб там функцінувало обладнання, щоб надходили борошно та інша сировина для випікання хліба. Готові хлібобулочні вироби мають доставлятися до визначених торговельних пунктів. Між працівниками підприємства та його керівництвом складаються певні виробничі відносини. Відповідні економічні відносини існують і між

хлібопекарнею та іншими підприємствами й організаціями, від яких залежить нормальне функціонування виробництва.

Те саме стосується металургійного виробництва, машинобудівного чи будівельного комбінату, агрофірми. Кожне підприємство народного господарського комплексу функціонує, відновлює своє виробництво завдяки відтворювальним процесам, пов'язаним з робочою силою, засобами виробництва, виробничими відносинами.

У цьому відтворювальному процесі одних працівників змінюють інші; одне устаткування і обладнання замінюється іншим; щодня, щомісяця, щороку поповнюються сировина і матеріали; виробничі відносини з різними підприємствами, банками, транспортними організаціями, управлінськими структурами увесь час перебувають в імпульсивно-функціонуючому стані.

Важливою складовою процесу відтворення є відновлення родючості землі, лісів і рибного господарства, збереження чистоти водних басейнів і повітряного простору, раціональне використання таких невідновлюваних ресурсів, як нафта, газ, чорні й особливо кольорові руди.

Перелічені засоби виробництва і природні ресурси становлять **натурально-речову частину** відтворення продуктивних сил.

У відтворювальному процесі, стосується це окремого підприємства чи господарства усієї країни, важливо дотримуватися пропорційності або певних співвідношень чинників виробництва. Коли поновлюється виробничий цикл, дуже важливо, щоб складові частини його — чисельність робочої сили, кількість засобів праці, сировини, паливно-енергетичних ресурсів — знаходились у найбільш оптимальному співвідношенні.

Порушення цих співвідношень знижує ефективність виробництва, а отже, і всього відтворювального процесу. Слід нагадати, що одну з перших схем ведення пропорційного процесу відтворення розробив відомий французький економіст Ф. Кене ще у XVIII ст. Значну увагу процесу відтворення приділено у II томі “Капіталу” К. Маркса.

Розрізняють просте і розширене відтворення економічної системи. **Просте відтворення** економіки — це відновлення процесу суспільного виробництва з року в рік у незмінних масштабах, в одному і тому самому обсязі.

При простому відтворенні чисельність робочої сили, засобів і предметів праці залишається незмінною на кожному наступному циклі виробництва (виробництво здійснюється мовби по колу). Увесь

додатковий продукт при відтворенні повністю використовується на особисте споживання і не йде на розширення виробництва.

Розширене відтворення економіки — це відновлення виробництва у постійно зростаючих розмірах (виробництво здійснюється ніби по спіралі).

При розширеному відтворенні зростає обсяг створюваного сукупного продукту; потрібні додаткові, тобто зростаючі чинники виробництва (робоча сила, засоби виробництва, грошові й природні ресурси тощо); частина виробленого додаткового продукту має обов'язково йти на розширення виробництва, тобто на створення додаткових його чинників.

Просте відтворення було типовим для докапіталістичних формацій, коли упродовж тривалого часу процес виробництва відновлювався на попередній технічній основі та в незмінних обсягах, хоч і за цих умов відбувалося поступове зростання виробництва. Для сучасного етапу суспільного розвитку характерне розширене економічне відтворення.

Процес розширеного відтворення в умовах переходу до ринкової економіки має такі **особливості**:

- відбувається на основі різноманітних форм і видів власності;
- визначається дією об'єктивних економічних законів, у тому числі тих, які виявляються в умовах ринкових відносин;
- підпорядкований економічним інтересам і потребам як функціонуючих, так і нових підприємницьких структур;
- ґрунтується на поєднанні механізму ринку і планомірного розвитку господарства.

В умовах розвиненого товарного виробництва відновлення процесу відтворення передбачає реалізацію на ринку суспільного продукту. Розширене відтворення суспільного продукту і робочої сили, а також наукового і освітнього потенціалу спрямоване на зростання продуктивних сил.

5.2. СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ І ЙОГО СТРУКТУРА. СИСТЕМА НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ

У процесі розширеного відтворення створюється сукупний продукт. В економічній літературі його ще називають сукупним суспільним продуктом. Вживаючи термін “сукупний продукт”, ми маємо на

увазі, що він є результатом продуктивного функціонування всієї економіки суспільства, усіх її ланок і суб'єктів.

Суспільний продукт — це вся маса матеріальних і духовних благ, створених суспільством упродовж певного періоду (як правило, за рік). Суспільний продукт створюється у двох сферах: у сфері матеріального виробництва (промисловість, сільське господарство, будівництво та інші галузі), а також у сфері нематеріального виробництва та наданих послуг (наука, освіта, медицина, культура, інформація тощо). Це означає, що **натуральна форма** суспільного продукту дає можливість розглядати його структуру як за матеріально-речовим характером, так і за нематеріальним, коли мова йде про задоволення суспільства надзвичайно необхідними і важливими освітніми, науковими, інформаційними, транспортними й іншими послугами. Останні з часом набувають все більшого значення в економічному і соціальному прогресі суспільства.

Отже, особисті і виробничі послуги — невід'ємна частина суспільного продукту.

Однак першоосновою суспільного продукту є речові блага і продукти харчування. За всієї різноманітності вироблені матеріальні продукти і послуги (сьогодні кількість видів продукції вимірюється десятками мільйонів) поділяють на дві групи залежно від того, які потреби людей вони задовольняють:

предмети споживання, що задовольняють особисті потреби людей;

засоби виробництва, які задовольняють виробничі потреби людей.

Відповідно (за обґрунтуванням К. Маркса) усе суспільне виробництво поділяється на два великих підрозділи:

I — виробництво засобів виробництва;

II — виробництво предметів споживання, включаючи споживчі послуги.

У підрозділі I виробництво, в свою чергу, слід поділити на дві частини:

- виробництво засобів виробництва для виробництва засобів виробництва (машин та устаткування для виробництва нових машин і видобування сировини, палива тощо);
- виробництво засобів виробництва для виробництва предметів споживання (машини й устаткування для легкої та харчової промисловості).

У підрозділі II розрізняють:

- виробництво предметів індивідуального споживання та особистих послуг;
- виробництво предметів спільного споживання та відповідних послуг.

До предметів **індивідуального споживання** належать основна частина продукції харчової і легкої промисловості, а також продукти споживання, які виробляються у сільському господарстві.

До предметів **спільного споживання** відносять житловий фонд, навчальні, культурні та мистецькі заклади, бібліотеки, установи культурно-побутового та спортивного призначення.

Обидва підрозділи суспільного виробництва тісно взаємопов'язані, їхня продукція використовується у двох підрозділах. Так, у процесі реалізації сукупного суспільного продукту частина продукції підрозділу I (засоби виробництва) використовується всередині цього підрозділу на відновлення спожитих засобів і предметів праці, на збільшення основних і оборотних фондів, а також на утворення резервного фонду. Це здійснюється за рахунок додаткового продукту підрозділу I.

У підрозділі II частина його продукції використовується на забезпечення життєвих потреб у продукції засобів споживання зайнятих у цьому підрозділі працівників, а також на необхідний продукт для заново залучених працівників.

Далі відбувається обмін продукцією між підрозділами I і II.

Підрозділ I реалізує до підрозділу II засоби виробництва для відновлення спожитих там засобів праці і предметів праці, а також для створення резервного фонду. Підрозділ II реалізує до підрозділу I предмети споживання для працівників, які працюють у підрозділі I, а також для заново прийнятих.

Частина продукції підрозділів I і II використовується на утримання сфери нематеріального виробництва.

Ми розглянули створення та реалізацію суспільного продукту (СП) у натурально-речовій формі. Проте СП має ще й вартісну форму, тобто виражається у грошових одиницях.

За вартістю СП поділяють так:

- а) Вартість витрачених засобів виробництва, яка створює річний фонд цих засобів (фонд покриття — ФП);
- б) Новостворена вартість, яка складається з вартості необхідного продукту (НП) і вартості додаткового продукту (ДП).

Тоді сукупний продукт складатиметься із суми фонду покриття, необхідного продукту та додаткового продукту:

$$\text{СП} = \text{ФП} + \text{НП} + \text{ДП}.$$

Складові частини СП виконують такі функції:

ФП — є основою відновлення витрачених засобів виробництва (упродовж року);

НП — виступає у формі споживання працівниками сфери матеріального виробництва;

ДП — виступає у формі фонду споживання:

- а) працівників сфери нематеріального виробництва;
- б) непрацевдатних членів суспільства, а також матеріальних витрат цієї сфери;
- в) у формі фонду нагромадження, який іде на розширення виробництва.

Умовою розширеного відтворення в розвинених країнах є таке співвідношення:

$$I (\text{НП} + \text{ДП}) > II \text{ ФП}.$$

Це означає, що в підрозділі I створені додаткові засоби виробництва необхідні для розширеного відтворення.

Теорію реалізації валового суспільного продукту важливо врахувати на всіх рівнях господарського управління, оскільки вона має конкретно-економічний вияв. Порушення процесу реалізації продукту негайно викликає господарські диспропорції, розрив економічних зв'язків між підприємствами і галузями, ускладнює фінансове становище в країні, порушує зовнішньоторговельний оборот, загострює соціальні проблеми.

На мікро- і макрорівні, тобто на рівні підприємства (фірми) або в масштабах національної економіки суспільний продукт визначається по-різному, залежно від того, які елементи включають до його складу. Однак слід пам'ятати, що другим аспектом суспільного продукту є його вартість. За допомогою цієї категорії ведуть облік ринкової вартості суспільного продукту. Без категорії вартості неможливо обчислити обсяги суспільного продукту.

Сучасна економіка не може обійтися без вимірювань і зіставлень таких важливих макроекономічних показників, як суспільний продукт, валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт,

національний дохід тощо. Саме ці показники характеризують такі параметри господарського життя, як темпи і обсяги економічного зростання, галузеві відтворювальні процеси, рівень продуктивності праці, добробуту населення.

Система національних рахунків (СНР) — це сукупність методів і прийомів, за допомогою яких розраховують систему взаємозв'язаних макроекономічних показників. Система національних рахунків широко використовується в економічній статистиці країн ринкової економіки, а також ООН. Спочатку СНР використовувалася лише в окремих країнах, передусім у США та Великій Британії, але з 50-х років минулого століття її було запроваджено в міжнародну практику. Починаючи з 70-х років СНР використовують практично всі країни світу.

В Україні також запроваджено макроекономічні показники СНР. Донедавна використовувалася інша система макроекономічних показників, так звана **система народногосподарського балансу (СНБ)**.

Для того щоб зрозуміти сутність цих двох систем і їх відмінності, розглянемо засадні принципи побудови СНБ і СНР (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи побудови СНР	Принципи побудови СНБ
Продуктивною є будь-яка праця, до суспільного продукту відносять як речові блага і матеріальні послуги, так і нематеріальні послуги. Усі показники обчислюються лише у вартісній формі. Повторний рахунок виключається, що є визначальним аспектом цього методу обліку результатів суспільного виробництва. Виробництво, розподіл, обмін і споживання — взаємопов'язані сторони єдиного процесу відтворення (поновлення суспільного виробництва)	Продуктивною є праця лише у виробничій сфері, тому до складу суспільного продукту включають тільки речові блага та матеріальні послуги. Суспільний продукт оцінюється через натурально-речовий і вартісний показники. Суспільний продукт у вартісному вираженні, як правило, обчислюється з повторним рахунком. Макроекономічні результати зводяться в систему галузевих і міжгалузевих балансів, що відображують пропорції економічних показників у галузевому і міжгалузевому аспектах

Основні показники СНР	Основні показники СНБ
Валовий внутрішній продукт (ВВП); валовий національний продукт (ВНП); чистий внутрішній продукт (ЧВП); національний дохід (НД); особистий дохід (ОД); дохід у розпорядженні громадян	Сукупний (валовий) суспільний продукт у натурально-речовому й вартісному вираженні; національний дохід; необхідний і додатковий продукт; кінцевий продукт суспільства

Як бачимо, СНР є більш прогресивною системою. Головна відмінність полягає в тому, що в СНБ показники узгоджуються виключно зі сферою матеріального виробництва, а в СНР вони охоплюють **результати всієї економіки**, включаючи сфери матеріального й нематеріального виробництва. Тому частина доходів, створених у сфері послуг, для обчислення суспільного продукту в СНР враховується, а в СНБ — не враховується.

Система національних рахунків відкриває нові можливості для визначення фактичного стану української економіки, оскільки дає змогу робити порівняльний аналіз співвідношення ВНП і ВВП з міжнародними показниками. Слід, однак, зазначити, що впровадження системи національних рахунків в Україні — процес тривалий, що пов'язано з формуванням реальних ринкових структур у вітчизняній економіці та інтеграцією української економіки у світове господарство.

Головними і вихідними показниками системи національних рахунків є валовий внутрішній продукт і валовий національний продукт. У статистиці України форму національного продукту (ВВП) було визначено в 1987 р.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — це сукупна вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених у поточному періоді на території країни, незалежно від національної належності підприємств.

В економічній літературі використовують три методи обчислення валового внутрішнього продукту:

- за виробленою продукцією (виробничий метод);
- за витратами (метод кінцевого використання);
- за доходами (розподільчий метод).

При обчисленні ВВП мають бути враховані процеси інфляції (зростання цін), що властиві всім країнам з ринковою економікою. У зв'язку з цим розрізняють поняття номінального і реального ВВП.

Номінальний валовий внутрішній продукт — це обсяг виробництва, обчислений за діючими цінами. В умовах інфляції він завищує результати економіки і потребує коригування.

Реальний валовий внутрішній продукт — це обсяг виробництва, вартість якого враховує величину річного зростання цін.

Отже, ВВП є одним із синтезуючих показників при аналізі соціально-економічного розвитку країни та при міжнародних зіставленнях. Близьким до ВВП за змістом є показник валового національного продукту.

Валовий національний продукт (ВНП) — сукупна вартість кінцевих товарів і послуг, створених за певний період не тільки всередині країни, а й за її межами.

ВНП розраховують як суму кінцевих доходів (або витрат). До його складу входять:

- вартість спожитих населенням предметів споживання і послуг;
- вартість державних закупок;
- капітальні вкладення (інвестиції);
- сальдо платіжного балансу (термін “сальдо” означає різницю між грошовими надходженнями й витратами за певний проміжок часу. “Платіжний баланс” є різницею між загальною сумою платежів (виplat) іноземним державам і загальною сумою, отриманою від іноземних держав протягом певного періоду).

Отже, ВНП включає вартість усіх товарів і послуг, вироблених за рік чи інший термін підприємствами, організаціями і приватними особами незалежно від їх територіального розміщення.

Валовий національний продукт розраховують за національним принципом. Його обчислюють як валовий внутрішній продукт. Він відрізняється від ВВП на величину, що дорівнює сальдо розрахунків із зарубіжними країнами.

Різниця між ВВП і ВНП невелика. Проте в країнах, що розвиваються, ВВП перевищує ВНП, оскільки їм доводиться сплачувати досить високі відсотки за зовнішні позики. У розвинених країнах, навпаки, ВНП, як правило, перевищує ВВП.

До системи національних рахунків належить ряд інших взаємопов'язаних макроекономічних показників, які можуть бути розраховані на основі ВВП (а також ВНП).

Чистий національний продукт (ЧНП) відрізняється від ВВП на величину амортизаційних відрахувань АВ:

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{АВ}.$$

Важливим результативним показником розвитку економіки кожної країни є **національний дохід**. Виробництво національного доходу на душу населення найточніше визначає рівень добробуту населення.

Національний дохід (НД) — це чистий національний продукт, зменшений на величину непрямих податків. Отже,

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \Pi_{\text{н}},$$

де $\Pi_{\text{н}}$ — непрямі податки.

До останнього часу в економічній літературі вважалося, що національний дохід є новоствореною вартістю, яка має місце тільки у сфері матеріального виробництва (промисловості; сільському господарстві і будівництві; на транспорті; частково у торгівлі й громадському харчуванні; частково у сфері зв'язку). Однак нині загально-визнано, що досить значну частину національного доходу створюють працівники сфери послуг. У розвинених країнах, як відомо, більше половини загальної чисельності працівників зайняті у сфері послуг. В Україні вирішальна роль у виробництві національного доходу зберігається за матеріальним виробництвом.

Чинниками зростання обсягу національного доходу є такі:

- збільшення маси суспільної праці у сферах матеріального та нематеріального виробництва;
- зростання продуктивності суспільної праці;
- ефективна реалізація новітніх досягнень технічного прогресу;
- економія матеріальних і сировинних ресурсів;
- раціональне використання та відтворення природних ресурсів.

Для розуміння сутності національного доходу велике значення має не тільки процес його виробництва, а й розподілу і перерозподілу (кінцевого споживання).

Розподіл НД полягає у визначенні частки всіх учасників його виробництва, які отримують заробітну плату, прибуток, відсоток, ренту, дивіденди тощо. Перерозподіл національного доходу здійснюється через механізм ціноутворення, державний бюджет, податкову систему, внески до різних фондів. На базі перерозподілу НД формуються так звані вторинні доходи — виплата пенсій, стипендій, допомога багатодітним сім'ям тощо.

Національний дохід використовується з подвійною метою — споживання і нагромадження. Тому національний дохід можна поділити на дві частини:

- фонд споживання (ФС);
- фонд нагромадження (ФН).

Фонд споживання — частина НД, що спрямовується на задоволення особистих потреб людей. Відношення фонду споживання до всього обсягу НД називають **нормою споживання**. Її визначають за формулою

$$H_{\text{сп}} = \text{ФС} / \text{НД} \cdot 100 \, \%.$$

Фонд нагромадження — частина НД, яка іде на зростання функціонуючих чинників розширеного виробництва. За своїм натуральним складом — це є як предмети споживання, так і засоби виробництва.

Відношення фонду нагромадження до всього обсягу НД називають нормою нагромадження. Її розраховують за формулою

$$H_{\text{нг}} = \text{ФН} / \text{НД} \cdot 100 \, \%.$$

Кожний громадянин країни має бути зацікавленим у зростанні національного доходу, адже від його рівня залежать процеси розширеного відтворення, нагромадження (розширення суспільного виробництва), рівень добробуту населення, економічний потенціал країни.

5.3. НАЦІОНАЛЬНЕ БАГАТСТВО І ЙОГО СТРУКТУРА

З темою про розширене відтворення тісно пов'язане поняття національного багатства, розміри якого збільшуються зі зростанням національного доходу країни.

Національне багатство — це всі матеріальні і духовні блага, що знаходяться в розпорядженні суспільства на певний період. Національне багатство створюється і нагромаджується упродовж всієї історії виробничої діяльності суспільства. Воно включає всі матеріальні і нематеріальні цінності, інформаційні ресурси, культурні цінності, набуті суспільством упродовж віків. Це результат праці багатьох поколінь людей.

Сучасна економічна теорія все частіше критикує тезу про виключно матеріальний зміст національного багатства і пропонує доповнити його духовними, етнічними і культурними цінностями. Нематеріальне багатство суспільства — це ті його елементи, які

визначають передусім науково-технічний, освітній, інформаційний, культурний потенціал нації.

Отже, у широкому розумінні національне багатство країни складається як з матеріального, так і з нематеріального багатства.

За своєю структурою національне багатство містить такі основні елементи.

Першим і найважливішим елементом національного багатства є **виробничі фонди**. Їх частка у складі національного багатства є найбільшою. Йдеться передусім про основні виробничі фонди, оскільки їх технічний рівень головним чином визначає можливість економічного зростання національної економіки.

До складу національного багатства входять також **оборотні** виробничі фонди — предмети праці. Величина оборотних виробничих фондів становить приблизно чверть величини основних виробничих фондів.

Крім основних і оборотних виробничих фондів до національного багатства відносять **матеріальні запаси і резерви**. Сюди входять готова продукція у сфері обігу, матеріальні запаси на підприємствах і в торговельній мережі, державні матеріальні резерви й страхові фонди. Практика провідних розвинених держав засвідчує, що страхові резерви й запаси мають бути досить великими (не менше ніж 25 % виробничого потенціалу, враховуючи непередбачувані обставини, у тому числі стихійні та природні катаклізми).

У структурі національного багатства виділяють також **природні ресурси**. При цьому мова йде не про всі природні ресурси, а тільки про ті, що залучені до господарського обороту або розвідані і найближчим часом можуть бути використані.

Важливим елементом національного багатства є **невиробничі фонди**. До них належать державний житловий фонд та особисте майно населення, установи соціально-культурного і спортивного призначення. Особисте майно населення становлять житло та предмети тривалого використання (домашні меблі, побутові прилади, електронно-обчислювальна техніка, предмети розкошу, особистий транспорт тощо).

Основними елементами **нематеріальної форми** національного багатства є духовні і культурні цінності (нагромаджений виробничий досвід, культурно-освітній та інтелектуальний потенціал нації, досягнення науково-технічної думки, інформаційні ресурси тощо).

Масштаби, структура і якісний рівень національного багатства постійно змінюються. У процесі розширеного відтворення воно не тільки зростає, а й безперервно оновлюється. Тому для нарощування національного багатства необхідно підтримувати високі темпи виробництва, раціонально використовувати природні ресурси, усі матеріальні цінності, набуті поколіннями людей.

Національне багатство, як правило, зростає за нормальних мирних умов і зменшується під час війн, природних та інших потрясінь. Так, під час другої світової війни колишній СРСР втратив третину національного багатства. Падає обсяг національного багатства і за умов економічного спаду виробництва, кризових явищ. Високий рівень економічного розвитку, політика економії та природоохоронної діяльності суспільства, збереження мирних умов праці — головні умови примноження національного багатства, а отже, економічної могутності країни та джерела соціально-економічного прогресу.

5.4. ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ, ВИРОБНИЧИХ ВІДНОСИН, ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Крім відтворення сукупного суспільного продукту важливою складовою загального процесу розширеного суспільно-економічного розвитку є **відтворення робочої сили**.

Сутність відтворення робочої сили полягає в безперервному відновленні й підтриманні фізичних сил та розумових здібностей людини. При цьому постійно відновлюється і підвищується трудова кваліфікація працівників, зростають їхній освітній та професійний рівень.

Процес відтворення головної продуктивної сили суспільства потребує вирішення низки проблем:

по-перше, залучення до виробництва працівників у оптимальній чисельності та високого професійного рівня;

по-друге, дотримання певних пропорцій у розподілі та перерозподілі трудових ресурсів між галузями виробництва, забезпечення відповідної підготовки спеціалістів через систему вищих та спеціальних навчальних закладів, а також систему професійно-технічних училищ;

по-третє, регулювання природного руху населення як основи відтворення робочої сили, вирішення демографічної проблеми (тоб-

то народжуваність має перевищувати смертність). Кожній країні властиві певні особливості природного руху населення. На нього впливають такі чинники, як рівень індустріального розвитку й урбанізації, соціальні умови, національні традиції культури й побуту, конкретно-історичні чинники, природно-екологічне середовище, тривалість життя населення тощо.

В Україні спостерігається тенденція зниження природного приросту населення. Основною причиною цього є скорочення народжуваності. Крім того, зросла смертність населення.

Економічна теорія при вивченні відтворення робочої сили має враховувати демографічну проблему. В тих країнах, де спостерігається тенденція зниження природного приросту населення, необхідна активна демографічна політика як складова частина загальної соціально-економічної політики суспільства.

Важливою складовою процесу відтворення є відтворення виробничих відносин, які охоплюють відносини власності на засоби виробництва, становище соціальних груп, трудових колективів і окремих працівників, організаційно-економічні та техніко-економічні зв'язки.

Особливістю відтворення виробничих відносин в період переходу України до ринкових відносин було те, що воно мало забезпечити цей перехід. Це потребувало вдосконалення виробничих відносин, які були невіддільними від таких процесів:

- поглиблення товарно-грошових відносин за умов існування двох основних форм (державної і приватної) та форм власності, їх рівноправності та змагальності;

- формування нових управлінських структур на міжгалузевому, регіональному і локальному рівнях, у яких утверджуються та вдосконалюються економічні методи управління, засновані на пізнанні дії та використанні об'єктивних економічних законів;

- перехід підприємств державного сектора на самоуправління й повне самофінансування, розвиток орендних відносин, акціонерних та інших товариств, кооперації як в аграрному, так і в інших сферах господарської діяльності;

- створення умов для розвитку нових форм господарювання на селі, малого і приватного підприємництва.

У процесі відтворення виробничих відносин зберігаються важливі інструменти державного регулювання (формування коштів, що

спрямовуються на соціальний захист населення, регулювання податків, підтримка стабільного курсу гривні, використання державних товарних резервів для стабілізації ринку тощо). Одночасно посилюватиметься вплив на виробничі відносини недержавних економічних структур і демократичних суспільних інституцій — асоціацій товаровиробників, товариств споживачів, економічних, науково-технічних та інших суспільних організацій.

Процес розширеного відтворення також передбачає **відтворення природних ресурсів та навколишнього середовища**. Відтворення природних ресурсів охоплює відтворення природних умов, що забезпечують нормальний хід виробництва (родючість землі, поновлення лісових ресурсів, рибних запасів тощо), а також збереження і поліпшення середовища проживання людини. Це і є еколого-економічний процес відтворення.

Актуальність цієї проблеми обумовлена тим, що обсяги використання сировинних, паливно-енергетичних та інших природних ресурсів у сфері виробництва, а також населенням досягли сьогодні величезних масштабів і тому їх раціональне використання й відтворення є обов'язковою умовою розвитку ринкової економіки.

Відтворення природних ресурсів потребує як централізованого, так і регіонального регулювання. Особливу увагу слід приділяти таким напрямкам:

- відтворення земельних, водних і лісових ресурсів;
- збереження сільськогосподарських угідь, боротьба з ерозією ґрунту, рекультивація земель;
- збільшення потужностей систем зворотного і повторного використання вод (особливо важливо це у металургійному, коксохімічному та інших виробництвах), на розробку і впровадження на підприємствах безстічних систем водокористування;
- забезпечення поступового переходу до безперервного і раціонального лісокористування, поліпшення якісного складу лісів;
- здійснення реальних заходів з очищення та збереження екологічної чистоти Дніпра та інших річок і водойм України.

У процесі відтворення має реалізовуватися Довгострокова державна програма охорони навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів. Крім того, потрібні більш радикальні заходи щодо фінансування природоохоронної діяльності в Україні, включаючи ресурси державного та місцевих бюджетів, ре-

гіональних екологічних фондів і коштів підприємств і комерційних структур для ефективного здійснення заходів технологічного, економічного і соціального характеру.

5.5. НАГРОМАДЖЕННЯ, ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ

Процес розширеного відтворення потребує нагромадження.

Нагромадження — використання частини національного доходу на збільшення основних і оборотних фондів та створення страхових запасів.

Розрізняють нагромадження виробничі і невиробничі.

Виробничим нагромадженням називають розширене та якісне удосконалення й оновлення основних фондів.

До **невиробничого нагромадження** належать розширення, реконструкція й оновлення житлового фонду, навчальних і наукових закладів, медичних установ, закладів культури і спорту.

В умовах ринкового господарства об'єктивна необхідність нагромадження випливає з потреб зростання життєвого рівня населення. У свою чергу, життєвий рівень населення залежить від обсягу та якості національного багатства на основі нагромадження. Цей причинно-наслідковий об'єктивний зв'язок має постійний характер і набуває сили економічного **закону нагромадження**.

Форми вияву цього закону такі:

- взаємозв'язок виробничого нагромадження з фондом споживання;
- зростання виробничих фондів;
- збільшення чисельності зайнятих працівників;
- зростання суспільного багатства;
- підвищення життєвого рівня населення.

Кількісне вираження закону залежить від співвідношення між зростанням добробуту населення та фонду нагромадження.

Фонд нагромадження — частина національного доходу, що використовується для приросту виробничих основних фондів і невиробничих основних фондів, а також оборотних засобів і резервів.

Структура фонду нагромадження визначається співвідношенням між фондами виробничого і невиробничого нагромадження. Нагромадження здійснюється завдяки капітальним вкладенням. Тому індикатором нормального розвитку економіки є активна інвестиційна

політика держави, що спрямовується на постійне оновлення і нарощування виробничого потенціалу та вирішення соціальних проблем.

Ефективність нагромадження визначають за формулою ефективності капітальних вкладень:

$$E_{к.в.} = \frac{НД}{КВ},$$

де $НД$ — приріст національного доходу; $КВ$ — капітальні вкладення.

Рівень ефективності капітальних вкладень залежить від збільшення випуску продукції чи надання послуг при мінімальних вкладеннях або зменшенні питомих капітальних вкладень на одиницю продукції.

Основними чинниками ефективності нагромадження слід вважати:

- усі напрями науково-технічного прогресу та застосування у виробництві новітніх технологій;
- удосконалення структури капітальних вкладень шляхом збільшення частки капіталовкладень на технічне переоснащення і реконструкцію діючих підприємств при зниженні частки нового будівництва;
- скорочення термінів введення в експлуатацію нових об'єктів за рахунок реконструкції виробничої бази будівельних комплексів, запровадження нової техніки та раціональної організації виробництва і праці.

Кожне підприємство (галузь) в умовах переходу до ринкового господарства має планувати та запроваджувати комплекс заходів щодо підвищення ефективності нагромадження.

5.6. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: СУТНІСТЬ, ТИПИ, ЧИННИКИ

Нагромадження капіталу в процесі розширеного відтворення безпосередньо впливає на розвиток суспільного виробництва, а отже, на обсяг, структуру та технічний рівень **економічного потенціалу країни**. Він складається із основного капіталу (основних фондів, тобто засобів праці), оборотного капіталу (оборотних фондів, тобто предметів праці). До складу економічного потенціалу входять також технологія виробництва, наука, освіта; особлива роль належить людині

як головній продуктивній силі суспільства. Зміцнення та нарощування економічного потенціалу — мета будь-якого суспільства.

Розрізняють два основні типи розширеного відтворення економічного потенціалу — **екстенсивний та інтенсивний**. Перший передбачає зростання виробництва на незмінній технічній основі, за рахунок залучення додаткових ресурсів — трудових, матеріальних і фінансових, другий — зростання виробництва шляхом підвищення його ефективності.

Розширене відтворення суспільного продукту втілюється в **економічному зростанні**, від якого залежать позитивні показники валового національного продукту, національного доходу, а отже, соціально-економічний прогрес суспільства, зростання життєвого рівня населення країни.

Економічне зростання і розширене відтворення — поняття однозначні (ідентичні), проте не тотожні. Розширене відтворення характеризує економічні процеси, що відбуваються як на мікрорівні (підприємство, фірма, галузь), так і на макрорівні (в масштабі національного або світового господарства). Коло основних проблем, які розглядаються при розширеному відтворенні, як ми бачили, зводиться в основному до аналізу сукупного суспільного продукту, пропорційності в зростаючому виробництві, відтворення робочої сили, виробничих відносин, природних ресурсів.

Економічне зростання стосується головним чином проблем макрорівня (національний дохід, ВВП, ВВП, зайнятість у масштабі країни, суспільний капітал тощо). Більш конкретно економічне зростання охоплює:

по-перше, збільшення масштабів національного виробництва;

по-друге, поліпшення кількісних і якісних показників розвитку виробництва і удосконалення його структури;

по-третє, зростання чисельності населення, динаміка якого безпосередньо впливає на розміри трудових ресурсів, їх склад і зайнятість. Водночас населення в цілому є елементом сукупного попиту і споживання: зміни в ньому впливають на структуру й кон'юнктуру національного ринку і споживання, а через них — на обсяги виробництва;

по-четверте, нагромадження капіталу, вкладення інвестицій, від яких залежать випуск продукції, кількість і якість товарів і послуг;

по-п'яте, економічне зростання тісно пов'язане з науково-технічним прогресом, всіма його новітніми напрямками та технологіями;

по-шосте, економічне зростання виявляється у кількісному збільшенні та якісному вдосконаленні суспільного продукту і чинників його зростання.

Залежно від чинників, що впливають на процес розширеного відтворення, розрізняють два основних типи економічного зростання — екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивний тип економічного зростання означає розширення виробництва на основі кількісного збільшення його функціонуючих чинників при збереженні попередніх техніко-виробничих параметрів. Таке збільшення виробництва відбувається за рахунок залучення додаткових засобів праці, робочої сили, сировини, палива, капітальних вкладень тощо.

За цих умов продуктивність праці та ефективність виробництва залишаються незмінними. Звичайно, цей тип економічного зростання не можна назвати прогресивним, оскільки він має витратний характер. Нині його можливості в Україні вичерпані. Для оздоровлення економіки слід перейти до інтенсивних чинників зростання.

Інтенсивний тип економічного зростання передбачає збільшення обсягів виробництва, його розширення за рахунок якісних чинників, зокрема:

- підвищення кваліфікації працівників;
- використання науково-технічних досягнень, передових технологій;
- використання принципово нових засобів і предметів праці;
- удосконалення організації виробництва і праці;
- зростання продуктивності суспільної праці;
- економії трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Слід зауважити, що розглянуті типи економічного зростання реально не існують у чистому вигляді. Через це на практиці говорять про переважно екстенсивний або переважно інтенсивний тип економічного зростання. Коли переважають чинники інтенсивного економічного зростання, спостерігається процес інтенсифікації економіки.

Рушійні сили економічного зростання див. на рис. 15.

Аналіз змісту рушійних сил економічного зростання передбачає врахування багатьох чинників прогресу — виробничих, соціальних, політичних, культурно-духовних тощо. До них слід додати ще такі

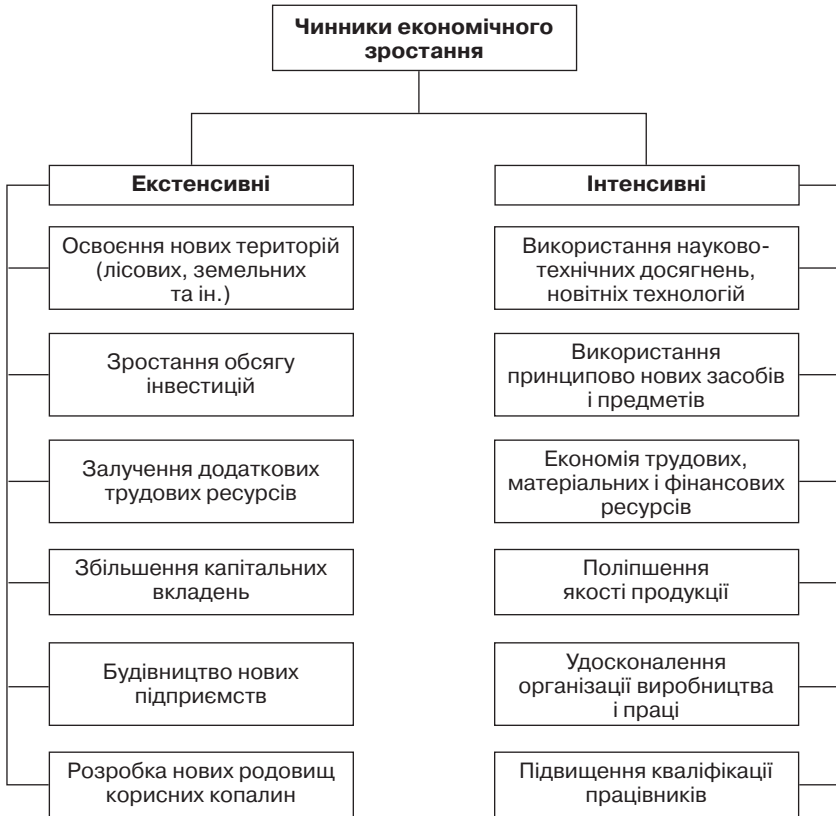


Рис. 15. Чинники економічного зростання

чинники, як стан суспільної свідомості, рівень освіченості, культури праці, морально-етичні настанови та національні традиції. Усі вони як результат багатовікової історичної еволюції зумовлюють ефективність функціонування базисних і надбудовних елементів і відносин економічної системи.

Отже, поняття економічного зростання характеризує передусім динаміку розвитку продуктивних сил. Більш осяжним і широким є поняття економічного розвитку. Воно включає як розвиток продуктивних сил суспільства, так і систему економічних виробничих відносин, науково-технічні, інноваційні та екологічні проблеми.

5.7. МАКРОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА І ЦИКЛІЧНІСТЬ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Макроекономічна рівновага є центральною проблемою національної економіки, ключовою категорією економічної теорії та економічної політики. Вона характеризує збалансованість і пропорційність економічних процесів.

Під **макроекономічною рівновагою** розуміють такий стан економіки, за якого досягається стале урівноваження та збалансування економічних процесів, що протистоять один одному: виробництва і споживання, попиту і пропозиції, виробничих витрат і результатів, матеріально-речових і фінансових потоків.

На рівні макроекономіки проблема рівноваги розглядається стосовно окремого ринку. Тут ідеться про часткову рівновагу, тобто рівновагу на окремому ринку товарів і послуг, чинників виробництва.

Однак у реальному житті економіка кожної країни — це сукупність ринків, поєднаних складною системою взаємозв'язків виробників і споживачів, що потребує певних співвідношень (пропорцій). Свідоме цілеспрямоване підтримання пропорцій (співвідношень), які сприяють ефективному зростанню виробництва і життєвого рівня населення країни, означає планомірне управління процесом суспільного відтворення.

Економічна рівновага відбиває внутрішній стан господарської системи, яка самоупорядковується. За висловом відомого американського економіста П. Самуельсона, рівновага характеризує такий стан економіки, що здатний до саморегулювання: у разі відхилення економічної системи від збалансованого стану автоматично вмикаються механізми відновлення порушених структурних зв'язків.

Формування економічної рівноваги відбувається за певних умов. Найважливішими з них є такі:

- функціонування на ринку економічно самостійних суб'єктів;
- можливість гнучкого використання основних чинників виробництва (робочої сили, засобів виробництва, капіталу);
- вільне ціноутворення;
- наявність розвиненої ринкової інфраструктури;
- відсутність адміністративного втручання держави в систему підприємницької діяльності.

На формування економічної рівноваги значною мірою впливає поглиблення суспільного поділу праці, який, у свою чергу, залежить від досягнення структурної збалансованості економічних зв'язків у господарській системі. Взаємозв'язок між економічною рівновагою та суспільним поділом праці характеризується тим, що досягнення рівноваги є умовою вдосконалення макроструктури суспільного виробництва. Одночасно цей зв'язок має і зворотню дію: рівень розвитку суспільного поділу праці є матеріальною основою досягнення економічної рівноваги та встановлення макроекономічних пропорцій.

Макроекономічні пропорції — це кількісні співвідношення між сферами та галузями суспільного виробництва, територіально-виробничими частинами національного господарства.

Кожна економічна система має певні особливості щодо формування пропорцій: у планово-регульованих системах вони встановлюються централізовано, у ринкових — на основі попиту і пропозиції та державного втручання в економіку. Розрізняють такі основні макроекономічні пропорції:

загальноєкономічні — між найбільшими сферами господарства (матеріальним і нематеріальним виробництвом, виробництвом і споживанням, нагромадженням і споживанням тощо);

міжгалузеві — співвідношення між галузями промисловості, сільського господарства, транспорту тощо;

внутрішньогалузеві — між взаємопов'язаними виробництвами всередині галузі (наприклад, між виправкою чавуну і сталі у металургії, випуском тракторів і комбайнів у сільськогосподарському машинобудуванні тощо).

Існують також територіальні та міждержавні пропорції. Встановлення відповідних пропорцій забезпечує макроекономічну рівновагу, яка у ринковій економіці передусім забезпечує стабільність господарського розвитку.

Оскільки за змістом система господарської рівноваги багаторівнева, в економічній теорії розрізняють рівновагу виробництва, обміну, розподілу і споживання. У сукупності вони формують загальну систему економічної рівноваги відтворювального процесу. В теорії також виокремлюють поняття повної та часткової, статичної та динамічної, ідеальної та реальної рівноваги. Епіцентром формування рівноваги є взаємозалежність між попитом та пропозицією на ринку і формуванням цін на продукцію, що реалізується. Так звана ціна

рівноваги встановлюється на перетині кривих попиту й пропозиції і визначається як базова ціна, до змін якої змушена пристосовуватися економіка. Сталість економічної рівноваги залежить від розмірів ринку: що він ширший, то менші коливання його цін і то ближчі вони до вартісних пропорцій. Важливою умовою досягнення економічної рівноваги є розвиток національного ринку до інтернаціональних меж, коли в рамках світового господарства рівновага формується як на основі національної міжгалузевої структури, так і на взаємній збалансованості використання економічних ресурсів у процесі поглиблення міжнародної інтеграції.

