



ЧАСТИНА 2

Тема 15

Держава та її економічні функції

- 15.1. Держава як суб'єкт економічних відносин.
- 15.2. Підприємництво в державному секторі.
- 15.3. Позитивні та негативні риси ринку.
- 15.4. Погляди щодо державного регулювання ринкової економіки.
- 15.5. Економічні функції держави.
- 15.6. Роль держави в кругообігу продуктів, ресурсів і доходів.

15.1. Держава як суб'єкт економічних відносин

Як відомо, основними суб'єктами економічних відносин у ринковій економіці є домогосподарства, підприємства та держава. У попередніх темах розглядалися особливості домогосподарств та підприємств як суб'єктів ринкових відносин. Дана тема присвячена державі – як суб'єкту ринкових відносин.

Держава – це, насамперед, політичний орган: законодавча, виконавча та судова влада. Однак вона є й економічним суб'єктом, тобто носієм економічних відносин. По-перше, держава є власником частини ресурсів суспільства, частини підприємств, а то й окремих галузей. Як власник вона виступає організатором виробництва, розподілу, обміну і споживання продукції, виробленої в державному секторі економіки. По-друге, держава здійснює регуляторну політику щодо підприємств приватного (недержавного) сектору. По-третє, держава організує зовнішньоекономічні зв'язки країни з іншими країнами та світовими економічними організаціями. В умовах, коли частина акцій приватизованих державних підприємств залишається у власності держави, остання володіє корпоративними правами щодо володіння, користування і розпорядження приватизованими підприємствами.

Держава в частині державного сектору економіки є товаровиробником, тобто товар, вироблений на державних підприємствах, є власністю держави, і тому вона безпосередньо втручається в про-

цес реалізації, а певною мірою, і використання товарів і послуг, вироблених на державних підприємствах.

15. 2. Підприємництво в державному секторі

Якщо держава є суб'єктом ринкових відносин, то її можна вважати сукупним підприємцем у країні. Значною мірою їй притаманні такі характерні риси підприємницької діяльності, як самостійність, ініціативність, ризиковість, а також мета — одержання прибутку. Однак кожна з цих рис у державному господарюванні має певні особливості порівняно з приватним сектором. Найхарактернішою особливістю їх можна вважати соціальну спрямованість. Як це розуміти? Принцип самостійності не означає, що всі рішення, які схвалює держава, вкладаються в принцип: захочу — зроблю, не захочу — не зроблю. Для держави часто цей принцип доповнюється вимогами “потрібно”, “змушена” та іншими.

Ініціативність у схваленні економічних рішень державою також певною мірою обмежена, наприклад, поведінкою країни-партнера в економічних відносинах, правилами, за якими надаються кредити МВФ, Світовим банком, ЄБРР та ін. Держава не може дозволити собі суттєвий ризик у схваленні своїх економічних рішень, тому що від результатів її господарювання часто залежить доля не лише окремих важливих елементів, а й всієї економіки країни в цілому.

У державному підприємстві, окрім прибутку, кінцевими цілями господарювання виступають результати, які безпосередньо не пов'язані з прибутком: задоволення потреб населення, галузі чи країни в цілому в тому чи іншому продукті, зростання добробуту населення, зменшення забруднення навколишнього середовища, забезпечення обороноздатності країни, підвищення освітнього рівня, поліпшення стану здоров'я нації тощо.

15. 3. Позитивні та негативні риси ринку

Перед викладенням безпосередньо економічних функцій держави, слід звернути увагу на об'єктивну необхідність цього явища.

Необхідність визначається тим, що сам ринок (приватна економіка) поряд із позитивними рисами має і суттєві негативні риси. До позитивних ознак можна віднести: високу ефек-

тивність розподілу ресурсів між виробниками завдяки конкурентній ціновій системі. Найправильнішу і найточнішу оцінку результатів виробництва, механізм вільного ринкового ціноутворення й балансування основних конкурентних сил на ринку забезпечує можливість найоптимальнішого визначення ціни на основі елементів національного виробництва – робочої сили, підприємницьких здібностей, товару, капіталу, грошей, валюти, цінних паперів тощо.

Ефективне здійснення розподілу доходів між основними агентами економічної діяльності: більші доходи одержують заслужено ті виробники, які вкладають у виробництво більше уречевленої і живої праці та забезпечують кращу організацію трудової діяльності. Ринок забезпечує одержання вищої заробітної плати тими працівниками найманої праці, у кого кращі здібності до праці і хто краще працює.