В економічній науці існує багато концепцій макроекономічної рівноваги, які відображують погляди різних шкіл. Формально ніхто з класиків (А. Сміт, Д. Рікардо та ін.) не оперував макроекономічними категоріями. Для них властивим був мікроекономічний аналіз. Однак у їх поглядах і підходах досить чітко простежуються уявлення про засади функціонування ринкової економіки і конкуренції. Так, А. Сміт зазначав, що в умовах вільної взаємодії виробників і споживачів діє не хаос, а економічний порядок індивідуумів, що переслідують інтереси особистої вигоди, який веде до встановлення загальної рівноваги, вигідної для всіх.

Загальною рівновагою називають рівноважний стан усієї ринкової системи, під яким розуміють встановлення рівності попиту і пропозиції на всіх взаємопов'язаних ринках.

До моделей макроекономічної рівноваги слід віднести схеми простого відтворення Ф. Кене; теорію простого і розширеного капіталістичного суспільного відтворення К. Маркса; модель загальної економічної рівноваги за умов вільної конкуренції Л. Вальраса; модель "витрати — випуск" В. Леонтьєва; модель короткотермінової макроекономічної рівноваги за умов державного втручання в економіку Дж. Кейнса. Щодо встановлення ринкової рівноваги кожна економічна школа дає свої рекомендації.

Економічну рівновагу слід розглядати не як статичне, а як динамічне явище: економічний розвиток можна подати як рух від рівноваги до її порушення під впливом об'єктивних чинників, а далі — до формування нової рівноваги складнішого порядку. Інакше кажучи, йдеться про циклічні коливання економічної динаміки.

Для кожної країни з ринковою структурою характерні періоди переважно екстенсивного і переважно інтенсивного економічного

зростання. Ці чергування визначаються передусім циклічністю економічного розвитку.

Циклічність економічного розвитку — неперервні коливання ринкової економіки, коли зростання виробництва змінюється його падінням, підвищення ділової активності — її зниженням. Періоди підвищення економічної активності характеризуються переважно екстенсивним розвитком, а періоди її зниження означають початок переважно інтенсивного розвитку.

Отже, **економічний цикл** — це форма руху і розвитку економіки країни. Він є динамічною характеристикою її стану.

Однією із стадій економічного циклу є **економічні кризи**, які періодично виникають. Рух виробництва від однієї економічної кризи до початку другої називають економічним циклом.

Існують різні класифікації економічних циклів, їхніх стадій, або фаз. Так, за марксистською теорією, яка досліджувала виключно промисловий цикл упродовж 7–12 років, існує чотири фази, що послідовно змінюють одна одну — криза, депресія, поживавлення і піднесення. У сучасній економічній літературі широко використовується термінологія, запропонована Національним бюро економічних досліджень США. Згідно з нею цикл включає такі чотири фази: вершина (пік, бум), стискання (рецесія, падіння), дно (депресія), поживавлення (розширення). Для характеристики економічної кон'юнктури використовують низку економічних показників (ВВП, рівень безробіття, особисті доходи, обсяг промислової продукції, рівень цін тощо).

Уявлення про циклічний характер розвитку економіки можна скласти з графіка, наведеного на рис. 16.

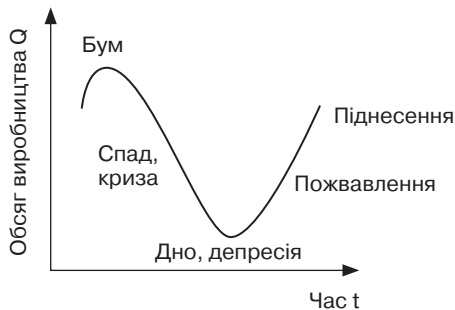


Рис. 16. Економічний цикл

Стисло механізм циклічного руху можна охарактеризувати так: кожна криза визріває у фазах поживавлення та піднесення, в яких відбувається розширення виробництва. У цей період:

- а) збільшуються доходи населення;
- б) зростає споживчий попит;
- в) збільшуються виробничі потужності й капіталовкладення;
- г) зростає попит на засоби виробництва.

Збільшення загального сукупного попиту починає випереджати темпи зростання суспільного виробництва. Як наслідок знижується гострота конкурентної боротьби, зменшується стимул нових технічних впроваджень, оновлення виробництва. Відтворення відбувається на переважно екстенсивній основі.

Такий процес триває доти, поки темпи зростання виробництва не починають випереджати темпи зростання платоспроможного попиту. Коли це відбувається, настає перевиробництво товарів, а водночас і економічна криза, яка виявляє перенагроюдження капіталу.

Перенагроюдження капіталу відбувається у трьох формах:

- 1) перенагроюдження товарного капіталу (зростання нереалізованої продукції);
- 2) перенагроюдження продуктивного капіталу (збільшення недовантаження виробничих потужностей, зростання безробіття);
- 3) перенагроюдження фінансового капіталу (збільшення кількості грошей, не вкладених у виробництво).

Загальним результатом перенагроюдження капіталу є зростання витрат виробництва, зниження цін, а отже, і прибутку.

Одночасно економічна криза не тільки означає загострення економічних векторів, а й є поштовхом до майбутнього оновлення і зростання виробництва. Саме під час кризи виникають стимули до посилення конкуренції, зниження індивідуальних витрат виробництва, оновлення основного капіталу, збільшення прибутку. Криза стає імпульсом до переважно інтенсивного розвитку економіки. Її змінює фаза депресії, стабілізації економіки, тим самим створюються умови для її поживавлення та наступного піднесення.

Отже, головна причина циклічного розвитку економіки полягає у загостренні умов виробництва і реалізації, у протиріччі між зростанням виробництва та платоспроможним попитом. На глибину економічної кризи суттєво впливають коливання цін та інвестицій.

Це пояснюється тим, що вихід із кризи пов'язаний передусім з оновленням основного капіталу на новій технічній і технологічній базі, що зможе привести до зниження індивідуальних витрат виробництва й відновлення докризового рівня прибутку. Інакше кажучи, оновлення основного капіталу є матеріальною основою періодичності криз та тривалості економічного циклу.

У сучасних умовах модель економічного циклу значно змінилася. Як вважають представники неокейнсіанського напрямку П. Самуельсон, Е. Хансен, Дж. Хікс та інші відомі зарубіжні економісти, економічний цикл залежить від співвідношень між зростанням національного доходу і інвестицій, а також між взаємозалежністю нагромадження і споживання. А саме: приріст інвестицій зумовлює приріст національного доходу, приріст національного доходу породжує приріст споживання, а приріст споживання спричинює новий приріст інвестицій і т. д. А оскільки приріст споживання має тенденцію до зниження, зростання виробництва змінюється падінням, що породжує довготривалість криз та інфляції. Пом'якшити цей процес може цілеспрямована економічна політика держави в галузі оподаткування, кредитування, грошового обігу. Ось чому на основі теоретичної моделі економічного циклу має розроблятися **державна антициклічна політика**. Це звичайно стосується і тих кризових явищ й процесів, що відбуваються в Україні, та необхідності їх урахування в програмах економічного розвитку нашої держави.

У ХХ ст. найбільш відчутними у циклічному відтворенні були світові економічні кризи 1974–1975 та 1980–1982 рр. Наприклад, для США показники цих криз такі: падіння промислового виробництва під час кризи 1974–1975 рр. становило 13,8 %, а під час кризи 1980–1982 рр. — 20,8 %; зростання споживчих цін відповідно — 9,1 і 13,5 %; рівень безробіття — 9,2 і 10,4 %.

Для економічних криз цих років характерним було поєднання таких явищ, як падіння виробництва, зростання безробіття, хронічне недовантаження виробничих потужностей із постійним зростанням цін та підвищенням інфляції. Через це вони дістали назву **стагфляційних криз** (стагфляція означає поєднання інфляції і спаду виробництва).

Економіка України з початку і до кінця 90-х років минулого століття перебувала у стані хронічної стагфляції. Знижувалися такі важливі макроекономічні параметри, як промислове виробництво,

капіталовкладення, обсяги зовнішньої торгівлі (особливо експортне виробництво). Стагфляційні процеси перепліталися зі **структурними кризами** — енергетичною, продовольчою, сировинною, екологічною. Структурні кризи породжуються глибокими диспропорціями між розвитком окремих сфер і галузей виробництва. Через це вони мають довготривалий характер і не можуть бути усунені без глибоких структурних змін у народному господарстві.

Основи теорії довготривалих коливань економіки, або великих циклів кон'юнктури (ділової активності), було закладено на початку ХХ ст. Найбільший внесок у розвиток цієї теорії зробили російський економіст М. Д. Кондратьєв (у 20-х роках минулого століття опублікував низку праць, у яких узагальнив значний емпіричний матеріал і тим самим заклав основи теорії довгих хвиль), відомий австрійський економіст Й. Шумпетер з його дослідженням “Економічні цикли” (1939 р.), німецький вчений Г. Менш “Технологічний пат: інновації долають депресію” (1975 р.) та ін.

Незалежно від різноманітності точок зору сутність довгих хвиль можна подати так: *головна причина довготермінових коливань в економіці полягає в тому, що впровадження базових нововведень* (такі, що істотно змінюють як набір продуктів, що пропонуються покупцеві, так і технологію їх виготовлення) *відбувається не безперервно, а періодично*. Водночас удосконалення і розширення виробництва, як і створення нових продуктів, що дадуть імпульс підвищенню попиту і розширенню ринку, можливі при безперервному впровадженні нововведень. Саме вони зумовлюють імпульсне зростання виробництва, стимулюють його модернізацію та перебудову структури економіки. Кожне таке нововведення, кожна нова хвиля змінює і сам механізм функціонування ринкового господарства.

Австрійський економіст Й. Шумпетер не тільки розвинув теорію нововведень, а й намагався поєднати періодизацію хвиль із характерними періодами науково-технічної революції. Так, хвилю 1787–1842 рр. він пов'язав із промисловою революцією: впровадженням у виробництво парових двигунів і створенням текстильної та металургійної промисловості. Під час другої хвилі (1842–1897 рр.) спостерігався прискорений розвиток таких галузей, як машинобудування, залізничний транспорт, суднобудування. Третю хвилю, що розпочалася наприкінці ХІХ ст. і закінчилася наприкінці 40-х років

XX ст., він пов'язав із розвитком автомобілебудування, хімічної промисловості, широким використанням електроенергії.

Останнім часом інтерес до теорії довгих хвиль як в зарубіжній, так і у вітчизняній економічній літературі значно зріс. Попри дискусійні питання і різні погляди, сама наукова концепція отримала визнання. Принципові положення цієї концепції можна звести до двох основних.

1. Довготермінові тенденції економічного розвитку пов'язані із старінням матеріально-технічної основи виробництва, із вичерпанням ресурсів довготривалого розвитку і зростання економіки. Тому потрібні якісні зміни у матеріально-технічній основі виробництва, що можуть забезпечити нове довготривале піднесення, оновлення господарського механізму, його відповідність рівню розвитку продуктивних сил.

2. Механізм довготривалих коливань пов'язаний з динамікою норми прибутку. Достатня прибутковість приватного підприємництва є основою впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Тому довгі хвилі відбивають не просто періодичність високих і низьких темпів економічного зростання, а своєрідну форму розвитку господарства, засновану на законі прибутку. Норма прибутку є, з одного боку, показником ефективності виробництва, з іншого — стимулом і регулятором відтворювального процесу. Якщо прибуток знижується, це свідчить про падіння ефективності економіки.

Уникнути цього допоможуть такі заходи:

- істотне підвищення інноваційної діяльності підприємців;
- ліквідація або переведення на принципово новий технічний рівень традиційних галузей виробництва;
- зміна форм і методів організації праці;
- раціональне використання робочої сили.

У літературі, виходячи з переломних позначок найбільш глибоких економічних криз, визначені такі довгострокові хвилі.

Хвиля 1825–1873 рр. — період вільної конкуренції. В цей період створюється притаманний капіталізму технічний базис, відбувається промисловий переворот в розвинених країнах Заходу. Коли падіння норми прибутку з різних причин досягає вкрай низького рівня, з'являється необхідність у структурній перебудові економіки. Це досягається за рахунок створення монополій в основних галузях господарства і отримання додаткового прибутку (монопольного).

Хвиля 1873–1929 рр. — період формування і панування багатогалузових монополістичних структур. Вільна конкуренція переходить у конкуренцію монополістичну. На основі розвитку продуктивних сил виникла можливість прискорення нагромадження капіталу. Водночас збільшуються коливання у галузевій нормі прибутку, що впливає на постійність економічного розвитку і загострення соціальних суперечностей.

Хвиля 1929–1975 рр. — реакцією на зниження ефективності одногоалузової монополістичної структури стає посилення державного втручання в економіку. За участю держави в 50–60-х роках XX ст. була істотно оновлена виробнича база. Особливо динамічно розвивалися галузі промисловості. Значного розвитку набули невиробнича сфера, наукова і науково-інформаційна галузі. Ці зміни забезпечили високі темпи нагромадження капіталу. Одночасно виявилася тенденція до зниження норми прибутку, прихованого перенагромадження капіталу, прискорення інфляційних процесів. Погіршення умов відтворення в середині 70-х років XX ст. призвело до зниження темпів економічного зростання, прибутковості виробництва, загострення конкурентної боротьби між окремими групами фінансового капіталу. В результаті уникнути економічної кризи 1974–1975 рр. західному світові не вдалося.

З 1975 р. триває нова довготермінова хвиля економічного розвитку. Вона характеризується зміцненням економічного потенціалу розвинених країн на основі глибоких структурних зрушень, раціоналізації виробництва на базі нової техніки і технології, посиленням його конкурентоспроможності. Для всього періоду характерним є вплив малих циклів економічного розвитку на великий цикл. Взаємодія їх є формою економічної динаміки. Малі цикли пов'язані з посиленням господарської активності, впровадженням базових нововведень. Вони стимулюють економічний розвиток у періоди довгих хвиль.

Сучасний п'ятий економічний цикл має істотні відмінності від попередніх. Серед інших слід назвати такі головні:

по-перше, фази пожвавлення і піднесення стали тривалішими та інтенсивнішими, фази спаду і депресії — менш глибокими і тривалішими;

по-друге, науково-технічна революція та структурна перебудова економіки вплинули на частоту криз: період їх повторення скоротив-

ся спочатку з 10–14 до 5–7 років, а сьогодні кризові явища повторюються через 2–3 роки;

по-третє, в останні десятиліття спостерігається нерегулярність коливань, розмитість їх меж, а також фаз циклу, випадіння окремих фаз (наприклад, після кризи може розпочатися поживлення);

по-четверте, темпи економічного піднесення останнім часом є невисокими (2–3 % на рік); в умовах піднесення зберігається переваженість основних фондів, невисокими є темпи реалізації продукції, не зменшується чисельність безробітних;

по-п'яте, посилюється державно-монополістичне регулювання циклічних процесів, що впливає на пом'якшення кризових явищ.

Характерною рисою п'ятого економічного циклу є те, що дія і вплив фаз цього циклу виходять за національні межі. В економічній літературі його називають **транснаціональним**. Він ґрунтується на широкій інтернаціоналізації структури відтворення, новому витку науково-технічної революції, розвитку ресурсозберігаючих технологій, електронізації виробництва і побуту, біотехнологіях, глобальній інформатизації.

Теорія довгих хвиль, що визначає довготривалість економічного та науково-технічного розвитку суспільства (25–30 років), дає можливість виявити також фундаментальні закономірності розвитку економічної системи. Взаємозалежність між зміною базисних технологій (великих циклів) і глибинною перебудовою виробничих відносин можна узагальнити так:

першому технологічному циклу (довгій хвилі) відповідало домонополістичне підприємництво, засноване на вільному ринково-конкурентному механізмі;

другому технологічному циклу (довгій хвилі) відповідало монополістичне підприємництво з ринково-конкурентним господарським механізмом, який монополістично регулюється;

третьому технологічному циклу (довгій хвилі) відповідає період державно-монополістичного підприємництва з державно-монополістичним розвиненим конкурентно-ринковим механізмом господарювання.

Великі цикли притаманні переважно країнам з розвинутою ринковою економікою. Специфіка української економіки полягає в тому, що її економічні спади та піднесення не є довготривалими. Їх слід розглядати як частину транснаціональних циклічних процесів,

пов'язаних зі структурною перебудовою національних господарських пропорцій у зв'язку з формуванням нових ринкових засад.

При спадній тенденції п'ятого великого циклу відбувається сучасна економічна криза (2008–2010), яка є першою кризою нової інформаційної постіндустріальної епохи, до якої перейшли розвинуті країни. Сутністю сучасної кризи є становлення і розвиток інформаційного технологічного способу виробництва, перетворення інформації, знань у якісно новий його фактор, посилення процесів інтелектуалізації виробництва і праці.

Сучасна криза є першою кризою XXI ст., яка набула глобальних масштабів і за своїми наслідками є найглибшою.

Якщо попередні складні кризи (1929–1933 рр., 1971–1975 рр.) поєднували малі і великі кризи, малі і великі цикли, виражали становлення нового технологічного укладу (відповідно, четвертого і п'ятого), то сучасна економічна криза пов'язана не лише зі становленням шостого технологічного укладу, а й з подальшим розвитком та вдосконаленням інформаційного технологічного способу виробництва. Це означає, що в сучасній кризі поєднуються не лише малий і великий цикли, але й стадіальний цикл, пов'язаний з переходом економіки від індустріальної до інформаційної, постіндустріальної стадії цивілізації.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Що означає відтворення виробництва? У чому полягає сутність відтворення на рівні мікро- та макроекономіки?
2. Що таке просте та розширене відтворення? Розкрийте нату- рально-речовий та вартісний аспекти відтворення виробництва.
3. Які особливості притаманні процесу розширеного відтворення в умовах переходу до ринкової економіки?
4. Розкрийте сутність суспільного продукту (СП). У яких формах він виступає?
5. З яких великих підрозділів складається суспільне виробництво? Дайте їх характеристику.
6. Як поділяють суспільний продукт за вартістю?
7. Що таке кінцевий суспільний продукт? З яких елементів він складається?
8. Чому необхідна єдина методологія системи національних рахунків (СНР)?

9. Розкрийте зміст таких важливих макроекономічних показників, як валовий внутрішній продукт (ВВП) і валовий національний продукт (ВНП).
10. У чому виявляється важливість відтворення природних ресурсів і навколишнього середовища? Як в Україні здійснюється цей процес? Наведіть приклади з життя.
11. Як ви розумієте процес відтворення робочої сили? Які чинники мають нормально його забезпечувати? Проаналізуйте його на прикладах і фактичному матеріалі.
12. Перелічіть особливості відтворення економічних виробничих відносин в умовах ринкових перетворень.
13. Розкрийте сутність національного доходу та його складових. Дайте визначення фондів споживання і нагромадження.
14. Розкрийте сутність і структуру національного багатства країни.
15. Як ви розумієте поняття “економічне зростання”? Які чинники на нього впливають?
16. Розкрийте зміст екстенсивного та інтенсивного типів економічного розвитку країни.
17. Що таке економічна рівновага? Який зв'язок між економічною рівновагою та економічною кризою?
18. Яка структура економічного циклу? Що розуміють під його еволюцією?
19. У чому полягає сутність теорії “довгих хвиль”? Яке значення вона має для економічної практики?

РОЗДІЛ 6

ПІДПРИЄМСТВО В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

АМОРТИЗАЦІЯ (*amortization*) — обчислений у грошовому вираженні знос основних засобів у процесі їх виробничого використання. Амортизація є одночасно способом перенесення вартості зношених засобів праці на вироблений продукт. Інструментом відшкодування зношених основних засобів є амортизаційні відрахування у вигляді коштів, спрямованих на ремонт або будівництво, виготовлення нових засобів.

АСИГНУВАННЯ (*assignment*) — грошові кошти, виділені з державних та інших джерел на необхідні потреби або певним організаціям і особам (наприклад, державні бюджетні асигнування на будівництво водних очисних споруд).

АСОРТИМЕНТ (*range of products*) — перелік за видами, типами, сортами, розмірами, марками продукції, призначеної для виробництва або реалізації.

БАЛАНС БУХГАЛТЕРСЬКИЙ (*balance sheet*) — форма бухгалтерської звітності, що відбиває стан і використання засобів підприємства. Має форму таблиці, яка складається з двох частин: активу і пасиву.

БАЛАНСОВА ВАРТІСТЬ (*balance value*) — вартість основних та оборотних засобів на певний період, зафіксована в бухгалтерському балансі. Балансова вартість змінюється зі зміною кон'юнктури ринку, зменшується в міру зносу основних фондів (фізичного і морального).

БАЛАНСОВИЙ ПРИБУТОК (*balance profit*) — загальна сума прибутку підприємства за всіма видами виробничої діяльності, що відображується у його балансі.

БЕЗГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ (*clearing*) — розрахунки, які здійснюються перерахуванням сум із рахунку платника на рахунок отримувача або шляхом взаємного заліку сум (при реалізації продукції один одному) без використання готівки.

ВИРОБНИЦТВО (*production*) — доцільна діяльність людей, спрямована на задоволення їхніх потреб; процес створення різних видів економічного продукту. Будь-яке виробництво, незалежно від типів економічних систем, має спільну рису: воно завжди передбачає взаємодію двох основних чинників — робочої сили і засобів виробництва.

ВИТРАТИ (*expenditure*) — витрати в процесі господарської діяльності, що призводять до зменшення ресурсів підприємства або зростання його бор-

гів. Як правило, вони пов'язані з ресурсним забезпеченням виробництва, придбанням матеріалів, ремонтом устаткування, виплатою заробітної плати, відсотків за кредити, орендні платежі, сплатою податків.

ГОРИЗОНТАЛЬНЕ ЗЛИТТЯ (*horizontal amalgamation*) — об'єднання в одну фірму або встановлення єдиного контролю над двома чи кількома підприємствами, що мають однакові стадії виробництва або виробляють однакову продукцію.

ЕФЕКТИВНІСТЬ (*effectiveness*) — співвідношення між результатами і витратами, здійсненими для досягнення певних результатів.

ЗАЛУЧЕНІ РЕСУРСИ (*drawn resources*) — отримані ззовні ресурси (найчастіше оборотні засоби), які не належать підприємству (фірмі), але тимчасово використовуються у господарському обороті. В умовах ринкової економіки це переважно кредитні кошти.

ЗБИТКИ (*loss*) — зумовлені різними обставинами втрати матеріальних і фінансових ресурсів.

ЗНОС ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ (*wear*) — старіння будівель, устаткування в процесі їх виробничого використання. Розрізняють знос: фізичний, що означає поступову втрату первинних якостей, та моральний, пов'язаний із поступовим відставанням створених раніше основних засобів виробництва від сучасного технічного і технологічного рівня.

КАЛЬКУЛЯЦІЯ (*calculation*) — поданий у табличній формі бухгалтерський розрахунок витрат на виробництво і реалізацію одиниці продукції або виконаних робіт (послуг) у грошовому вираженні. Калькуляція є базою визначення середніх витрат виробництва і собівартості продукції.

КАПІТАЛОМІСТКІСТЬ (*investment*) — показник, що характеризує кількість основного капіталу, необхідного для випуску продукції, товарів, послуг вартістю 1 грн (або в розрахунку на іншу грошову одиницю). Капіталомісткість визначається відношенням вартості основних фондів до обсягу продукції, що випускається протягом року, в грошовому вираженні.

ЛІКВІДНІСТЬ (*liquidity*) — 1) здатність перетворення матеріальних ресурсів, інших ресурсів підприємства (фірми) у готівкові кошти; 2) здатність підприємства (фірми) своєчасно виконувати свої зобов'язання (у тому числі боргові).

МАТЕРІАЛОМІСТКІСТЬ (*materiality*) — один із показників ефективності, що показує витрати матеріальних ресурсів на виробництво одиниці будь-якої продукції (рівень витрат матеріалів на одиницю продукції). Матеріаломісткість може виражатися в натуральних одиницях, грошовому вимірі або відсотках, які становлять вартість матеріалів у загальних витратах виробництва продукції (собівартість).

МОДЕРНІЗАЦІЯ (*modernization*) — удосконалення, поліпшення, оновлення об'єкта, приведення його у відповідність до нових вимог і норм, тех-

нічних умов, показників якості. Модернізуються переважно машини, устаткування, технологічні процеси.

НАКЛАДНІ ВИТРАТИ (*overhead expenses*) — витрати на господарське обслуговування виробництва і управління, додаткові до основних витрат на виробництво. Включаються у собівартість продукції.

НЕЗАВЕРШЕНЕ ВИРОБНИЦТВО (*uncomplete production*) — продукція, яка не пройшла передбачений технологією повний цикл виробництва, необхідний для того, щоб її можна було відправити замовнику або на ринок для продажу.

НОРМА ПРИБУТКУ (*norm of profit*) — відношення річного прибутку до авансованого на його отримання капіталу або до витрат, потрібних для його отримання. Вважають, що розмір цього показника до 50 % повністю прийнятний, а понад 100 % — надприбуток.

НОРМАТИВ (*standard*) — універсальна, широко розповсюджена норма, що стосується переважно витрат сировини, матеріалів, енергії на одиницю продукції, кілометр пробігу, інші одиниці, які характеризують об'єкт споживання ресурсів.

ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ (*current capital*) — частина виробничого капіталу (витрати на сировину, матеріали, робочу силу), яка переносить свою вартість на заново створений продукт повністю і повертається до виробника в грошовій формі після кожного кругообороту капіталу.

ОБОРОТНІ ЗАСОБИ (*current assets, circulating assets*) — грошові кошти підприємства, що використовуються для фінансування господарської діяльності — створення виробничих запасів сировини, матеріалів, палива, тари; заділів незавершеного виробництва, запасів готової продукції, включаючи кошти в незавершених платежах, на розрахункових рахунках у банках і в касах підприємств та організацій.

ПІДПРИЄМСТВО (*enterprise*) — самостійний господарюючий статутний суб'єкт з правами юридичної особи, який здійснює виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку.

ПОСЕРЕДНИК (*middleman, mediator*) — юридична або фізична особа, фірма, організація, які стоять між виробниками і споживачами товарів (послуг) та сприяють їх обігу, укладанню й виконанню контрактів. У ролі посередників виступають агенти, брокери, дилери, маклери, комісіонери, комівояжери та ін. Посередництво є одним із видів підприємництва.

ПРИБУТОК (*profit*) — один із найважливіших узагальнювальних показників господарської діяльності підприємств і підприємств. Означає перевищення доходів від продажу товарів і послуг над витратами на їх виробництво і реалізацію. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності і сумою витрат чинників виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні. Розрізняють повний, загальний при-

буток, валовий (балансовий прибуток) і чистий прибуток, що залишається після сплати від валового прибутку податків і відрахувань.

ПРОДУКЦІЯ (*product*) — уся кількість продуктів, вироблених за певний період часу у речовій або вартісній формі (у світі, в країні, в галузі господарства, на підприємстві, окремим працівником), що має натуральне або вартісне вираження.

ПРЯМІ ВИТРАТИ (*direct expenditure*) — витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції, робіт, послуг; виробничі витрати, що включаються у собівартість продукції.

ПРЯМІ ГОСПОДАРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ (*direct economic connections*) — безпосередні виробничі, науково-технічні або невиробничі зв'язки між підприємствами і організаціями в країні або різних країнах.

РЕАЛІЗАЦІЯ (продукції) (*sale/realization of products*) — продаж виробленої продукції, товарів, послуг або їх перепродаж, що супроводжуються отриманням грошей.

РЕКЛАМАЦІЯ (*claim*) — заява, претензія про неналежне виконання зобов'язань, найчастіше застосовується при поставці продукції, яка не відповідає встановленій якості й кількості, або має місце порушення строку плаてжу, доставки тощо. Порядок заяви і розгляду рекламаций встановлюється при укладенні договору.

РЕНОВАЦІЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ (*renovation*) — економічний процес заміщення елементів основних виробничих фондів (машин, устаткування, інструментів), що вибувають у результаті фізичного та морального зношення, новими засобами праці.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ (*profitability*) — один із основних вартісних якісних показників ефективності виробництва, що характеризує рівень віддачі витрат і ступінь використання засобів у процесі виробництва і реалізації продукції (робіт і послуг).

СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ (*product cost*) — сумарні витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції, виражені у вартісній формі. Собівартість — узагальнювальний показник виробничої господарської діяльності підприємства (фірми), що характеризує ефективність праці.

6.1. ПРОЦЕС ВИРОБНИЦТВА: СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА

Серцевину будь-якої економіки становить виробництво, що створює національний продукт, використовуючи різні ресурси. Виробництво є необхідною умовою існування суспільства.

Виробництво — це доцільна діяльність людей, спрямована на задоволення їхніх потреб.

Виробничими слід вважати процеси, що з використанням праці перетворюють різноманітні економічні ресурси на потрібні людині продукти, товари, послуги. У побутовому уявленні виробництво сприймається як випуск тільки матеріальних цінностей, тим часом значне місце в ньому належить науковим, інформаційним, художнім та іншим духовним цінностям. У зв'язку з цим виробництво характеризується розмаїттям видів і форм людської діяльності.

Виробництво є головним джерелом життєзабезпечення, фундаментом економіки. Однак для забезпечення життя потрібно не тільки виробляти величезну кількість кінцевої продукції, а й попередньо виготовляти проміжну продукцію. Отже, для того щоб створити автомобіль, необхідні верстати, інструменти, метал, пластмаса і багато інших матеріалів, з яких він складається. Для виробництва металу і пластмаси потрібні сировина, руда, вихідні матеріали, енергія, а також сучасні технології, висококваліфіковані працівники. Інакше кажучи, потрібен цілий ланцюг виробничих процесів — від видобування вихідної сировини до випуску кінцевої продукції. Це зумовлює необхідність великої кількості взаємопов'язаних виробництв, які й іменуються загальним словом “виробництво”.

Важливе питання — структура виробництва, яка визначає частку продукції у вигляді засобів виробництва чи предметів споживання. Структура виробництва характеризується також часткою в ньому окремих галузей господарства. Таку структуру називають **галузевою**. Якщо в країні переважає промислове виробництво, її називають індустріальною, або промислово розвиненою, якщо ж сільськогосподарське виробництво — аграрною. Територіальна структура виробництва визначає, які види продукції і в яких обсягах виробляються в окремих регіонах.

Будь-яке виробництво обмежене своїми можливостями. Ступінь обмеженості залежить передусім від тих ресурсів, які залучаються до виробництва. Адже саме трудові та природні ресурси, основні засоби, капіталовкладення, інформаційні ресурси, стаючи елементами виробництва, визначають, що, як і скільки буде вироблено. А це і становить **виробничі можливості**.

Водночас відомо, що усі види виробничих ресурсів обмежені. Принцип обмеженості діє в будь-якій економіці. Неможливо з обмеженої кількості матеріалів виробити необмежену кількість продук-

ції. Якщо обмежені трудові ресурси, обмежений і продукт праці. Нарешті, залежно від функціонуючого виробничого устаткування або від наявності паливно-енергетичних чи інших ресурсів можна виробити тільки певну кількість продукції.

У зв'язку з обмеженістю виробничих ресурсів доводиться розподіляти їх між різними видами виробництва і створюваного продукту. Нарощуючи обсяг виробництва одного продукту завдяки збільшенню ресурсів на його виробництво, зменшують виробничі ресурси для випуску інших продуктів.

Максимально можливий обсяг виробництва певного продукту, товару, виду послуг при заданій, обмеженій кількості ресурсів для їхнього виробництва називають **межею виробничих можливостей**. Така межа існує для кожного підприємства, галузі, регіону, економіки країни в цілому.

Оскільки одночасно виробляється величезна кількість продуктів, ресурси можна перерозподілити між виробництвом різних продуктів або обмежити випуск одних (не першої необхідності) і збільшити випуск інших (підвищеного попиту). У такий спосіб змінюватимуться виробничі можливості випуску кожного з них.

Розглянемо умовний приклад, який ілюструє коригування виробництва товару першої необхідності для задоволення зростаючих потреб населення за рахунок іншого (припустімо, воєнного призначення). Використовуючи ідею “кривої виробничих можливостей”, побудуємо графік, що відбиває взаємозалежність виробництва двох товарів, скажімо, м'яса і ракет (рис. 17).

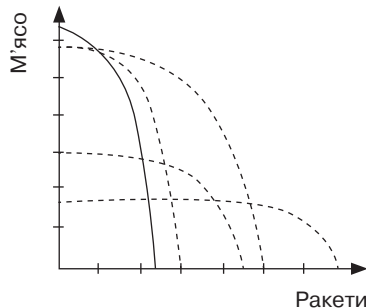


Рис. 17. Взаємозалежність обсягу виробництва двох товарів

На рисунку зображено криву виробничих можливостей, яка в лінійному наближенні показує, що максимальний обсяг виробництва одного товару (м'яса) може бути досягнутий за скорочення виробництва іншого товару (ракет). Математично виражений від'ємний кут нахилу кривої — свідчення того, що у внутрішній сфері (окреслений кривою) використовувані ресурси завжди обмежені. Отже, для того щоб країна мала реальну можливість збільшити виробництво одного товару (в нашому прикладі — м'яса), слід зменшувати виробництво іншого (ракет). З графіка видно, що за кожний крок праворуч по горизонтальній осі потрібно робити дедалі більші кроки донизу по вертикалі.

З цього можна зробити висновок: розвиток економіки має ґрунтуватися на раціональному виборі, який передбачає встановлення розумного співвідношення між виробництвом різних галузей народного господарства, використання найпрогресивніших технологій виробництва, правильний вибір різних товарів і послуг. Водночас має бути ефективною віддача від вкладень капіталу та використання різних ресурсів, адже будь-який вибір пов'язаний з витратами.

Який же вибір може бути найраціональнішим? Як треба організувати виробництво, щоб воно давало якомога більшу віддачу в споживанні?

З одного боку, відповідь начебто проста: передбачається, що кожний підприємець і кожна фірма розраховують кожен операцію, кожне вкладення капіталу, ресурсів і праці з обґрунтуванням: “Чого це коштує?” і “Що це дає?”. Вважається, що люди можуть заздалегідь підрахувати свої витрати і свої доходи й у результаті зробити такий вибір, щоб одержати найбільшу вигоду від капіталу і ресурсів, якими вони володіють. Проте, з іншого боку, вирішення цього питання значно складніше, оскільки потрібно враховувати багато чинників, знати кон'юнктуру ринку, економічні умови.

Зростаючий дефіцит природних ресурсів зумовлює необхідність їхньої всебічної економії. На думку багатьох економістів, обмеженість природних ресурсів та інших чинників виробництва свідчить про те, що й потреби також мають бути розумно обмежені, інакше кажучи, розвиток економіки кожної країни треба будувати з урахуванням двох умов: перша — **вибір нагальних потреб** і друга — **розумна економія ресурсів, які витрачаються**.

6.2. ФУНКЦІЇ І ПРИНЦИПИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кожне підприємство виступає як юридична особа, тобто має свій статут, баланс доходів і витрат, рахунок у банку, право ведення договірних відносин. Для цього воно має володіти певними притаманними йому ознаками.

1. Організаційна єдність — це певним чином організований колектив зі своєю внутрішньою структурою і порядком управління, що закріплені в засновницьких документах.

2. Відокремлене майно — підприємство має власне майно, що складається з основних і оборотних засобів, самостійно придбаває, обліковує, використовує, реалізує, списує його, сплачує податок на нього.

Майно підприємства становлять його виробничі та невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства.

Джерелами формування майна підприємства є:

- грошові та матеріальні внески засновників;
- доходи, одержані від реалізації продукції, послуг, інших видів господарської діяльності;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;
- капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- майно, придбане в інших суб'єктів господарювання, організацій та громадян у встановленому законодавством порядку;
- інші джерела, не заборонені законодавством України.

Цілісний майновий комплекс підприємства визнається нерухомістю і може бути об'єктом купівлі-продажу та інших угод на умовах і в порядку, визначеному законом.

Володіння і користування природними ресурсами підприємство здійснює в установленому законодавством порядку за плату, а у випадках, передбачених законом, на пільгових умовах.

Держава гарантує захист майнових прав підприємства. Вилучення державою у підприємства майна, що ним використовується, здійснюється лише у випадках і порядку, передбачених законом.

3. Майнова відповідальність — підприємство самостійно несе відповідальність за своїми зобов'язаннями згідно із законодавством.

4. Право діяти від власного імені — підприємство (як і людина) повинно мати своє найменування, що відрізняє його від інших підприємств. Під ним воно привласнює і відчужує майнові та немайнові права, несе обов'язки, виступає в суді, арбітражній установі в ролі позивача і відповідача.

Закон України “Про підприємство в Україні” визначає основні функції та принципи діяльності підприємств державної власності. Вони також характеризують діяльність підприємств, які належать до інших сфер власності.

Головне полягає в тому, що в своїй економічній діяльності підприємство має керуватися принципами комерційного розрахунку і самофінансування. Воно зобов'язане згідно з законодавством самостійно відшкодовувати поточні та капітальні витрати. Підприємство несе повну відповідальність за своїми зобов'язаннями перед державою, іншими підприємствами та організаціями щодо виконання кредитних договорів і взаєморозрахункових операцій.

Державне підприємство наділено правом самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. Однак це право може бути реалізоване тільки після державної реєстрації його як учасника зовнішньоекономічної діяльності.

Організуючи виробничу діяльність, підприємство визначає свої стратегічні цілі та завдання. Вони визначають напрями його діяльності на перспективу. Головними з них є такі:

- 1) удосконалення виробництва;
- 2) забезпечення високої якості та конкурентоспроможності продукції на ринку;
- 3) підпорядкування виробничої діяльності підприємства задоволенню потреб споживачів.

Ефективна діяльність підприємства (фірми) значною мірою визначається його структурною організацією. В різних галузях вона неоднакова. Все ж однотипними структурними підрозділами підприємства є такі: у промислових — цехи, відділи виробництва, дільниці, в аграрних — ферми, бригади.

З метою досягнення своєї виробничої мети підприємство визначає стратегію і тактику діяльності. Стратегічні завдання підприємства розраховані на перспективу. Головними серед них є: розробка нових видів продукції, зниження її собівартості, поліпшення якості та підвищення конкурентоспроможності, здійснення заходів щодо

реалізації продукції, забезпечення високого прибутку. Тактика підприємства пов'язана з повсякденними заходами, які мають забезпечити реалізацію визначеної стратегії.

Підприємства будь-яких видів власності виконують різноманітні функції, які можна узагальнити так:

Виробничо-технологічна функція:

вироблення продукції певних видів (виконання робіт, надання послуг) для задоволення потреб споживачів;

забезпечення процесу виробництва необхідними засобами праці, сировиною, матеріалами, паливно-енергетичними ресурсами;

впровадження новітніх технологій, раціоналізація виробничих процесів, розгортання винахідництва;

поліпшення якості та підвищення конкурентоспроможності продукції.

Економічна функція:

впровадження заходів щодо зниження собівартості продукції, витрат виробництва, досягнення високої рентабельності виробництва;

забезпечення самофінансування та дотримання кредитно-фінансової дисципліни;

додержання економії фінансових, матеріальних та трудових ресурсів;

забезпечення високої продуктивності суспільної праці;

проведення раціональної організації процесів виробництва і праці;

розрахунок економічної ефективності, ціноутворення, вивчення ринку;

вдосконалення процесу управління виробництва та збуту товарів.

Соціальна функція:

формування дієздатного й дисциплінованого колективу;

поліпшення умов і змісту праці;

вдосконалення кваліфікаційного складу працівників;

проведення культурно-освітньої та спортивно-оздоровчої роботи;

поліпшення житлових умов працівників, розвиток соціальної інфраструктури.

Екологічна функція:

вдосконалення техніко-технологічних процесів; створення і розвиток економічної інфраструктури; забезпечення норм і вимог охорони навколишнього середовища і раціонального природокористування;

розробка наукових і технічних рішень, удосконалення технологічних (безвідходних) процесів виробництва.