Можливість найоптимальнішого визначення галузевої і продуктової структури економіки та найкращого задоволення практично необмежених суспільних потреб в умовах обмеженості ресурсів також є позитивною рисою.

До інших переваг та позитивних рис ринкової економіки відносять:

- стимулювання технічного прогресу та нагромадження капіталу;

- узгодження особистих та суспільних інтересів: “невидима рука”, конкуренція керує корисливими мотивами підприємств і постачальників ресурсів таким чином щоб одночасно стимулювати вирішення суспільних потреб;

- свобода, координація економічної діяльності без примусу, директив, указів, централізованих планів тощо. Свобода підприємництва не дозволяє втручання одних у більшість видів діяльності інших. Споживач відгороджений від примусу продавця, тому що він може купити потрібний йому товар в інших продавців. Продавець відгороджений від примусу з боку покупця, оскільки є інші покупці, яким він може продати свій товар. Найманий працівник відгороджений від примусу з боку роботодавця, тому що є інші підприємці, у кого він може працювати і т.д. Тобто ринок здійснює все це без централізованого органу влади.

Таким чином, конкурентна ринкова система сприяє ефективності розподілу ресурсів та особистій свободі суб'єктів гос-

подарської діяльності. Викладене вище стосувалось так званих ефектів ринку.

Однак у ринку є й багато недоліків, які характеризують його дефекти. Ці дефекти можуть за певних економічних і історичних умов не тільки гальмувати, знижувати результативність позитивного впливу ринку на економіку, а й деколи роблять зовсім неефективним вплив ринку на національну економіку.

Зокрема економічні та історичні умови розвитку української економіки в даний час такі, що в сукупності негативний вплив ринку на її стан переважає позитивний, і тому в цілому економіка поки що не є ефективною.

Серед цих дефектів виділяють:

1) Відносно неефективний розподіл ресурсів між виробниками окремих галузей та сфер економіки. Є галузі і сфери економіки, щодо яких ринковий метод розподілу ресурсів є малоефективним чи зовсім неефективним або взагалі для них несприйнятливим.

2) Ринок зовсім незацікавлений у виробництві так званих суспільних благ: державне управління, національна оборона, національна безпека; відносно незацікавлений у вкладанні коштів в освіту, охорону здоров'я, бібліотечну справу, охорону навколишнього середовища тощо.

Найпридатніші ринкові механізми лише для виробництва так званих індивідуальних благ, які є подільними та підпадають під принцип “виключення”. Індивідуальні – такі, виробництво яких є досить чутливим на індивідуальний попит з боку окремих споживачів. Виготовляються вони в тому випадку, коли існує певний грошовий попит на них, бо саме попит і є індикатором наявності потреби. Зокрема це – продукти харчування, взуття, одяг, предмети довгострокового користування тощо.

Суспільні – такі, які є неподільними і на яких не поширюється принцип виключення. Це означає, що використання таких благ є спільним для багатьох споживачів (дороги, мости, вуличне освітлення, маяки в морі тощо), і використання їх доступне всім, незалежно від того, платять за них чи ні.

3) Існує поглиблена, значна диференціація доходів між різними групами населення, розподіл населення на багатих та бідних. Причому ця диференціація є наслідком не лише неефективного

розподілу доходів, а й наслідком неефективного розподілу результатів виробництва (суспільного продукту). Соціальна нерівність поглиблюється економічною нерівністю виробників та підприємств.

4) Ринкова система в цілому нездатна найоптимальнішим чином визначити галузеву й продуктову структуру економіки. Наприклад, власне сама ринкова система сприяє надмірному виробництву одних товарів (наприклад, тютюнових та горілчаних виробів, а то й наркотиків), які приносять виробникам максимальні прибутки, і може бути байдужою або зовсім не виробляти таких товарів, виробництво яких не приносить таких прибутків (молока для немовлят тощо).

5) Функціонування й регулювання національних економік лише через ринок супроводжується неповним (неефективним) використанням, насамперед, трудових ресурсів, а також і капітальних ресурсів. Перше виявляється в безробітті, друге – в недовикористанні значної маси основного капіталу (техніки, обладнання тощо).

6) Окрім зазначених недоліків виділяють також так зване зга-сання конкуренції, тобто породження ринком небажаних для функціонування економік монопольних явищ. Конкуренція, яка є бажаною для економіки, заставляє виробників об'єднуватись, зливатись, вступати в таємні змови для того, щоб вижити в конкурентній боротьбі.

Монополізму сприяє і необхідність впровадженнь досягнень науково-технічного прогресу. Новітня технологія, як правило, вимагає використання значної кількості реального капіталу, крупних ринків і багатих і надійних джерел сировини. А все це під силу лише відносно крупним фірмам, монополіям. У цілому ж монополії виступають як антиподи ринку, їх засилля веде до зниження ефективності економіки.

Серед недоліків (дефектів) ринку називають також нестабільність економічного розвитку, що виявляється в економічних кризах, інфляції та безробітті.

15. 4. Погляди щодо державного регулювання ринкової економіки

Суттєве наукове обґрунтування державного невтручання держави в ринкову економіку зроблено основоположником класичної економічної теорії А.Смітом у його праці «Досліджен-

ня про природу й причини багатства народів». Він стверджував, що: держава не повинна втручатись в економіку, бо це веде до порушення дії ринкових механізмів; рівновага між пропозицією й попитом на всіх ринках встановлюється за рахунок саморегулювання.

“Вільна гра ринкових сил”, на думку А.Сміта, створює гармонійний устрій без зовнішнього втручання. Саме ідеї А.Сміта лягли в основу моделі вільного ринкового господарства. Згідно з цією моделлю, суб’єкти господарювання схвалюють свої рішення на ринку незалежно один від одного. Ціни визначаються співвідношенням попиту й пропозиції. Планування економічної активності здійснюється децентралізовано суб’єктами господарювання. Споживачі вільно вирішують, як використати свій дохід. Виробники планують випуск продукції згідно з оцінками попиту на неї.

Економічну взаємодію учасників господарського процесу координують ціни. Мотивом дії підприємств є прагнення до максимізації прибутку. Фірми, які тривалий час мають лише збитки, банкрутують і вибувають з ринку.

Проте історичний досвід показав, що в процесі свого розвитку реальні економічні системи дедалі більше віддаляються від ідеальної ринкової моделі, за Смітом.

Практика довела, що ринковий механізм саморегулювання має цілу низку вроджених вад:

- 1) Порушення стабільності економічного розвитку, які періодично спричиняють економічні кризи.
- 2) Неможливість на основі “вільної гри ринкових сил” задоволення цілі низки економічних потреб.
- 3) Породження соціальної несправедливості в розподілі доходів.
- 4) Розвиток процесів монополізації з досить негативними наслідками для системи конкуренції і системи цін та ін.

Практика господарювання показала, що лише ринковими механізмами забезпечити високу ефективність сучасного, великого за масштабами, складного та інтегрованого виробництва неможливо. Фінансовий механізм у реальному житті дедалі більше доповнюється державним регулюванням.

Заперечення щодо оптимістичної віри А.Сміта в саморегулювання економічних пропозицій за допомогою лише конку-

ренції виникло давно. Так, Р. Мальтус у трактаті “Досвід про закон народонаселення” (1798) доводив, що за відсутності спеціальних заходів з боку держави неконтрольоване зростання народонаселення призведе до перенаселення й зубожіння суспільства, до краху всієї економічної системи. К. Маркс у своїй теорії додаткової вартості довів, що механізм “вільної гри ринкових сил”, до крайніх меж загострюючи внутрішні суперечності капіталізму, неминуче веде до економічної системи, в якій макроекономічні пропорції будуть свідомо дотримуватися державою.

Наукове обґрунтування активного втручання держави в ринкову економіку здійснив Д.М. Кейнс у праці “Загальна теорія зайнятості, процента й грошей” (1936).

Головним інструментом державного втручання в ринкову економіку він вважав фіскальну політику, а найважливішим об’єктом – ресурси інвестицій та процентні ставки. Кейнсіанська концепція зайнятості та стабілізаційної політики тривалий час домінувала в макроекономічних переконаннях більшості економістів, була покладена в основу багатьох моделей державного регулювання економіки країн Західного світу в період Другої світової війни.

Проте з середини 70-х – початку 80-х років у більшості країн з ринковою економікою склалася принципово нова господарська ситуація. Розгорнулися процеси інфляції, сили економічного зростання втратили динамічність, що призвело до скорочення інвестицій, падіння продуктивності праці й виникнення масового безробіття. Інфляція і безробіття посилили соціальне напруження в суспільстві. Держава виявилась неспроможною подолати ці проблеми. У суспільстві настало глибоке розчарування в державі, і в цьому виявилася своєрідна діалектика розвитку господарського механізму ринкової економіки. У минулому причиною нестабільності були дефекти ринкового механізму, тепер же з’ясувалось, що джерелом нестабільності виступила сама держава. Це викликало недовіру до теорії Кейнса й призвело до виникнення альтернативних макроекономічних концепцій неокласичного напрямку: монетаризм, теорія раціональних очікувань, теорія економіки пропозицій та ін.