Зовнішньоекономічна функція:

організація виробництва, укладання договорів та контрактів з міжнародного обміну товарів;

створення спільного з іноземними партнерами виробництва; проведення спільного з іноземними партнерами науково-технічного співробітництва, розробка проектів і будівництво об'єктів;

обмін інформацією з новітніх проблем технології виробництва, вирішення фінансово-економічних проблем, кон'юнктури попиту та пропозиції товарів на світовому ринку.

Функції підприємства взаємопов'язані. Реалізація їх безпосередньо впливає на кінцеві результати виробництва.

Хоча підприємства і є самостійними ланками економіки, але діють вони зовсім не ізольовано. Всі підприємства, фірми, компанії перебувають у спільному економічному просторі. Ті з них, що виробляють однорідну продукцію, об'єднуються в галузі (вугільна, металургійна, машинобудівна, хімічна тощо).

Між галузями існують тісні зв'язки щодо поділу праці, спеціалізації, кооперування та обміну продукцією. Наприклад, машинобудівна галузь забезпечує легку і харчову промисловість устаткуванням, апаратами; деревообробна постачає сировину для меблевої промисловості, текстильна — для швейної промисловості тощо.

Такі кооперовані виробничі зв'язки свідчать про те, що галузі утворюють єдиний господарський організм — національну економіку.

Отже, підприємства — це найчисленніші складові економіки. Вони тісно поєднані між собою технологією виробництва, фінансово-економічними, транспортними та іншими зв'язками.

У кожній національній економіці існує своє співвідношення галузей. Воно визначається історико-географічними чинниками, наявними природними ресурсами, місцем країни у міжнародному поділі праці.

Національна економіка характеризується не тільки галузевою, а й територіальною структурою виробництва, тобто розміщенням виробництва по регіонах країни.

Місце і роль підприємства в національній економіці країни багато в чому залежить від типу господарської системи. Проведення економічних реформ в Україні, посилення пріоритету інтересів споживача створює для підприємств усіх форм власності нові умови діяльності. Для того щоб отримати високі економічні результати в таких умовах, потрібно спиратися на ініціативу, підприємливість, вміти маневрувати ресурсами; вивчати ринок і його кон'юнктуру, ціни, самостійно і своєчасно приймати рішення.

Згідно з Законом України “Про підприємства в Україні” відносяти підприємства з державою, іншими підприємствами, організаціями і громадянами в усіх сферах господарської діяльності мають здійснюватися на таких засадах:

розширення компетенції підприємств у прийнятті рішень та юридичних прав колективу підприємства у сфері виробництва і реалізації продукції;

самостійності у плануванні власної діяльності, виходячи з попиту на певну продукцію (роботи, послуги);

використання державних контрактів, замовлень і прямих договорів;

самостійного налагоджування експортно-імпортних зв'язків із зарубіжними партнерами.

Основними принципами економічної діяльності підприємства (фірми) слід вважати такі:

1. Самофінансування. Сутність його полягає не тільки у самоопукності витрат, а й у використанні частини отриманого прибутку. Джерелами фінансування підприємства є:

- прибуток;
- амортизаційні відрахування;
- кошти, отримані від продажу цінних паперів;
- інвестиції зовнішніх партнерів;
- пайові внески громадян і трудового колективу;
- кредити банку;
- валютна виручка від експорту продукції.

Отже, функціонування і розвиток підприємства забезпечується за рахунок різних джерел: власних коштів; кредитів банку на комер-

ційних договірних засадах; інвестицій (внутрішніх та іноземних); валютної виручки.

2. Самоокупність витрат (беззбитковість). Цей принцип потребує точного обліку й зіставлення витрат і результатів виробництва, рентабельної роботи підприємства, тобто перевищення доходів над витратами.

3. Грошовий контроль за діяльністю підприємства здійснюють банки, на розрахункових рахунках яких знаходяться кошти підприємства. Банк здійснює всі види розрахунків підприємства (фірми) — кредитні та касові операції. У разі якщо підприємство систематично не виконує свої зобов'язання за розрахунками, має велику заборгованість, банк може оголосити його неплатоспроможним або банкрутом.

4. Матеріальна зацікавленість у кінцевих результатах. Цей принцип передбачає недопущення “зрівнялівки” в оплаті праці, створення умов для заохочення ініціативної творчої праці (винаходи, впровадження нових технічних ідей), удосконалення організації виробництва та праці, економії сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів.

5. Економічна відповідальність за кінцеві результати господарювання і виконання договірних зобов'язань. Формою реалізації принципу є економічні санкції — вилучення незаконно отриманих доходів, відшкодування економічних збитків, штрафи, неустойки, пені тощо.

Перелічені принципи мають забезпечити ефективність відтворювального процесу на підприємстві, його спроможність якомога оптимальніше поєднувати виробничу і ринкову діяльність.

6.3. ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА, ЇХНЯ СТРУКТУРА І КРУГООБОРОТ

Кожне підприємство використовує у своїй діяльності матеріальні та грошові ресурси, які в сукупності становлять виробничі фонди. Структура і характер використання виробничих фондів певною мірою визначають економічні результати діяльності підприємств, рівень ефективності їхньої діяльності, прискорення науково-технічного прогресу.

Виробничі фонди (ВФ) — це матеріальні та грошові засоби, що перебувають у розпорядженні підприємства і використовуються з метою забезпечення функціонування виробництва та обігу.

Підприємства мають також невикробничі фонди, які обслуговують культурно-побутові потреби його працівників. До них відносять об'єкти соціально-культурної сфери: житлові будинки, будівлі та майно клубів, будинків культури, бібліотек, будинків відпочинку, оздоровчих таборів, спортивних споруд тощо.

Особливу групу становлять нематеріальні активи підприємства. Під **нематеріальними активами** розуміють об'єкти власності підприємства, що мають вартісну оцінку, але не є речовими цінностями. До них належать права на користування землею, водою, природними ресурсами, авторські права, ліцензії, патенти, фірмові і торговельні знаки, програмне забезпечення, виробничо-комерційні секрети, право на місце на біржі та інші права.

Залежно від особливостей участі і ролі, яку вони виконують у виробничому процесі, виробничі фонди розподіляються на три великі групи:

- основні виробничі фонди;
- оборотні виробничі фонди;
- обігові кошти.

Основні виробничі фонди ($B\Phi_{oc}$) — це сукупність засобів праці, які впродовж тривалого періоду функціонують у сфері виробництва в незмінній натуральній формі та переносять свою вартість на виготовлений продукт частинами (в міру зношування) упродовж ряду кругооборотів.

До $B\Phi_{oc}$ належать виробничі будівлі, споруди, машини, устаткування, транспортні засоби, інструмент, виробничий і господарський інвентар: у сільському господарстві — також продуктивна і робоча худоба, багатолітні насадження тощо.

Основні виробничі фонди — головна складова частина національного багатства країни, а отже, їхня вартість має постійно зростати. Проте це зростання може мати суперечливий характер. Якщо воно зумовлене переважно збільшенням кількості споруд, будівель, машин й устаткування, що відповідають найновітнішим досягненням науки і техніки, такий процес є прогресивним. Якщо ж зростання вартості $B\Phi_{oc}$ пов'язане лише з підвищенням цін на засоби виробництва або простим нарощуванням кількості застарілої техніки, воно перетворюється на гальмо розвитку економіки.

В інтересах народного господарства доцільно не стільки нарощувати обсяг основних виробничих фондів, скільки підвищувати ефек-

тивність використання їх. Вона характеризується передусім показниками фондомісткості та фондovіддачі. Це — обернені один до одного показники.

Фондомісткість — відношення вартості $B\Phi_{oc}$ до випущеної продукції:

$$\Phi_m = \frac{B_c}{\Pi} \cdot 100 \%,$$

де B_c — вартість основних виробничих фондів; Π — вартість випущеної продукції.

Фондовіддача — показує випуск продукції, що припадає на 1 грн основних виробничих фондів ($B\Phi_{oc}$):

$$\Phi_o = \frac{\Pi}{B_c} \cdot 100 \%.$$

Слід зазначити, що за останні 10–15 років у промисловості (та й інших галузях) чітко визначилася тенденція до зниження фондovіддачі. Це пов'язано з погіршенням структури $B\Phi_{oc}$, збільшенням частки застарілої техніки, уповільненням впровадження нових видів устаткування, зниженням темпів модернізації виробництва.

Резервами збільшення фондovіддачі можуть бути:

- повне залучення та використання у процесі виробництва машин і устаткування;
- зростання коефіцієнта змінності;
- ліквідація простоїв техніки;
- скорочення термінів освоєння нових виробничих потужностей.

Оборотні виробничі фонди ($B\Phi_{об}$) — це виробничі фонди, які повністю споживаються впродовж виробничого циклу. Їхня вартість повністю переноситься на готовий продукт. Елементами оборотних фондів є:

- предмети праці (сировина, основні та допоміжні матеріали, паливо тощо);
- незавершене виробництво;
- малоцінні засоби праці та інструменти.

Ефективність використання оборотних фондів пов'язана з показником **матеріаломісткості**. Про значення цього показника свідчить насамперед те, що сировина, матеріали, паливо, електроенергія в структурі собівартості продукції становлять понад 60 %.

Під матеріаломісткістю продукції слід розуміти абсолютний розмір матеріальних витрат на одиницю виробів:

$$M = \frac{M_a}{\Pi} \cdot 100 \%,$$

де M_a — вартість матеріальних витрат; Π — вартість випущеної продукції.

Зниження матеріаломісткості — важливий чинник ефективності виробництва. В сучасних умовах економія матеріалів, сировини і паливно-енергетичних ресурсів набуває особливо великого значення, адже кожний відсоток зекономлених матеріалів і палива — це мільярди додаткових коштів. У цій сфері є значні невикористані резерви. Так, багато машин і устаткування мають високу матеріаломісткість, мало застосовуються матеріалозберігаючі технології, зростають витрати праці на видобування природних ресурсів, які дедалі частіше отримують із бідніших родовищ, недостатньо використовуються відходи, вторинна сировина тощо.

Фонди обігу (ФО) включають грошові засоби підприємств і ще не реалізовану продукцію.

Фонди обігу разом з оборотними виробничими фондами становлять **оборотні засоби підприємства (ОЗП)**.

$$ОЗП = ФО + ВФ_{об}.$$

За джерелами формування оборотні засоби підприємства поділяють на власні та позичені. **Власні ОЗП** визначаються фінансовим планом підприємства на рік, виходячи з мінімальних потреб створення виробничих запасів і заділу незавершеного виробництва. **Позичені ОЗП** — це кредити банків (держави, інших підприємств тощо) на певний термін.

Структуру фондів підприємства наведено на рис. 18, складові оборотних засобів див. на рис. 19.

Фонди підприємства перебувають у постійному русі. Вони переходять з однієї стадії до іншої, втілюючись на кожній з них у відповідну матеріальну форму — засобів виробництва, готової продукції, грошових коштів.

На першій стадії грошові кошти Г перетворюються на виробничі через закупівлю засобів виробництва (ЗВ). Частина грошових коштів використовується на оплату праці найманої робочої сили (РС). Ця стадія відбувається у сфері обігу.

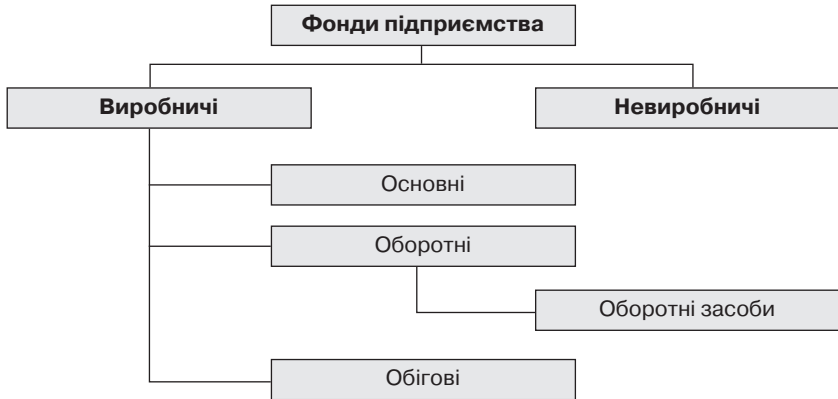


Рис. 18. Склад фондів підприємства

На другій стадії відбувається процес виробництва (В), створення готового продукту і нової вартості. Ця стадія є найважливішою в процесі кругообороту, тому що саме тут відбувається перехід фондів з виробничої форми у товарну, виробляються споживні вартості, які задовольняють матеріальні потреби суспільства і його членів, а також формується їхня вартість.

Третя стадія кругообороту виробничих фондів пов'язана з реалізацією створеної нової продукції. При цьому вартість виробничих фондів з товарної форми перетворюється на грошову (Γ'). Однак при цьому одержана сума грошей перевищує суму, яка була на першій стадії, тобто в ній міститься додаткова вартість ($\Gamma' = \Gamma + Д$). Ця стадія завершує процес кругообороту доведенням створеної продукції через сферу обігу до споживача. Потім процес повторюється знову.

Отже, **кругооборот фондів** — це їх рух, у процесі якого вони поступово переходять з однієї форми в іншу й перебувають у трьох стадіях. Послідовну зміну функціональних форм виробничих фондів можна визначити за формулою:

$$\Gamma - T \begin{cases} \nearrow 3B \\ \searrow 3C \end{cases} \quad \dots B \dots T' - \Gamma',$$

де Γ — гроші; T — товар; $3B$ — засоби виробництва; PC — робоча сила; B — процес виробництва; T' — товар (вироблена продукція); Γ' — гро-

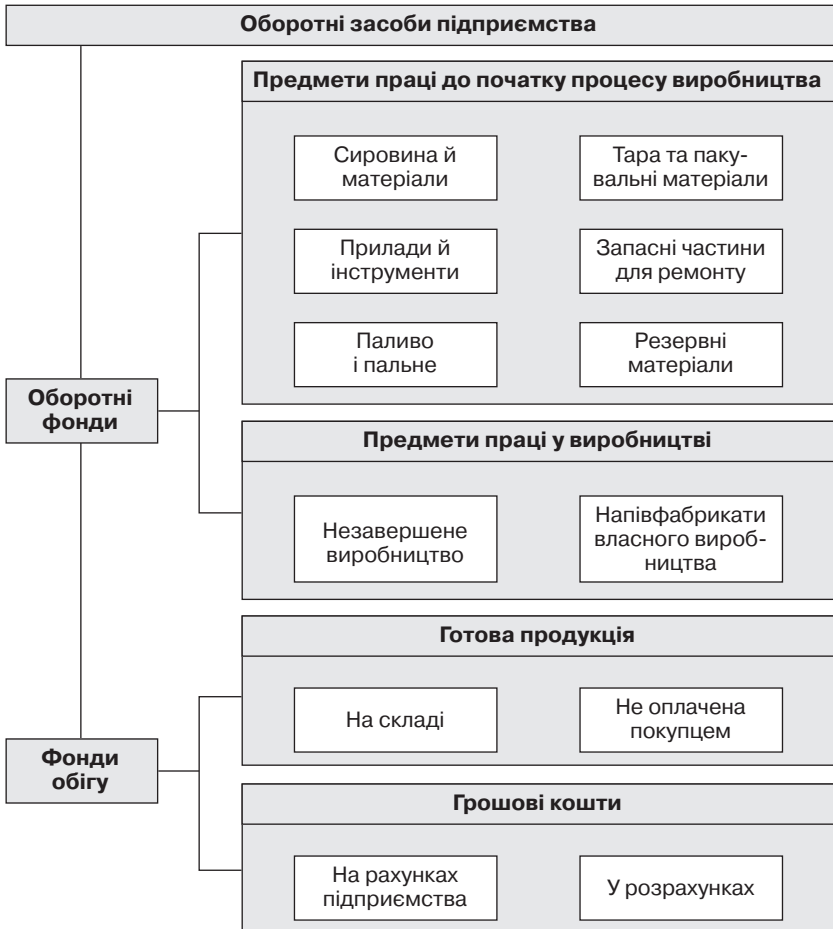


Рис. 19. Склад оборотних засобів підприємства

ші з прирошенням. Крапки (...) означають, що процес обігу переривається.

Кругооборот фондів здійснюється не один раз, а повторюється один за одним, поки функціонує підприємство. Кругооборот виробничих фондів як процес, що періодично і безперервно повторюється, називають **оборотом фондів**.

Швидкість обороту фондів (Ш) прийнято визначати числом їх оборотів, які відбулися за певний період, як правило, за рік (О), і тривалість одного обороту (о). Математичну залежність між цими показниками можна виразити формулою:

$$\text{Ш} = \text{О} : \text{о}.$$

Оборот фондів — це час, що йде на виробництво, і час, який витрачається на сферу обігу. Складові часу обороту виробничих фондів наведено на рис. 20.

В умовах, коли ефективність виробництва підприємства є невисокою, його діяльність має бути спрямована на скорочення обігу — часу, протягом якого готова продукція перебуває на складах, терміну транспортування її до споживача, часу реалізації, щоб оборотні кошти могли якнайшвидше повернутися до підприємства. Це позитивно впливає на економічні показники функціонування підприємства в цілому.

Важливими показниками ефективності використання оборотних коштів, від яких залежить фінансова стабільність підприємства, є цикл обороту коштів і оборотність грошей.

Цикл обороту грошей — це кількість днів між датою купівлі сировини, матеріалів і датою надходження виручки від продажу готової продукції.

Оборотність грошей — кількість оборотів, які роблять за рік гроші підприємства. Її визначають за формулою:

$$\text{Ог} = 360 \text{ днів} : \text{Цикл обороту грошей}.$$

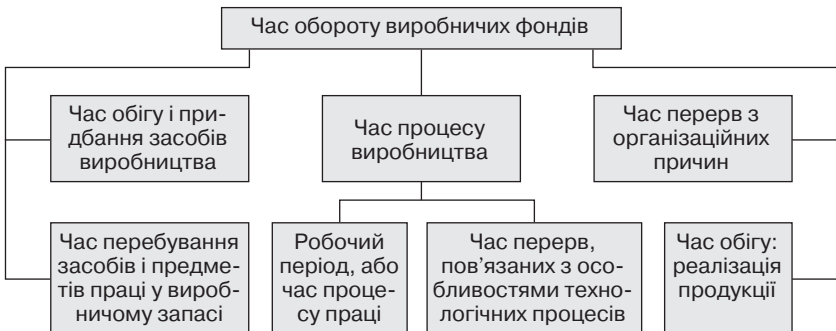


Рис. 20. Час обороту виробничих фондів

Поділивши суму річних витрат на здійснення фінансово-господарських операцій на показник оборотності грошей, можна визначити мінімально необхідну підприємству суму для проведення операції.

Припустимо, що цикл обороту коштів підприємства становить 90 днів, а річні витрати — 10 млн грн. Треба визначити мінімальну суму грошей, яку підприємство повинно мати в обороті.

Розрахуємо спочатку оборотність грошей підприємства:

$$O_{\text{г}} = 360 \text{ днів} : 90 = 4.$$

Тоді необхідна мінімальна сума грошей, яку підприємство має використовувати в обороті, становитиме:

$$10 \text{ млн грн} : 4 = 2,5 \text{ млн грн}.$$

Зауважимо, що наведений метод розрахунку потреби підприємства у грошах рекомендується тільки у разі, коли фінансові надходження і витрати сталі й рівномірні впродовж усього року. В інших випадках використовують складнішу методику (визначення відсотка від товарообороту або балансу грошових надходжень).

Специфіка основних виробничих фондів у процесі обороту, як уже зазначалося, полягає в тому, що вони в кожному кругообороті зберігають натурально-речову форму і переносять свою вартість на готовий продукт. У процесі кругообороту основні виробничі фонди зазнають фізичного і морального зносу.

Фізичний знос основних виробничих фондів — це їхнє матеріальне зношування в результаті поступової втрати техніко-виробничих властивостей та споживної вартості. Швидкість фізичного зносу залежить від інтенсивності виробничих навантажень, атмосферних умов, зміни матеріалу, з якого виготовлені знаряддя праці, а також від основних виробничих фондів, своєчасного ремонту. В економічному значенні фізичний знос є процесом поступового перенесення їхньої вартості на готовий продукт.

Крім фізичного основні виробничі фонди підприємства зазнають і морального зносу.

Моральний знос — це втрата засобами праці частини своєї вартості внаслідок техніко-конструктивного старіння, винайдення нових засобів праці подібного типу або їхнього техніко-економічного удосконалення.

Існують дві форми морального зносу:

перша — коли застарілі засоби праці втрачають частину первісної вартості, оскільки вони вже не забезпечують тієї продуктивності, яка

притаманна новим конструкціям машин і устаткування, що їх виготовляють. В результаті на готовий продукт переноситься їхня менша вартість;

друга форма морального зносу пов'язана з втратою старими засобами праці частини первісної вартості, оскільки нова подібна техніка виготовлена економніше, а отже, і дешевшою виходить на ринок (рис. 21).

Фізичний і моральний знос основних виробничих фондів впливає на норми амортизації в процесі своєчасного оновлення цих фондів.

Амортизація — це процес поступового перенесення вартості засобів праці в міру їхнього зношення на виготовлену продукцію та використання цієї вартості для наступного відтворення виробничих фондів.

Амортизаційні відрахування — грошова форма перенесеної за рік на вироблену продукцію вартості функціонуючих у виробництві основних фондів.

Амортизаційний фонд — це виручка, яка дорівнює амортизаційним відрахуванням, нагромаджуваним щороку у вигляді грошового резерву на банківському рахунку підприємства.

Амортизаційний фонд складається з двох частин: одна з них призначена для повного заміщення основних виробничих фондів (на реновацію), друга — для часткового заміщення їх (на капітальний ремонт, модернізацію).

Величина амортизаційних відрахувань залежить від вартості $ВФ_{oc}$ і встановленого терміну їх функціонування. Амортизаційний фонд є головним джерелом фінансових ресурсів для капітальних вкладень.

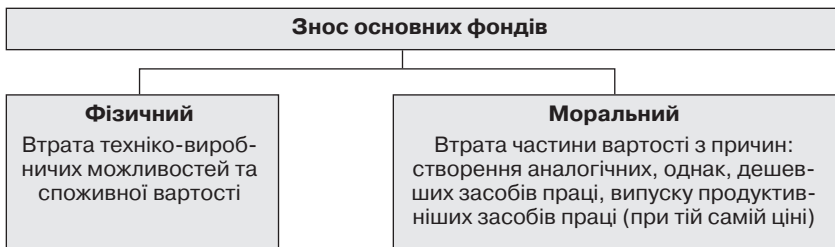


Рис. 21. **Форми матеріального зносу**

З метою створення економічних передумов для оновлення основних виробничих фондів установлюється норма амортизації.

Норма амортизації — це відношення річного обсягу амортизаційних відрахувань до середньорічної вартості фондів у відсотках. При визначенні норм амортизації в різних галузях виробництва крім специфічних чинників загальними є терміни використання фондів, які залежать від їхньої довговічності, фізичного і морального зносу, витрат на капітальний ремонт, модернізацію тощо. З 1 січня 1988 р. норми амортизації в Україні встановлюються тільки на повне відновлення (реновацію) основних фондів з урахуванням їхньої балансової вартості, терміну служби, виручки від реалізації вибулих основних фондів (ліквідаційної вартості).

Норми амортизації складаються з двох частин: норми на реновацію (повне відновлення) і норми на капітальний ремонт. Ці частини взаємопов'язані та взаємозалежні — чим коротший термін служби засобів праці, тим менша потреба в ремонті, а отже, нижча частка амортизаційних відрахувань на капітальний ремонт. Розраховують річну норму амортизації за формулою:

$$A' = (B_{\text{осн}} + K_{\text{р.м}} - L_{\text{в}}) : (B_{\text{осн}} T) \cdot 100 \%,$$

де $B_{\text{осн}}$ — балансова вартість основних фондів; $K_{\text{р.м}}$ — витрати на капітальний ремонт і модернізацію; $L_{\text{в}}$ — виручка (ліквідаційна вартість) від продажу вибулих засобів праці та металевого брухту за нарахуванням витрат на демонтаж; T — тривалість (кількість років) функціонування основних фондів.

Норма амортизації впливає на собівартість продукції, а відповідно і на величину прибутку підприємства (фірми). Через це вона має бути науково обґрунтованою, що дає можливість точніше обчислити собівартість і ціни на продукцію, забезпечувати своєчасне заміщення зносу основних фондів.

6.4. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА, ПРИБУТОК, ЕФЕКТИВНІСТЬ

Будь-яке підприємство прагне отримати якомога більший дохід від своєї діяльності, а отже, не тільки продати свій товар за максимально високою ціною, а й скоротити свої витрати на виробництво та реалізацію продукції. Отже, однією з важливих функцій підприємства є **мінімізація витрат виробництва**.

Теоретичні й практичні підходи до вирішення проблеми витрат виробництва в різних суспільних системах неоднакові. Розглянемо сутність їх у двох аспектах: перший — відповідно до уявлень, які склалися у вітчизняній економічній літературі та практиці; другий — сучасні концепції витрат, розроблені західними економістами.

Під **витратами** взагалі слід розуміти сукупність витрат живої та уречевленої праці на виготовлення продукції.

Розрізняють витрати суспільства і витрати підприємства.

Витрати суспільства — сукупність матеріальних витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Суспільні витрати обчислюють за формулою

$$B_c = B_{з.в} + B_{н.п} + B_{д.п},$$

де $B_{з.в}$ — вартість витрачених засобів виробництва; $B_{н.п}$ — вартість необхідного продукту (заробітна плата і доходи підприємців); $B_{д.п}$ — вартість додаткового продукту (прибуток).

Витрати підприємства — сукупність матеріальних витрат і витрат живої праці, що характеризує вартість виробництва для підприємства. Іншими словами, витрати підприємства на виробництво продукції пов'язані з власними витратами на купівлю сировини і матеріалів, на паливо та електроенергію, амортизацію основних фондів, оплату праці.

Під *прямими витратами* розуміють витрати, пов'язані з виробництвом окремих видів продукції (на сировину, основні матеріали, куплені вироби тощо), які можуть бути безпосередньо включені до собівартості. До *непрямих витрат* відносять витрати, пов'язані з виробництвом кількох видів продукції (витрати на утримання та експлуатацію устаткування, загальновиробничі та загальногосподарські витрати), які включаються до собівартості за допомогою спеціальних методів.

Отже, витрати підприємства за обсягом менші, ніж витрати суспільства (суспільна вартість товару) на величину додаткового продукту $B_{д.п}$.

$$B_{п} = B_{з.в} + B_{н.п}.$$

Слід зазначити, що ні витрати суспільства, ні витрати підприємства на поверхні економічних відносин не виступають у чистому вигляді. Витрати суспільства виступають у формі **вартості продукції**

(через ціни), а витрати підприємства у грошовому вираженні — як собівартість виробленої продукції.

Собівартість продукції — це грошове вираження витрат підприємства або поточних витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Розрізняють витрати виробництва зовнішні та внутрішні.

Зовнішні витрати (їх ще називають бухгалтерськими) — це плата підприємства постачальникам за ресурси (грошові перекази за придбані машини, устаткування, сировину, паливо, виплата заробітної плати працівникам тощо).

Внутрішні витрати — це витрати на власні та самостійно використані підприємством ресурси.

Суму зовнішніх і внутрішніх платежів називають **економічними витратами**. Їх поділяють на постійні і змінні витрати виробництва.

Постійні витрати (ПВ) — це витрати, величина яких не залежить від зміни обсягу продукції. Вони складаються з витрат на оренду, амортизації основного капіталу, страхових внесків, утримання управлінського персоналу. Ці витрати залишаються незмінними незалежно від обсягу вироблюваної підприємством продукції. Постійні витрати виплачуються навіть тоді, коли продукцію взагалі не виробляють.

Змінні витрати (ЗВ) — це витрати, величина яких у короткотерміновому періоді змінюється залежно від зміни обсягу продукції. Вони складаються з витрат на сировину, матеріали, паливно-енергетичні ресурси, заробітну плату тощо. Ці витрати зростають із збільшенням обсягів виробництва.

Постійні і змінні витрати у сукупності становлять **валові витрати (ВВ)**:

$$ВВ = ПВ + ЗВ.$$

Поділ витрат на постійні і змінні має важливе значення для аналізу діяльності підприємства, особливо в разі прийняття рішення про скорочення обсягів виробництва або навіть про закриття підприємства через його збиткову діяльність. Так, аналіз динаміки змінних витрат необхідно здійснювати при вирішенні питання про обсяги випуску продукції, а валових витрат — при обчисленні собівартості продукції.

Обчислення собівартості одиниці продукції називають **калькуляцією собівартості**. Собівартість не тільки містить витрати на вироб-

ництво і реалізацію продукції підприємства, а й розкриває економічний механізм відшкодування цих витрат. Розрізняють собівартість планову і звітну.

Планова собівартість передбачається попереднім плануванням і розраховується на основі раніше досягнутого рівня витрат з урахуванням передбачуваного їх зниження.

Звітна собівартість характеризує фактичний рівень витрат за минулий період (місяць, квартал, рік). Її розраховують за звітними даними у відповідний період і використовують для визначення результатів виробничої діяльності та виявлення резервів зниження витрат.

Залежно від повноти включення витрат собівартість поділяють на цехову, виробничу і повну (комерційну).

Цехова собівартість — це витрати конкретного цеху на виготовлення продукції.

Виробнича собівартість включає цехову собівартість і загальнозаводські витрати.

До загальнозаводських витрат належать:

- витрати на оплату праці управлінського та обслуговуючого персоналу;
- утримання і ремонт будівель, споруд загальнозаводського характеру;
- витрати на охорону праці, техніку безпеки;
- витрати на охорону природного середовища та загальноекономічні заходи.

Повна (комерційна) собівартість складається з виробничої собівартості та витрат за межами підприємства (транспортні, вантажно-розвантажувальні роботи, витрати на реалізацію продукції, підготовку кадрів тощо).

Для визначення собівартості продукції використовують два способи групування витрат:

- перший — з економічних елементів витрат;
- другий — за статтями калькуляції (див. табл. 2).

За елементами витрат кожне підприємство визначає, скільки витрачено сировини, матеріалів, палива, електроенергії, заробітної плати, скільки начислено амортизації, зроблено відрахувань до бюджету і на соціальне страхування у розрахунку на весь обсяг виробленої продукції.

Таблиця 2

№ пор.	Елемент витрат	№ пор.	Стаття калькуляції
1	Сировина і основні матеріали	1	Сировина і матеріали
2	Допоміжні матеріали	2	Куповані вироби, напівфабрикати і послуги кооперованих підприємств
3	Паливо	3	Паливно-енергетичні ресурси
4	Енергія	4	Основна заробітна плата виробничого персоналу
5	Амортизація основних фондів	5	Додаткова заробітна плата виробничого персоналу
6	Заробітна плата: основна й додаткова	6	Відрахування до бюджету і на соціальне страхування
7	Відрахування до бюджету і на соціальне страхування	7	Витрати на підготовку та освоєння виробництва
8	Інші витрати	8	Витрати на утримання та експлуатацію устаткування
		9	Цехові витрати
		10	Загальнозаводські витрати
		11	Втрати від браку
		12	Інші робітничі витрати
		13	Виробнича собівартість
		14	Позавиробничі витрати
		15	Повна собівартість

Групування за статтями калькуляції необхідні для обчислення витрат по цехах і окремих видах виробленої продукції, для визначення впливу на собівартість продукції таких чинників, як зміна обсягу виробництва, втрати від браку, простої тощо. Це обчислення безпосередньо використовується для визначення цін.

Вивчення собівартості продукції у двох розрізах — за елементами та статтями витрат — дає можливість виявити закономірності її зміни і напрями зниження.

Собівартість продукції відображає досягнутий техніко-організаційний рівень виробництва, а отже, й економічні показники його ді-

альності. Значення собівартості надзвичайно велике. Вона впливає на розміри прибутку, а отже, на величину коштів, що спрямовуються на вирішення соціальних проблем працівників підприємства. Через це зниження собівартості продукції є одним з першочергових завдань кожного трудового колективу. Основні чинники **зниження собівартості** можна об'єднати в такі групи.

1. Підвищення науково-технічного рівня виробництва і продуктивності праці. Цьому сприяють механізація та автоматизація виробничих процесів, застосування сучасної техніки, модернізація виробничих процесів та діючого устаткування, впровадження нових технологій.

2. Поліпшення організації виробництва й праці, зниження собівартості за рахунок застосування прогресивних методів виробництва, кращого використання робочого часу, усунення невиробничих витрат.

3. Оптимізація обсягів виробництва, структури випуску продукції за рахунок нових моделей, ефективнішого використання виробничих фондів, транспортних засобів, застосування обґрунтованого ціноутворення.

4. Удосконалення управління виробництвом і його здешевлення, поліпшення якості продукції.

Резервами зниження собівартості є також зменшення норм витрачання сировини й матеріалів; економія від заміни сировини, матеріалів і палива іншими, дешевшими; повніше використання вторинних ресурсів і супутніх продуктів; економне витрачання заробітної плати; вдосконалення комерційних зв'язків із постачальниками сировини й паливно-енергетичних ресурсів.

Виробництво продукції потребує певного часу. Проміжок часу від моменту надходження у виробництво сировини, матеріалів та комплектуючих деталей до виходу готової продукції називають **виробничим циклом**. Від тривалості циклу багато в чому залежить зниження собівартості продукції.

Тривалість виробничого циклу складається із сукупності різних часових елементів, таких як:

- операційний час (виконання технологічних операцій);
- час природних процесів (сушіння, бродіння тощо);
- міжопераційний час (транспортування, складування, технічний контроль);

- втрати часу з технологічних та організаційних причин (очікування надходження комплектуючих, матеріалів, інструментів; перерви в подачі води, газу, електроенергії; аварійні ситуації).

Кожний з цих елементів потребує особливого організаційного аналізу й прийняття різних заходів в інтересах скорочення тривалості виробничого циклу, оскільки це один з важливих чинників ефективності функціонування підприємства. **Тривалість виробничого циклу** можна розрахувати за формулою

$$T_{\text{в.ц}} = T_{\text{оп}} + T_{\text{під}} + mT_{\text{між}},$$

де $T_{\text{оп}}$ — операційний час; $T_{\text{під}}$ — час підготовчих робіт; m — кількість операцій; $T_{\text{між}}$ — час міжопераційних перерв.

Слід пам'ятати також, що на скорочення тривалості виробничого циклу найвідчутніше впливають науково-технічний прогрес і зростання продуктивності праці на кожному робочому місці та в усіх ланках технологічного процесу.

Вивчення господарської діяльності підприємства та його ефективності потребує дослідження таких економічних категорій, як прибуток, валовий прибуток і чистий прибуток підприємства.

Що таке прибуток? Яка його структура? Від чого він залежить? Це лише незначна частина питань, що виникають при зіткненні з категорією прибутку. Сутність категорії прибутку досить складна, тому й існують різні його визначення в економічних виданнях. Найчастіше прибуток визначають просто як валову виручку за вирахуванням валових витрат. Після того, як підприємство сплатило всі витрати, залишається прибуток, або чиста виручка. Прибуток також визначають як різницю між сумою, що отримана з продажу, і собівартістю продукції.

Прибуток — це грошове вираження різниці між вартістю реалізованої продукції та витратами на її виробництво.

Найважливішим, хоч і не єдиним, критерієм ефективності господарської діяльності підприємства є отриманий дохід. **Доходність** підприємства характеризується абсолютними і відносними показниками. Абсолютний показник доходності — це сума прибутку й доходів. Відносний показник — рівень рентабельності.

Сума прибутку і доходів підприємства складається з таких показників:

прибутку від реалізації продукції;

прибутку від іншої реалізації;
 доходів з позареалізаційних операцій;
 валового прибутку;
 чистого прибутку.

Крім того, прибуток поділяють на оподатковуваний і неоподатковуваний.

Прибуток від реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) являє собою різницю між виручкою від реалізації продукції (без податку на додану вартість, акцизів, експортних тарифів для валютної виручки) та витратами на виробництво й реалізацію, включених до собівартості продукції.

Прибуток від іншої реалізації — це прибуток, отриманий підприємством від реалізації основних фондів й іншого майна підприємства. Його визначають як різницю між виручкою від реалізації та витратами на цю реалізацію.

Валовий прибуток — сума прибутків від реалізації продукції, від інших реалізацій та доходів з позареалізаційних операцій за вирахуванням витрат по них.

У бухгалтерському обліку застосовують поняття **балансовий прибуток підприємства**. Він є сумою прибутків і збитків від реалізації товарної продукції, результатів від іншої реалізації та позареалізаційної діяльності.

Слід мати на увазі, що поряд з прибутком від реалізації товарної продукції на розмір балансового прибутку впливають результати від іншої реалізації та позареалізаційної діяльності (може бути зростання або збиток). Збитки, пов'язані із застосуванням економічних санкцій (штрафи, пені, неустойки) за невиконання зобов'язань щодо поставок; за несвоєчасну оплату поставленої продукції, виконаних робіт чи наданих послуг; порушення порядку затвердження або застосування цін і тарифів; реалізацію продукції, виготовленої з відступом від стандартів, технічних умов; порушення умов перевезень тощо. Сюди можуть бути віднесені також втрати у зв'язку зі стихійним лихом, порушеннями нормативів з охорони навколишнього природного середовища.

Отже, загальний (сумарний) прибуток складається з трьох частин:

$$\Pi_3 = \Pi_T + \Pi_p + \Pi_B,$$

де Π_T — прибуток, отриманий від реалізації товарної продукції (різниця між оптовою ціною підприємства і собівартістю); Π_p — прибуток від іншої реалізації, надання підприємством послуг і виконання додаткових робіт; Π_v — прибуток від позареалізаційних фінансових результатів (доходи і збитки від списаних металовиробів, штрафи, пені, неустойки, збитки від стихійного лиха тощо).

Чистий прибуток — це прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків і відрахувань. Його використовують на задоволення різних виробничих і соціальних потреб (рис. 22).

Основними чинниками, що впливають на чистий прибуток, є сума виручки від реалізації продукції, рівень собівартості, величина податку на прибуток та інші податки, які виплачуються з прибутку. Звичайно, кожне підприємство піклується про те, щоб чистий прибуток був найвищим. Тому підприємство завжди орієнтоване на прибутковість. Прибутковість підприємства визначається як в абсолютному (грошовому) вираженні, що є масою прибутку, так і відносному — в нормі прибутку.

Норму прибутку розраховують у відсотках як відношення прибутку в грошовому вираженні до всього авансованого капіталу.

$$\text{Норма прибутку} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Авансовий капітал}} \times 100$$

Норма прибутку свідчить про ступінь прибутковості капіталу в конкретній сфері його застосування. На масу прибутку впливають чинники, що визначають обсяг виробництва, і ціна, за якою реалізу-



Рис. 22. Напрями використання чистого прибутку підприємства

ють продукцію. Однак визначальний чинник зростання прибутку — зниження витрат виробництва та рівень рентабельності.

Рентабельність як економічна категорія тісно пов'язана з категорією прибутку. Вони є різними сторонами економічних відносин. Якщо в прибутку відбиваються відносини з приводу створення та розподілу частини чистого доходу, то рентабельність характеризує відносини між підприємством і державою з приводу раціональності використання виробничих фондів та участі кожного підприємства у створенні й розподілі цієї частини чистого доходу, яка набуває форми прибутку.

Розрізняють рентабельність підприємства (виробництва) і рентабельність продукції.

Відношення прибутку до собівартості продукції характеризує **рентабельність продукції**. Її визначають за формулою

$$P' = \frac{\Pi}{Cб},$$

де Π — прибуток; $Cб$ — собівартість продукції.

Відношення прибутку до вартості виробничих фондів характеризує **рентабельність підприємства**. Її обчислюють у відсотках за такою формулою:

$$P' = \frac{\Pi}{\Phi_o + \Phi_{o.з}} 100,$$

де Φ_o — основні виробничі фонди; $\Phi_{o.з}$ — оборотні засоби підприємства.

Якщо віднести прибуток на одиницю продукції як різницю між ціною на неї Π і собівартістю $Cб$, позначити обсяг продукції ΠP , вартість основних виробничих фондів Φ_o , вартість матеріальних оборотних фондів $\Phi_{об}$, розглянута формула рентабельності набуде такого вигляду, у відсотках:

$$P' = \frac{\Pi P (\Pi - Cб)}{\Phi_o + \Phi_{об}} 100.$$

З формули видно, що рівень рентабельності прямо пропорційний обсягу виробленої продукції і обернено пропорційний вартості використаних основних виробничих фондів та оборотних фондів. Отже, рентабельність виступає як інтегруючий показник ефективності роботи підприємства.