Не вдаючись до аналізу поглядів представників зазначених концепцій, слід підкреслити, що в даний час найбільш дієдат-

ною може бути концепція органічного поєднання ринкового та державного механізмів регулювання економіки. Досвід показує, що саме там, де досягнуто оптимального співвідношення функціонування цих механізмів, економіка досягає позитивних результатів:

- забезпечуються відносно високі і сталі темпи економічного зростання;
- досягається високий рівень інтенсифікації виробництва та продуктивності праці;
- встановлюється відносна стабілізація соціальних відносин.

15. 5. Економічні функції держави

Функцій держави щодо впливу на економіку багато, однак їх можна звести до таких:

- забезпечення правової бази, розробка правил функціонування ринкової економіки;
- захист конкуренції, підтримка її та обмеження монополізму;
- визначення мети й пріоритетів макроекономічного розвитку;
- перерозподіл доходу і багатства з метою реалізації соціальної справедливості, усунення надмірних відмінностей у рівні доходів;
- корегування розподілу ресурсів з метою змін у структурі виробництва національного продукту;
- виробництво, фінансування суспільних благ та послуг;
- регулювання зовнішньоекономічних відносин та валютного ринку;
- стабілізація економіки з метою забезпечення повної зайнятості, стабільності економічного зростання та ін.

У цілому ж економічні функції держави можна звести до чотирьох:

- 1) підтримка позитивних рис ринку;
- 2) виправлення, послаблення негативних наслідків ринкових механізмів;
- 3) виробництво суспільних благ і послуг, яких ринок не виробляє;
- 4) розробка «правил гри» для функціонування економіки.

Держава надає правовий статус приватним підприємствам, визначає права приватної власності і гарантування дотримання угод, контрактів; установлює «правила гри», що регулюють відносини між підприємствами, постачальниками ресурсів і споживачами; правила поведінки, якими повинні керуватись виробники в своїх відносинах із споживачами.

Монополізм в економіці обмежує обсяг продукції, дозволяє монополіям встановлювати монополюючі високі ціни заради своїх прибутків на шкоду суспільству; ціни і прибутки монополій, які перевищують конкурентні, прямо суперечать інтересам споживачів; ресурси монополіями розподіляються таким чином, що вони задовольняють потреби не суспільства в цілому, а окремих монополістичних об'єднань. Тому держава своїми методами добивається обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції.

Держава бере на себе завдання зменшити нерівність доходів суспільства. Це вона намагається зробити шляхом податкової політики; виплати так званих трансфертних платежів (пенсії, допомоги по безробіттю, хворим та інвалідам); коригування цін та заробітної плати тощо.

Одночасно вона бере на себе вирішення так званих проблем, пов'язаних із витратами переливу або (побічними ефектами). Перелив виникає тоді, коли деяка вигода або витрати, пов'язані з виробництвом або споживанням товару, переміщуються до третіх осіб, тобто тих, хто не є безпосередніми покупцями і продавцями даного товару, тобто не є учасниками ринкової угоди. Найпоширенішими витратами переливу є витрати, пов'язані із забрудненням навколишнього середовища. Якщо нафтоперегінний завод забруднює атмосферу отруйним димом або завод, що виготовляє фосфати, поширює навколо себе неприємні запахи, то населення несе витрати переливу, які йому ніяк не компенсуються. Головною причиною наявності витрат переливу є незацікавленість виробника в скороченні обсягів основного виробництва, якщо він візьме на себе зменшення таких витрат.

Суспільні блага є неподільними тому, що вони складаються з таких крупних одиниць, які не можуть бути продані індивідуальним покупцям. На них не поширюється принцип виключення, тобто не існує ефективних способів відсторонен-

ня індивідуумів від користування вигодами цих благ. Одержання вигод від товарів індивідуального споживання ґрунтується на їх купівлі, тоді як вигоди від суспільних благ дістаються суспільству внаслідок виробництва таких благ (маяк у порту, національна оборона, регулювання повеней, боротьба з комахами тощо). Щоб суспільство могло користуватись такими благами і послугами, їх повинна забезпечувати держава, а фінансування їх виробництва досягається завдяки примусовим стягненням у формі податків.

Рішення про спрямування ресурсів на користь суспільних благ схвалюються політичними методами, тобто голосуванням у парламенті, уряді, чи на сесіях відповідної ради – сільської, селищної, міської тощо, тобто органами державної влади – в центрі чи на місцях. Проте рішення про виробництво і придбання індивідуального блага схвалюється “голосуванням грошима” – доларами, гривнями і т.д.

Стабілізуюча функція держави зводиться до її впливу на такі явища, притаманні ринковій економіці, як економічна криза (циклічність розвитку), безробіття та інфляція. Антициклічна діяльність уряду зводиться до її інвестиційної та структурної політики, діяльність щодо забезпечення повної зайнятості трудових ресурсів передбачає збільшення власних видатків держави на суспільні блага та послуги, а також скорочення тарифів з метою стимулювання видатків приватного сектору. Антиінфляційні заходи зводяться до скорочення власних витрат держави, підвищення податків з метою скорочення витрат приватного сектору, а також відповідною монетарною політикою.

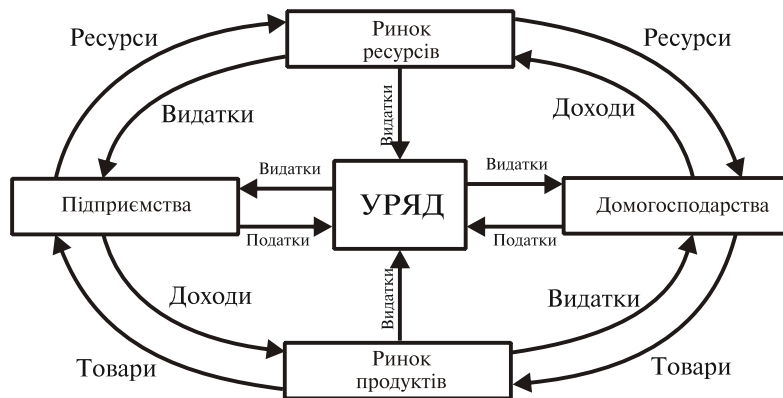
15. 6. Роль держави в кругообігу продуктів, ресурсів і доходів

Зміст цього питання розкрито за допомогою схеми кругообігу продуктів, ресурсів і доходів у змішаній економіці.

Уряд (держава) купує на ринку продуктів товари і послуги, а на ринку ресурсів – ресурси, здійснюючи за це відповідні видатки.

Уряд (держава) збирає податки з підприємницького сектору – підприємств і домогосподарств, а також забезпечує ці сектори відповідними суспільними товарами та послугами.

На схемі зображено чисті податки, тобто такі, які сплачують державі підприємства і домогосподарства із урахуванням “по-



Мал. 15. 1. Участь уряду в кругообігу продуктів, ресурсів, витрат та фондів

датків навпаки”, тобто трансфертних платежів населення та субсидій, дотацій підприємствам.

Таким чином, у процесі кругообігу держава виконує свої функції перерозподілу доходу і ресурсів, розподілу ресурсів і стабілізації економіки.

(Детальніше – див.: Макконнел К., Брю С. Економікс: Т. 1, с. 101–103).

Тема 16

Форми суспільного продукту у процесі відтворення

- 16.1. Суспільний продукт, його форми і методи визначення.
- 16.2. Методологічні аспекти системи національних рахунків.
- 16.3. Основні показники національного рахівництва в системі національних рахунків (СНР)
- 16.4. Суть і види економічного відтворення: просте і розширене.
- 16.5. Тіньовий сектор в економічному відтворенні.
- 16.6. Національне багатство і його структура.

16.1. Суспільний продукт, його форми і методи визначення

Дана тема присвячена національному виробництву. Воно являє собою безперервний рух індивідуальних капіталів, кругообороти яких взаємно переплітаються, утворюючи єдиний ланцюг економічних відносин, що проявляються через ринок, купівлю-продаж товарів і послуг. На макрорівні вивчається економічний стан країни, розглядаються господарські процеси не ізольовано, а в їх тісній взаємодії, в агрегованому, сукупному вигляді.

Результатом виробництва на національному рівні є суспільний продукт. Це синтезоване поняття. До його складу належать різноманітні матеріальні і нематеріальні блага та послуги, які створюються в різних галузях виробництва.