Зростання рівня рентабельності відповідає інтересам як підприємства, так і суспільства в цілому. Основними чинниками зростання рентабельності виробництва є зниження собівартості, поліпшення якості продукції, зниження витрат матеріальних і трудових ресурсів, повніше використання устаткування, підвищення продуктивності праці.

Процеси утворення, розподілу і використання прибутку схематично подано на рис. 23.



Рис. 23. Чинники утворення, розподілу і використання прибутку

“Західна модель” витрат виробництва відрізняється від розглянутої передусім тим, що, *по-перше*, враховує коливання цін порівняно з вартістю, *по-друге*, відбиває зміни витрат залежно від кількості вироблюваної продукції. Згідно з цією моделлю класифікація витрат здійснюється, виходячи з обсягу виробництва та ціни на цей вид товарів. Ґрунтуючись на цьому, витрати поділяють на такі, що не залежать і залежать від обсягу виробництва.

Витрати, що не залежать від обсягу виробництва, називають *постійними* (c). Вони існують і за нульового обсягу виробництва. Це попередні зобов'язання підприємства: відсотки за позиками, податки, амортизаційні відрахування, орендна плата, витрати на обслуговування устаткування за нульового обсягу виробництва, заробітна плата управлінського персоналу тощо.

Змінні витрати (v) залежать від кількості виробленої продукції, включають витрати на сировину, матеріали, заробітну плату працівників тощо.

Сума постійних і змінних витрат утворює валові витрати (p). Це сума грошових витрат на виробництво певного обсягу продукції.

Для обчислення витрат на виробництво одиниці продукції використовують категорії середніх змінних витрат.

Середні витрати m дорівнюють частці від ділення валових витрат на кількість виробленої продукції

$$m = p : q.$$

Середні постійні витрати визначають діленням постійних витрат на кількість виробленої продукції

$$m_c = c : q.$$

Середні змінні витрати розраховують діленням змінних витрат на кількість виробленої продукції

$$m_v = v : q.$$

Для того щоб отримати максимальний прибуток, потрібно визначити необхідний обсяг випуску продукції. З цією метою використовують категорії граничних витрат і граничних доходів.

Граничні витрати — це приріст витрат у результаті виробництва однієї додаткової одиниці продукції.

Більшість західних економістів виходять з гіпотези, що підприємство прагне постійно мати очікувану вигоду, зіставляти доходи і витрати, щоб максимізувати свій прибуток, мінімізувати збитки, що можливі в граничній ситуації.

Вигоду, яку мають від споживання ще одного товару або послуги, називають **граничною корисністю**.

Доход, отриманий підприємством від продажу додаткової одиниці товару, — це **граничний дохід**. Продуктивність, зумовлена додатковими витратами ресурсів, — **гранична продуктивність**. Додаткова продукція, яка вироблена ще одним новим працівником, дістала назву **граничного продукту**.

Додаткові доходи підприємства та продуктивність додаткових ресурсів порівнюються з граничними витратами.

Граничні витрати є додатковими витратами на виробництво кожної одиниці готової продукції. Витрати при цьому не повинні перевищувати отриманий результат. Це головний принцип, що визначає дії людей як при розробці мікро- й макроекономічних теорій, так і в реальному житті. Іншими словами, економічний обмін має здійснюватися у такий спосіб, щоб граничні витрати у кожному окремому випадку точно дорівнювали граничному доходу. Причому вклади ресурсів слід збільшувати доти, поки ефект від вкладів останньої одиниці ресурсу не зрівняється з віддачею.

Коли граничні витрати зрівняються з граничними доходами, саме тоді досягається найбільша корисність з точки зору макроекономіки.

Отже, питання про витрати виробництва з точки зору як економічної науки, так і господарської практики, має дуже важливе значення. Як уже зазначалося, зменшення витрат праці та обсягу матеріальних ресурсів на виготовлення одиниці продукції є головним джерелом підвищення ефективності господарювання.

Кожне суспільство прагне створити ефективну економіку, яка дає змогу оптимально розподілити наявні ресурси для виробництва певної кількості товарів (послуг), що найповніше задовольняють потреби за своєю якістю та кількістю. Розглянута раніше категорія “граничні витрати” має принципове значення для визначення обсягу виробництва та ефективності розподілу ресурсів, які можуть принести максимальний прибуток. Доки в умовах досконалої конкуренції (велика кількість виробників, що випускають однакові товари, причому кожний з них не впливає на ринкову ціну) дохід від останньої

додатково проданої одиниці товару перевищує граничні витрати на її виготовлення, прибуток підприємства зростатиме.

Для будь-якого підприємства найприбутковішими будуть виробництво й реалізація такого обсягу продукції, за якого виникає рівність між додатковим доходом та граничними витратами. Останній вироблений і проданий товар вирівнюватиме граничні витрати й ціну за одиницю товару, оскільки продаж додаткової кількості продукції не принесе додаткового прибутку. Підприємство намагатиметься досягти максимального прибутку від виробництва товарів, граничні витрати яких нижчі від ринкової ціни, й припинить виробництво товарів, якщо граничні витрати перевищують ринкову ціну.

У конкретній практиці застосування розрахунку витрат для аналізу діяльності підприємств у країнах СНД і в західних країнах є як спільні риси, так і відмінні. В країнах СНД широко досліджується категорія “собівартість”. Як уже зазначалося, собівартість визначають на основі підрахунку у вартісній формі ряду економічних витрат або підсумовуванням статей калькуляції, які містять ті чи інші витрати. Як у країнах СНД, так і у західних країнах для калькулювання собівартості продукції застосовують класифікацію прямих і побічних витрат:

- прямі витрати безпосередньо пов’язані зі створенням одиниці продукції;
- побічні витрати є необхідними при здійсненні виробничого процесу цього виду продукції на підприємстві.

Реальна виробнича діяльність має враховувати не тільки фактичні грошові витрати, а й альтернативні, які дають можливість при використанні наявних ресурсів (трудових, грошових, матеріальних) або при організації якогось виробництва зробити найефективніший вибір (вартісну оцінку) з кількох економічних варіантів. Для кожного підприємства визначення альтернативних витрат надзвичайно важливе, адже потребує точного розрахунку, наприклад: а) як краще витратити наявні кошти, у що більш прибутково їх вкласти; б) які комплектуючі деталі вигідніше виготовити у себе на виробництві, а які — на стороні (тобто, де вони будуть дешевше і якісніше виготовлені); в) за якою ціною реалізувати продукцію, якщо на ринку запропоновано кілька близьких між собою цін (не завжди за найвищою, маючи на увазі альтернативні витрати продажу товару).

Кожний товаровиробник, звичайно, прагне досягти скорочення витрат виробництва, зниження собівартості продукції. При стабільній ціні на реалізовану продукцію й рівних умовах господарювання скорочення витрат веде до зростання прибутку, який припадає на одиницю продукції.

На багатьох українських державних підприємствах “заплановані” показники зниження собівартості не досягаються через відсутність реальної заінтересованості в цьому, низьку організацію виробництва, безгосподарність, недостатнє використання досягнень науково-технічного прогресу, без чого неможливе зменшення витрат на сировину, паливо й матеріали, підвищення продуктивності праці та якості продукції.

Показники ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства залежать від багатьох чинників. Вони включають власне виробничу, комерційну (маркетингову), фінансову, інвестиційну (капіталовкладення), інноваційну, управлінську діяльність підприємства.

Виробнича діяльність полягає в організації праці, матеріалів, устаткування, часу й умов, щоб забезпечити виробництво конкретних виробів обумовленої якості й визначених обсягів відповідно до вимог ринку та прогнозів збуту.

Комерційна (маркетингова) діяльність підприємства полягає в реалізації продукції, вивченні ринку, плануванні асортименту, розробці нової продукції, стимулюванні збуту, організації торговельних і рекламних заходів (дій). Розрізняють збутову (збут і розподіл) і маркетингову (вивчення ринку, планування асортименту продукції, стимулювання збуту) діяльність підприємства.

Фінансова діяльність підприємства полягає у здійсненні розрахунків із замовниками й постачальниками, а також з бюджетом, планування нормативних витрат та отримання прибутку. Господарська діяльність підприємства має ґрунтуватися на суворій фінансовій дисципліні.

Інвестиційна діяльність підприємства — це використання фінансових ресурсів у формі довготермінових вкладень капіталу (капіталовкладень).

Інноваційна діяльність підприємства пов’язана з упровадженням у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, новітніх технологій та інформаційних досягнень, а також результатів науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт.

Управлінська діяльність полягає у загальному адміністративно-му регулюванні діяльності підприємства, оцінці потреб у робочій силі, її підборі та наймі, підготовці спеціалістів та керівних працівників, підвищенні їхньої кваліфікації.

Результати діяльності підприємства, його ефективність можна оцінити за допомогою низки економічних показників, що наведені нижче.

Ефективність виробництва — це економічний результат виробничої діяльності підприємства. Підвищення ефективності виробництва виражається у зростанні продуктивності праці та фондовіддачі, зниженні матеріалоемності, поліпшенні якості продукції, що виготовляється, збільшенні прибутку та рентабельності виробництва.

Показником ефективності суспільного виробництва є виробництво національного доходу на душу населення. Підвищити ефективність виробництва означає домогтися значних господарських результатів при менших витратах суспільної праці.

Продуктивність праці — це ефективність витрат праці, обумовлена кількістю продукції, що виробляється робітником за одиницю часу, або витратами праці на одиницю продукції. Зростання продуктивності праці — головний чинник збільшення суспільного продукту і підвищення суспільного виробництва.

Ритмічність виробництва — ступінь рівномірності випуску продукції протягом року, місяця, доби, зміни. Ритмічний випуск продукції забезпечує більш повне використання трудових ресурсів, виробничих фондів, служить важливою умовою випуску високоякісної продукції, зростання ефективності виробництва і своєчасного виконання підприємством своїх зобов'язань перед споживачами.

Валова продукція — показник, що характеризує в грошовому вираженні загальний обсяг виробництва підприємства. До валової продукції включають:

- вартість готових виробів, виготовлених за звітний період в основних, допоміжних, підсобних і побічних цехах;
- вартість напівфабрикатів власного виробництва, відпущених на сторону, та робіт промислового характеру, виконаних підприємством за замовленнями зі сторони;
- зміну залишків (приріст або зменшення) незавершеного виробництва.

Товарна продукція — виготовлена підприємством готова продукція та виконані ним роботи виробничого характеру на сторону. Обчислюється товарна продукція в оптових цінах.

Реалізована продукція — продукція, яка вже продана підприємством і оплачена покупцем. Обсяг реалізованої продукції визначається в оптових цінах.

Чиста продукція — грошова оцінка продукції підприємства в оптових цінах за вирахуванням матеріальних витрат.

Продукція, що випускається підприємством, характеризується такими показниками, як якість, надійність, довговічність і асортимент.

Якість продукції — сукупність споживчих властивостей продукції, ступінь її придатності задовольняти певні потреби народного господарства або населення.

Довговічність продукції — показник якості продукції, що характеризує термін її служби до повного зносу.

Надійність продукції — показник якості продукції, що характеризує її спроможність безвідмовно виконувати свої функції.

Асортимент продукції — детальний перелік продукції, що випускається підприємством (за найменуванням, видом, розмірами, фасонами, малюнками тощо).

Діяльність будь-якого підприємства розпочинається з планування та прогнозування виробництва, яке має здійснюватися на високому якісному рівні та за умови зниження витрат. Це є головним завданням будь-якого підприємства.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Що таке виробництво? Які його ознаки?
2. Розкрийте зміст поняття “виробничі можливості”. Що таке межа виробничих можливостей?
3. Які види підприємств існують в Україні залежно від форм власності?
4. Що таке малі й середні підприємства? Поясніть їх роль у створенні національного продукту.
5. Які труднощі існують в Україні у розвитку фермерських господарств? Наведіть приклади із своїх спостережень.
6. Уважно розгляньте класифікацію підприємств залежно від галузевої структури та природно-географічних чинників.

7. Які спільні риси притаманні підприємствам, що функціонують у різних сферах господарства?
8. Перелічіть основні ознаки підприємства.
9. Зверніть увагу на функції, які виконують підприємства.
10. Що об'єднує підприємства різних галузей і форм власності в єдиний господарський організм?
11. Як ви розумієте поняття “національна економіка”? Які особливості її розвитку в Україні у період становлення ринкових відносин?
12. Що нового вносить у діяльність підприємств Закон України “Про підприємства в Україні”?
13. Уважно проаналізуйте основні принципи економічної діяльності підприємства.
14. Розкрийте поняття “виробничі фонди”, “основні виробничі фонди”, “оборотні виробничі фонди”, “оборотні засоби”.
15. Які чинники свідчать про ефективність обороту фондів? Перелічіть показники ефективності використання основних і оборотних виробничих фондів.
16. Що таке фізичний і моральний знос фондів? Проілюструйте прикладами з життя, виробничої практики.
17. Розкрийте зміст понять “амортизація”, “амортизаційні відрахування”, “амортизаційний фонд”.
18. За якою формулою можна визначити норму амортизації?
19. Проаналізуйте такі важливі економічні категорії, як витрати виробництва, витрати суспільства, витрати підприємства.
20. Розкрийте сутність поняття собівартості, її структуру та економічну роль у результатах господарської діяльності підприємства.
21. Які чинники впливають на зниження собівартості продукції? Наведіть приклади.
22. Проаналізуйте сутність таких важливих економічних категорій, як прибуток, валовий (загальний) прибуток, балансовий прибуток, чистий прибуток, норма прибутку.
23. Як визначається рентабельність і норма рентабельності виробництва?
24. Назвіть основні чинники підвищення ефективності виробничої діяльності підприємств в Україні. Які перешкоди постають на цьому шляху? Чим відрізняються західні моделі від вітчизняних?
25. Яких заходів, на вашу думку, потрібно вжити для піднесення вітчизняного виробництва?

РОЗДІЛ 7

ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ АГРАРНИХ ВІДНОСИН

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

АБСОЛЮТНА РЕНТА (*absolute rent*) — різниця між ринковою вартістю сільськогосподарських продуктів та ціною виробництва їх. Абсолютна рента виникає там, де панує приватна власність на землю і діє міжгалузева конкуренція. Її причиною є монополія приватної власності на землю, яка закріплює високу норму прибутку в сільському господарстві понад середню норму прибутку. Тому абсолютна рента — це надлишок вартості сільськогосподарського продукту над його ціною виробництва.

АГРАРНІ ВІДНОСИНИ (*agrarian relations*) — відносини з приводу при-
своєння й використання землі, інших засобів виробництва, праці та резуль-
татів сільськогосподарського виробництва.

АГРАРНА ПОЛІТИКА (*agrarian policy*) — політика, що провадиться державою, урядом країни щодо сільського господарства. Знаходить своє вираження у розмірах бюджетних асигнувань, податків, державних інвестицій і закупівель сільськогосподарської продукції, експорті та імпорті. До аграрної політики належать також питання сприяння з боку держави щодо забезпечення сільськогосподарських виробників паливно-енергетичними і мастильними матеріалами; хімічними добривами й засобами захисту рослин; сільськогосподарською технікою за відповідними цінами; вдосконалення інфраструктури (дороги, транспорт, зв'язок, будівлі для зберігання та перероблення сільськогосподарської сировини); встановленні правил землекористування.

АГРАРНА РЕФОРМА (*agrarian reform*) — процес зміни економічних відносин, насамперед відносин власності в сільському господарстві. Передумовою радикальних змін у відносинах власності в цій сфері народного господарства є прийняття нових законів, що регулюють права власності на землю, формують економічні та юридичні засади різноманітності форм власності в сільському господарстві. Ці зміни зумовлюють розвиток продуктивних сил у результаті інтенсивного застосування біотехнологій, суттєвого покращання роботи в галузі селекції та насінництва, оптимального внесення в ґрунт добрив, поліпшення культури землеробства, забезпечення сільськогосподарського виробництва новітньою продуктивною технікою.

АГРОПРОМИСЛОВА ІНТЕГРАЦІЯ (*agro-industrial integration*) — форма господарювання, за якої відбувається процес зближення і поєднання га-

лузей сільського господарства і промисловості з метою зростання виробництва і забезпечення продуктивної кооперації праці в аграрній та промисловій сферах економіки.

АГРОПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС (АПК) (*agrarian industrial complex*) — сукупність галузей, що включає сільське господарство і галузі промисловості, пов'язані з сільськогосподарським виробництвом, які здійснюють транспортування, зберігання, переробку сільськогосподарської продукції, доведення її до споживача, забезпечують сільське господарство технікою і добривами, обслуговують його.

ДИФЕРЕНЦІЙНА РЕНТА (*differential rent*) — додатковий прибуток, що виникає незалежно від форми власності на землю внаслідок монополії на землю як на об'єкт господарювання. Розрізняють дві форми диференційної ренти — першу і другу. *Перша диференційна рента* є додатковим чистим доходом, який одержують в результаті продуктивнішої праці на кращих за родючістю і місцезнаходженням землях. *Друга диференційна рента* виникає в результаті підвищення продуктивності землі на основі використання ефективніших засобів виробництва, тобто додаткових вкладень у землю.

ЗЕМЛЕВОЛОДІННЯ (*ownership of land*) — володіння ділянкою землі окремою особою, групою осіб або державою на правах повної власності. Землеволодіння здійснюють (реалізують) власники землі.

ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ (*land use*) — користування ділянкою землі окремою особою, групою осіб, кооперативними або громадськими організаціями, державними сільськогосподарськими підприємствами і організаціями у встановленому законодавством порядку. Користувач землі не обов'язково є її власником.

ІНТЕНСИФІКАЦІЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА (*intensification of agriculture*) — зростання виробництва продукції за рахунок збільшення її виходу з кожного гектара землі завдяки високій продуктивності праці і мінімальним витратам на одиницю сільськогосподарської продукції.

МОНОПОЛЬНА РЕНТА (*monopoly rent*) — різниця між монопольною ціною на сільськогосподарські продукти (рідкісні) та індивідуальною вартістю їх.

РЕНТА (*rent*) — 1) доход, отриманий власником від використання землі, майна, капіталу, що не потребує від одержувача активної підприємницької діяльності, додаткових зусиль. Такий доход можна отримати, наприклад, від передавання землі або приміщень в оренду, надання кредиту; 2) доход від облігацій державних позик; 3) певна щорічна сума, яку страхове товариство сплачує застрахованому.

7.1. ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Сільське господарство є однією з найважливіших галузей суспільного виробництва. В ній створюються матеріальні блага рослинного і тваринного походження для забезпечення населення продуктами харчування, а промисловості — сировиною. Сільське господарство — це джерело нічим не замінних на сьогодні предметів споживання, додаткової робочої сили для інших галузей виробництва, створення національного продукту. І нарешті, ця галузь відчутно впливає на соціально-економічний розвиток суспільства в цілому.

В історичному плані сільськогосподарське виробництво, що виникло на зорі людської цивілізації, найбільш швидкими темпами розвивалося впродовж двох останніх століть. Прискорено зміцнювалася його матеріально-технічна база, зростав рівень механізації сільськогосподарської праці. Якщо в середині XVIII ст. у сільському господарстві на планеті було зайнято близько 80 % сукупної робочої сили, то наприкінці XIX — на початку XX ст. у розвинених країнах світу в цій галузі працювало вже близько 40 % населення, тобто вдвічі менше. На початку XXI ст. у передових країнах світу в сільському господарстві було зайнято 5 % працездатного населення, а в США — лише 2,5 %. В Україні цей показник становить 18–20 %.

Різке скорочення чисельності зайнятих у сільському господарстві в розвинених країнах світу пояснюється передусім технічним оснащенням виробництва та значним зростанням продуктивності праці. Це дає можливість меншою кількістю працівників забезпечити продуктами харчування основну частину населення. Наприклад, у США один зайнятий у сільськогосподарському виробництві забезпечує продуктами харчування 140, а в Україні — тільки 12–13 жителів країни.

Сільське господарство — це галузь, якій притаманні **особливості**, пов'язані із характером виробництва та відтворення.

До особливостей сільського господарства належить передусім надзвичайна роль землі як головного чинника виробництва. Ми вже знаємо, що земля у сільському господарстві є предметом праці й водночас виконує роль головного засобу виробництва. Усі механічні знаряддя і засоби праці, якими б досконалими вони не були, призначені для того, щоб за їх допомогою краще обробляти землю. Від

якості землі та її раціонального використання залежить продуктивність рослинництва, а отже, забезпеченість кормами другої, основної галузі сільськогосподарського виробництва — тваринництва.

Земля — специфічний господарський ресурс, цінність якого постійно зростає. Це пов'язано з двома обставинами:

зростанням попиту на сільськогосподарську продукцію у зв'язку зі збільшенням чисельності населення і зростанням його потреб;

скороченням природних ресурсів у зв'язку з ерозією ґрунтів і вилученням земель під промислове і міське будівництво, що призводить до зменшення площі господарських угідь у розрахунку на одного жителя.

Земля є невідтворюваним чинником виробництва. При втраті тієї чи іншої частини земельного багатства відтворення її штучно стає неможливим. Фахівці вважають 90 % природних ресурсів невідтворюваними.

Отже, збереження земельних ресурсів — святий обов'язок не тільки держави, а й кожного її громадянина.

Особливості процесу відтворення у сільському господарстві пов'язані насамперед із тим, що тут економічний процес незалежно від його суспільного характеру завжди переплітається з природним. Тісне поєднання економічних процесів з природним середовищем зумовлює великий вплив на результати сільськогосподарської діяльності. Інакше кажучи, наслідки господарювання в цій галузі залежать як від кваліфікації працівника, технічної оснащеності його праці, так і від природних умов. Це безпосередньо визначає організацію виробництва і темпи відтворення.

Крім того, на відміну від промисловості, де людина повністю може впливати на процес виробництва, у сільському господарстві така можливість обмежена, оскільки тут об'єктом праці є живі організми — рослини і тварини. Біологічні процеси відтворення їх відбуваються за об'єктивними законами природи. У сільськогосподарському виробництві, на відміну від промисловості, неможливо прискорити виробничий процес, оскільки він залежить від біологічних та інших чинників. Якщо взяти, наприклад, зернові культури, то між сівбою, внесенням добрив, обробкою культур, збором урожаю процес виробництва переривається. Це зумовлює різницю у часі між підготовкою до посівної кампанії, безпосереднім періодом посівної, збиранням врожаю, його складуванням і створенням умов для зберігання.

Значна різниця між часом виробництва і робочим періодом зумовлює таку особливість, як сезонність виробництва, від якого залежить використання трудових ресурсів та сільськогосподарської техніки. У періоди міжсезоння в сільській місцевості доцільно розміщувати переробні галузі, які б давали змогу своєчасно виготовляти із сільськогосподарської продукції товари широкого вжитку.

На відтворення в аграрному секторі економіки суттєво впливає родючість землі. Залежно від відмінностей у природних умовах, передусім у родючості землі, при одномірних витратах праці, добрив, застосуванні техніки отримують неоднаковий урожай. На кращих землях він вищий, на гірших — нижчий. Отже, родючість землі, біохімічний і механічний склад ґрунту безпосередньо впливають на результативність виробництва. У процесі використання земля не втрачає своїх корисних властивостей, а при розумному, раціональному використанні її родючість не тільки не зменшується, а може навіть зростати.

У відтворювальному процесі сільськогосподарського виробництва важливе значення має економічна оцінка землі. Вона полягає у визначенні цінності землі й характеризується такими показниками:

валовий продукт землеробства — продуктивність земель за досягнутої випродовж ряду років інтенсивності землеробства;

окупність витрат — кількість виробленої продукції на одиницю витрат;

диференційований дохід від землеробства — величина додаткової частини чистого доходу, яка утворюється в результаті вищої продуктивності праці на відносно кращих землях порівняно з гіршими.

Усі господарства, що працюють на землі, зобов'язані ефективно використовувати її, дбати про підвищення її родючості.

Результати відтворення в аграрному секторі великою мірою залежать від спеціалізації сільськогосподарського виробництва. Важливе значення мають родючість ґрунтів, природні та біологічні процеси. Через це формування виробничої спеціалізації в сільському господарстві має здійснюватися відповідно до природних і економічних умов не лише з урахуванням їхньої неоднорідності для ґрунтово-кліматичних зон Полісся, Лісостепу, Степу, а й для окремих областей і районів України.

Для кожного господарства відповідно до його спеціалізації важливо встановити таку структуру засобів виробництва, яка б забезпе-

чувала найбільший вихід валової продукції при найменших витратах. Специфіка структур основних фондів у аграрному секторі полягає в тому, що крім землі як головного засобу виробництва до них належать продуктивна худоба, багаторічні фруктові дерева, плодово-ягідні та інші культури; до оборотних фондів — насіння, корми, молодняк на відгодівлю тощо.

Кругообірот виробничих фондів у сільському господарстві також має особливості: більш повільна оборотність засобів праці порівняно з іншими галузями виробництва; відносно висока фондомісткість сільськогосподарського виробництва.

Отже, процес відтворення у сфері сільськогосподарського виробництва обмежений передусім умовами природно-кліматичних зон, потребує зональної спеціалізації культур і, у зв'язку з цим, визначення відповідних напрямів розвитку галузей рослинництва і тваринництва. Відповідь на запитання “Що виробляти?” може бути одна: ті продукти, для яких є найсприятливіші умови для найвищої врожайності. Наприклад, на Поліссі природні умови сприятливі для вирощування картоплі, льону, капусти тощо. В районах Степу України доцільно вирощувати соняшник, кукурудзу, кавуни, рис, виноград та інші культури, що потребують багато сонячної енергії. Через це вибір основних галузей слід раціонально поєднувати з галузями переробки сільськогосподарської продукції.

Оскільки земля в аграрному секторі обмежена в просторі, зростаючі потреби в продуктах харчування, забезпеченні тваринництва кормами, а промисловості відповідною сировиною зумовлюють необхідність здійснення інтенсивного типу відтворення. Для цього потрібно:

по-перше, забезпечити, щоб фонд нагромадження використовувався для розширення виробництва інтенсивним шляхом, додатковими вкладеннями капіталу та додаткової праці на одиницю земельної площі;

по-друге, запроваджувати у сільськогосподарському виробництві сучасні наукові та технічні розробки, новітні технології з метою досягнення високої якості сільськогосподарських робіт, що безпосередньо впливає на врожайність культур і продуктивність тваринництва;

по-третє, домагатися на основі новітніх досягнень біологічної, хімічної та зоотехнічної науки виведення високоврожайних культур

і високопродуктивних тварин та птиці, запровадження заходів з підвищення родючості землі, що становить сутність агротехнічного і зоотехнічного прогресу.

7.2. СУТНІСТЬ АГРАРНИХ ВІДНОСИН ТА ЕТАПИ ЗЕМЕЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ

Специфіка сільськогосподарського виробництва виявляється в аграрних відносинах. Як складова виробничих відносин у сільському господарстві вони виникають з приводу володіння землею та використання її як головного чинника виробництва, з одного боку, і як об'єкта власності — з іншого. Слово “аграрний” латинського походження і у перекладі на українську мову дослівно означає “земельний”, пов'язаний із землеволодінням, землекористуванням.

Визначальними в системі аграрних відносин є відносини власності.

Земельна власність — це історично визначена суспільна форма відчуження чи привласнення землі як предмета природи, що виражає економічні відносини між людьми з приводу її використання як головного засобу виробництва у сільському, лісовому та рибному господарстві. Ці відносини пов'язані з виникненням певних форм землеволодіння і землекористування.

Землеволодіння полягає у володінні ділянкою землі окремою особою, групою осіб або державою на правах повної власності. Землевласник має право, згідно з чинним законодавством, продавати землю, дарувати, здавати в оренду, тобто має право виключного фізичного контролю над цим природним ресурсом.

Землекористування — це користування ділянкою землі окремою особою, групою осіб, кооперативними або громадськими організаціями, державними сільськогосподарськими підприємствами і організаціями. Землекористувачеві надається право використовувати землю для певних цілей: ведення сільськогосподарського виробництва, зведення житлових і виробничих об'єктів, потреб транспорту тощо. Якщо користувач не є власником землі, він, як правило, укладає угоду з останнім, якою визначаються терміни, платність та інші умови користування землею.

Певному етапу розвитку людства властиві різні за розмірами (дрібні, середні, великі) землеволодіння на основі притаманних їм

форм власності. Серед них виділяють індивідуальні, групові, колективні, державні види землекористування. Тепер в усіх країнах світу співіснують різні форми землеволодіння і землекористування. Наприклад, у США великим землевласником виступає сама держава, якій належить до 40 % усіх земельних угідь. Серед них землі не тільки федерального уряду, а й урядів штатів та місцевої влади. Ця земля не є приватною власністю, а передається тільки у володіння і користування для потреб, припустімо, воєнного відомства, під пасовиська чи в оренду на ринкових умовах. Із загальної кількості землі, яку займають фермерські господарства, близько 60 % належить сімейним фермерам, 17 % перебуває у спільному володінні, 28 % використовується корпораціями. Найтиповішими господарствами в країнах Західної Європи є сімейні селянські ферми, приватні сільськогосподарські компанії та виробничі кооперативи.

Утвердження аграрних відносин у незалежній Україні відбувалося одночасно з розвитком продуктивних сил та економічних відносин у нових умовах. У вітчизняній літературі аграрні відносини розглядають не як земельні, а більш широко — як економічні відносини.

Отже, **аграрні відносини** — це сукупність економічних відносин з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання створеного в галузях агропромислового комплексу продукту, що виникають між такими суб'єктами господарювання: між власником засобів виробництва (в тому числі в особі держави) і суспільством у цілому; між сільськогосподарськими чи промисловими орендними колективами, державними підприємствами, окремими працівниками та іншими землекористувачами. Зміна моделі соціально-економічного розвитку в Україні зумовила докорінні перетворення в аграрному секторі. Формується більш життєздатна і високопродуктивна система аграрних відносин. Становлення її потребує проведення аграрних реформ.

Аграрні реформи — *трансформація економічних відносин, насамперед відносин власності*, в сільському господарстві.

Матеріальним фундаментом аграрної реформи є зміни в технологічному способі виробництва, що означає впровадження нової техніки, культури землеробства, нових форм організації виробництва і праці, інтенсивного розвитку біотехнології.

Аграрні реформи передбачають також трансформацію відносин власності на селі (економічний та юридичний аспекти). Наслідком цього є зміни соціальної структури.

Трансформація економічних відносин потребує передусім роздержавлення і приватизації, створення умов для розвитку всіх форм власності. Відбувається реформування ціноутворення, оподаткування, рентних платежів, заробітної плати, тобто усієї сукупності відносин власності в усіх формах суспільного відтворення. Аграрні реформи у сфері юридичної власності означають зміни в землеволодінні, землерозпорядженні та землекористуванні.

Головна мета аграрної реформи — створити ефективну систему аграрних відносин, збільшити обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, забезпечити промисловість необхідною сировиною, підвищити добробут населення, створити нові системи господарювання в сільському господарстві на основі приватної власності.

Для цього на **першому етапі** здійснюють розпаювання землі, її приватизацію. Селянину видають сертифікат на право власності на земельну частку (пай). На цьому етапі до 1 грудня 1999 р. понад 6 млн 300 тис. громадян України отримали сертифікати на право на земельну частку (пай). Упорядковано майнові відносини у понад 10,8 тис. колишніх колгоспів, які реформовано у колективні сільськогосподарські підприємства (КСП). Приватизовано майно понад 2300, або 98 %, радгоспів та інших державних сільськогосподарських підприємств. Практично завершено приватизацію переробних, агро-сервісних та будівельних підприємств.

Закладено основи багатуукладної економіки сільського господарства, підґрунтя для розвитку приватної ініціативи та конкуренції, змодельовано основні типи і форми сільськогосподарських підприємств.

Найголовнішим здобутком першого етапу стало усвідомлення громадянами України свого права на власність. Отримавши право на майнові і земельні паї, їх власники почали ініціювати реформування КСП у нові господарські структури на засадах приватної власності. Так в Україні почали з'являтися сімейні та родинні селянські (фермерські) господарства, приватні агрофірми, господарські товариства, а також сільськогосподарські кооперативи, акціонерні господарства, спілки власників селянських господарств.

На **другому етапі** відбувається самовизначення селян щодо форм господарювання на землі, господарського розпорядження приватизованою ними землею. Можливі два шляхи і способи розпорядження земельними угіддями, власниками яких стали селяни, що отримали паї: 1) вилучити їх у натуральній формі та заснувати фермерське гос-

подарство; 2) передати в оренду іншим фізичним чи юридичним особам для господарського використання за орендну плату. Землю можна здати в оренду колективному господарству. При цьому селянин стає не тільки членом кооперативу, а й його реальним співвласником. Такий спосіб приватизації землі покликаний створити зацікавленість власників паїв у кращому використанні земельних угідь.

Аграрним перетворенням на цьому етапі великого імпульсу надав Указ Президента України “Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки” від 3 грудня 1999 р. Згідно з ним у стислий термін (грудень 1999 – квітень 2000 рр.) передбачалося реформування КСП на засадах приватної власності на землю і майно.

Указ був спрямований на вирішення головної проблеми сільськогосподарського виробництва: становлення реального власника — господаря землі та засобів виробництва. Він логічно завершив процес паювання майна і землі колективних сільськогосподарських підприємств. Було створено правову та економічну основу врегулювання земельних і майнових відносин під час їх реструктуризації, а також передумови для подальшого поглиблення аграрної реформи і переходу сільського господарства до ринкових засад.

При переході до другого етапу земельної реформи в Україні практично завершено роздержавлення земель. У власність сільськогосподарських підприємств безоплатно передано 25,2 млн га (60 %) сільськогосподарських угідь.

Організаційну схему здійснення земельної реформи в Україні, згідно з чинним законодавством, див. на рис. 24.

На початку 2007 р. в Україні реформовано 11,8 тис. сільських господарств (КСП), на базі яких створено 23,9 тис. нових приватних агроформувань. Зміцніли позиції і малого бізнесу в сільській місцевості — близько 11 тис. особистих підсобних господарств розширили свої земельні наділи.

Серед правонаступників КСП найвищою є частка господарських товариств, а найпоширенішим видом серед них є **товариства з обмеженою відповідальністю**, яким належить 42,2 % земель. Кількість засновників — від двох до кількох десятків осіб. Вагомим аргументом на користь створення таких товариств стала можливість залучити до складу їх засновників інвесторів. Як правило, це комерційні структури, що мають намір інвестувати аграрний бізнес,



Рис. 24. Сутність земельної реформи в Україні

претендуючи на контрольний пакет товариства з обмеженою відповідальністю.

Відкриті акціонерні товариства у процесі реформування створювалися при роздержавленні радгоспів. Акціонерами таких аграрних підприємств ставали юридичні та фізичні особи з різних районів України, які придбавали цінні папери за приватизаційні майнові сертифікати.

Власники акцій (акціонери), по суті, є власниками майна акціонерного товариства, але при цьому не є власниками землі. Власниками землі (земельних ділянок), на якій акціонерне товариство веде свій бізнес, є його працівники — члени колишнього радгоспу, власники земельних паїв (останні також є акціонерами). Особливість акціонерних товариств полягає в тому, що їхні члени (акціонери) не можуть претендувати на частину майна товариства при виході (створенні власного фермерського господарства). Акціонери мають право продати належні їм акції. Акціонерні товариства для ведення сільського господарства укладають із власниками земельних ділянок договори оренди землі.

У закритих акціонерних товариствах акціонери одночасно є працівниками цих аграрних підприємств (чинним законодавством України така умова як обов'язкова норма не передбачена). До складу таких товариств можуть входити кілька сотень осіб. Акціонерами можуть бути непрацюючі громадяни (пенсіонери) та юридичні особи. Акціонери не мають можливості одержати майно підприємства у разі виходу з товариства. Вони можуть продати свої акції. При цьому Статутом товариства може бути передбачене обмеження — продаж акцій тільки членам товариства.

Сільськогосподарські виробничі кооперативи (СВК). На початку 2007 р. на базі реформованих КСП створено 1700 сільськогосподарських виробничих кооперативів (7 % загальної кількості реформованих господарств). Вони є другою формою господарювання за кількістю наявних сільськогосподарських угідь та впливом на формування продовольчого ринку.

На відміну від закритих і відкритих акціонерних товариств членам СВК законодавство забезпечує можливість при виході з підприємства одержати свої земельний і майновий паї. Це означає, що учасники такого формування передають право користування належною їм земельною ділянкою кооперативу як пайовий внесок, а в разі виходу з нього одержують його в натурі.

Досвід проведення земельної реформи в Україні переконливо засвідчив, що КСП як юридична особа, що заснована на колективній формі власності на майно та землю і відповідно на колективній (“нічий”) відповідальності за результати діяльності, непридатна для функціонування в ринкових умовах через свою громіздку структуру та неефективність.

Сільськогосподарські виробничі кооперативи є специфічною організаційно-правовою формою. Законом України “Про сільськогосподарську кооперацію” від 17 липня 1997 р. передбачено, що сільськогосподарський виробничий кооператив — це підприємство, створене для спільного виробництва аграрної продукції, члени кооперативу (крім асоційованих) зобов’язані брати трудову участь у процесі виробництва.

У ході аграрної реформи значна увага приділяється приватним господарствам, приватно-орендним підприємствам. Кількість приватних підприємств з орендними відносинами становила у 2007 р. до 20 % загальної кількості агроформувань, а кількість особистих господарств перевищувала 300 тис. Нині в особистих господарствах населення зосереджене виробництво майже всієї картоплі та овочів, а також більшої частини тваринництва.

Реформування аграрного сектору створило сприятливі умови для розвитку фермерства. Кількість фермерських (селянських) господарств значно зросла і на початку 2007 р. становила 6,6 тис. юридичних осіб. Середній розмір одного господарства за землекористуванням досяг 56 га, причому переважно за рахунок земельних часток (паїв). Селянські (фермерські) господарства самостійно визначають напрями своєї діяльності: спеціалізацію, виробництво сільськогосподарської продукції, її переробку та реалізацію, вступають в договірні відносини з будь-якими підприємствами, установами і організаціями, у тому числі іноземними. Фермери мають право реалізувати свою продукцію будь-якому споживачу і на ринку. Вони сплачують плату за землю у вигляді земельного податку або орендної плати, також роблять внески на державне соціальне страхування. Продукцією і доходами, що залишаються після офіційних сплат, фермери розпоряджаються на власний розсуд.

Розвиток нових аграрних відносин в АПК потребує відповідних правових засад. Верховною Радою України були прийняті Закони України “Про власність”, “Про колективне сільськогосподарське під-

приємство”, “Про селянське (фермерське) господарство”, Земельний кодекс України. У них визначені основні вимоги і норми, яких мають дотримуватися господарські формування в сільському господарстві, а саме:

усі суб'єкти господарювання виступають товаровиробниками і діють в умовах самоокупності. Витрати господарювання здійснюються за рахунок власних доходів;

усі суб'єкти господарювання зобов'язані ефективно використовувати землю, підвищувати її родючість, застосовувати природоохоронні технології виробництва;

держава гарантує дотримання законних інтересів багатоманітних форм господарювання, забезпечує однакові економічні вимоги і права господарювання;

працівники усіх форм господарювання мають однакові права щодо пенсійного забезпечення, соціального захисту, охорони материнства і дитинства тощо.

Логічним підсумком здійснення курсу аграрних перетворень стало прийняття 25 жовтня 2001 р. нового Земельного кодексу України, який не тільки узаконив приватну власність на землю, а й відкрив шлях до створення ринку землі. По суті, це вже якісно новий етап трансформації аграрних відносин у нашої країні.

Отже, в Україні згідно з чинним законодавством сільськогосподарське виробництво засноване на державній, колективній та приватній власності. В товарному виробництві сільськогосподарської продукції в Україні функціонують переважно колективні господарства, сформовані свого часу на колгоспно-кооперативній та державній формах власності. Їхня частка у виробництві досить висока.

Земельні угіддя, що перебувають у державній власності, можуть передаватися у колективну або приватну власність і надаватися у користування, в тому числі в оренду, за винятком випадків, передбачених законодавством України.