Він являє собою всю суму матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок часу (звичайно – за рік). У практиці господарювання суспільний продукт розраховується по-різному, і тому в реальному житті ми маємо справу з різними його формами залежно від того, які елементи включаються до його складу.

Однією з форм суспільного продукту є валовий суспільний продукт (ВСП). Статистичні органи розраховують його як суму виробленої за рік валової продукції всіх галузей матеріального виробництва.

При визначенні ВСП до його складу завжди включається повторний рахунок виробничих затрат окремих галузей. Тобто у вартість валового продукту входить вартість проміжного продукту (сировина, паливо, матеріали). ВСП не дає точного уявлення про ту реальну суму благ, яка створюється протягом року в країні. У зв'язку з цим виникає потреба розраховувати кінцевий суспільний продукт (КСП). Він являє собою всю масу виробленої за певний період часу готової кінцевої продукції. Тобто продукції, яка надходить в особисте або виробниче споживання, на відновлення спожитих засобів праці та нагромадження в готовому вигляді.

Хоча ВСП не дає реальної картини кінцевої діяльності виробництва, він визначає складні госпрозрахункові відношення між підприємствами і галузями економіки. Його розрахунки потрібні для госпрозрахункової комерційної діяльності підприємства (фірми).

Суспільство завжди повинно знати, скільки необхідно проміжного продукту, щоб одержати певну кількість готових для споживання благ. Розраховується КСП за формулою:

$$\text{КСП} = \text{ВСП} - \text{МЗ} + \text{А},$$

де МВ – матеріальні витрати;

А – амортизація;

ВСП і КСП – показники лише матеріального виробництва.

У сучасному національному рахівництві обраховують сукупний продукт, який включає результат господарської діяльності не лише в галузях матеріального, а й у галузях нематеріального виробництва.

Про це йтиметься в наступних темах.

Найважливішим результативним показником розвитку економіки країни є чистий продукт (ЧП). Він являє собою частину ВСП або новостворену вартість за рік і є результатом живої праці, затраченої в даний період. Це – реальний доход, який використовується для особистого споживання, а також для розвитку виробництва (нагромадження).

Цей показник дістав назву національного доходу (або також його називають валовим доходом). Чистий продукт розраховується за формулою:

$$\text{ЧП} = \text{ВСП} - \text{МВ}.$$

У марксистській концепції і практиці господарювання часто використовують поняття необхідний та додатковий продукт.

Необхідний продукт – частина ЧП, необхідна для нормального відтворення робочої сили, тобто для підтримання її працездатності, включаючи підготовку нового покоління працівників. За рахунок НП повинні покриватися витрати на харчування й одяг, утримання житла, здобуття освіти, задоволення культурних та соціальних потреб.

Додатковий продукт (ДП) – це частина ЧП, яка виступає як надлишок над НП:

$$\text{ДП} = \text{ЧП} - \text{НП}.$$

Поява ДП є результатом зростання продуктивності праці, завдяки чому виробники своєю працею виробляють більше продукту, ніж необхідно їм для життя.

Поява ДП породила економічну можливість експлуатації людини людиною.

Відношення ДП до НП називають нормою ДП:

$$N = \text{ДП} : \text{НП} \cdot 100,$$

де N – норма ДП; ДП – додатковий продукт; НП – необхідний продукт.

16. 2. Методологічні аспекти системи національних рахунків

Як зазначено вище, в сучасному макроекономічному рахуванні враховують результати не лише матеріального, а й нематеріального виробництва. Таку можливість має так звана система національних рахунків (СНР). Ця система давно існує в розвинутих країнах із ринковою економікою, в Україні її почали застосовувати з 1988 р.

Основні аспекти СНР такі:

1) суспільний продукт поділяється на дві групи: товари і послуги. Останні поділяються на ринкові і неринкові. Ринкові – надаються комерційними структурами й передбачають плату за них; неринкові – надаються державними органами, некомерційними структурами безплатно або з певними пільгами;

2) економіка поділяється на такі сектори:

- нефінансові корпорації (реальний, виробничий сектори);
- фінансові корпорації (комерційні підприємства, що спеціалізуються на фінансових операціях, страхові компанії тощо);
- сектор загального державного управління (органи державної, регіональної та місцевої влади). Послуги їх безплатні або пільгові;
- домашні господарства;
- закордонний сектор.