Виробничу діяльність на землі, яка перебуває у колективній власності, ведуть сільськогосподарські підприємства і кооперативи, садівницькі товариства, сільськогосподарські виробничі кооперативи, в тому числі створені на базі державних сільськогосподарських підприємств. Одночасно все більшого поширення в Україні набуває така форма землеволодіння та землекористування, як селянське (фермерське) господарство.

Хоча більша частина земель сільськогосподарського призначення передана у приватну власність, ці землі все ще не стали об'єктом купівлі-продажу, оскільки відчуження земель сільськогосподарського призначення, переданих у приватну власність, заборонене законом (пункт 15 Перехідних положень Земельного кодексу України 2001 р.).

Головними результатами аграрної реформи стали:

- стабільне та поступове зростання загального обсягу сільськогосподарського виробництва;
- запровадження приватної власності на землю, іншу нерухомість та вироблену продукцію;
- використання ринкових підходів і принципів у регуляторній аграрній політиці;
- розвиток нових форм господарювання у сільському господарстві;
- прийняття нового Земельного кодексу в 2001 році, спрямованого на стимулювання розвитку земельних відносин, у т. ч. в аграрному секторі, створення нової законодавчої бази для регулювання ринку землі та посилення законодавчо встановлених принципів приватної власності в сільській місцевості.

Незважаючи на досягнення певних позитивних результатів від реалізації аграрної реформи в Україні, багато нагальних питань і проблем (відхід від адміністративно-командної системи управління, розвиток ринку землі, розвиток сільськогосподарського кредитування, страхування, вдосконалення оподаткування сільського господарства, розвиток сільської місцевості та ін.) так і залишилися невирішеними.

7.3. АГРОПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС: СУТНІСТЬ, ШЛЯХИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Основною сферою аграрно-промислового комплексу є сільське господарство.

Агропромисловий комплекс (АПК) — це сукупність галузей, зайнятих виробництвом, переробкою, зберіганням і доставкою до споживача сільськогосподарської продукції.

Останнім часом частка продукції сільськогосподарського виробництва у суспільному продукті України становить 25–30 %. У галузі зосереджено близько 1/4 основних фондів народного господарства і зайнято понад 1/5 усього населення. На сільське господарство при-

падає 75 % фонду споживання. Сільське господарство України спроможне повністю задовольнити внутрішні потреби в сільськогосподарській продукції за рахунок власного виробництва, а також здійснювати експортні поставки на зовнішній ринок.

Роль сільського господарства як провідної галузі в агропромисловому комплексі визначається такими чинниками:

по-перше, в організаційно-господарському, виробничому розумінні саме воно є головним споживачем матеріально-технічних ресурсів промислового походження, водночас виступаючи головним постачальником сільськогосподарської сировини для промислової переробки відповідними галузями промисловості;

по-друге, у соціально-економічному розумінні роль сільського господарства в рамках АПК визначається тим, що його економічне і фінансове становище цілком залежить від рівня та співвідношення цін, за якими воно придбаває матеріально-технічні та паливно-енергетичні ресурси і продає вироблену продукцію. Кінцевий продукт, що надходить до сфери споживання, є переважно результатом промислової переробки сільськогосподарської сировини (у свіжому вигляді споживається не більше ніж 20 % продукції, а понад 60 % надходить на промислову переробку).

Крім сільського господарства до АПК входять галузі, зайняті виробництвом і постачанням для сільського господарства засобів виробництва, галузі з переробки, заготівлі, зберігання і доведення продукції до споживача. З АПК також взаємодіють галузі інфраструктури: дорожньо-транспортне господарство, зв'язок, матеріально-технічне обслуговування, складське і тарне господарство.

Усі ці галузі організаційно і економічно пов'язані єдністю цілей, головними з яких є забезпечення населення продовольством, промисловості — сировиною, а також участь у здійсненні зовнішньоекономічних акцій. Основна функція АПК полягає в об'єднанні зусиль усіх галузей комплексу для одержання високих кінцевих результатів, зниження витрат і отримання високих прибутків.

Таке органічне і технологічне поєднання галузей сільського господарства і промисловості породило новий вид міжгалузевої діяльності — **агропромислове виробництво**. Головні риси і особливості його такі.

1. Агропромислове виробництво є логічним завершенням процесу агропромислової інтеграції, поєднуючи в собі різні стадії госпо-

дарсько-виробничих зв'язків за схемою “виробництво продукції — переробка — реалізація”. Метою учасників спільної діяльності є:

- зміцнення міжгалузевих зв'язків, погодження спільних організаційно-технологічних дій для забезпечення ефективного кінцевого результату;
- забезпечення оптимального режиму роботи всіх ланок інтегрованого виробництва.

2. Залежність сільськогосподарського виробництва від ґрунтово-кліматичних умов і сезонність проведення робіт зумовлює необхідність комбінування різних способів переробки та зберігання сільськогосподарської сировини і готової продукції. Сільське господарство є основним постачальником сировини для переробної промисловості, найбільшим споживачем виробничих ресурсів промислового походження та різноманітних послуг обслуговуючих підприємств і галузей. У системі міжгалузевих зв'язків на перше місце виходить проблема паритету цін і тарифів. Від нього безпосередньо залежать можливості розширеного відтворення не тільки в сільському господарстві, а й в агропромисловому виробництві взагалі.

Підтримання паритету цін потребує певних субсидій і дотацій з державного бюджету. Це може здійснюватися у такий спосіб (звичайно так чинять у США): в урожайні роки, коли є загроза зниження ціни порівняно з витратами виробництва, держава купує надлишки продукції у сільськогосподарських виробників; в несприятливі роки, коли на обмежену продукцію може різко підвищитися ціна або ціни не забезпечують покриття витрат виробництва і одержання доходу, держава надає сільськогосподарським виробникам субсидії.

3. В АПК, як у жодному іншому міжгалузовому комплексі, особливо чіткою має бути координація зусиль усіх партнерів. Ланцюгова реакція “постачання сировини — переробка — торгівля” має здійснюватися на постійній і сталій основі, яка ґрунтується на певному технологічному процесі агропромислового виробництва. Без сталості та надійності цих міжгалузевих відносин не можна забезпечити широкий асортимент і високу якість готової продукції, а також використання сучасних ефективних способів зберігання і транспортування продукції.

4. Важливою проблемою агропромислового виробництва є удосконалення розміщення сільськогосподарських і переробних підприємств, особливо коли йдеться про створення нових підприємств.

Безумовним принципом тут має бути розміщення підприємств первинної переробки якнайближче до виробництва сировини, а вторинної — до споживачів продукції.

5. Структура агропромислового виробництва визначається передусім спеціалізацією галузей господарства залежно від умов природно-кліматичних зон. На його структуру і розвиток також впливають інші важливі чинники, зокрема демографічна ситуація, наявність трудових резервів та спеціалістів сільськогосподарського виробництва, попит на вироблену продукцію та платоспроможність її споживачів.

6. Розвиток агропромислового виробництва значною мірою залежить від подальшого поглиблення інтеграційних процесів у всіх сферах АПК. **Агропромислова інтеграція** — форма господарювання, в якій відбувається процес зближення і з'єднання галузей сільського господарства і промисловості з метою планомірного зростання виробництва і забезпечення ефективної кооперації праці трудівників міста і села.

Розвиток інтеграційних процесів в АПК ефективно впливає на такі аспекти його діяльності:

- забезпечення єдиного процесу виробництва, переробки та реалізації готової продукції, впровадження принципів ефективної економії всіх ресурсів;
- створення умов для гармонійного поєднання інтересів усіх учасників агропромислового комплексу, їхніх взаємовідносин і належної відповідальності за спільну роботу;
- формування більш сприятливих умов для широкого впровадження у виробництво та переробку сільськогосподарської продукції досягнень науково-технічного прогресу і новітніх технологій.

Однією з головних проблем розвитку сучасного агропромислового виробництва є необхідність удосконалення його організації та управління. В Україні нині функціонують різні структури агропромислового виробництва: агропромислові господарства, агроторговельні підприємства, агрофірми, агропромислові комбінати й об'єднання, агропромислові (виробничі, науково-виробничі) системи, агроконсорціуми, агроконцерни. Серед агропромислових формувань слід виділити наявність сільськогосподарських, агросервісних, будівельних, торговельно-закупівельних, переробних підприємств і холодильних сховищ. Ефективність їхньої діяльності залежить від таких чинників:

- розвитку і кооперування міжгалузевих і міжгосподарських зв'язків;
- рівня спеціалізації та концентрації виробництва;
- раціонального територіального розміщення;
- постадійної синхронізації виробництва в інтегрованих галузях;
- технологічної послідовності та повноти переробки сировини;
- задоволення попиту і вимог споживачів до асортименту та якості продуктів.

Перелік цих чинників свідчить про перспективність та внутрішні можливості агропромислового виробництва. Максимальне використання внутрішніх резервів на рівні регіонів потребує вдосконалення системи управління АПК, забезпечення самостійності у плануванні виробничої та фінансово-кредитної діяльності, удосконалення системи поглиблення координації міжгалузевої інтеграції, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

7.4. ЗЕМЕЛЬНА РЕНТА: ЇЇ СУТНІСТЬ І ФОРМИ

Як уже зазначалось, у сільському господарстві крім суспільних чинників зростання продуктивності праці слід урахувувати кліматичні, біологічні, родючість земель. Виходячи з цього, при одній і тій самій вкладеній праці отримують різну кількість продукції. Однак, якою б великою не була роль природних чинників, найважливіше значення у створенні сільськогосподарського продукту має праця людей. Через це провідна роль у розвитку сільськогосподарського виробництва завжди належить економічним чинникам. Це слід урахувувати при вивченні рентних відносин у сільському господарстві.

Земельна рента як економічна категорія відображує відносини привласнення додаткового продукту власником землі у формі орендної плати за право користування землею.

Проте рента не тотожна орендній платі. Крім ренти як плати за користування землею орендна плата містить вартість вкладеного у землю капіталу, а також амортизацію цього капіталу. При високих орендних ставках власник землі може привласнювати частину середнього прибутку сільськогосподарського підприємця.

Незалежно від форми власності на сільськогосподарські угіддя земельна рента завжди виступає економічною основою реалізації власності на землю. Це дохід, не пов'язаний з підприємницькою ді-

альністю, частина додаткового продукту, який створюється сільсько-господарськими виробниками, що господарюють на землі.

Звідки ж береться цей додатковий продукт, де його джерело?

Земля відрізняється від інших засобів виробництва тим, що вона не є продуктом людської праці. Її кількість обмежена і вона не може бути відтворена. Обмеженість землі стає причиною виникнення монополії на неї як на об'єкт господарювання. А це означає, що той, хто орендує землю, має виняткове право на організацію господарювання на цій землі. Отже, він володіє винятковим правом і на отримання доходу у зв'язку з додатковими вкладеннями у землю (засобів праці, добрив, отрутохімікатів тощо).

Водночас ціни на сільськогосподарську продукцію визначаються не середніми умовами виробництва, а гіршими, тобто такими, які складаються на самих неврожайних ділянках землі. Тут продуктивність праці нижча, ніж на ділянках середньої та високої родючості, а витрати виробництва — найвищі. В результаті на гірших ділянках землі індивідуальна ціна виробництва буде найвищою. Вона і стає суспільною ціною виробництва.

Отже, обмеженість землі і пов'язана з нею монополія на землю як на об'єкт господарювання зумовлює те, що суспільну ціну виробництва сільськогосподарських продуктів регулюють і визначають витрати виробництва на гірших ділянках. Водночас господарства, що ведуть виробництво на середніх і кращих ділянках, отримують додатковий дохід — диференційну ренту.

Диференційна рента з кількісного боку — це різниця між суспільною ціною виробництва сільськогосподарської продукції, що визначається умовами виробництва на гірших ділянках землі, та індивідуальною ціною виробництва цієї продукції на середніх і кращих ділянках землі. З якісної сторони диференційна рента являє собою додатковий чистий дохід. Розрізняють дві форми диференційної ренти — першу і другу (див. рис. 25).

Перша диференційна рента є додатковим чистим доходом, який одержують у результаті продуктивнішої праці на кращих за родючістю і місцезнаходженням землях (землі, що знаходяться поблизу міст, ринків збуту сільськогосподарської продукції, мають безперечні переваги перед тими, що знаходяться на великій відстані, їхні орендарі мають вигреш на транспортних витратах, швидкості доставки свіжих овочів і фруктів на ринок, а отже, на цінах реалізації тощо).



Рис. 25. Утворення диференційної ренти

Друга диференційна рента виникає в результаті підвищення продуктивності землі завдяки використанню ефективніших засобів виробництва, тобто додатковим вкладенням у землю. Цю ренту отримують не всі господарства, а лише ті, які впроваджують інтенсивні напрями за сприятливіших умов виробництва (тобто використовують кращі землі). Господарства, які здійснюють додаткові вкладення на гірших землях, одержують не другу ренту, а *раціоналізаторський дохід*.

Перша диференційна рента за родючістю і місцезнаходженням земель є відображенням **екстенсивного** ведення сільськогосподарського виробництва.

Друга диференційна рента за ефективністю додаткових вкладень створюється в результаті **інтенсивного** ведення сільськогосподарського виробництва.

Ми розглянули відмінності двох форм диференційної ренти. Що у них є спільного?

По-перше, джерело утворення — монополія на землю як на об'єкт господарювання.

По-друге, основа виникнення — відмінності в родючості та місцезнаходженні земельних угідь.

У сучасних умовах, коли попит на сільськогосподарську продукцію зростає, виникає необхідність освоєння нових земель переважно за рахунок земель з низькою родючістю. Водночас обмеженість землі, а також науково-технічний прогрес у сільському господарстві (нова сільськогосподарська техніка дає можливість краще обробляти землю, застосовувати досягнення агрохімічної та біологічної наук, забезпечує підвищення урожайності) зумовлюють деяке зниження ролі природної родючості. Це, в свою чергу, зменшує розмір першої диференційної ренти. Широке використання сучасної техніки і технології нівелює різницю також в ефективності однакових вкладень на різних за родючістю землях, що викликає тенденцію до зменшення другої диференційної ренти. Хоча при цьому діють і протилежні чинники, які впливають на її збільшення, різниця ступеня використання інтенсивних чинників у різних господарствах зберігається, а в деяких випадках і посилюється.

У країнах, де приватна власність є домінуючою і має місце міжгалазева конкуренція, існує ще й **абсолютна рента**. Вона відрізняється від диференційної. Її виникнення не залежить від різниці в ефективності додаткових вкладень капіталу в одну і ту саму ділянку землі. Абсолютну ренту приносять усі земельні ділянки, що обробляються, в тому числі гірші за родючістю. На відміну від диференційної ренти, що являє собою різницю між суспільною та індивідуальною ціною виробництва, абсолютна рента — це різниця між ринковою вартістю сільськогосподарських продуктів та ціною їхнього виробництва.

Висока норма прибутку в сільському господарстві може створюватись внаслідок дії таких чинників:

- низької органічної будови капіталу;
- використання дешевої робочої сили;
- швидшого обороту коштів;
- економії на постійному капіталі тощо.

Дія цих чинників у кожній країні неоднакова і весь час змінюється. У сучасних розвинених країнах підвищення органічної будови капіталу в землеробстві впливає на зниження розміру абсолютної ренти. Однак зростання загального розміру функціонуючого капіталу сприяє її збільшенню.

У сільському господарстві існує ще один різновид ренти — **монопольна**.

Особливі природні умови іноді створюють можливості для виробництва рідкісних сільськогосподарських продуктів: вищих сортів винограду, цитрусових, персиків, перцю, чаю тощо. Таку продукцію продають за монопольними цінами, верхня межа яких нерідко визначається лише рівнем платоспроможного попиту. В результаті монопольні ціни, як правило, значно перевищують індивідуальну вартість таких продуктів. Це є джерелом монопольної ренти.

Рентні доходи розподіляються між власником землі та її орендарем або між державою і тими, хто користується землею.

В Україні користування землею є платним. Власники землі та землекористувачі щороку сплачують податки за землю або орендні платежі. Їхні розміри визначаються залежно від якості та місцезнаходження земельної ділянки за кадастровою оцінкою земель. У земельному податку і орендній платі міститься частина рентного доходу.

Порядок оподаткування і середні ставки земельного податку та граничні розміри орендної плати за землю визначаються законодавчими актами.

Рентний доход, що міститься у платежах за землю, надходить до бюджетів сільських, селищних, міських законодавчих органів та адміністрацій, на території яких знаходяться земельні ділянки. Частина коштів від плати за землю централізується у державному та обласних бюджетах.

Від плати за землю, а отже, і вилучення рентного доходу звільняються заповідники, національні та дендрологічні парки, ботанічні сади, заказники (крім мисливських), господарства науково-дослідних установ і навчальних закладів сільськогосподарського профілю. Звільняються від плати за землю також новостворені селянські (фермерські) господарства впродовж трьох років з часу передачі у їхню власність або надання їм у користування земельної ділянки.

У регіонах рентний доход, як правило, використовується на фінансування заходів щодо раціонального використання та охорони земель, підвищення родючості ґрунтів, виконання робіт із землеустрою, ведення земельного кадастру, матеріального стимулювання власників землі та землекористувачів за збереження земельного фонду, природоохоронні заходи.

З рентою пов'язана ціна землі, яка залежить від розміру земельної ренти і позичкового відсотка. Ціну землі визначають як капіталізовану ренту, тобто грошовий капітал, що забезпечує його власнико-

ві такий самий дохід, але не у формі ренти, а суми відсотку на вкладення до банку.

$$\text{Ціна землі} = \frac{\text{Рента}}{\text{Банківський (або позичковий) відсоток}} \cdot 100 \%.$$

У зв'язку з науково-технічним прогресом і підвищенням інтенсивності сільського господарства зросла необхідність додаткових вкладень у землеробство. Це призвело до зростання диференційної ренти, стабілізувалася тенденція до зростання цін на землю.

7.5. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

Провідна і першочергова проблема сучасного розвитку економіки України — піднесення сільськогосподарського виробництва. Сучасний стан його не можна назвати задовільним, оскільки останнім часом воно значною мірою деградувало і за рівнем розвитку дуже відстає від сільгоспвиробництва розвинених країн. Причин такого становища багато, головними з яких є такі:

- відсутність пріоритетних умов для забезпечення стійкого його зростання;
- спад виробництва у землеробстві, тваринництві та інших галузях аграрного сектору, що пов'язано з різким погіршенням економічного становища сільськогосподарських підприємств;
- низька рентабельність виробництва і збитковість господарств, однією з головних причин якої є постійне підвищення цін на сільськогосподарську техніку, паливно-енергетичні та інші матеріальні ресурси;
- скорочення обсягів реалізації продукції рослинництва і тваринництва, її неконкурентоспроможність у зв'язку зі збільшенням на ринках імпортованих продуктів.

Шляхів подолання спаду сільськогосподарського виробництва багато, але передусім вони пов'язані зі становленням багатоманітності форм власності на землю, перебудовою на ринкових засадах аграрних відносин, інтенсифікацією сільського господарства, поліпшенням використання земельних угідь, розвитком матеріально-технічної бази, державною допомогою селу.

Інтенсифікація сільського господарства означає зростання виробництва продукції за рахунок збільшення її виходу з кожного гектара землі завдяки високій продуктивності праці та мінімальним витратам на одиницю продукції.

Інтенсифікація виробництва в сільському господарстві здійснюється за кількома напрямками:

по-перше, завдяки механізації, хімізації, меліорації земель, прискоренню науково-технічного прогресу, що дає можливість неухильно нарощувати обсяги виробництва у землеробстві, підвищувати урожайність сільськогосподарських культур;

по-друге, використанням досягнень генетики і селекції, нових біологічних методів якісного поліпшення стада, що дає можливість істотно підвищити продуктивність худоби і птиці, забезпечивши стійке зростання продукції тваринництва;

по-третьє, скороченням втрат урожаю при збиранні, транспортуванні, зберіганні та його переробці, що є важливим джерелом поповнення продовольчого фонду (іноді ці втрати доходять до п'ятої частини врожаю);

по-четверте, удосконаленням економічних методів господарювання, обліку та оплати праці, використанням матеріальних стимулів підвищення її продуктивності, зацікавленості працівників аграрного сектору в кінцевих результатах виробництва;

по-п'яте, докорінним поліпшенням дорожньо-транспортної системи у сільській місцевості, що дає можливість знизити витрати на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції, подолати відірваність села від міста, підвищення його освітньо-культурного потенціалу.

Інтенсифікація сільського господарства має позитивний вплив на прискорення розвитку соціальної інфраструктури села, підвищення побутово-культурного рівня обслуговування населення через систему торгівлі, громадського харчування, підприємств побутових послуг, житлово-комунального господарства, транспорту і зв'язку, охорони здоров'я, народної освіти. Система цих заходів має величезне значення з точки зору підвищення привабливості праці і життя на селі, істотно знижує міграцію населення з села до міста, забезпечує стабільність трудових ресурсів у сільськогосподарському виробництві.

З проблемою інтенсифікації сільського господарства тісно пов'язана інша — **поліпшення використання земель**. Природа нагоро-

дила Україну найкращими у світі чорноземами. Однак внаслідок безгосподарності значна частина земель деградувала, знизилась їх продуктивність внаслідок ерозії, підтоплення, засолення і підкислення ґрунтів. Частину родючих земель виведено із аграрного вжитку для потреб промислового, житлового, військового та іншого будівництва.

Як наслідок, земельні ресурси України знаходяться на межі повної вичерпаності. Ступінь розораності сільськогосподарських земель перевищила 80 %, ліси займають близько 15 %. Отже, резервів для збільшення площ для землеробства і під пасовиська майже не залишилися.

Це загострює необхідність розробки і впровадження в життя **стратегічної програми поліпшення використання земельних угідь в Україні**. Вона має передбачати такі заходи:

Докорінне поліпшення ґрунтів всіх зон вирощування сільськогосподарських культур, створення структурних високородючих і стійких до ерозії ґрунтів.

Проведення комплексу ґрунтоохоронних заходів, що передбачають організаційно-господарські, агрогідротехнічні, агро- та лісомеліоративні заходи.

Звільнення сільськогосподарських угідь від забруднень гірничодобувної промисловості та повне відновлення земель, що порушені гірськими виробітками.

Рекультивуацію земель — відновлення родючості ґрунтів на ділянках, що звільняються після видобутку корисних копалин відкритим способом, проведенням комплексу гідротехнічних, меліоративних, біологічних та інших робіт.

Компенсацію втрат продуктивних сільськогосподарських угідь завдяки впровадженню правильних сівозмін.

Впровадження новітніх досягнень хімічної та біологічної наук в боротьбі зі шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин для підвищення їх врожайності (досвід засвідчує, що це зберігає чверть потенційного врожаю продовольчих культур).

Заходи, спрямовані на підвищення урожайності орних земель, потребують застосування сучасної високопродуктивної та зручної у використанні сільськогосподарської техніки, яка могла б забезпечити своєчасне виконання усіх робіт, поліпшення тяжких умов праці в землеробстві і тваринництві.

Створення сучасної і надійної матеріально-технічної бази сільського господарства передусім передбачає забезпечення високого рівня механізації основних і допоміжних робіт у різних його галузях. Слід урахувати при цьому специфіку робіт і використання техніки у великих та невеликих селянських (фермерських) господарствах. В останніх доцільніше використовувати малогабаритні машини та інші знаряддя праці. Особливу увагу треба звернути на усунення залежності України від зовнішніх поставок сільськогосподарської техніки (що потребує великих коштів). Вона з успіхом може вироблятися на вітчизняних підприємствах (зокрема, це стосується тракторів, транспортних причепів, плугів, сіялок, зернозбиральних комбайнів, універсальних навантажувачів, картопле- та кукурудзозбиральної техніки). Селу потрібні також невеликі, але мобільні комплекси з переробки сировини, транспортні засоби, холодильні установки тощо.

Оскільки сільське господарство належить до ризикової галузі, коли обсяг його продукції може раптово скоротитися через повінь, посуху, надмірні опади, природні стихії, воно потребує державної допомоги. До того ж галузь не може повністю розвиватися за законами ринкової економіки, оскільки з об'єктивних причин має високі витрати виробництва, зазнає труднощів з трудовими ресурсами, нестачею коштів на придбання дорогої сільськогосподарської техніки, пального і мастил, використання електроенергії тощо. Тому допомога з боку держави має здійснюватися в таких напрямках:

- надання на пільгових умовах сільськогосподарським підприємствам і фермерським господарствам кредитів;
- допомога у здійсненні охорони та правильного використання ґрунтів і водних ресурсів;
- фінансування наукових досліджень у галузях сільського господарства, а також підготовки і перепідготовки спеціалістів;
- забезпечення страхування для всіх форм сільськогосподарського виробництва;
- здійснення регулювання у сфері ціноутворення та забезпечення паритету цін.

Паритет цін полягає в тому, що обсяг виробленої кожного року продукції повинен давати сільськогосподарським господарствам можливість одержати відповідну кількість товарів і послуг. Інакше кажучи, паритет цін передбачає, що співвідношення між цінами на

продукцію сільськогосподарських виробників і цінами на товари і послуги, які вони споживають, має залишатися постійним і рівноважним.

Отже, стає зрозумілою посилена увага з боку наукової громадськості до аналізу конкретної ситуації, яка складається в аграрному секторі економіки, і проблем, що виникають у ньому в зв'язку з необхідністю стабілізації економіки країни, підвищенні рівня і якості споживання продовольчих товарів та забезпечення сировиною переробних галузей промисловості. З цією метою у більшості країн світу до практики державного регулювання агропромислового виробництва ввійшла розробка спеціальних державних програм підтримки і розвитку цієї галузі, виходячи з конкретних історичних і економічних умов.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Розкрийте сутність аграрних відносин. У чому полягає специфіка дії економічних законів у сільському господарстві?
2. Чому земля є головним засобом сільськогосподарського виробництва?
3. Розгляньте основні особливості процесу відтворення у сільському господарстві.
4. Які чинники впливають на процес відтворення у сільському господарстві? Назвіть відмінності процесу відтворення в сільському господарстві порівняно з промисловістю.
5. У чому полягає сутність інтенсивного типу відтворення в сільському господарстві? Визначте його економічну доцільність.
6. Розкрийте сутність понять “земельна власність”, “землеволодіння”, “землекористування”.
7. Зверніть увагу на з'ясування сутності форм власності в сільському господарстві. Які результати та труднощі в процесі роздержавлення і приватизації власності в аграрному секторі економіки?
8. Що таке аграрно-промисловий комплекс (АПК)? Які нові риси притаманні йому в сучасний період ринкових перетворень в Україні?
9. Розкрийте роль сільського господарства як провідної галузі в розвитку АПК.
10. Що таке земельна рента? Розгляньте умови її виникнення.

11. Які є види диференційної ренти? В чому їх сутність, спільне і відмінності?
12. Що таке абсолютна рента? З чим пов'язане її існування?
13. Наведіть формулу ціни землі. Розкрийте її сутність.
14. Розкрийте зміст основних законодавчих актів, у яких визначено основні норми та завдання аграрної реформи в Україні.
15. Які особливості переходу до ринкових відносин в аграрному секторі України? Наведіть приклади, виходячи з ваших спостережень та досвіду, позитивних зрушень і невирішених проблем сучасного розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні.

РОЗДІЛ 8

ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА РОЗПОДІЛУ І ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

ВАРТІСТЬ ЖИТТЯ (*cost of living*) — вартість товарів, життєвих благ і послуг, необхідних людині для життя, обчислених у діючих цінах.

ВКЛАД (*deposit, investment*) — грошова сума, внесена в ощадний банк на зберігання на певних умовах.

ДОПОМОГА (*allowance*) — одна з форм матеріального забезпечення громадян; грошова допомога, яка надається державою особам, що знаходяться у тяжкому матеріальному становищі (наприклад, допомога з безробіття).

ЗАРЕЄСТРОВАНИЙ ДОХОД (*registering profit*) — сукупний офіційний грошовий дохід особи, що отримує його з різних джерел. Є основою для декларування доходів.

ЗАРОБІТНА ПЛАТА (*pay*) — грошова винагорода за працю; частина вартості створеного працею продукту, доходу від його продажу, яка видається працівнику підприємством, установою або іншим роботодавцем. Величина заробітної плати встановлюється або у вигляді посадового окладу, або за тарифною сіткою (ставкою), або відповідно до контракту, але не може бути меншою, ніж рівень встановленої законом мінімальної заробітної плати.

ІНДЕКС ВАРТОСТІ ЖИТТЯ (*index of level value*) — показник, що характеризує зміну індексів цін і тарифів фіксованого набору товарів і послуг, які входять до споживання середнього мешканця країни.

ІНДЕКС ПРОЖИТКОВОГО МІНІМУМУ (*index of cost of living*) — показник, що характеризує вартість мінімально необхідного людині набору благ, життєвих засобів, що дають можливість підтримувати життєдіяльність.

ІНДЕКСАЦІЯ (*indexation*) — один із способів захисту населення від інфляції. Держава збільшує грошові доходи та заощадження громадян відповідно до зростання цін на споживчі товари й послуги. У такий спосіб підтримуються купівельна спроможність і середні доходи населення.

КУПІВЕЛЬНА СПРОМОЖНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ (*purchasing power*) — кількість товарів і послуг, які населення здатне придбати за наявні грошові кошти та при рівні цін на товари й послуги, що встановилися.

НАТУРАЛЬНА ФОРМА ОПЛАТИ ПРАЦІ (*natural form of pay*) — видача працівникам усієї чи частини заробітної плати у вигляді продукції, яку виробляють на підприємстві (в господарстві), або у вигляді надання послуг.

НОМІНАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА (*nominal wage*) — сума грошових коштів, яку отримують наймані працівники. На відміну від реальної заробітної плати номінальна не враховує динаміки цін.

ПЕНСИЯ (*pension*) — грошове забезпечення, регулярні грошові сплати, які отримують громадяни із пенсійних, страхових та інших фондів після досягнення певного віку, у зв'язку з інвалідністю, при втраті годувальника та в інших передбачених законом випадках.

ПІЛЬГИ (*favourables*) — переваги, додаткові права, які надаються певним категоріям громадян або окремим організаціям, підприємствам, регіонам. Найчастіше пільги передбачено у формі повного або часткового звільнення від сплати податків (податкові пільги) і від внесення інших обов'язкових платежів (наприклад, безоплатний проїзд у громадському транспорті), а також звільнення від виконання загальних для всіх обов'язків або додаткових виплат (підвищення розміру пенсії, стипендії, допомоги). Адресні (іменні) пільги надаються конкретним особам або організаціям за рішенням державних органів.

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ (*solvency, paying capacity*) — здатність держави, юридичних і фізичних осіб повністю виконувати свої зобов'язання щодо платежів, наявність у них грошових ресурсів, необхідних і достатніх для здійснення платежів.

ПОГОДИННА ПЛАТА ЗА ПРАЦЮ (*payment for an hour work*) — форма плати за працю, яка виконана за повний час, з урахуванням кваліфікації та умов праці.

ПОЧАСОВА ПЛАТА ЗА ПРАЦЮ (*payment for an hour work*) — форма плати за працю, виконану за певний час, з урахуванням кваліфікації та умов праці.

ПРЕЙСКУРАНТ (*price-list, catalogue*) — збірник, довідник цін на продукцію, товари, послуги. Ціни, зафіксовані в прейскурантах, називають прейскурантними.

ПРЕМІЯ (*prize*) — 1) грошова або інша матеріальна винагорода за досягнення, заслуги у будь-якій галузі діяльності; 2) величина перевищення однієї ціни над іншою на один і той самий товар, зокрема реальної ціни над номінальною; 3) грошова сума, що сплачується особою страховому товариству за страхування її майна.

ПРОЖИТКОВИЙ МІНІМУМ (*living wase*) — величина вартості фінансових коштів і майна, необхідних для нормального фізичного існування працівника і непрацюючих членів сім'ї. Зі зростанням інфляції прожитковий мінімум має підвищуватися шляхом індексації доходів.

РАНТЬЄ (*rentier*) — особа, яка живе на доходи (відсотки) від наданих у позику грошей або на дивіденди від цінних паперів. Як правило, рантьє не займаються підприємницькою діяльністю.

РЕАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА (*real wages*) — кількість товарів і послуг, які можна придбати за номінальну заробітну плату.

РЕАЛЬНИЙ ДОХОД (*real profitable*) — грошовий доход громадян, обчислений з урахуванням реальних цін на товари і послуги та стягнення по-

датків. Визначається кількістю благ, які можна придбати на отриманий дохід.

РІВЕНЬ ЖИТТЯ (*living standard*) — забезпеченість населення необхідними для життя матеріальними і духовними благами та ступінь задоволення людей цими благами.

РОЗСТРОЧЕННЯ ПЛАТЕЖУ (*consent to payment in instalments*) — спосіб плати за товари, послуги частинами. При розстроченні платежу між контрагентами виникають кредитні зобов'язання.

СПОЖИВЧИЙ БЮДЖЕТ (*consumer budget*) — сімейний бюджет, таблиця доходів і витрат сім'ї за певний період часу, найчастіше за місяць і рік.

СПОЖИВЧИЙ КОШИК (*consumer basket*) — розрахунковий набір, асортимент продовольчих і непродовольчих товарів і платних послуг, що визначають типовий рівень та структуру місячного (річного) споживання окремою особою або сім'єю. Споживчий кошик є основою порівняння розрахункових і реальних рівнів споживання.

СПОЖИВЧІ ТОВАРИ (*consumer goods*) — види товарів і послуг, які призначені для кінцевого споживання та особистого, сімейного, домашнього використання.

СТРАХОВИЙ ПОЛІС (*insurance policy*) — документ (як правило, іменний), що видається застрахованій особі організацією, яка її застрахувала. Містить умови договору страхування.

СТРАХУВАННЯ (*insurance*) — створення за рахунок грошових коштів підприємств, організацій, громадян спеціальних страхових фондів, призначених для відновлення збитків. Зі страхових фондів потерпілим виплачуються певні страхові суми. Страхування здійснюється державними органами, страховими товариствами, компаніями. Об'єктами страхування можуть бути життя, здоров'я людей, майно громадян і підприємств, транспортні засоби.

ТАРИФНА СИСТЕМА (*rate system*) — сукупність нормативів, за допомогою яких регулюється рівень постійної частини заробітної плати зайнятих працівників на підприємствах, у галузях, регіонах залежно від видів виробництва, кваліфікації, характеру та умов праці. Основними елементами тарифної системи оплати праці є: тарифно-кваліфікаційні довідники, тарифні сітки, тарифні ставки. За їх допомогою визначаються якісні особливості різних видів конкретної праці та їх вимір з урахуванням складності, умов виконання й господарського значення, що враховується при нарахуванні заробітної плати. Тарифна система складається з двох частин: тарифної системи оплати праці робітників і системи посадових окладів керівних, інженерно-технічних працівників і службовців. У тарифній системі враховано поділ праці за професіями, спеціальностями та кваліфікацією.

ТАРИФНА СІТКА (*distribution of wage rate*) — призначена для визначення співвідношення в оплаті праці робітників різної кваліфікації, що ви-

конують роботу різної складності. Вона складається з певної кількості розрядів і відповідних тарифних коефіцієнтів. Тарифний коефіцієнт показує, у скільки разів оплата праці кожного розряду кваліфікованих робітників перевищує оплату праці робітника першого розряду.

ТАРИФНА СТАВКА (*basic wage rate*) — визначає розмір заробітку за годину, день або місяць праці. Вона встановлюється урядом для кожної галузі окремо, як правило, для робітників, праця яких за складністю належить до першого розряду. Ставку першого розряду приймають як початковий вимір заробітної плати. Тарифні ставки наступних (вищих) розрядів розраховують множенням тарифної ставки першого розряду на відповідний тарифний коефіцієнт.

ТАРИФНИЙ КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ ДОВІДНИК (*tariff reference books*) — нормативні документи, в яких усі види робіт, що виконуються в тому чи іншому виробництві, поділяються на групи залежно від їхньої складності. В Україні застосовується Єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій робітників (ЄТКД). З допомогою ЄТКД визначаються складність різних видів робіт, відповідний розряд робітника, який є основою для встановлення розцінок на ту чи іншу роботу при відрядній формі оплати праці. ЄТКД містить по кожному розряду певної професії характеристики, які наводяться за трьома розділами: 1. Характеристика робіт. 2. Повинен знати. 3. Приклади робіт.

8.1. СУТНІСТЬ І МЕХАНІЗМ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ У ПРОЦЕСІ ВІДТВОРЕННЯ

Розуміння того, на яких засадах здійснюється розподіл доходів у сучасній економіці, має надзвичайно важливе значення з точки зору перспектив розвитку ринкової економіки в Україні та формування механізму соціального захисту населення.

Розподіл доходів — це стадія відтворення, що посідає проміжне місце між виробництвом і споживанням. Теорії розподілу присвячено чимало наукових праць. Значний внесок у розробку проблем розподілу зробили Д. Рікардо, Дж. С. Мілль, К. Маркс, Дж. Б. Кларк, Дж. М. Кейнс, М. Фрідмен та ін. У кожного з них свої підходи щодо розподільних відносин. Відповідно до трудової теорії вартості (А. Сміт, Д. Рікардо) єдиним джерелом вартості, що підлягає розподілу, є жива праця у матеріальному виробництві. Марксистська теорія доходів, що заснована на теорії додаткової вартості, робить висновок про співвідношення між частками капіталу і праці у розподілі нової вартості. Дж. С. Мілль у своїх дослідженнях зазначає, що “роз-

поділ здійснюється завдяки складному механізму обміну і грошей". Дж. Б. Кларк стверджує, що розподіл національного продукту регулюється суспільним законом, згідно з яким кожному чиннику належить та частина багатства, яку цей чинник створює.

В економічній літературі розрізняють розподіл чинників виробництва та розподіл доходів і продуктів, які між собою органічно взаємопов'язані. Звідси **суб'єктами розподілу** вважають домогосподарство, фізичну особу, підприємство чи державу. Об'єктами розподілу можуть бути земля чи інші природні ресурси, праця, капітал, доход, технологія, інформація. У межах національної економіки об'єкти розподілу — це валовий внутрішній продукт, національний дохід, національне багатство. До інфраструктури розподілу належать система формування та використання державного бюджету, грошово-кредитна система, система оплати праці, фінансовий механізм підприємств тощо.

У процесі розподілу визначається частка кожного економічного чинника виробництва в створеному суспільному продукті. Розподілу доходів передують розподіл чинників виробництва. Залежно від форм власності на чинники виробництва визначається характер розподілу доходів. У вітчизняних економічних виданнях розподільні відносини розглядаються в основному через призму розподілу національного доходу.

Розрізняють функціонально-факторний та індивідуальний розподіли національного доходу. Із попередніх розділів відомо, що весь створений у суспільстві продукт може бути представлений як сума доходів від чинників, що беруть участь у його створенні.

Функціональний розподіл доходів — це розподіл їх між чинниками: праця, капітал, природні ресурси, підприємництво. У результаті функціонального розподілу формуються такі доходи, як рента, заробітна плата, відсоток, прибуток.

У міру розвитку економіки вдосконалюється й теорія співвідносності між доходами та їх чинниками. Сучасну економіку можна уявити як п'ятифакторну модель (див. рис. 26), у якій все більшу регульовальну роль бере на себе держава (соціальний захист населення, структурні зміни, забезпечення збалансованого розвитку, вирішення екологічних проблем).

На характер розподілу чинників виробництва впливають: економічні закони, що регулюють розвиток продуктивних сил; закони

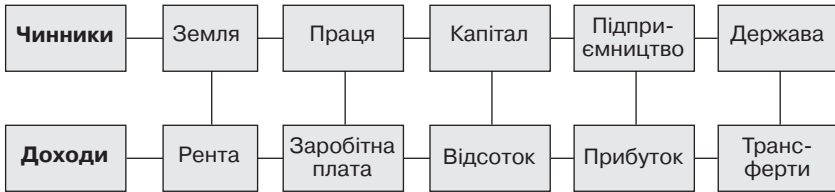


Рис. 26. Співвідношення між доходами і чинниками їх формування

функціонування ринку; економічна роль держави. Усі зазначені чинники знаходяться у взаємозв'язку, від цього залежить оптимальність розподілу та використання чинників виробництва. У сучасний період все вагомішого значення у процесі виробництва набуває інформація.