Виділяють окремо сектор, що обслуговує домашні господарства (партії, релігійні організації тощо);

3) усі суб'єкти економіки поділяються на резидентів і нерезидентів. Резиденти – громадяни даної країни, а також інших країн, які ведуть господарство в даній країні понад рік. Нерезиденти – громадяни інших країн;

4) суб'єктів господарювання називають інституційними одиницями: вони ведуть діяльність самостійно, за власні кошти, мають свій баланс тощо;

5) угоди, що здійснюються між одиницями господарювання, називають операціями, облік яких здійснюється на основі рахунків.

Кожен з рахунків має дві сторони: одна – ресурси (дебет), друга – використання (кредит). Рахунки між собою пов’язані: ресурси одного рахунку виступають як використання другого і навпаки.

16.3. Основні показники національного рахівництва в системі національних рахунків (СНР)

Основними показниками, за допомогою яких визначаються результати функціонування національної економіки, є: валовий національний продукт – валовий внутрішній продукт (ВВП), чистий національний (внутрішній) продукт – ЧНП (ЧВП), валовий національний дохід – ВНД, валовий національний дохід наявний ВНД та інші.

Детально розрахунки зазначених показників розглянуто в дисципліні «Макроекономіка». Тут же відмітимо лише окремі розбіжності щодо вказаних показників, які зустрічаються в різних підручниках та посібниках.

Одні вважають основним показником ВВП, інші – ВВП, треті не бачать між ними суттєвих відмінностей і тому розглядають їх разом ВВП (ВВП). Є розбіжності і в поглядах на національний дохід: в одних НД розглядається як ВНД і ВНДн, які за обсягом можуть перевищувати ВВП, інші НД розглядають як частину ВВП за виключенням певних рахунків.

Оскільки в дисципліні «Макроекономіка» детально розглядатимуться показники, що використовують статистичні органи України: ВВП, ЧВП, ВНД, ВНДн, то тут розглядаємо показники на основі основного – ВВП.

Зазначимо, що саме таке рахівництво існує в США, тоді як рахівництво в Україні ґрунтується на методиці, що використовується в Західній Європі.

ВВП визначають як сукупну ринкову вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні за рік. Розраховують ВВП двома методами: за витратами на створену в країні продукцію (виробничий) та за доходами, отриманими в результаті виробництва продукції.

Згідно з першим методом:

$$\text{ВВП}_в = С + I + Д + ЧЕ,$$

де С – витрати на споживання домогосподарств;

I – витрати на інвестиції; Д – державні витрати

ЧЕ – чистий експорт, який дорівнює:

$$\text{ЧЕ} = \text{Е} - \text{М} \quad (\text{Е} - \text{експорт}, \text{М} - \text{імпорт}).$$

Згідно з другим методом:

$\text{ВНПд} = \text{ЗП} + \text{Р} + \text{Проц.} + \text{Приб.} + \text{А} + \text{Поб. под. н. б.},$
де ЗП – заробітна плата найманих працівників та доходи дрібних власників

Р – рента;

Проц. – проценти;

Приб. – прибуток корпорацій;

А – амортизація основного капіталу;

Поб. под. н. б. – побічні податки на бізнес (непрямі податки).

При цьому: $\text{ВНПв} = \text{ВНПд}.$

Якщо від ВВП відняти амортизацію, то одержимо чистий національний продукт: $\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{А}.$

Якщо від ЧНП відняти непрямі податки, то одержимо національний доход:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{НП} \quad (\text{непрямі податки}).$$

Таким чином, національний доход у країні складається з доходів у вигляді заробітної плати, рентних доходів, процентів на капітал та прибутків підприємств. Якщо від НД відняти прибутки підприємств, одержимо особистий доход (ОД), тобто, доходи домогосподарств. Доходи, що залишаються у розпорядженні населення, відрізняються від ОД тим, що до нього слід додати трансфертні виплати держави населенню і відняти податки, якими обкладаються доходи населення.

$$\text{ОДв} = \text{ОД} + \text{Тр} - \text{Податки}.$$

16. 4. Суть і види економічного відтворення: просте і розширене

Умовою нормального життя людського суспільства є безперервний процес виробництва, тобто відтворення. Для того, щоб виробництво повторювалось, необхідно вироблений продукт постійно реалізовувати, тобто доводити до споживача й тим самим давати новий поштовх для розвитку виробництва.

Доведення до споживача здійснюється завдяки розподілу та обміну. Тому під суспільним відтворенням розуміють єдність чотирьох фаз: власне виробництво, розподіл, обмін та споживання.