Що стосується індивідуального розподілу доходів, то тут слід мати на увазі ось що. Функціональний розподіл доходів не відбиває доходів сімей і приватних осіб, які можуть володіти різними виробничими чинниками. Сукупні доходи населення формуються з різних джерел і перерозподіляються між сім'ями залежно від їх величини та складу. До джерел **індивідуальних доходів** відносять:

- номінальну заробітну плату за вирахуванням податків і соціальних внесків;
- доходи від індивідуальної трудової діяльності;
- соціальні виплати держави громадянам;
- відсотки, дивіденди та орендну плату (за землею);
- різноманітні допомоги;
- поточне страхування відшкодування збитків.

Залежно від доступу до цих джерел кожний індивід отримує відповідну частку доходу. Індивідуальний розподіл доходів відрізняється значною нерівномірністю, яку можна виміряти на основі методології Парето – Лоренца – Джині. Ще на початку XX ст. В. Парето на основі фактичних даних про розподіл доходів сформулював закон, названий його іменем, згідно з яким між рівнем доходів та кількістю їх отримувачів існує обернена залежність. Іншими словами, персональний розподіл доходів має стійку нерівномірність, причому рівень нерівномірності у різних країнах приблизно однаковий. У концепції В. Парето диференціація доходів розглядається як незмінна й незалежна від соціальних та політичних чинників величина.

Чи можна виміряти нерівність у розподілі доходів і домогтися соціальної справедливості?

У західній економічній літературі (тепер уже і в деяких вітчизняних виданнях) використовується крива американського економіста і статистика Макса Лоренца. На рис. 27 зображені показники, що розкривають закономірність, яка показує нерівномірність розподілу сукупного доходу суспільства між різними групами населення.

Горизонтальна вісь — відсоткові групи населення, вертикальна — відсотки доходу, який отримують ці групи. Якщо б у розподілі доходів існувала абсолютна рівність, то 20 % населення отримали б 20 % від усього сукупного доходу суспільства, 40 % населення — відповідно 40 % доходу, 80 % населення — 80 % доходу тощо. Отже, пряма OE показує абсолютну рівність у розподілі доходів.

Абсолютна нерівність означає, що і 20, і 40, і 60 % населення не отримують будь-якого доходу, за винятком останньої в ряду (лінія OF) людини, яка привласнює 100 % доходу. Ламана лінія OE — це лінія абсолютної нерівності.

Фактичний розподіл доходів показано лінією $OABCDE$. Чим більше відхиляється ця лінія (крива Лоренца) від прямої OE , тим більша нерівність у розподілі доходів. Поділивши заштриховану площу на площу трикутника OFE , отримаємо показник, який визначає ступінь нерівності в розподілі доходів.

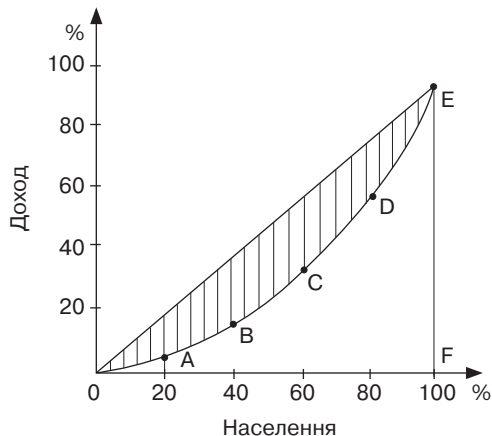


Рис. 27. Крива Лоренца

Позначивши площу заштрихованої ділянки графіка літерою T , дістанемо таку рівність:

$$G = \frac{T}{OFE},$$

де G — показник, що вимірює ступінь нерівності в доходах. В економічній теорії його називають коефіцієнтом Джині, за іменем італійського економіста Коррадо Джині (1884–1965). Очевидно, чим більше крива Лоренца відхиляється від бісектриси, тим більша площа фігури E , а отже, тим більше коефіцієнт Джині наблизитиметься до 1. Цікаво, що на початку 90-х років минулого століття коефіцієнт G становив: у Японії — 0,270; Швеції — 0,291; ФРН — 0,295; США — 0,329; Бразилії — 0,565.

Нерівність у розподілі доходів існує майже в усіх країнах ринкової економіки. Становлення ринкової системи господарювання і формування на цій основі прошарку власників капіталу неминуче посилює вплив принципу розподілу накопиченого майна. При цьому формування сукупних доходів населення зумовлюватиме зростання диференціації доходів і соціальне розшарування суспільства, виникнення прошарку не тільки багатих, а й бідних (ця тенденція виявляється і в Україні), що потребує активного державного втручання для подолання соціальної нерівності.

Суспільний продукт, створюваний у процесі розширеного відтворення, про що йшлося раніше, у натуральній формі складається із засобів виробництва і предметів споживання (життєвих засобів). Засоби виробництва спрямовуються на виробниче використання, а життєві засоби — на особисте споживання.

Фонд життєвих засобів за матеріально-речовим складом є сукупністю предметів споживання і послуг, необхідних для задоволення фізіологічних і духовних потреб людини, відновлення її сил і здоров'я, здатності до праці, а також утримання непрацездатних членів сім'ї.

Фонд життєвих засобів виступає у вигляді предметів споживання, товарів і послуг, які безпосередньо споживаються працівниками і членами їх сімей. Іншими словами, це необхідний продукт і частина додаткового продукту на стадії споживання. Після реалізації продукції та вилучення з виручки вартості спожитих засобів виробництва залишається новостворена вартість, у процесі розподілу якої складається певна структура зв'язків (рис. 28).



Рис. 28. Структура зв'язків у процесі розподілу прибутку

Кожний з цих зв'язків у процесі розподілу доходів має свої особливості. Якщо, наприклад, розглянути розподіл доходу між державою і підприємством будь-якої форми власності, то об'єктом такого розподілу є прибуток (різниця між ціною, за якою підприємство реалізує свою продукцію, та її собівартістю). Прибуток підприємства розподіляється на дві частини: одна надходить у розпорядження держави, друга — залишається у розпорядженні підприємства.

Важливість цієї форми розподілу засвідчується передусім тим, що надходження прибутку підприємств до бюджету дає можливість державі фінансувати загальнонаціональні економічні та соціальні програми, утримувати державний і управлінський апарат, органи оборони і безпеки, здійснювати міжнародні акції.

Водночас розподіл прибутку між державою і підприємством має здійснюватися у таких пропорціях, які забезпечували б підприємству оптимальні можливості для фінансово-господарської діяльності, розвитку виробництва і вирішення соціальних питань. Отже, забезпечення найбільш раціонального співвідношення розподілу прибутку є надзвичайно важливим чинником поєднання економічних інтересів держави і підприємства. Від нього залежать і обсяг, і структура фонду життєвих засобів, які надходять у розпорядження працівників виробництва.

Структуру фонду життєвих засобів можна розглядати за різними критеріями.

За часом користування:

- до товарів і послуг тривалого користування належать житло, товари господарсько-побутового і культурного призначення, одяг, взуття, білизна, відео- та аудіотехніка, комп'ютери, автомобілі тощо;

- товари і послуги разового користування — це продукти харчування, побутові послуги, послуги транспорту і зв'язку, освіти і охорони здоров'я.

За формами розподілу залежно від трудової та підприємницької діяльності:

- заробітна плата тих, хто працює за наймом;
- особисті доходи працівників від реалізації продукції колективних підприємств;
- доходи від трудової індивідуальної діяльності;
- доходи від підсобного господарства;
- доходи від кооперативної діяльності;
- доходи підприємців.

За формами соціального розвитку:

- доходи, які безпосередньо не пов'язані з оцінкою результатів праці. Вони можуть надходити населенню через державний бюджет (суспільні фонди споживання), а також через спеціальні фонди підприємств.

Доходи від власності:

- дивіденди від акцій, відсотки від паю на майно, відсотки від вкладів у ощадних банках тощо.

З фондом життєвих засобів тісно пов'язаний мотиваційний механізм економічної діяльності людей. Це поняття характеризує комплекс чинників, які визначають функціонування механізму: мета мотивації, суб'єкти виробничих відносин, об'єкти господарювання, економічні інтереси і стимули до діяльності.

Найпершим мотивом діяльності людей є їхні *потреби* у засобах існування, що змушує їх вступати в активну взаємодію як з природою, так і між собою. Через це головна мета мотивації — відтворення учасників виробничого процесу — працівників, трудових колективів, підприємців. А це означає, що усі вони пов'язані певними економічними інтересами, що реалізуються на основі матеріальних стимулів до праці.

Основою матеріальних стимулів до праці є система розподілу доходів. Вона залежить від форми власності на засоби виробництва. Для того щоб одержати заробітну плату, працівники мають створити чистий продукт, прибуток, тобто реалізувати економічний інтерес підприємства.

Величина заробітної плати та надбавок до неї залежать передусім від пропорцій розподілу доходів між державою і підприємством.

У зв'язку з цим мотиваційний механізм економічної діяльності визначається системою розподілу доходів. Вона заснована на таких принципах:

- отримання доходів за працю, в тому числі підприємницьку, а також за землю, капітал;
- залежність основної частини доходів від результатів праці, ефективності економічної діяльності суб'єктів господарювання;
- розмір доходів при врахуванні рівня розвитку продуктивних сил має забезпечувати:
- нормальні (суспільно необхідні) умови життя; сталість розподілу і своєчасне отримання доходів; відсутність “зрівнялівки” в розподілі доходів;
- неприпустимість надмірної диференціації доходів у суспільстві, дотримання соціальної справедливості;
- усунення будь-якої дискримінації за статтю, національністю, соціальним походженням.

8.2. ФОРМИ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ЗА ТРУДОВУ І ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

У соціальній політиці будь-якої держави центральне місце посідає формування й розподіл доходів населення. Нам уже відомо, що поняття “дохід” означає показник результатів економічної діяльності, який в економічній літературі визначається подвійно: *по-перше*, як перевищення вартості виробленого продукту над витратами на його створення і, *по-друге*, як частка соціальної групи населення або окремої особи, що брала участь у створенні цього продукту і його присвоєнні.

Рівень доходів членів суспільства є найважливішим показником їхнього добробуту, оскільки визначає матеріальні та духовні можливості життя людини, її відпочинку, отримання освіти, підтримання здоров'я, задоволення потреб.

Для оцінки рівня і динаміки доходів населення використовують показники номінального і реального доходу.

Номінальний дохід — кількість грошей, отриманих окремими особами упродовж певного періоду (без урахування виплати податків, зростання цін).

Номінальні грошові доходи населення формуються з різних джерел, основними з яких є такі:

чинникові доходи (тобто доходи, що залежать від чинників виробництва — праці, засобів виробництва, землі, капіталу);

грошові надходження з державних програм допомоги у вигляді виплат і пільг;

надходження з фінансової системи (з банків, через ощадні каси, зі страхувальних установ тощо).

Реальний дохід — це кількість товарів і послуг, які можна придбати за номінальний дохід упродовж певного періоду (з поправкою на зміни рівня цін).

Реальний дохід — узагальнюючий показник рівня життя населення. Він відображає кількість матеріальних і духовних благ і послуг, які можна одержати на грошові доходи (заробітну плату, пенсії, дивіденди тощо), а також від реалізації продукції індивідуального господарства. Джерелом реальних доходів є створений в країні валовий внутрішній продукт, величина якого залежить від досягнутого рівня продуктивності суспільної праці.

Кошти, які населення отримує, працюючи за наймом, у вигляді винагороди власників чинників виробництва (праці), становлять доходи у вигляді заробітної плати на підприємствах, в кооперативах, доходи від власного господарства. За прогнозами у перспективі оплата праці збереже свою провідну роль у формуванні загального грошового доходу більшості населення країн світу.

Істотний вплив на формування доходів населення мають виплати за програмами державної допомоги (у західних країнах такі виплати визначаються терміном *“трансфертні платежі”*). За рахунок цих джерел здійснюються пенсійне забезпечення, утримання тимчасово непрацездатних громадян, виплачуються різноманітні допомоги — по догляду за дітьми, медичне обслуговування, малозабезпеченим сім'ям на дітей, виплати з безробіття.

Співвідношення у доходах населення частки трансфертних виплат і заробітної плати має важливе значення у формуванні економічної поведінки особистості, її трудової мотивації. Зокрема, при домінуючій ролі заробітної плати у формуванні загальної суми доходів виявляються такі якості, як заповзятливість, ініціатива, діловитість. У разі значних виплат з державних програм допомоги нерідко

спостерігається пасивне ставлення до виробничої діяльності, посилюється психологія утриманства.

Грошові доходи населення, які надходять через фінансово-кредитну систему, розрізняють так:

- сплати за державним страхуванням;
- банківські позики на індивідуальне житлове будівництво, господарські придбання молодим сім'ям, на садове будівництво тощо;
- відсотки за вклади в ощадних касах, що нараховуються наприкінці року;
- доходи від зростаючої вартості акцій, облігацій і погашень за позиками;
- виграші за лотереями;
- тимчасово вільні кошти, що утворюються в результаті купівлі товарів у кредит;
- виплати різних компенсацій (каліцтво, стихійне лихо тощо).

Інші грошові надходження населення включають виручку населення від продажу речей через комісійні та скупівельні магазини.

Номінальні доходи населення, як уже зазначалося, містять окрім чистих доходів населення обов'язкові платежі. Населення здійснює їх через фінансову систему у вигляді податків і стягнень. Завдяки акумуляції податкових платежів і стягнень держава реалізує своє право на використання частини своїх ресурсів при наданні допомоги малозабезпеченим громадянам. З метою захисту інтересів цього прошарку населення і недопущення зниження життєвого рівня за межу бідності держава встановлює пороговий мінімум у доходах, які не оподатковуються податком. Водночас для високих доходів встановлюються прогресивно зростаючі ставки податків.

Основною формою розподілу доходу для найманих працівників є заробітна плата.

Заробітна плата — об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили обсяг вираженої в грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівню розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці трудівників.

Розрізняють сутність заробітної плати у широкому та вузькому трактуваннях. У широкому розумінні цей термін включає оплату праці працівників різних професій матеріального виробництва, спе-

ціалістів високої кваліфікації (учених, учителів, юристів, лікарів та ін.), працівників сфери послуг. У цьому разі до заробітної плати включають гонорари, премії та інші винагороди за працю. У вузькому змісті слова заробітна плата — це ставка або ціна, що виплачується за використання одиниці праці протягом певного часу (години, дня, тижня, місяця тощо). Така відмінність дає змогу виділити загальні заробітки і власне заробітну плату.

У різних підручниках з економічної теорії можна знайти **різні визначення заробітної плати**, зокрема:

“Заробітна плата — форма матеріальної винагороди за працю, частина вартості створюваної та реалізованої продукції (послуг), яку отримують працівники підприємств і установ”;

“Заробітна плата — ціна, що виплачується за використання праці” тощо.

В економічній теорії існує кілька підходів до визначення сутності заробітної плати. Класична школа політичної економії (А. Сміт, Д. Рікардо) виходила з того, що в основі заробітної плати лежить вартість предметів споживання і послуг, потрібних для існування працівників. Водночас вони вважали, що величина заробітної плати визначається не тільки вартістю предметів споживання і послуг, необхідних для існування працівника, а й співвідношенням попиту та пропозиції праці.

Відповідно до марксистської теорії заробітна плата є перетвореною формою вартості товару “робоча сила”, або ціною робочої сили. К. Маркс доводив, що праця не має вартості, і що підприємець (капіталіст) оплачує не всю працю робітника, а тільки необхідну працю, яка дорівнює сукупній вартості благ (матеріальних і духовних), необхідних для відтворення робочої сили. Сюди включаються не тільки вартість продуктів харчування, одягу, житла, а й витрати на навчання, підвищення кваліфікації працівника, а також утримання не тільки самого працівника, а і його сім’ї. Оскільки заробітна плата може бути вищою або нижчою за вартість робочої сили, вона виступає як перетворена форма цієї вартості, або ціни робочої сили.

Один із напрямів у трактовці заробітної плати представлений англійським економістом А. Маршаллом. “Заробітна плата, — писав він, — має тенденцію дорівнювати чистому продукту праці; гранична продуктивність праці регулює ціну попиту на неї, але, з іншого боку, заробітній платі властива тенденція перебувати в тісному, хоч і не-

прямому, й досить складному відношенні з витратами виробництва, навчання та утримання продуктивних працівників”.

Отже, за твердженням Маршалла, є два чинники, що визначають заробітну плату, — гранична продуктивність праці (продуктивність праці додаткового працівника) та витрати відтворення, навчання й утримання працівників. Вони тісно взаємопов’язані. Якщо гранична продуктивність праці визначає попит на неї, то витрати на виробництво, навчання і утримання працівників лежать в основі пропозиції праці. Взаємодія попиту і пропозиції праці на ринку й визначає рівень заробітної плати.

Одним із напрямів трактування заробітної плати як ціни ресурсу в зарубіжних підручниках “Економікс” є **теорія людського капіталу**. Під ним розуміються інвестиції в розвиток знань, навичок і здібностей людини, які підвищують ефективність її праці.

Розрізняють три види інвестицій у людський капітал:

- перший і найважливіший — витрати на освіту, в тому числі загальну, спеціальну, професійну, а також навчання на робочому місці;
- другий — витрати на підтримання здоров’я (профілактику захворювань, дієтичне харчування, поліпшення житлових умов, відпочинок, спорт). У комплексі усі ці заходи збільшують тривалість трудового життя, підвищують продуктивність праці;
- третій — підвищує мобільність працюючих за рахунок оволодіння науково-технічними знаннями, світовим професійним досвідом, що підвищує їхню кваліфікацію і дає змогу оволодіти найскладнішими сучасними професіями, а також працювати на місцях з відносно високою продуктивністю (див. рис. 29).

Теорія людського капіталу враховує якісні відмінності у робочій силі, підкреслюючи, що розмір заробітної плати залежить передусім від освіти, кваліфікації, практичного досвіду, отриманого на робочому місці. Ті, хто вклав більше інвестицій в освіту, отримують вищі доходи впродовж усієї трудової діяльності. Різниця в цих доходах може бути визначена, а також розрахована норма доходу на інвестиції в середню або вищу освіту:

$$P_n = P_0 + NI_n + E_f,$$

де P_n , P_0 — відповідно заробітна плата людини, що має n років освіти та з нульовою освітою; N — поточна норма віддачі вкладень в освіту;



Рис. 29. Інвестиції в людський капітал

I_n — обсяг інвестицій упродовж n років навчання; E_f — “втрачені заробітки”, тобто доходи, не отримані учнями або студентами в період навчання через неможливість суміщати навчання з роботою.

Американський економіст М. Фрідмен розрізняє загальну (шкільну) і спеціальну професійну освіту, вважаючи, що держава має брати на себе основні витрати з фінансування шкільної освіти. Однак державні субсидії не повинні надаватися для професійного навчання. Воно має здійснюватися за власний рахунок тих, хто навчається, оскільки в майбутньому це окупиться за рахунок доходів від набутих професійних знань і високої продуктивності праці.

На думку М. Фрідмена, професійне навчання є формою інвестицій у людський капітал, подібний до інвестицій у фізичний капітал (будинки, верстати, устаткування). Людина здійснює інвестиції в освіту тоді, вважає він, коли ефект буде не меншим за інвестиції у фізичний капітал. Звідси висновок — норма доходу на людський і фізичний капітал має бути однаковою.

За оцінкою американського економіста Дж. Беккера, норма доходу від інвестицій в освіту значно вища, ніж норма доходу від інвестицій у фізичний капітал. Досвід розвинених країн підтверджує цю тезу.

Отже, теорія людського капіталу відбиває новий підхід до ролі людини й освіти в економіці. Головним з усіх ресурсів, за визначенням світової економічної літератури, є ресурс “К” (від англ. “knowledge” — знання), а інвестиції у нього є найефективнішими.

Підходи до визначення і вимірювання заробітної плати узагальнено на рис. 30.

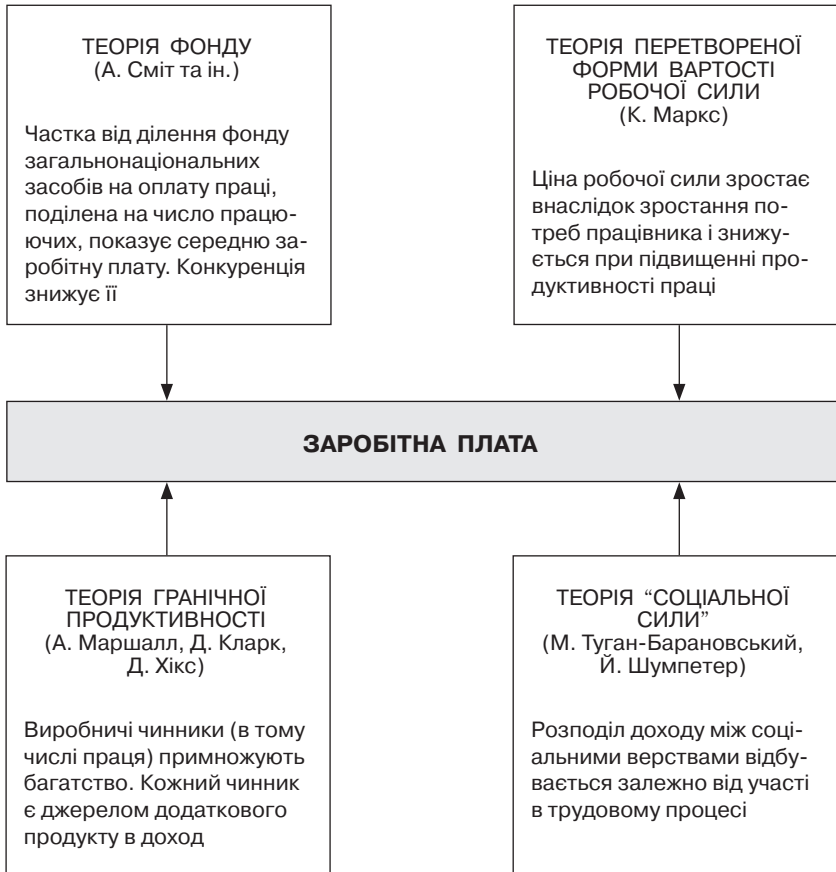


Рис. 30. Підходи до визначення і вимірювання заробітної плати

При з'ясуванні сутності заробітної плати слід зробити деякі узагальнення:

по-перше, заробітна плата — категорія вартісна, за всіх обставин відправним пунктом її має бути об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили обсяг життєвих засобів;

по-друге, як вихідне положення при з'ясуванні сутності заробітної плати слід враховувати потреби працівника, які можуть бути зведені до так званого споживчого кошика.

Споживчий кошик — повний набір споживчих матеріальних і духовних благ й послуг, необхідних для задоволення потреб середньостатистичної сім'ї, що забезпечить її нормальну життєдіяльність.

Він має бути оцінений у грошовій формі. Все це утворює вартість (ціну) робочої сили. Поділивши її на тривалість робочого дня (при погодинній оплаті) або на кількість виробів, виготовлених за робочий день (при відрядній оплаті), отримаємо так звану ціну праці;

по-третє, наступною процедурою при визначенні заробітної плати повинно бути зіставлення ціни праці з її мірою або з обсягом роботи, який має бути виконаний працівником за певний робочий час. Далі враховують фактичні витрати і результати праці, відповідно до яких встановлюють грошову оплату праці, отримувану працівником. На неї він придбаває потрібні йому життєві засоби та послуги.

Отже, заробітна плата виражає одночасно вартість товару “робоча сила” і плату за працю, за витрати і результати її, що дістали ринкове визнання.

У більшості країн застосовуються дві основні форми заробітної плати — погодинна і відрядна.

Погодинна заробітна плата — встановлює розмір винагороди залежно від кваліфікації та фактично відпрацьованого часу. У цьому разі підраховують величину плати за годину, робочий день, тиждень, місяць і множать на відпрацьований час.

Погодинну заробітну плату, як правило, застосовують на підприємствах, де переважає регламентований технологічний режим. За останні два-три десятиріччя погодинна заробітна плата у багатьох країнах перетворилася на переважну форму оплати праці. Вона, наприклад, охоплює близько 70 % працівників обробної промисловості США і Франції, до 60 % — Великої Британії та Німеччини.

Похідною від погодинної є **відрядна заробітна плата**, яка передбачає залежність заробітку від кваліфікації працівника та кількості виготовленої продукції.

При відрядній формі заробіток зростає прямо пропорційно кількості виготовлених виробів. При цьому встановлюють ступінь інтенсивності праці працівника за допомогою норм виробітку і норм часу.

Норма виробітку — це певний обсяг продукції, який робітник повинен виготовити за певний час.

Норма часу — час, що витрачається на виготовлення одиниці або партії виробів.

Відрядна заробітна плата застосовується переважно на підприємствах, де ще велика частка ручної праці, низький рівень механізації та автоматизації виробництва або коли виготовлення унікальних виробів потребує високої індивідуальної майстерності. В сучасних умовах застосування відрядної заробітної плати передбачає необхідність врахування і таких чинників, як якість продукції, коефіцієнт використання обладнання, економія сировини та матеріалів. Це зближує відрядну заробітну плату з погодинною. Тенденція зближення двох форм заробітної плати спостерігається в її нових системах.

У виробничих галузях відрядна форма заробітної плати має такі системи:

пряма відрядна — передбачає залежність заробітку від кількості виготовленої продукції відповідно до встановлених незмінних розцінок;

відрядно-преміальна — поряд з оплатою за кількість виготовленої продукції здійснюється виплата премій за певні показники, які обумовлені в колективному договорі;

відрядно-прогресивна — виробіток за встановленою нормою оплачується за незмінними розцінками, а все, що виконується понад норму, оплачується за прогресивною шкалою.

Набули поширення **колективні форми оплати праці** (бригадна система, акордна оплата). Заробіток тут залежить від кінцевих результатів роботи всього колективу. Між членами бригади заробіток розподіляється за коефіцієнтом трудової участі. Позитивним елементом такої форми оплати є те, що це змушує працівника турбуватися про якісне виконання не тільки свого завдання, а й колективу в цілому. Слід також зазначити, що в цій формі природно поєднуються індивідуальні та колективні інтереси, що сприяє кінцевому ефективному результату роботи. Ця система займає значне місце в оплаті праці фірмами США, Західної Європи, Росії, Японії. Вона вигідна для них ще й тим, що дає змогу скорочувати чисельність працюючих, відбирати найбільш кваліфікованих і дисциплінованих працівників, які забезпечують високопродуктивну та якісну працю.

Як же узгоджується номінальна заробітна плата з реальною?

Номінальна заробітна плата виражається в грошах, які працівники отримують за свою працю протягом певного часу (години, дня, місяця).

Реальна заробітна плата представлена кількістю товарів і послуг, які можна придбати за отримані гроші. Зміни реальної заробітної

плати розраховують за допомогою *індексу*, який визначають як відношення приросту номінальної зарплати до приросту споживчих цін.

Розрахунки економістів засвідчують, що в США впродовж майже двох століть спостерігається в основному стабільне зростання реальної заробітної плати. У XIX ст. вона зросла в 4, в XX ст. — 4,5 раза. Цьому сприяє досить досконала система компенсацій.

Компенсація означає фінансовий захід, коли дохід працівника формується з заробітної плати і доплат за рахунок фондів держави і підприємства. Наприклад, у США на початку 90-х років минулого століття загальна сума доходу становила 3391 млрд дол., в тому числі 2812 млрд дол. заробітна плата і 579 млрд дол. доплати. Останні включають перераховані підприємцями кошти до фонду соціального страхування, а також участь у прибутках, премії, оплату відпусток, роботу в святкові дні.

Необхідність поділу доходів працівників на дві частини зумовлена такими чинниками:

створюється колективна зацікавленість у роботі фірми;

виховується відданість фірмі (особливо в Японії), оскільки той, хто звільнився, втрачає не тільки заробітну плату, а й доплати до неї. Крім того, фірма може надавати своїм працівникам житло, товари у заводському магазині за зниженими цінами, робити подарунки до свят, з нагоди народження дитини, оплачувати організацію дозвілля і спортивних занять;

питання соціального забезпечення, охорони здоров'я і освіти вирішуються переважно формуванням суспільних фондів на державному рівні.

Така система оплати праці в державах із соціально розвинутою економікою забезпечує високу продуктивність праці, випуск конкурентоспроможної на світових ринках продукції, високу рентабельність виробництва.

Законом України “Про оплату праці” визначено такі **джерела коштів на оплату праці**:

- для госпрозрахункових підприємств — частина доходу та інші кошти, одержані внаслідок їхньої господарської діяльності;
- для установ і організацій, що фінансуються з бюджету, — кошти, які виділяються відповідно з центрального та регіональних бюджетів, а також частина доходу, одержаного внаслідок господарської діяльності, іноземних кредитів та з інших джерел;

- в об'єднаннях громадян, інших комерційних і приватних структурах оплата праці найманих працівників здійснюється за коштів, що формуються згідно з їхніми статутами та результатами господарської діяльності.

Організація оплати праці в Україні здійснюється на основі законодавчих та інших нормативних актів:

- генеральної угоди на державному рівні;
- галузевих, регіональних угод;
- колективних договорів;
- трудових договорів.

Згідно з Законом України “Про оплату праці” **суб'єктами організації оплати праці є:**

- органи державної влади та місцевого самоврядування;
- власники;
- об'єднання власників або їхні представницькі органи;
- працівники.

Розміри номінальної заробітної плати з урахуванням кількості та якості праці регулюються за допомогою тарифної системи.

Тарифна система оплати праці є сукупністю взаємопов'язаних елементів:

- тарифно-кваліфікаційного довідника;
- тарифної сітки;
- тарифних ставок та схеми посадових окладів.

Тарифно-кваліфікаційний довідник містить детальну характеристику окремих професій і конкретних видів робіт. У ньому перелічені вимоги щодо знань, умінь, навичок виконавця тієї чи іншої роботи. За першим розрядом тарифікуються найпростіші види робіт, за останнім (вищим) розрядом — найскладніші роботи, виконання яких потребує високої майстерності.

Тарифна сітка об'єднує тарифні коефіцієнти, за допомогою яких здійснюється диференціація заробітної плати залежно від якості праці, а отже, і від кваліфікації працівників. Кожен коефіцієнт показує, у скільки разів більше має оплачуватися вищий розряд порівняно з першим. Тарифний коефіцієнт першого розряду дорівнює одиниці.

Тарифна ставка першого розряду відповідає гарантованому мінімуму заробітної плати. Вона встановлюється державою як соціальна гарантія забезпечення нормальних умов відтворення робочої сили найменш кваліфікованого працівника й утримання його сім'ї.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється законодавчо. В Україні розмір мінімальної заробітної плати (а від цього залежать всі тарифні ставки і посадові оклади) визначається з урахуванням таких чинників:

- величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників зі стабілізацією та розвитком економіки країни;
- загального рівня середньої заробітної плати;
- продуктивності праці, рівня зайнятості тощо.

Структуру заробітної плати з урахуванням усіх чинників, що її формують, наведено на рис. 31.

В умовах переходу до ринкових відносин складається нова система оплати праці, якій властиві такі риси:

підпорядкування завданням інтенсивного типу розвитку економіки, коли оплата праці має стати засобом стимулювання науково-технічного прогресу, зростання продуктивності праці, поліпшення якості продукції, зміцнення дисципліни і удосконалення організації праці;

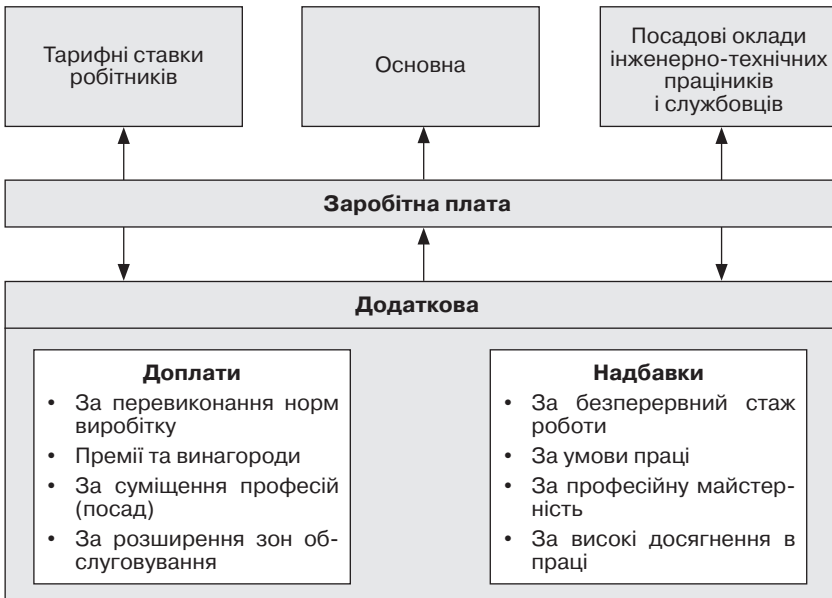


Рис. 31. Структура заробітної плати

забезпечення прямої та жорсткої залежності оплати праці від кінцевих результатів господарської діяльності трудових колективів;

оптимальне поєднання інтересів трудових колективів із загальнонаціональними інтересами;

усунення “зрівнялівки” і верхньої межі в оплаті праці, що дає можливість послідовніше здійснювати принцип соціальної справедливості;

відкритість механізму нарахування заробітної плати, що сприяє розумінню працівниками зв'язку оплати праці з кінцевими результатами виробництва.

Деякі особливості має розподіл доходів за трудовою діяльністю у колективних підприємствах, до яких можна віднести кооперативи різних сфер. Їхні особисті доходи виникають у результаті реалізації товарів і послуг, що створені колективною працею.

До особливостей кооперативної форми оплати праці слід віднести.

1. Фонд оплати праці визначається загальними зборами членів кооперативу і формується за рахунок створеного валового доходу.

2. Оскільки продукт праці розподіляється рішенням загальних зборів членів кооперативу, а не державою, розміри оплати за однаковою працю в різних кооперативах можуть бути різні.

3. Оплата праці в кооперативі може здійснюватися як грошима, так і в натуральній формі.

4. Кооператив може залучати до роботи за трудовим договором громадян, які не є членами кооперативу, з оплатою їхньої праці на основі домовленості сторін без обмеження розмірів заробітку.

5. Громадянам, робота яких у кооперативі є допоміжною трудовою діяльністю, зберігається заробітна плата за місцем основної роботи (або стипендія за місцем навчання) у повному розмірі.

Мають також певні відмінності доходи від індивідуальної трудової діяльності. Як відомо, за своєю сутністю індивідуальна трудова діяльність — це корисна діяльність громадян, що займаються виробництвом товарів або наданням платних послуг. Коло суб'єктів такої діяльності досить широке — виробництво різноманітних товарів широкого вжитку (одяг, взуття, сувеніри тощо), власники дрібних підприємств без найманої праці (перукарні, майстерні з ремонту телеапаратури, побутової техніки тощо), індивідуальні фахівці — юристи, лікарі, стоматологи, викладачі з підготовки до вступу в різні навчальні заклади, які надають громадянам платні послуги.

Діяльність працівників цієї категорії не пов'язана з трудовими відносинами з державними, кооперативними й іншими підприємствами, установами, організаціями і громадянами, а також з трудовими відносинами у сільськогосподарських підприємствах. Їхній грошовий дохід становить залишок після вирахування з виручки виробничих витрат (амортизація засобів праці, витрати на сировину, матеріали, електроенергію, транспорт, оренду приміщень тощо). Учасник приватної трудової діяльності після сплати податку повністю розпоряджається своїм доходом.

В умовах ринкової економіки збільшується контингент нового прошарку працівників — *підприємців*, які виступають необхідним суб'єктом економічних відносин, корисних суспільству. Вони отримують доходи у вигляді прибутку. Залежно від сфери підприємницької діяльності ці доходи поділяють на прибуток у сфері виробництва, торговельний прибуток і позичковий прибуток.

Прибуток — це дохід на функціонуючий капітал, авансований у сферу виробництва, що утворюється як різниця між загальним доходом фірми і загальними витратами на виробництво продукції. Цей вид доходу отримують не тільки підприємці, а й завдяки розвитку системи участі у прибутку наймані працівники.

Торговельний прибуток є фінансовим результатом діяльності у сфері торгівлі. Це, по суті, частина прибутку, яку промисловий підприємець віддає торговцеві за реалізацією своїх товарів.

Позичковий прибуток — це частина прибутку, яку функціонуючий підприємець виплачує певному підприємцю за тимчасове користування його грошовим капіталом.

Слід ураховувати, що в країнах з перехідною економікою ставлення до доходів людей “за накопиченим капіталом”, у тому числі підприємців, у суспільстві неоднозначне. Такий шлях отримання доходів власниками великого капіталу захищається державою і не повинен спричинити негативної реакції з боку суспільства. Негативне ставлення населення до цього пов'язане здебільшого з незаконними шляхами формування або накопичення капіталу, тому недопустимість таких явищ має забезпечуватися суворим контролем з боку держави.

У найближчі роки передбачаються докорінні зрушення у системі удосконалення заробітної плати та грошових доходів населення, зокрема:

ліквідація заборгованості з виплати заробітної плати та соціальних виплат, недопущення її виникнення в подальшому;

динамічне зростання реальних грошових доходів населення;

випереджаюче зростання реальної заробітної плати порівняно з ВВП;

упорядкування системи оплати праці в бюджетній сфері та органах державного управління;

функціонування ефективної системи оплати праці можливе за умов істотного зменшення питомої ваги населення, яке перебуває за межею бідності та зміцнення позицій середнього класу;

залучення необхідних інвестицій у виробництво і людський капітал;

зменшення нарахувань на фонд оплати праці тощо.

Отже, мова йде про спрямовані державою зусилля на підвищення добробуту населення, збільшення частки оплати праці в структурі доходів та ВВП, відновлення відтворювальної функції заробітної плати, посилення державних соціальних гарантій.

8.3. СУСПІЛЬНІ ФОНДИ СПОЖИВАННЯ

Поряд з оплатою за працю, яку працівник отримує у вигляді заробітної плати, існує ще одна форма розподілу життєвих засобів існування — суспільні фонди споживання (СФС).

Суспільні фонди споживання — це фонди, за допомогою яких забезпечується (повністю або частково) задоволення потреб в освіті й культурі, охороні здоров'я і житлі, утримання непрацездатних членів суспільства. У різних країнах цю форму розподілу називають по-різному. Наприклад, у США вона має назву програми державної підтримки (допомоги), а самі виплати називають трансфертними платежами. Розподіл коштів по лінії програм допомоги здійснюється в трьох напрямках:

перший характеризується тим, що частина коштів, яку отримує населення, залежить від праці, однак при цьому враховують розміри задоволення потреб;

другий передбачає, що здійснені виплати не пов'язані з працею цієї особи, ґрунтуються на розмірі потреб, для задоволення яких ці виплати спрямовуються. Вони охоплюють допомогу на дітей багатодітним працівникам, самотнім матерям, на спеціалізоване лікування

ня, дотації держави на утримання дітей в дитячих установах, у школах-інтернатах. Розмір такої дотації залежить від кількості дітей і рівня доходів батьків;

третьої визначається тим, що основна частина допомоги у вигляді пільг та послуг надходить населенню безпосередньо в натуральній формі через відповідні установи невиробничої сфери. Наприклад, її отримують від медичних установ ті, хто має тяжкі захворювання і не в змозі оплачувати медичні послуги, від шкільних установ — ті, що мають багато дітей шкільного віку.

Сплати по лінії програм допомоги в різних країнах мають особливості, що визначаються економічними умовами і духовними устоями суспільства, національними стандартами, що сформувалися впродовж усього попереднього історичного розвитку цієї країни. Однак спільною метою їх є пом'якшення різниці в рівнях доходів, а також сприяння задоволенню першочергових потреб, найважливіших з точки зору існування та розвитку особистості, досягнення більш високого загальноосвітнього та культурного рівнів, охорони здоров'я, пенсійного забезпечення.

В Україні існують два види суспільних фондів споживання: фонди спільного задоволення потреб і фонди для непрацездатних.

До **фондів спільного задоволення потреб** належать бюджетні та благодійні організації, навчальні заклади, заклади охорони здоров'я, будинки інвалідів та людей похилого віку, дитячі будинки.

Матеріальну основу фондів спільного задоволення потреб становить продукт, створений у виробництві. Форма допомоги — безоплатні послуги. Їх використовують через бюджет, фонди соціального розвитку підприємств і організацій.

Фонди для непрацездатних (їх ще називають фондами взаємодопомоги) призначені для тих, хто втратив працездатність внаслідок хвороби або каліцтва; осіб, що втратили працездатність частково, а також тих, що не досягли працездатного віку (студентів стаціонарного навчання, учнів середніх спеціальних та професійно-технічних закладів). Сюди слід також зарахувати пенсії, допомоги з тимчасової непрацездатності, оплату відпусток з вагітності та пологів, оплату пільгових годин працюючим підліткам, стипендії студентам, допомоги дітям.

Метою обох цих фондів є створення сприятливих умов для нормального відтворення народонаселення і робочої сили, матеріальна

підтримка сфер освіти і охорони здоров'я, забезпечення нормальних умов життя для непрацездатних членів суспільства.

Матеріальною основою цих фондів є грошові виплати з бюджетних асигнувань, коштів підприємств і профспілкових організацій. Розмір допомоги у ряді випадків залежить від тривалості трудового стажу і величини заробітної плати.

Структуру суспільних фондів споживання в Україні за різними напрямками призначення, джерелами формування, способом розподілу і формами надання допомоги подано на рис. 32.

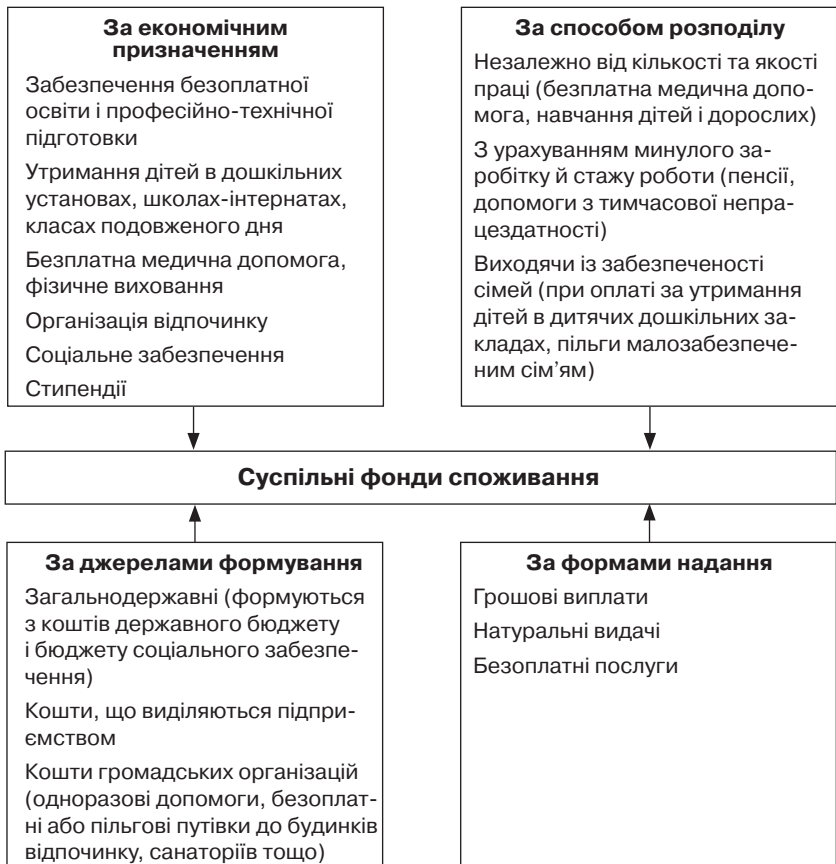


Рис. 32. Структура суспільних фондів споживання в Україні

В Україні посилюється також роль суспільних фондів споживання, що мають благодійний характер. Це встановлення субсидій для оплати житла чи комунальних послуг малозабезпеченим категоріям населення тощо. Такі виплати називають ще адресними, оскільки їх надають не всім, а персонально тим, хто має низькі доходи і потребує матеріальної допомоги з боку суспільства.

8.4. ДОХОДИ ВІД ВЛАСНОСТІ, ЇХНІ ВИДИ

У країнах з розвинутою ринковою економікою існують такі класичні форми доходів від приватної власності, як прибуток, рента, відсоток. Такі доходи від власності є основними.

Прибуток і відсоток є доходами функціонуючих підприємств у сфері промисловості, будівництва, сільського господарства, торгівлі, банківської системи. Рента — це дохід земельного власника і рання, які не виконують підприємницьких функцій.

Є й інші форми доходів від власності за рахунок акцій, облігацій та інших цінних паперів. Вони набули значного поширення у населення розвинених країн і мають важливе значення у мотиваційному механізмі трудової діяльності та в сімейному бюджеті.

У нашій країні така форма прибутків, як доходи від власності, тривалий час заперечувалася. Вважалося, що це атрибути буржуазного суспільства і для великих власників додаткове нагромадження капіталу, для робітників поява акціонерів як форма так званої “демократизації капіталу”, форма затушовування капіталістичної експлуатації.

З переходом України до ринкових відносин у розподілі життєвих засобів доходи від власності отримали законне визнання і набувають все більшого поширення. Такими доходами стали:

- дивіденди від акцій;
- відсотки на вклади працівників у майно державних або орендних підприємств;
- відсотки на вклад працівника у приріст майна підприємства після його створення;
- відсотки від грошових вкладів в Ощадний банк України і доходи від облігацій;
- відсотки від облігацій державних позик.

Згідно з чинним законодавством акції трудового колективу та акціонерних товариств можна придбати за рахунок особистих коштів, а

також приватизаційні папери, які засвідчують право власності на одержання частки майна державних підприємств, державного житлового та земельного фондів. Продаж та відчуження таких акцій підлягають обов'язковій реєстрації у встановленому законодавством порядку. Це потрібно для здійснення певного контролю за такою формою доходів населення.

Власники облігацій мають право на отримання фіксованого доходу, але не право голосу при вирішенні питань господарювання підприємств. Облігації випускаються на обмежений період і вартість їх має погашатися протягом офіційно визначеного часу.

8.5. СІМЕЙНІ ДОХОДИ, ЇХНІ ДЖЕРЕЛА, СТРУКТУРА, НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ

Концентрованим показником реального добробуту населення є особистий дохід.

Особистий дохід — один з найважливіших показників життєвого рівня громадян, який відображає їх фінансові та натуральні (у грошовій оцінці) надходження від усіх видів діяльності.

Якщо аналіз виробництва і первинного розподілу має своїм предметом людину як індивідуального працівника з його професійною підготовкою, досвідом та іншими особливостями, то при дослідженні доходів основним об'єктом є сім'я.

Сім'я у широкому розумінні — це свідомо організована на основі родинних зв'язків та спільності побуту група людей, життєдіяльність яких здійснюється для реалізації економічних і духовних потреб (інтересів, функцій) особистості, самої сім'ї та суспільства в цілому.

В економічному розумінні під сім'єю слід розуміти групу людей, які пов'язані родинними зв'язками і ведуть спільне господарство для сімейного споживання. Оскільки першочерговою демографічною функцією сім'ї є відтворення нового покоління людей, важливого значення набуває така економічна категорія, як сімейний дохід.

Сім'я є первинною ланкою соціальної структури суспільства. В різні історичні епохи залежно від характеру суспільних відносин певних змін зазнавала сім'я, її місце і роль, структура і функції, величина і стійкість, права і обов'язки, становище в суспільстві та її соціально-економічний статус.

Соціально-економічний статус сім'ї — це інтегрований показник, який відображає в сімейних відносинах особливості суспільно-політичного устрою держави, його правові основи, рівень розвитку економіки, культури і суспільної самосвідомості.

Серед численних функцій, які виконує сім'я, що є суспільством “в мініатюрі”, головними можна назвати три: відтворювальну, культурно-виховну та економічну. Економічна функція сім'ї полягає в тому, що вона поповнює в суспільстві головний ресурс — робочу силу, визначає і конкретизує суспільні потреби, стимулюючи розвиток виробництва, є завершальною споживчою ланкою у суспільстві.

Економічна роль сім'ї у ринковому господарюванні різнобічна. Це ведення домашнього господарства, сімейний бізнес, формування людського капіталу, забезпечення необхідного рівня споживчого попиту, створення інвестиційного потенціалу тощо.

Функції сім'ї на всіх стадіях формування і функціонування людського капіталу тісно взаємопов'язані. Вони мають цільову спрямованість на нагромадження і покриття витрат, пов'язаних з відтворенням робочої сили і розвитком підприємницького потенціалу.

Одна з важливих функцій сім'ї полягає у формуванні та використанні сімейного доходу (бюджету).

Сімейний дохід (бюджет) — кількість грошових та матеріальних ресурсів, які потрібні для задоволення фізіологічних, репродуктивно-виховних, господарсько-побутових, культурно-освітніх, спортивно-оздоровчих та інших потреб членів сім'ї. Структура доходної частини бюджету сім'ї в Україні (рис. 33), як і в інших державах світу, різноманітна і відрізняється за обсягом. Трудовими джерелами доходів є оплата праці, доходи від кооперативної діяльності, особистого підсобного господарства, індивідуальної трудової діяльності, надходження із суспільних фондів споживання. В сімейних бюджетах підвищується роль доходів від власності та підприємницької діяльності.

Сімейний дохід не повинен бути нижчим за прожитковий мінімум, тобто набору товарів і послуг, розрахованого на основі норм і нормативів споживання, що має забезпечити нормальний фізіологічний стан людини і задовольнити всі інші соціальні потреби членів сім'ї. Через це прожитковий мінімум має визначати мінімальний рівень сімейних доходів, а отже, і мінімальні розміри заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат і пільг.

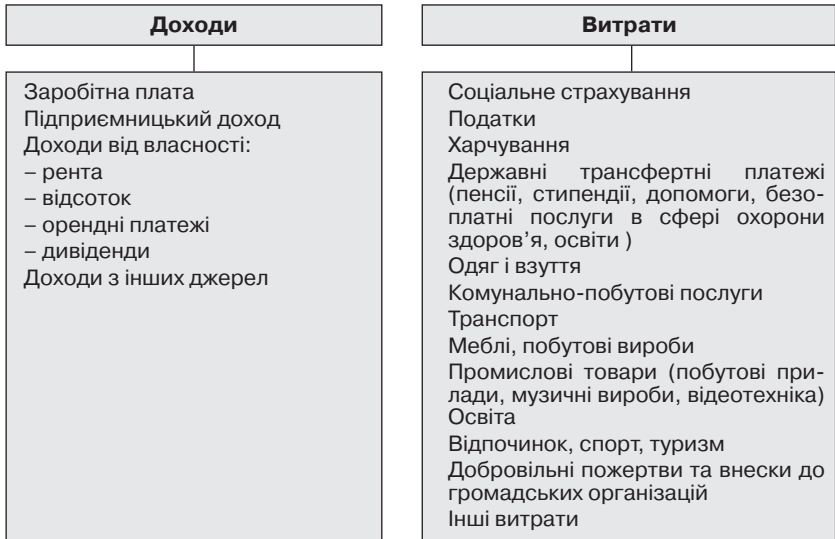


Рис. 33. Джерела доходів сімей та напрями їх використання

Витратна частина сімейного бюджету за своєю структурою дуже різноманітна. У кожній сім'ї вона формується по-своєму, залежно від потреб, інтересів, смаків тощо. Однак у більшості країн світу у витратній частині бюджету сімей після сплати податків і внесків на соціальне страхування найбільшу частку становлять витрати на харчування. Залежно від економічного рівня розвитку країни ця частка може істотно різнитися. Наприклад, у країнах Західної Європи вона дорівнює від 5 до 20, в Україні — 60–70 %

Різним є також асортимент товарів, які придбаває населення. Структуру річного приросту роздрібної торгівлі в Німеччині, зокрема товарів, що користуються найбільшим попитом, можна охарактеризувати так: на предмети мистецтва припадає 22 %, ігри та іграшки — 19; велосипеди, мопеди, мотоцикли — 17; конторську техніку — 13 %; автомобілі — 9; меблі — 7,5; продовольчі товари — 5,6; книжки, журнали, газети — 4,4; радіо, телебачення, відео — 3,4; тканини, одяг — 2,1; взуття — 1,8 %.

В Україні структура сімейного бюджету поки що надзвичайно нерациональна. Це стосується як доходної, так і витратної його частини. Особливо це характерно для сімей з низькими доходами, багато-

дітних сімей, людей пенсійного віку. Порівняно високі сплати за комунально-побутові послуги та інші витрати значно знижують можливості поліпшення структури харчування населення, оплати оздоровчих заходів та організації відпочинку працівників та членів їхніх сімей. Сучасні економічні та фінансові процеси в Україні не дозволяють поки що вийти за цими показниками на рівень соціально розвинених держав.

8.6. СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ

У широкому розумінні слова соціальним прийнято називати все, що безпосередньо стосується суспільства, людей, їхнього життя. Виходячи з цього, економічні процеси тією чи іншою мірою мають соціальну природу. Через це поряд з поняттями “економічні явища”, “економічний розвиток” широко використовуються поняття “соціально-економічні процеси”, “соціально-економічний розвиток”.

Водночас існує і більш вузька сфера економіки, пов’язана з життям людей і суспільства, яку називають **соціальною сферою**. До неї відносять економічну діяльність, яка безпосередньо стосується життя, задоволення матеріальних і духовних потреб людини, сім’ї, колективу, групи людей, суспільства в цілому.

Соціальна економіка вивчає природу виникнення потреб, їхню структуру, визначаючи раціональні потреби особистості, сім’ї, соціальних груп, регіонів, суспільства.

Співвідношення між доходами і витратами сімейних бюджетів є елементом предмету соціальної економіки, що охоплює широке коло проблем: форми і відносини власності, економіку праці, розподіл чистого продукту, якість і рівень життя, прожитковий мінімум, потреби людини і суспільства, соціальне забезпечення, допомогу і благодійність, соціальну підтримку і захист населення.

Що складніша економічна ситуація в країні, то більше загострюється проблема соціального захисту населення. Справа в тому, що при спаді виробництва, зниженні величини національного доходу вкрай обмеженими стають можливості держави виділяти додаткові кошти для соціального захисту населення. Навантаження на державний бюджет зростає, державні органи, у свою чергу, змушені збільшувати податковий тиск, що, врешті-решт, впливає на знижен-

ня доходів працюючих. А це збільшує соціальну напруженість. Звідси — необхідність проведення активної соціальної політики на рівні держави, підприємств, організацій, місцевих органів влади.

Соціальна політика сучасної держави — це комплекс соціально-економічних заходів держави, підприємств, організацій, місцевих органів влади, спрямованих на захист населення від безробіття, підвищення цін, знецінення трудових заощаджень, надання в різних формах матеріальної та іншої допомоги.

Визначають такі **основні принципи соціальної політики**:

- захист рівня життя через застосування різних форм компенсації від підвищення цін і проведення індексації;
- надання допомоги найбіднішим сім'ям;
- надання допомоги у разі безробіття;
- здійснення політики соціального страхування, встановлення мінімальної заробітної плати для працюючих;
- розвиток освіти, охорони здоров'я, навколишнього середовища переважно за рахунок держави;
- проведення заходів, спрямованих на набуття громадянами високої фахової кваліфікації.

Відомо багато видів соціального захисту населення. Однак завжди потрібне конкретне визначення: які верстви населення потребують захисту, хто має захищати, які соціальні заходи мають бути використані.

Проблема соціального захисту — це передусім забезпечення соціальної справедливості, запровадження заходів, що протидіють зниженню життєвого рівня населення в умовах ринкової економіки. Слід враховувати, що ринкова економіка діє на основі жорстких економічних законів. Так, відомо, що підприємство (фірма) в умовах ринкової економіки не буде тримати зайвих працівників, якщо воно нерентабельне (а пізніше стає банкрутом), тому не може розраховувати на державні дотації і як наслідок — його працівники залишаються без роботи. Отже, у цьому разі мова йде про соціальний захист населення від деяких негативних, однак неминучих наслідків розвитку ринкової економіки (загроза збільшення безробіття, вплив вільних цін на рівень доходів населення тощо).

Соціальний захист по-різному здійснюється в межах конкретної держави. Так, в Україні основний тягар соціального захисту лягає на державу, але водночас зростає роль підприємницьких структур у

проведенні такої політики. Необхідна значна робота щодо створення **нового** механізму соціального захисту, в якому переважна частка витрат та відповідальності лягала б на підприємців. Наприклад, система соціального захисту в Швеції узгоджується зі шведською моделлю ринкової економіки, оскільки соціальні фонди повністю формуються за рахунок держави і підприємницьких структур. Так, соціальне страхування в разі хвороби підприємці фінансують на 85 %, народні пенсії — на 76 %, додаткові, часткові пенсії і виплати від нещасних випадків на виробництві — на 100 %, щоденні пільги у разі безробіття — на 61 %.

Механізм соціального захисту населення подано на рис. 34.

Відповідно до ст. 25 Декларації прав людини ООН сучасна правова держава повинна гарантувати право на такий рівень життя, який враховує забезпечення людей їжею, житлом, медичним обслуговуванням, необхідними для підтримання здоров'я, власного до-



Рис. 34. Механізм соціального захисту населення

бробуту та добробуту сім'ї, та право на соціальне забезпечення у разі безробіття, хвороби, інвалідності, овдовіння, старості чи інших випадків втрати засобів до існування з незалежних від людини обставин.

Які ж категорії населення потребують соціальної допомоги? Зрозуміло, що всьому населенню соціальну підтримку при незміцнілій економіці надати неможливо. У такій ситуації мова може йти про соціальний захист лише окремих груп і верств населення. Їх прийнято називати соціально незахищеними. Це передусім особи, які неспроможні самостійно поліпшити свій добробут, підтримати мінімально необхідні умови існування.

У широкому розумінні слова соціально незахищеними вважають людей, які мають доходи нижчі від прожиткового мінімуму. Оскільки отримати достовірні дані про майнове становище людей (враховуючи їхній майновий ценз) складно, доводиться використовувати як критерій, що характеризує матеріальне становище людини, сім'ї, їхні офіційні грошові надходження.

У практиці до соціально незахищених відносять сім'ї з низьким грошовим доходом на кожного члена сім'ї (найчастіше це багатодітні сім'ї); сім'ї, що втратили годувальника; матерів, що виховують дітей самі; інвалідів і людей похилого віку; пенсіонерів; безробітних; студентів; людей, що постраждали від стихійного лиха, політичних і соціальних конфліктів; біженців.

Форми соціальної підтримки найрізноманітніші:

- грошова допомога;
- надання різних матеріальних благ;
- безоплатне харчування;
- надання притулку, оселі;
- медична і психологічна допомога;
- надання опіки, заступництва;
- усиновлення сиріт.

Питання про те, в яких видах і формах, у якому обсязі надавати соціальну підтримку, є одним з найскладніших у соціальній економіці. Однак зупинимося на деяких формах соціального захисту.

1. Важлива ланка соціального захисту населення — **програми працевлаштування та перекваліфікації**. Щороку американські фірми витрачають на ці програми близько 30 млрд дол. Переважну частину витрат на перекваліфікацію працівників бере на себе держава.

До кінця 90-х років минулого століття у США пройшли перекваліфікацію близько 50 млн чол. Щоб створити нові робочі місця, держава фінансує також виконання таких громадських робіт, як будівництво шляхів, каналізації, водоводів тощо. Програма працевлаштування реалізується через пільгове оподаткування компаній, які створюють робочі місця.

2. Правове регулювання найманої праці. Воно здійснюється через встановлення у законодавчому порядку мінімального рівня заробітної плати, пенсій, укладення колективних договорів щодо умов праці, оплати робочої сили, соціального страхування, відпусток.

При встановленні мінімальної заробітної плати документи Міжнародної організації праці (МОП) рекомендують враховувати потреби працівників та їх сімей, вартість життя, соціальні пільги, рівень інфляції, показники, що впливають на рівень зайнятості (наприклад, рівень продуктивності праці, кількість безробітних та ін.).

За основу мінімального рівня заробітної плати беруть набір товарів і послуг, які задовольняють основні фізіологічні та соціальні потреби окремої людини або типових сімей (з однією дитиною, з двома дітьми). Цей набір у різних країнах різний. Наприклад, у США до нього включають оплату за наймання житла, близько 20 видів м'ясопродуктів, купівлю один раз на п'ять років нового автомобіля тощо. У Франції до такого кошика двічі на місяць ще додають тенісні ракетки та м'ячики.

Розмір мінімальної заробітної плати в розвинених країнах Заходу сягає від 30 до 50 % розміру середньої заробітної плати. У США він становить 5,1 дол. за годину простої праці. Окремий мінімум встановлюється для молоді.

В Україні тривалий час мінімальна заробітна плата не відповідала рекомендаціям МОП і Міжнародної організації продовольства. Її розмір задовольняв фізіологічні потреби щонайбільше на 60 %, не кажучи про незадоволені численні соціальні потреби (освіта, охорона здоров'я, відпочинок, спорт, туризм, мистецтво).

Тільки у 2009 р. вдалося підтягнути мінімальну заробітну плату до рівня прожиткового мінімуму для працюючої особи.

3. Індексація грошових доходів відповідно до рівня цін. Сьогодні найгострішою є проблема соціального захисту населення від зростання цін (інфляції) та безробіття. Для того щоб підвищення цін на

товари і послуги не призвели до найнижчої межі життєвого рівня, частково застосовують індексацію доходів. Вона практикується в усіх розвинених країнах. Це означає, що заробітна плата, пенсії, стипендії, інші види доходів збільшуються зі зростанням роздрібних цін. В Україні система індексації доходів має численні недоліки, перш за все не враховує індивідуальні потреби людини та сім'ї й тому є недостатньо досконалою з юридичної та соціальної точки зору.

4. Соціальне страхування та державна соціальна допомога. Державне соціальне страхування — це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом (працедавцем) та громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом.

У розвинених країнах Заходу пенсійне і медичне страхування здійснюється шляхом відрахувань від заробітної плати й прибутків в однакових пропорціях. У США, наприклад, з цією метою із заробітної плати найманих працівників вираховується 7,5 %. У Швеції соціальні фонди формуються повністю за рахунок держави. В Японії платежі на соціальне страхування становлять 7 % середньої зарплати робітника. Коштами цих фондів управляють спеціальні ради, до складу яких входять представники найманих працівників і підприємців.

Страхування від безробіття у розвинених країнах здійснюється із спеціальних страхових фондів. Розмір страхових виплат залежить, *по-перше*, від тривалості безробіття, *по-друге*, від специфічних умов тієї чи іншої країни. У першому випадку від 50 до 70 % середньої зарплати виплачуються в перші місяці безробіття на час законодавчо встановленого періоду. Надалі суми виплат зменшуються. При визначенні їх розміру до уваги беруть період зайнятості, трудовий стаж, фізичну здатність до праці, термін надання допомоги тощо.

Державне соціальне страхування є загальнообов'язковим. Це означає, що йому підлягають усі робітники та службовці підпри-

емств незалежно від форми власності. Підприємства, установи, організації, а також громадяни зобов'язані сплачувати внески на державне соціальне страхування. Відрахування внесків на державне соціальне страхування здійснюється платниками щомісяця за ставками, які встановлюються в законодавчому порядку.

Управління загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням здійснюють відповідні цільові страхові фонди, які є некомерційними самокерованими організаціями.

Державне соціальне страхування становить фундамент соціального захисту населення і включає такі основні види:

- страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням;
- страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання;
- страхування на випадок безробіття;
- пенсійне страхування.

Відповідно до чинного законодавства з страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням, здійснюються такі виплати:

- допомога по тимчасовій непрацездатності (включаючи догляд за хворою дитиною);
- допомога у зв'язку з вагітністю та пологами;
- одноразова допомога при народженні дитини;
- допомога по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку;
- допомога на поховання (крім поховання пенсіонерів, безробітних та осіб, які померли від нещасного випадку на виробництві);
- допомога на забезпечення оздоровчих заходів.

Підставою для призначення допомоги по тимчасовій непрацездатності є видані у встановленому порядку лікарняний листок (листок непрацездатності), свідоцтво про народження, свідоцтво про смерть. Інші документи не можуть служити підставою для виплати допомоги.

По страхуванню у зв'язку з нещасним випадком на виробництві або професійним захворюванням виплачується:

- допомога у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю до відновлення працездатності або встановлення інвалідності;

- одноразова допомога в разі стійкої втрати професійної працездатності або смерті потерпілого;
- грошова сума у разі часткової або повної втрати працездатності, що компенсує відповідну частину втраченого заробітку потерпілого (щомісяця);
- пенсія по інвалідності внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;
- пенсія у зв'язку з втратою годувальника, який помер внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;
- грошова сума за моральну шкоду за наявності факту заподіяння цієї шкоди потерпілому.

Підставою для нарахування виплат потерпілому є висновок медико-соціальної експертної комісії (МСЕК), що діє в системі охорони здоров'я України.

По страхуванню на випадок безробіття надається:

- допомога по безробіттю;
- відшкодування витрат, пов'язаних з професійною підготовкою або перепідготовкою та профорієнтацією;
- матеріальна допомога безробітному та членам його сім'ї;
- дотація працедавцю для створення робочих місць;
- допомога на поховання безробітного.

У системі загальнообов'язкового державного соціального страхування величезну роль відіграє пенсійне страхування. По пенсійному страхуванню виплачуються пенсії, а саме:

- пенсії за віком;
- пенсії по інвалідності внаслідок загального захворювання (в тому числі каліцтва, не пов'язаного з роботою, інвалідності з дитинства);
- пенсії у зв'язку з втратою годувальника (крім випадків, пов'язаних із втратою годувальника, який помер внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання).

По пенсійному страхуванню передбачені також виплати допомоги на медичні профілактично-реабілітаційні заходи та допомоги на поховання пенсіонерів.

Пенсії за віком призначаються при досягненні громадянами пенсійного віку в відсотковому відношенні від їх заробітку, виробничого

стажу та умов праці, але не можуть бути нижче мінімального розміру пенсії.

5. Захист прав споживачів — ще одна з ланок соціального захисту населення. Згідно з прийнятим в Україні Законом “Про захист прав споживачів” держава повинна гарантувати належну якість продукції, торговельного та інших видів обслуговування, безпеку продукції, достовірну інформацію про кількість, якість і асортимент її, відшкодування збитків, заподіяних продукцією неналежної якості, позов до суду та інших уповноважених державних органів для захисту порушених прав та ін. Однак в Україні цей закон через відсутність конкретного механізму його реалізації, слабке фінансове забезпечення та бездіяльність відповідних управлінських органів діє формально.

6. Соціальна реабілітація. Одним з важливих напрямів соціальної захищеності в нашій державі має стати послідовне вирішення проблем соціальної реабілітації тих, хто невинно постраждав (слово “реабілітація” означає відновлення, повернення втраченого). Прийнято говорити про відновлення здоров’я, прав, доброго імені. Соціальна реабілітація означає передусім відновлення соціальної справедливості.

Соціальної реабілітації потребують:

- жертви війн (Великої Вітчизняної війни, війни, що велася колишнім Радянським Союзом в Афганістані), які втратили здоров’я, стали інвалідами, втратили сім’ї та житло;
- особи, що постраждали від катастроф, стихійного лиха, аварій;
- інваліди за хворобою, жертви епідемій, працівники, що постраждали від травм та шкідливих умов виробництва;
- у результаті міждержавних, міжнаціональних конфліктів з’являються мільйони вимушених переселенців, які також потребують соціальної реабілітації.

Усім цим людям держава має надавати всебічну допомогу, звертаючи особливу увагу на підростаюче покоління.

У соціально-економічній політиці кожної держави вагоме місце займає така проблема, як боротьба з бідністю.

Бідність є однією з важливих характеристик нерівності в розподілі доходів. Рівень бідності є також досить інформативним показником соціально-економічного становища країни. На практиці бідність визначають як становище, коли економічних ресурсів не вистачає для

забезпечення певного стандарту (нормального рівня) життєдіяльності. Офіційно державний рівень бідності фіксується законодавчо.

Оскільки бідність залежить від нерівності в доходах, остання зумовлює неоднаковий рівень життя різних верств і груп населення.

Вирішення такої гострої соціальної проблеми, як бідність, є одним із важливих напрямів діяльності держави. Він пов'язаний з підтримкою на рівні хоч би прожиткового мінімуму тих, хто не зміг забезпечити собі кращі умови життя, а також скороченням (економічними засобами) кількості людей, які живуть за межею бідності. Інакше зростання чисельності збіднілих є загрозою соціальних вибухів та нестабільності в суспільстві. Здійснення цих заходів має стати одним з головних завдань соціальної політики держав ринкової економіки.

Отже, соціальна політика держави в ринковому суспільстві має бути дуже важливим інструментом: з одного боку, вона покликана сприяти соціальній стабільності та пом'якшенню соціальної напруженості, а з іншого — в жодному разі не послаблювати стимули підприємницької діяльності.

Велика роль у вирішенні соціальних проблем суспільства належить **благодійності**. Вона виявляється в тому, що заможні люди надають безкорисливу допомогу іншим. Держава має всіляко підтримувати цю форму допомоги, сприяти створенню благодійних товариств, фондів, інших організацій.

З метою забезпечення соціального захисту населення в Україні прийнято низку законів. Найбільш важливими з них є такі:

“Про зайнятість населення”;

“Про індексацію грошових доходів населення”;

“Про пенсійне забезпечення”;

“Про основні положення соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні”;

“Про основи соціального захисту інвалідів в Україні” та ін.

Однак основними документами, які визначають провідні заходи соціальної політики держави, слід вважати послання Президента України до Верховної Ради України “Концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки “Європейський вибір” та Програму діяльності Кабінету Міністрів України, розроблену згідно з цією концепцією. У цих документах головна увага зосереджена на таких аспектах:

1. Нові акценти політики доходів. Логіка нової стратегії передбачає принципову корекцію політики доходів — перенесення основних акцентів соціальної політики на працюючу частину населення, що означає: підвищення вартості робочої сили та рівня соціальних витрат; державне стимулювання прискореного зростання заробітної плати; стимулювання людей до володіння приватною власністю та її ефективного захисту як одного з пріоритетів політики доходів; забезпечення випереджаючого розвитку соціальних інституцій (освіти, медицини, культури) та відповідного зростання соціальних інвестицій, безпосередньо спрямованих на розвиток людини. 2. Зміцнення позицій середнього класу.	Ставиться завдання довести його частку в наступному десятиріччі до 4–50 % від загальної чисельності населення. Становлення середнього класу відбуватиметься за рахунок збільшення прошарку власників нерухомого майна, земельних ділянок та акцій, прискореного розвитку малого та середнього бізнесу, фермерських господарств, зміцнення соціальних позицій та доходів представників науково-технічної інтелігенції, фінансистів та менеджерів. 3. Політика продуктивної зайнятості. Зусилля органів державної влади мають концентруватися на запровадженні дієвих стимулів створення нових робочих місць, забезпеченні гарантій зайнятості в процесі приватизації та реструктуризації підприємств, на підтримці підприємництва і самозайнятості населення, розширенні практики громадських робіт, підвищенні гнучкості ринку праці. 4. Пенсійна реформа. Запровадження повномасштабної пенсійної реформи, усунення диспропорцій у розмірах пенсій, призначених у різні роки, формування ефективної, надійної системи недержавного пенсійного забезпечення.
--	---

До заходів перебудови соціальної сфери, подолання різкого падіння життєвого рівня населення внаслідок тривалої та глобальної економічної кризи належить програма реформування системи охорони здоров'я, підтримки сім'ї, материнства і дитинства, вирішення житлової проблеми переважно за рахунок коштів громадян, іпотечного кредитування, надання житлової площі за рахунок державного та місцевого бюджетів найменш захищеним верствам населення.

Важливою складовою соціальної політики є також дії держави, спрямовані на розвиток і впровадження економічних механізмів охорони природного середовища, природокористування, відтворення водних ресурсів, відновлення земель та лісів, запобігання виникненню надзвичайних ситуацій та забезпечення захисту населення і територій від їх наслідків, підвищення рівня безпеки на виробництві, створення безпечних умов праці, забезпечення соціального захисту потерпілих на виробництві.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Розкрийте взаємозв'язок між виробництвом і розподілом.
2. У чому полягають сутність і механізм розподілу доходів у процесі економічного відтворення?
3. Що таке необхідний і додатковий продукт?
4. Проаналізуйте структуру фондів життєвих засобів.
5. Які є форми розподілу за трудову і економічну діяльність?
6. Що таке номінальний і реальний доход? Назвіть джерела їх формування.
7. Розкрийте сутність заробітної плати. Які є форми і системи заробітної плати?
8. Як застосовуються погодинна та відрядна форми заробітної плати на підприємствах України? Що потрібно зробити для вдосконалення системи оплати праці в Україні?
9. Що таке номінальна і реальна заробітна плата? Назвіть чинники, що визначають величину реальної заробітної плати.
10. Як ви зрозуміли сутність показників “індекс вартості життя” та “індекс прожиткового мінімуму”?
11. Проаналізуйте тарифну систему, сутність її складових елементів. Які, на вашу думку, недоліки існуючої тарифної системи?
12. Чому потрібна індексація доходів населення? Чи надійна ця система підтримання життєвого рівня населення в умовах інфляції та спаду виробництва?
13. Назвіть основні чинники створення ефективного антиінфляційного механізму.
14. Які бувають доходи від власності? Що таке рентні доходи?
15. У чому полягає сутність суспільних фондів споживання? Визначте джерела їх формування.
16. Які ви знаєте види суспільних фондів споживання? Проаналізуйте їхню структуру.
17. На конкретних прикладах розкрийте соціальне значення суспільних фондів споживання.
18. Які джерела формування сімейних доходів та напрями їх використання?
19. Які сьогодні головні напрями соціального захисту населення України? На конкретних фактах проаналізуйте основні шляхи подолання суперечностей та невирішених соціальних проблем.

ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК

АКВІНСЬКИЙ ФОМА (1226–1274) — італійський учений-монах. У своєму трактаті “Сума теології” крім викладу канонічних доктрин дослідив економічні процеси того часу. Він віддавав перевагу натуральним формам багатства, вважаючи золото і срібло багатством штучним. Висловив свої погляди на товарне виробництво, звернувши увагу на проблему “справедливої ціни”. Фома Аквінський визнавав, що гроші — “найбільша міра для матеріального життя в торгівлі та обігу”. Наслідуючи Арістотеля, стверджував, що “гроші не можуть породжувати гроші”, засуджував вияви лихварства. Водночас його погляди мали суперечливий характер, зокрема питання торгового прибутку. Він засуджував торгівлю як засіб отримання прибутку, визнаючи при цьому його як винагороду торгівцю за витрати на транспортування товарів. Висловлюючи погляди церковної та світської верхівки, Фома Аквінський обґрунтував “справедливість” вилучення земельної ренти, доводячи, що у вигляді ренти земельні власники отримують частину продукту, який створює земля, а також винагороду за працю щодо управління своїм господарством.

АРІСТОТЕЛЬ (384–322 до н. є.) — вчений-філософ Давньої Греції. Мав енциклопедичні знання з багатьох галузей, започаткував логіку та деякі інші науки. Визначним вкладом Арістотеля у розвиток економічної науки став його аналіз форми власності. Вчений вважав, що річ може бути використана подвійним чином: для задоволення певних потреб і для обміну. Аналізуючи процес обміну, він зробив висновок про можливість співмірності речей, наблизившись до розуміння того, що в основі такої співмірності лежить праця. Його науковим здобутком є аналіз форм торгівлі. Він показав, як від мінової торгівлі ($T - T$) здійснюється перехід до товарного обігу ($T - G - T$), а потім до обігу грошей як капіталу ($G - T - G$). Основними функціями грошей вважав міру вартості та засобу обігу. Водночас він розрізняв обіг грошей як грошей і обіг грошей як капіталу. Він доводив, що гроші за своєю природою “не мають приносити грошей”, різко висловлюючись проти лихварства.

ВАЛЬРАС ЛЕОН (1834–1910) — відомий французький економіст, розробив математичний метод, заснований на широкому використанні алгебри для дослідження економічних явищ і співвідно-

шень. Він розробив теорію загальної рівноваги, що охоплювала сферу виробництва, капіталу, обміну і гроші. Головні роботи: “Дослідження соціальної економіки”, “Дослідження прикладної політичної економії”, “Політична економія і право”. На думку Л. Вальраса, за допомогою його математичного методу економічний аналіз можна здійснити значно швидше, точніше і повніше, ніж з використанням інших методів.

ГЕЛБРЕЙТ ДЖОН КЕННЕТ (нар. 1908) — відомий американський економіст, професор Гарвардського університету. Закінчив університет у Торонто, отримав ступінь доктора філософії у Каліфорнійському університеті. Головні роботи: “Американський капіталізм і концепція урівноважених сил”, “Суспільство достатку”, “Нове індустріальне суспільство”, “Економіка і громадські цілі”, “Ера невизначеності”. У своїх роботах Дж. Гелбрейт дослідив тенденції укрупнення промислового виробництва, які привели до утворення гігантських корпорацій (акціонерних товариств). Досліджуючи ці процеси, Дж. Гелбрейт дійшов висновку про трансформацію капіталізму в “нове індустріальне суспільство”, в якому діють принципово інші мотиви економічної діяльності, інші економічні закони.

КАНТОРОВИЧ ЛЕОНІД ВІТАЛІЙОВИЧ (1912–1986) — російський математик і економіст, академік. Закінчив університет у Санкт-Петербурзі. Один із засновників економіко-математичного напрямку в колишньому СРСР. Вперше побудував оптимальну статистичну і динамічну моделі поточного та перспективного планування, розробив принципово новий метод побудови системи економічних показників, які використовуються при дослідженні питань ціноутворення, ефективності капіталовкладень, теорії ренти, амортизації та інших проблем економіки. Удостоєний Нобелівської премії (1975) за розробку теорії оптимального використання ресурсів.

КЕЙНС ДЖОН МЕЙНАРД (1883–1946) — видатний англійський економіст, засновник однієї з найвизначніших теорій західної економічної думки XX ст. — кейнсіанства. Дж. Кейнс народився в сім’ї професора логіки і економічної теорії Кембриджського університету. Отримав економічну і математичну освіту в Ітоні та Королівському коледжі в Кембриджі. У 1942 р. він став одним із директорів Англійського банку, брав активну участь у розробці та здійсненні економічної, передусім фінансової політики. Дж. Кейнс був призначений членом правління Міжнародного банку реконструкції та роз-

витку (1944). Він був членом Лондонського королівського товариства (Академія наук Великої Британії).

У 1936 р. побачила світ головна робота Дж. Кейнса “Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей”, у якій сформульовані основні положення кейнсіанства: кількісні функціональні залежності процесу відтворення, кількісні зв’язки економічних величин — інвестицій і національного доходу; інвестицій та зайнятості населення; національного доходу, споживання і заощаджень; сукупності кількості грошей в обігу і рівня цін; заробітної плати, прибутку та відсотка. Дж. Кейнс (як і його послідовники) дотримувався теорії і практики “регульованої економіки”, виступав за активне втручання держави у процес відтворення, державне регулювання інвестицій, грошового обігу, відсотка. На противагу поглядам неокласиків Дж. Кейнс запропонував принципово нову теорію макроекономіки, головним висновком якої є те, що провідна роль у регулюванні національного господарства має належати державі для забезпечення повної зайнятості населення і піднесення національної економіки.

КЕНЕ ФРАНСУА (1694–1774) — засновник школи фізіократів у Франції. З 1756 р. брав участь у створенні “Енциклопедії, або Тлумачного словника наук, мистецтва і ремесел”. Ф. Кене своїми працями зробив вагомий внесок у розвиток економічного вчення. Він вважав необхідним заміну натурального господарства в землеробстві, що ґрунтувалася на примітивній техніці, великим фермерським господарством, яке має працювати на ринок. В узагальненому вигляді економічну програму Кене викладено у праці “Загальні принципи економічної політики землеробської держави”. Об’єктом свого дослідження він обрав сільське господарство, вважаючи його єдиною продуктивною галуззю, в якій створюється новий продукт. На противагу меркантилізму Кене висунув ідею про еквівалентність обміну, стверджуючи, що багатство суспільства створюється не у сфері обміну, а у сфері виробництва — переважно у сільському господарстві. На цьому ґрунтується вчення фізіократів про “чистий”, або додатковий, продукт. Під чистим продуктом вони розуміли надлишок продукції, отриманої у землеробстві, над витратами виробництва. Чистий продукт, писав Кене у статті “Податки”, — це “щодня створювані багатства, які формують доходи нації, є продуктом, отриманим після вилучення усіх витрат при створенні прибутку, що виникає у земельних володіннях”. Величина чистого продукту залежала від вкладу

капіталу, і цей продукт виступав як результат руху капіталу. Однак фізіократи, обмежені феодальними уявленнями, не змогли довести, що додаткова вартість визначається приростом вартості. Аналіз категорії “чистого продукту” став для Ф. Кене основою при дослідженні процесу відтворення та обігу всього суспільного капіталу. Він першим в історії політичної економії ввів поняття “відтворення” як постійного відновлення процесу виробництва і реалізації. Процес відтворення він описав у своїй знаменитій “Економічній таблиці”. Головна проблема, яку Кене вирішував в “Економічній таблиці”, — виявлення основних народногосподарських пропорцій, які забезпечують розвиток економіки країни. “Економічна таблиця” — це схема, що показує, як відбувається реалізація готового продукту суспільства і як формуються передумови відтворення.

КЛАРК ДЖОН БЕЙТС (1847–1938) — відомий американський економіст, представник школи граничної продуктивності. Професор Колумбійського університету. Обирався президентом Американської економічної асоціації. Автор численних досліджень. Однією з фундаментальних робіт є “Розподіл багатства”. Головною відмінністю його теорії граничної продуктивності від розробок австрійської і кембриджської шкіл є аналіз виробництва і розподілу, що ґрунтувався на концепції граничної продуктивності праці та капіталу. Дж. Кларк запропонував новий підхід до вивчення політичної економії з метою наближення її до точних наук. За аналогією до теоретичної механіки Дж. Кларк поділив економічну теорію на два розділи — статику і динаміку. Під статикою він розумів опис умов, необхідних і достатніх для становлення ринкової економіки. “Закон Кларка” полягає в тому, що корисність товару розкладається на складові елементи, після чого цінність блага визначається сумою граничних корисностей усіх його властивостей. На думку Дж. Кларка, основою в економічній теорії є проблема розподілу суспільного продукту. Цей розподіл здійснюється відповідно до вкладу кожного з рівноцінних чинників виробництва (праця, капітал, земля).

Заслужують на увагу дослідження Дж. Кларком проблеми оптимізації структури витрат виробництва. Визначивши шляхи її граничного аналізу, вони дали поштовх чисельним прикладним дослідженням кількісних співвідношень між витратами чинників виробництва.

КСЕНОФОНТ (430–355 до н. є.) — представник економічної думки Давньої Греції. У своєму трактаті “Домострой” підкреслював

переваги землеробства, замкненого натурального господарства. В історію економічної думки Ксенофонт увійшов як учений, що одним з перших зробив спробу проаналізувати поділ праці і вивів залежність поділу праці від розмірів ринку. Він також поставив питання про споживну та мінову вартість товару. При негативному ставленні до торгівлі Ксенофонт визнавав, що гроші є специфічним товаром, оскільки, за його висловом, “грошей ніхто не має стільки, щоб не бажати мати їх ще більше”. Із усіх функцій грошей він визнавав лише дві: гроші як засіб обігу і як скарб. Водночас Ксенофонт засуджував лихварство, а отже, використання грошей як позичкового капіталу.

КУЗНЕЦ САЙМОН (1901–1985) — американський економіст, статистик, лауреат Нобелівської премії (1971). Відомий як засновник теорії економічних циклів, тобто коливань тривалістю 15–20 років, пов’язаних з демографічними та іншими процесами. Головна праця “Вікові рухи у виробництві та цінах”, в якій визначені закономірності їх довготривалої динаміки, що підтверджує наявність безпосереднього зв’язку між тривалими еволюціями виробництва і цінами.

ЛЕОНТЬЄВ ВАСИЛЬ ВАСИЛЬОВИЧ (нар. 1906) — відомий американський економіст, народився у Санкт-Петербурзі, тут же закінчив університет. У 1925–1928 рр. навчався у Берліні, по завершенні навчання працював економічним радником у Нанкіні (Китай). У 1931 р. емігрував до США, викладав у Гарвардському університеті, з 1948 р. — директор Інституту економічних досліджень. У 1970 р. був обраний президентом Американської економічної асоціації.

Глибина економічного дослідження В. Леонтьєва ґрунтується на математичній підготовці. Впродовж усієї наукової діяльності він прагнув тісніше поєднати теоретичний аналіз і фактичні спостереження, що особливо проявилось при аналізі структури національної та світової економіки. У 1979 р. В. Леонтьєву було присуджено Нобелівську премію за розробку і застосування методу “витрати — випуск” при вирішенні важливих економічних проблем. За допомогою цього методу він дослідив конкретні економічні проблеми: структуру і динаміку економіки США; співвідношення можливих змін податків, зарплати, ціни і прибутку; довгострокові тенденції розвитку машинобудівного виробництва тощо.

Головні роботи: “Структура американської економіки 1919–1929 рр.”, “Цикли в структурі американської економіки”, “Витрати — випуск в економіці”, “Економічні есе”.

МАЛЬГУС ТОМАС РОБЕРТ (1766–1834) — англійський економіст, священник. У 1788 р. закінчив Джезус — коледж Кембриджського університету, в 1893 р. отримав учений богословський ступінь, працював професором кафедри історії та політичної економії в коледжі Ост-Індської компанії. Головні роботи: “Досвід про закон народонаселення”, “Принципи політичної економії”. Стверджував, що бідність населення і безробіття пояснюються “абсолютним надлишком людей”, дією “природного закону народонаселення”. Відмежовуючись від трудової теорії вартості Д. Рікардо, Т. Мальтус визначав вартість витратами виробництва, розглядаючи прибуток як номінальну надбавку до вартості товару. Джерело прибутку вбачав у продажу товарів за ціною, вищою від їхньої вартості.

МАРКС КАРЛ (1818–1883) — один із видатних учених-економістів XIX ст. Народився в м. Трірі (Німеччина) в сім’ї адвоката. Після закінчення гімназії 1835 р. вступив до Боннського університету, а пізніше навчався у Берлінському університеті на юридичному факультеті, захистив дисертацію і здобув учений ступінь доктора філософських наук. У науковому доробку К. Маркса особливе місце належить всесвітньо відомому “Капіталу”. Робота над цією фундаментальною працею тривала понад 15 років, її було задумано як критичний огляд існуючих на той час економічних теорій. Кілька рукописних варіантів “Капіталу” (“Критика політичної економії”, “До критики політичної економії”, другий та третій попередні варіанти “Капіталу”) у вигляді теоретичних викладок були підготовлені попередньо. У завершеному вигляді перший том “Капіталу” вийшов з друку в 1867 р. з підзаголовком “Процес виробництва капіталу”. Головною метою дослідження, за словами К. Маркса, було “відкриття економічного закону руху сучасного суспільства”. У ньому досліджено проблему виробництва додаткової вартості як основи розвитку і виразника відносин між капіталом та працею.

Другий і третій томи “Капіталу” побачили світ уже після смерті К. Маркса за редакцією Ф. Енгельса, який допрацював його рукопис. У них було логічно розвинено ідеї першого тому. Четвертий том “Капіталу” — “Теорія додаткової вартості” — було видано у 1905–1910 рр. У цьому томі Маркс виклав майже двохсотрічну історію пошуків джерел додаткової вартості буржуазною політичною економією.

Отже, праця, що її було задумано як економічне обґрунтування революційної теорії, стала фундаментальним економічним дослід-

дженням. Діалектико-матеріалістичний метод дослідження отримав у “Капіталі” всебічний розвиток.

МАРШАЛЛ АЛЬФРЕД (1842–1924) — відомий англійський економіст, представник неокласичного напрямку в економічній теорії. Викладав економічну теорію в університетах Великої Британії, був професором Кембриджського університету, в якому очолював кафедру політичної економії, експертом урядових комісій, одним з організаторів Королівського економічного товариства. У головному творі, що складається з шести книг, — “Принципи економічної науки” — висвітлено широке коло питань: предмет економічної науки, методи економічних досліджень, нове розуміння багатства і корисності благ, потреб і споживчого попиту, чинників виробництва, урівноваження попиту та пропозиції. Вивчаючи процес утворення ринкової ціни, А. Маршалл дійшов висновку, що в ньому однаково неправильно віддавати перевагу або пропозиції продавця, або попиту покупця. Через це головну увагу в його дослідженнях було приділено процесам формування цін на різних товарних ринках під впливом взаємодії попиту і пропозиції.

На основі неокласичного напрямку виникли нові ланки економічної теорії і теорія ринкової ціни, вчення про підприємництво, теорія споживчої поведінки тощо. Неокласицизм став відправним пунктом для розвитку на Заході сучасної економічної науки.

МЕН ТОМАС (1571–1641) — головний теоретик пізнього меркантилізму в Англії. У своїх працях “Міркування про торгівлю Англії з Ост-Індією” та “Багатство Англії у зовнішній торгівлі або баланс нашої зовнішньої торгівлі як регулятор нашого багатства” обґрунтував тезу, згідно з якою збільшення кількості грошей в країні може бути досягнуто не шляхом заборони їх вивозу, а активною зовнішньою торгівлею і перевищенням вартості експорту над вартістю імпорту. У роботах Т. Мена та його сучасників була сформульована доктрина торгового балансу — провідна ідея економічного вчення пізнього меркантилізму. Головним джерелом національного багатства, вважав Т. Мен, є прибуток капіталів, що функціонують у зовнішній торгівлі.

МІЛЛЬ ДЖОН СТЮАРТ (1806–1873) — англійський економіст, філософ і громадський діяч. Найбільш відома економічна робота “Основи політичної економії і деякі додатки їх до соціальної філософії”, в якій він, поділяючи погляди Д. Рікардо, намагався систематизувати вивчення економічних і соціальних проблем суспільства свого часу. При аналізі економічних категорій (вартість, витрати виробни-

цтва, прибуток, рента, продуктивна і непродуктивна праця) він багато в чому наслідував представників класичної політекономії. Розглядаючи роль держави у соціально-економічному розвитку, засуджував політику протекціонізму, а також закони, які забороняють або обмежують діяльність профспілок. Розуміючи, що система вільної торгівлі не в змозі вирішити низку економічних проблем та гарантувати широким верствам населення достатні доходи, Дж. Мілль пропонував, щоб держава взяла на себе витрати на створення соціальної інфраструктури, розвиток науки тощо. Важливого значення він надавав державній системі соціального забезпечення, проблемам оподаткування. Він також обстоював технічний прогрес, підвищення рівня освіти, надання широким масам населення виборчих прав, розвиток кооперативного руху.

Вплив ідей Дж. Мілля до цього часу відчувається на Заході, особливе значення надається його концепції ролі держави в ринковій економіці, її фінансовій політиці та вирішення соціальних проблем.

ПЕТТІ УЇЛЬЯМ (1623–1687) — видатний англійський економіст, родоначальник класичної політичної економії. Його економічні погляди формувалися під впливом зростання промислового виробництва та становлення капіталістичних відносин у Англії. У. Петті належить низка робіт, серед яких “Трактат про податки і збір”, “Політична арифметика”, “Різні про гроші”. Перші його роботи були присвячені ідеям меркантилізму, зокрема проблемі активного торгового балансу. Вагомим внеском У. Петті в економічну теорію вважаються: 1) твердження про те, що багатство створюється не у сфері обігу, а у сфері матеріального виробництва; 2) висновок про те, що джерелом вартості є праця; 3) що товари можуть прирівнюватися один до одного тоді, коли в них уречевлена однакова кількість праці. При цьому відмінність видів праці не має значення, оскільки вартість товарів вимірюється робочим часом, витраченим на їх виробництво, а величина вартості залежить від продуктивності праці. Отже, У. Петті зробив важливе відкриття в політичній економії. Він заклав основи теорії трудової вартості, хоч в його поглядах є і значні суперечності. Зокрема, вартість У. Петті розглядав не як внутрішню властивість товару, а ототожнював її з кількістю грошей, отриманих за товар. Він вважав, що вартість створює не будь-яка праця, а тільки та, яка витрачена на виробництво золота і срібла (тобто грошового матеріалу). В цьому позначився вплив меркантилізму. Значний доробок У. Петті вніс у вчення про заробітну плату і ренту.

ПЛАТОН (428–348 до н. е.) — відомий учений-філософ Давньої Греції. Найважливішою галуззю економіки вважав землеробство, що відповідало його натурально-господарській концепції. Вивчаючи питання товарного виробництва, стверджував, що у процесі обміну має бути “співрозмірність”. Висунув твердження, що гроші, крім функцій засобу обміну і утворення скарбів, виконують ще функцію міри вартості. Платон перший в історії античної економічної думки зробив висновок про те, що держава має регулювати ціни.

РІКАРДО ДАВИД (1772–1823) — відомий англійський економіст, представник класичної політичної економії. Економічні дослідження Д. Рікардо здійснював у період промислового перевороту на початку XIX ст., коли було здійснено перехід від мануфактурної до великої промисловості. В 1817 р. вийшла в світ його головна робота “Засади політичної економії та оподаткування”. Методологія дослідження Рікардо ґрунтувалася на більш глибокому аналізі об’єктивних економічних явищ і процесів, ніж у його попередників. Він визнавав закон вартості та інші об’єктивні економічні закони і вважав, що політична економія — це наука, яка насамперед має виявити закони розподілу суспільного багатства. Водночас стояв на позиціях необхідності дослідження законів руху виробництва. Д. Рікардо підтримував трудову теорію вартості А. Сміта, вважаючи, що “праця є основою будь-якої вартості”. Він розрізняв природну і ринкову ціни.

Д. Рікардо багато уваги приділяв дослідженню грошей і грошового обігу. Він розглядав гроші як товар, що має внутрішню вартість. У книгах, присвячених аналізу грошового обігу, він зазначав, що кількість паперових грошей має відповідати вартості товарної маси, яка знаходиться в обігу, а надлишки грошей мають вилучатися банком. Він розглядав питання заробітної плати та прибутку, земельної ренти, сутності капіталу та відтворення. Згідно з теорією порівняльних витрат виробництва Д. Рікардо вважав, що міжнародний поділ праці має ґрунтуватися не на абсолютних, а на порівняльних перевагах тієї чи іншої країни у виробництві певного товару. Саме така перевага має створювати основу міжнародної спеціалізації виробництва та експорту.

САМУЕЛЬСОН ПОЛ АНТОНІ (1915–2009) — видатний американський економіст, представник школи неокласичного синтезу в економічній теорії. Отримав освіту в Чиказькому і Гарвардському університетах. З 1941 р. поєднував викладацьку діяльність з роботою консультанта Американського конгресу, урядових та приватних

установ, був економічним консультантом президента США Дж. Кеннеді. П. Самуельсон є членом Американської академії мистецтв і наук, Американської економічної асоціації, Міжнародної економічної асоціації. Він автор одного із найпоширеніших у західному світі підручника “Економікс”, за який удостоєний звання лауреата Нобелівської премії (1970). Теоретичні погляди П. Самуельсона ґрунтуються на поєднанні різних шкіл і напрямів політичної економії на основі так званого неокласичного синтезу. Ця нова економічна модель доводить необхідність одночасного і взаємопов’язаного використання ринкового і державного макрорегуляторів. Лише у такий спосіб, на думку представників неокласичного синтезу, можна урівноважити сукупний попит і сукупну пропозицію, а також успішно поєднувати високу ефективність виробництва, соціальну справедливість і стабільність господарського розвитку.

СМІТ АДАМ (1723–1790) — видатний англійський економіст, представник класичної політичної економії. В 1776 р. вийшла в світ його головна робота “Дослідження про природу і причини багатства народів”, яка складається з п’яти книг. У першій книзі він досліджує проблеми вартості й доходів, у другій — нагромадження капіталу і його природу, в третій — показує економічний розвиток в Європі в період феодалізму і становлення капіталізму, в четвертій — розкриває своє ставлення до меркантилізму і вчення фізіократів, у п’ятій книзі характеризує державні фінанси. Визначна робота А. Сміта до сьогодні впливає на розвиток економічної думки у світі. А. Сміт послідовно розвивав теорію вартості, вперше показав, що вартість товару визначається працею, витраченою на його виробництво, розглянув головні принципи побудови економічної системи, зокрема сформулював “ідеальні” принципи оподаткування. Заслугою А. Сміта є те, що він уперше визначив подвійне завдання економічної теорії:

1) проведення абстрактного аналізу об’єктивної економічної реальності; 2) підготовка рекомендацій для здійснення економічної політики фірми, держави. Він обґрунтував визначення товарного виробництва і обміну як сфери людської діяльності, що розвивається за об’єктивними законами, а тому не потребує державного регулювання. Розглядаючи суспільство як сукупність індивідів — “економічних людей”, А. Сміт довів, що у єдину спільність їх пов’язує поділ праці. Проблема поділу праці була вихідним пунктом його вчення. У суперечливому аналізі теорії грошей А. Сміт визнавав їх роль у процесі обміну

товарів, називаючи гроші “великим колесом обігу”. Розробляючи вчення про ринкову ціну, розкрив її залежність головним чином від виробництва, від умов пропозиції товарів на ринку. Однак він не дослідив вплив попиту покупців на ціноутворення. А. Сміт розробив питання про продуктивну і непродуктивну працю, про капітал і відтворення, про роль бюджету та податкової політики держави.

ТУГАН-БАРАНОВСЬКИЙ МИХАЙЛО ІВАНОВИЧ (1865–1919) — український економіст, педагог, публіцист і громадський діяч. Народився Михайло Іванович у Харківській губернії в дворянській родині. Закінчив Другу харківську гімназію і Харківський університет (фізико-математичний (1888) і юридичний (1890) факультети). З 1902 р. здобував освіту у Великій Британії.

Всесвітнє визнання здобув за внесок у теорію кон'юнктурних коливань, монетарну теорію, критичний аналіз економічної теорії марксизму, історію і теорію кооперації. На Заході відомі його праці з проблем розподілу, історії господарства Росії, історії економічних учень, історії й теорії соціалізму, філософії, економічної соціології. Й. Шумпетер назвав Туган-Барановського найкращим слов'янським економістом. У колишньому СРСР наукова спадщина Туган-Барановського не вивчалася як представника “буржуазних економістів”. Ґрунтовне вивчення спадщини вченого та перевидання його праць в Україні та Росії розпочалося лише в середині 90-х років ХХ ст. З 1899 по 1905 р. за симпатії до марксизму і неблагонадійність М. Туган-Барановському було заборонено викладати, а відтак і вислано (1901) на Полтавщину, де він, земський гласний, прилучився до українського культурного руху. В 1917 р. повернувся в Україну, обіймав посаду міністра фінансів у Генеральному секретаріаті Центральної Ради. В 1918 р. виступив одним із ініціаторів і фундаторів Української Академії наук, очолив її соціально-економічне відділення та Інститут економічної кон'юнктури; з його ініціативи було створено демографічний та кооперативний інститути. М. Туган-Барановський очолював також Українське наукове товариство економістів, Центральний кооперативний український комітет, був деканом юридичного факультету заснованого за його участю Українського державного університету. У січні 1919 р. Туган-Барановського було призначено радником української дипломатичної місії у Франції, однак дорогою до Парижа він раптово помер. У науковому доробку вченого до 100 опублікованих праць, багато з яких витримали кілька ви-

дань, у тому числі за кордоном. Однак на Заході за вченим визнано пріоритет запровадження в економіку поняття монополії одного покупця. Політико-економічна концепція Туган-Барановського (у деяких моментах досить суперечлива) узагальнена у курсі “Лекції з політичної економії” і підручнику “Основи політичної економії”. Цей підручник був одним із найкращих на той час в Росії та Україні. Високу оцінку здобула економічна спадщина Туган-Барановського з історії й теорії політичної економії соціалізму. Вчений обстоював еволюційний шлях соціально-економічних перетворень, активну роль у них свідомої діяльності людини, розвивав ідеї змішаної економіки. М. Туган-Барановський є одним із найвидатніших теоретиків кооперативного руху в Східній Європі. Його ідеї про кооперацію узагальнено у праці “Соціальні основи кооперації”. Сучасні економісти звернули увагу на внесок ученого в монетарну економіку, в прогнозування ним у праці “Паперові гроші і метал” багатьох ідей сучасної монетарної економіки, вироблення моделі монетарної системи, що передбачала заміну грошей на золотій основі паперовими грішми й відкривала шлях до здійснення державою антициклічної та антиінфляційної монетарної політики. Праці Туган-Барановського набувають нового звучання в наш час. Зокрема, остання — “Вплив ідей політичної економії на природознавство та філософію” — містить низку ідей, співзвучних сучасним пошукам місця і ролі економічної теорії в системі наук, її суто теоретичної та практичної функції.

ФРІДМЕН МІЛТОН (1912–2006) — відомий американський економіст, представник школи неоконсерваторів. Після закінчення університету в 1946 р. став доктором філософії, а в 1968 р. — доктором права. З 1948 р. — професор економіки Чиказького університету. В 1971–1974 рр. працював радником президента США Р. Ніксона з економічних питань, пізніше брав участь у розробці системи “рейганоміки”. Головні роботи: “Нариси з позитивної економіки”, “Теорія цін”, “Історія грошової системи США, 1867–1960”, за яку в 1976 р. удостоєний Нобелівської премії. Головні дослідження М. Фрідмена здійснені в галузі теорії і практики ринкової економіки, особливо грошового обігу. У його роботах основну увагу приділено загальній концепції економіки і людини (економічна свобода, невід’ємна від ринкової системи); критиці ідей кейнсіанства, зокрема ідеї державного регулювання; розробці теорії грошей у взаємозв’язку з теорією цін. Серед усіх способів впливу на економіку він віддає перевагу

саме кредитно-грошовій політиці як найвластивішому для демократичного суспільства методу втручання в економіку.

Вершиною теоретичних розробок М. Фрідмена стали концепція стабілізації американської економіки (після світової економічної кризи 1973–1975 рр.) і перехід до системи “рейганоміки”, які допомогли США послабити інфляцію і зміцнити долар. Після кейнсіанства концепція чиказької школи неоконсерваторів стала другим прикладом ефективного використання економічної теорії у процесі стабілізації і піднесення економіки США.

ХАЙЕК ФРІДРІХ АВГУСТ (1899–1992) — відомий англійський економіст, представник неоконсервативного напрямку в економічній теорії. Закінчив університет у Відні, отримав ступені доктора права і доктора політичних наук. З 1927 по 1931 р. очолював Австрійський інститут економічних досліджень. У 1931 р. Ф. Хайек переїжджає до Великої Британії і стає британським підданим. Він вів викладацьку діяльність в університетах Лондона, Чикаго, Франбурга, Зальцбурга. Коло дослідницьких інтересів Ф. Хайєка надзвичайно широке — економічна теорія, політологія, методологія науки, психологія.

Головні роботи: “Дорога до рабства”, “Безробіття і грошова політика. Уряд як генератор “ділового циклу”, “Конкуренція як процедура відкриття”. До важливіших наукових розробок Хайєка можна віднести визначення меж пізнання і принципів можливостей цілеспрямованого впливу на суспільні явища, природи товарно-грошових відносин, форм і масштабів державного регулювання економіки, дослідження проблеми взаємодії господарських, соціальних і політичних інституцій тощо. Будучи послідовним прихильником конкурентного ринку, він різко критикував довільну політику держави, яка призводить до господарських негараздів. У 1974 р. за дослідження в галузі теорії грошей, кон’юктурних коливань і аналіз взаємозалежності економічних і структурних процесів Ф. Хайек був удостоєний Нобелівської премії.

ХІКС ДЖОН (1904–1989) — англійський економіст, лауреат Нобелівської премії (1972). Автор концепції корисності та економічної рівноваги. Йому належать праці з проблем міжнародної торгівлі, англійської податкової системи. Головною роботою є “Вартість і капітал”, яка посідає провідне місце серед досліджень сучасних економістів. Важливі наукові висновки містять також роботи Д. Хікса “Переоцінка теорії попиту” та “До теорії економічного циклу”.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Андрианов В. Д.* Инфляция: причины возникновения и методы регулирования / В. Д. Андрианов. — М.: Экономика, 2010. — 181 с.
2. *Арефьев Д. А.* Рынок земли и земельная рента / Д. А. Арефьев. — М.: Лаборатория книги, 2012. — 126 с.
3. *Базиков А. А.* Экономическая теория в микро-, макро- и мировой экономике: теорет.-практ. и учеб.-метод. разработки / А. А. Базиков, В. Л. Базикова; под ред. М. А. Богатырева. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 412 с.
4. *Барро Роберт Дж.* Экономический рост / Роберт Дж. Барро, Х. Сапа-и-Мартин; пер. с англ. А. Н. Моисеева, О. В. Капустиной. — М.: БИНОМ. Лаб. знаний, 2010. — 824 с.
5. *Барышников Н. Г.* Воспроизводство в сельском хозяйстве: приоритеты и перспективы / Н. Г. Барышников, Е. А. Черданцева. — Пенза: РИО ПГСХА, 2012. — 158 с.
6. *Бетелл Том.* Собственность и процветание / Том Бетелл; пер. с англ. Б. Пинскера. — М.: ИРИСЭН, 2008. — 475 с.
7. *Бобух І. М.* Пропорції та перспективи формування національного багатства України: монографія / І. М. Бобух. — К.: Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2010. — 368 с.
8. *Буряк П. Ю.* Історія економіки та економічної думки: навч. посіб. / П. Ю. Буряк, В. В. Юкіш, Т. В. Овчиннікова; за ред. П. Ю. Буряка; Львів. держ. фін. акад. — К.: Хай-Тек Прес, 2010. — 479 с.
9. *Валитов Ш. М.* Взаимодействие власти и бизнеса: суть, новые формы и тенденции, социальная ответственность: монография / Ш. М. Валитов, В. А. Мальгин. — М.: Экономика, 2009. — 207 с.
10. *Гасанов Э. А.* Теория экономического роста: учеб. пособие / Э. А. Гасанов, М. А. Гасанов; Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования "Хабаров. гос. акад. экономики и права", Томский политехн. ун-т. — Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2009. — 116 с.
11. *Горц Андре.* Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / Андре Горц; пер. с нем. и фр. М. М. Сокольской; Гос. ун-т Выс-

- шая школа экономики. — М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшая школа экономики, 2010. — 207 с.
12. *Грибов А. Ю.* Институциональная теория денег: сущность и правовой режим денег и ценных бумаг / А. Ю. Грибов. — М.: РИОР, 2008. — 199 с.
 13. *Гродский В. С.* Современные проблемы экономикс: учеб. пособ. для магистров / В. С. Гродский. — М.: Экономика, 2011. — 558 с.
 14. *Гусаков В. Г.* Основные объективные законы, закономерности и принципы рыночной экономики / В. Г. Гусаков; НАН Беларуси, Центр аграр. экон. — Минск: Белорус. наука, 2006. — 86 с.
 15. *Гэлбрейт Джон Кеннет.* Новое индустриальное общество. Избранное: пер. с англ. / Джон Кеннет Гэлбрейт. — М.: ЭКСМО, 2008. — 1197 с.
 16. *Джонс Ричард.* Опыт о распределении богатства и об источниках налогов: пер. с англ. / Ричард Джонс. — 2-е изд. — М.: ЛИБРОКОМ, 2011. — 211 с.
 17. *Джонс Ричард.* Политическая экономия народов: пер. с англ. / Ричард Джонс. — 2-е изд. — М.: ЛИБРОКОМ, 2011. — 223 с.
 18. *Економічна теорія.* Політекономія: навч. посіб. / В. М. Семененко та ін.; за заг. ред. В. М. Семененка та Д. І. Коваленка. — К.: Центр учбової л-ри, 2010. — 354 с.
 19. *Журавлева Г. П.* Экономическая теория и политика рыночной системы хозяйствования: монография / Г. П. Журавлева; Вольное экон. общество России. Тамбов. регион. отд-ние. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 638 с.
 20. *Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава.* — [Електронний ресурс]: програма економічних реформ на 2010–2014 роки: [ухвалена 2 червня 2010 р. на засіданні Комітету з економічних реформ при Президентові України]. — Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/content/ker-program.html>
 21. *Иванов Ю. М.* Современное материальное производство и его две стороны: товарная форма и капиталистический способ производства прибавочного продукта: учеб. пособие / Ю. М. Иванов. — М.: Русский сувенир, 2010. — 395 с.
 22. *Історія економічних вчень:* навч. посіб. / авт. кол.: А. М. Ващишин та ін.; за ред. Г. І. Башнянина, А. М. Ващишина. — Л.: Новий світ–2000, 2011. — 114 с.

23. *Канцір І. А.* Макро-мікроекономіка: від теорії до практики: навч. посіб. / І. А. Канцір, О. І. Кліпкова, Л. В. Іванець; ЛТЕК Нац. ун-ту "Львів. політехніка". — Л.: Новий світ–2000, 2011. — 441 с.
24. *Ковальчук В. М.* Світова економіка: її історія та дослідники: навч. посіб. для вищ. навч. закл. / В. М. Ковальчук, Л. Ц. Гао, Л. А. Останкова. — К.: Центр учбової л-ри, 2011. — 523 с.
25. *Корнейчук Б. В.* Институциональная экономика: учеб. пособие для вузов / Б. В. Корнейчук. — М.: Гардарики, 2007. — 255 с.
26. *Куценко В. І.* Соціальний вектор економічного розвитку: монографія / В. І. Куценко. — К.: НВП "Видавництво "Наукова думка" НАН України, 2010. — 736 с.
27. *Лачинов Ю. Н.* Учебник экономики на XXI век. Новая классика / Ю. Н. Лачинов. — М.: ЛЕНАНД, 2011. — 132 с.
28. *Линдблом Чарльз.* Рыночная система: что это такое, как она работает и что с ней делать / Чарльз Линдблом; пер. с англ. Д. Шестакова, Р. Хайткулова. — М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшая школа экономики, 2010. — 319 с.
29. *Макализ Дермот.* Экономика бизнеса: конкуренция, макро-стабильность и глобализация / Дермот Макализ; пер. с англ. О. А. Самошкиной. — М.: БИНОМ. Лаб. знаний, 2009. — 695 с.
30. *"Невидимая рука"* рынка / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; науч. ред. Н. А. Макашева; пер. с англ. Ю. Автономова и др. — М.: ГУВШЭ, 2009. — 388 с.
31. *Новая экономика: монография* / ВСЭИ; под ред. Е. Ф. Авдокушина, В. С. Сизова. — М.: Магистр, 2009. — 543 с.
32. *Окландер М.* Маркетингові дослідження перспектив науково-технологічного розвитку України / М. Окландер, О. Яшкіна // Економіка України. — 2008. — № 11. — С. 47–56.
33. *Онiкiєнко В. В.* Розвиток національної інноваційної системи на етапі становлення в Україні постіндустріального суспільства / В. В. Онiкiєнко, Л. М. Ємельяненко. — К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2008. — 65 с.
34. *Павлов К. В.* Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика / К. В. Павлов. — М.: Магистр, 2009. — 191 с.
35. *Пороховський О. А.* Політична економія на початку XXI століття / О. А. Пороховський // Економічна теорія. — 2012. — № 2. — С. 17–28.

36. *Рикардо Д.* Сочинения. Т. 1: Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. — М.: Госполитиздат, 1955. — 360 с.
37. *Ринкова економіка: основні терміни, поняття і визначення: навч. екон. словник-довідник* / авт.-уклад.: Є. Я. Агєєв, С. В. Піча. — Л.: Новий світ-2000, 2011. — Т. 1. — 506 с.
38. *Румянцева Е. Е.* Экономические дискуссии XXI века: М. Е. Портер, А. Смит, К. Маркс, Дж. С. Милль, Н. Д. Кондратьев, А. В. Чаянов, А. А. Богданов: конспекты и крат. рец. трудов / Е. Е. Румянцева. — 2-е изд. — М.: Инфра-М, 2011. — 297 с.
39. *Сафонова В. Є.* Освітня складова людського капіталу як ресурс формування сучасного інноваційного виробництва / В. Є. Сафонова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. Одеського державного економічного університету. — Одеса, 2011. — Вип. 2 (42). — С. 313–322.
40. *Сирис А. З.* Немарксистская политическая экономия. Труд: монография / А. З. Сирис. — 2-е изд. — М.: Ком-Книга, 2010. — 301 с.
41. *Сироткин В. Б.* Современные тенденции и проблемы экономического развития: учеб. пособие / В. Б. Сироткин. — М.: Высшая школа, 2009. — 384 с.
42. *Слудковская М. А.* Развитие западной экономической мысли в социально-политическом контексте: учеб. пособие / М. А. Слудковская, Н. А. Розинская. — М.: Инфра-М, 2010. — 220 с.
43. *Супрун В. А.* Интеллектуальный капитал. Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке: монография / В. А. Супрун. — 2-е изд. — М.: ЛИБРОКОМ, 2010. — 190 с.
44. *Сухарев О. С.* Основы макро- и микроэкономики: учеб. пособие / О. С. Сухарев, Н. П. Кожемяко. — М.: Высшая школа, 2009. — 391 с.
45. *Сухарев О. С.* Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста / О. С. Сухарев. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 279 с.
46. *Тамм Саша.* Собственность / Саша Тамм; пер. с нем. С. Труммлер и О. Боченковой; под ред. А. В. Куряева. — Челябинск: Социум, 2010. — 113 с.

47. *Українська приватизація: перспективи та пріоритети: аналіт. доп. і матер. засід. “круглого столу”* / Я. А. Жаліла та ін.; за заг. ред. В. Є. Воротіна. — К.: НІСД, 2008. — 57 с.
48. *Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния* / Ф. Фукуяма // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В. Л. Иноземцева. — М.: Academia, 1999. — С. 123–162.
49. *Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок*: пер. с англ. О. А. Дмитриевой / Ф. Хайек. — Челябинск: Социум, 2011. — XXVIII, 394 с.
50. *Хелпман Элханан. Загадка экономического роста* / Элханан Хелпман; пер. с англ. А. Калинина; под ред. М. Ханаевой, Е. Синельниковой. — М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2012. — 239 с.
51. *Цветков К. Л. Исследование производственных отношений* / К. Л. Цветков. — М.: ЮР-КНИГА, 2006. — 1263 с.
52. *Черкасов Г. И. Основы теории производительных сил: учеб. пособие* / Г. И. Черкасов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономика, 2008. — 171 с.
53. *Черняк В. З. История предпринимательства: учеб. пособие для вузов* / В. З. Черняк. — М.: ЮНИТИ, 2010. — 607 с.
54. *Чухно А. А. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник* / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко; за ред. А. А. Чухна. — К.: Знання, 2010. — 687 с.
55. *Чухно А. А. Твори: в 3 т.* / А. А. Чухно; НАН України, Київськ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при Мін-ві фінансів України. — К., 2007. — Т. 3: Становлення еволюційної парадигми економічної теорії. — 712 с.
56. *Шумпетер Й. А. Теория экономического развития* / Й. А. Шумпетер; пер. В. С. Автономова. — М.: Директмедиа Пабблишинг, 2008. — 356 с.
57. *Эволюция теории стоимости: учеб. пособие для вузов* / под ред. Я. С. Ядгарова. — М.: Инфра-М, 2010. — 252 с.
58. *Экономика в третьем тысячелетии* / В. А. Каменецкий и др. — М.: Мысль, 2011. — 230 с.
59. *Экономика сельского хозяйства: учеб. пособие* / под ред. Н. А. Попова. — М.: Инфра-М, 2010. — 398 с.

60. *Юнус Мухаммад*. Создавая мир без бедности. Социальный бизнес и будущее капитализма / Мухаммад Юнус, Алан Жоли. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 306 с.
61. *Юхименко П. І.* Теорія монетаризму: навч. посіб. / П. І. Юхименко. — К.: Кондор, 2008. — 337 с.
62. *Яковец Ю. В.* Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм / Ю. В. Яковец. — М.: Экономика, 1988. — 335 с.

ЗМІСТ

Передмова	3
Розділ 1. Наука економіка	6
Термінологічний вступ.....	6
1.1. Сутність і походження поняття “економіка”	9
1.2. Виникнення і розвиток економічної теорії.....	13
1.3. Предмет економічної теорії.....	34
1.4. Методологічні засади і функції економічної теорії	40
1.5. Складові економічної теорії	48
Контрольні запитання і завдання.....	52
Розділ 2. Суспільне виробництво і основні чинники економічного розвитку	54
Термінологічний вступ.....	54
2.1. Виробництво — основа життєздатності суспільства	57
2.2. Чинники виробництва, їхні види і функції.....	61
2.3. Економічні потреби та інтереси суспільства.....	71
2.4. Науково-технічна революція, її вплив на зміст праці та розвиток продуктивних сил	77
Контрольні запитання і завдання.....	93
Розділ 3. Товарне виробництво, його сутність і закони	95
Термінологічний вступ.....	95
3.1. Форми організації суспільного виробництва	98
3.2. Товар і його властивості	103
3.3. Гроші. Виникнення, сутність і функції.....	109
3.4. Історичний нарис розвитку грошової системи в Україні.....	117
3.5. Закони грошового обігу. Інфляція: її сутність і види	121
3.6. Економічні закони товарного виробництва.....	126
Контрольні запитання і завдання.....	130
Розділ 4. Економічні відносини власності	132
Термінологічний вступ	132
4.1. Поняття відносин власності.....	135
4.2. Типи, форми і види власності: економіко-юридичний аспект.....	143
4.3. Роздержавлення і приватизація. Тенденції розвитку відносин власності в Україні	165
Контрольні запитання і завдання.....	178

Розділ 5. Відтворення та економічне зростання.....	179
Термінологічний вступ.....	179
5.1. Сутність і типи відтворення.....	180
5.2. Суспільний продукт і його структура. Система національних рахунків.....	183
5.3. Національне багатство і його структура.....	191
5.4. Відтворення робочої сили, виробничих відносин, природних ресурсів.....	193
5.5. Нагромадження, його ефективність.....	196
5.6. Економічне зростання: сутність, типи, чинники.....	197
5.7. Макроекономічна рівновага і циклічність суспільного виробництва.....	201
Контрольні запитання і завдання.....	211
Розділ 6. Підприємство в системі економічних відносин.....	213
Термінологічний вступ.....	213
6.1. Процес виробництва: сутність і структура.....	216
6.2. Функції і принципи економічної діяльності підприємства... ..	220
6.3. Фонди підприємства, їхня структура і кругообірот	225
6.4. Витрати виробництва, прибуток, ефективність.....	234
Контрольні запитання і завдання.....	250
Розділ 7. Особливості відтворення аграрних відносин.....	252
Термінологічний вступ.....	252
7.1. Особливості відтворення в сільському господарстві.....	254
7.2. Сутність аграрних відносин та етапи земельних перетворень в Україні	258
7.3. Агропромисловий комплекс: сутність, шляхи і перспективи розвитку.....	266
7.4. Земельна рента: її сутність і форми.....	270
7.5. Сучасні проблеми сільського господарства в Україні.....	275
Контрольні запитання і завдання.....	279
Розділ 8. Економічна система розподілу і формування доходів населення	281
Термінологічний вступ.....	281
8.1. Сутність і механізм розподілу доходів у процесі відтворення	284
8.2. Форми розподілу доходів за трудову і економічну діяльність	291

8.3. Суспільні фонди споживання.....	305
8.4. Доходи від власності, їхні види.....	308
8.5. Сімейні доходи, їхні джерела, структура, напрями використання.....	309
8.6. Соціальний захист населення	312
Контрольні запитання і завдання.....	323
Іменний покажчик.....	324
Список використаної та рекомендованої літератури	337

У підручнику висвітлено актуальні проблеми ринкової економіки та підприємництва на основі економічної теорії. Зміст і структура підручника втілюють сучасні надбання вітчизняної та світової економічної науки. Першу частину присвячено висвітленню базових методологічних положень економічної теорії у політекономічному аспекті.

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

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

Навчальне видання

САФОНОВА Віра Євгенівна

БОБРОВ Віталій Якович

ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підручник

Частина I

Редактор *Ю. А. Носанчук*

Коректор *М. М. Гігієва*

Комп'ютерне верстання *Н. В. Коваленко*

Художнє оформлення *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 14.01.14. Формат 60×84/16. Папір офсетний.
Друк офсетний. Ум. друк. арк. 20,46. Обл.-вид. арк. 17,26. Наклад 1000 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП «Видавничий дім «Персонал»
03039 Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. XX

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*

Надруковано в друкарні ДП «Видавничий дім «Персонал»