Розглядають просте та розширене відтворення. Просте означає, що виробництво з року в рік повторюється в незмінних

масштабах. Це відбувається тоді, коли вся створена додаткова вартість використовуватиметься для задоволення особистих потреб населення, тобто для споживання.

Якщо авансований капітал у суспільстві становить 1000 грн: $K = 1000$ грн, з яких 800 грн витрачено на постійний капітал (С), 200 грн – на змінний (V), а норма додаткової вартості, тобто відношення додаткової вартості до зміненого капіталу становитиме:

$$m' = m : v \cdot 100 = 100 \%,$$

то обсяг суспільного продукту за вартістю становитиме:

$$W_0 = 800c + 200v + 200m' = 1200 \text{ грн.}$$

Якщо вся додаткова вартість (200m) споживається, то на повнення виробництва використовуватимуться ті самі 1000 грн ($1200 - 200 = 1000$), які в тій самій пропорції розподіляються на постійний капітал 800с та змінний капітал 200с. Внаслідок їх використання при тій самій нормі додаткової вартості буде вироблено продукту на ті самі 1200 грн.

$$W_1 = 1000c + 200v + 200m = 1200,$$

тобто обсяг виробництва не змінився.

Розширене відтворення означає, що виробництво з року в рік повторюється у зростаючих масштабах. Це можливо тоді, коли частина додаткової вартості використовуватиметься для зростання виробництва, тобто нагромадження.

Якщо ж у нашому попередньому прикладі 200m розподіляється на дві частини: одна – 100 грн на споживання (ФС), а решта 100 грн – на нагромадження (ФН), тоді картина змінюється.

Припустимо, що із 100 грн, що використовується на нагромадження, 80 грн спрямовано на придбання додаткових засобів виробництва (ДС), а 20 грн – на залучення додаткової робочої сили (DV), тоді:

Авансований постійний капітал на початку другого року становитиме 880с (грн), змінний капітал – 220v (грн); при тій самій нормі додаткової вартості в 100 % у суспільстві буде створено додаткову вартість на суму 220m.

Тому кінцевий продукт наприкінці другого року складатиме:

$$W_2 = 880c + 220v + 220m = 1320 \text{ грн.}$$

Таким чином, порівняно з першим роком, сукупний продукт зростає на 120 грн ($1320 - 1200$).

Розширене відтворення називають економічним зростанням, яке буває двох типів: екстенсивним та інтенсивним. Екстенсивний – зростання обсягу виробництва досягається за рахунок залучення до виробництва додаткових ресурсів при незмінній їх продуктивності.

Інтенсивний тип – коли обсяг виробництва нарощується за рахунок раціональнішого використання всіх видів ресурсів, тобто завдяки зростанню продуктивності суспільної праці.

У реальному житті існують одночасно елементи обох типів розширеного відтворення, тому мова може йти лише про переважно інтенсивний тип економічного зростання, або про переважно екстенсивний тип економічного зростання.

Як відмічалось вище, найважливішою проблемою суспільного відтворення є проблема реалізації. Уперше описав цю проблему французький економіст Ф. Кене у своїй “Економічній таблиці”.

Свій внесок у створення моделі реалізації при простому та розширеному відтворенні зробив К. Маркс.

Він поділив усе суспільне виробництво на два підрозділи: I – виробництво засобів виробництва та II – виробництво предметів споживання. Окрім того, він припустив, що:

- капіталістичне виробництво розглядається в чистому вигляді, в якому існують лише два агенти – підприємці та наймані працівники;
- усі товари продаються й купуються згідно з їхньою вартістю;
- не беруться до уваги операції із зовнішньої торгівлі.

Схема реалізації при простому відтворенні може бути представлена таким чином:

$$I. 4000c + 1000v + 1000m = 6000;$$

$$II. 2000c + 500v + 500m = 3000.$$

Під першим (I) розглядається структура сукупного продукту в першому підрозділі, під другим (II) – структура сукупного продукту другого підрозділу.

Якщо уважно придивитись до схеми, можна помітити, що $4000c(I) + 2000c(II) = 6000$.

Тобто перший підрозділ виробляє стільки продукту, скільки його потрібно для відтворення спожитих у виробництві засобів виробництва в обох підрозділах. Тобто:

$$(c + v + m)(I) = c(I) + c(II).$$

Крім того, є ще дві рівності:

$$\text{Одна} - (1000v + 1000m)(I) = 2000c(II).$$

Тобто, у першому підрозділі новостворений продукт має дорівнювати вартості спожитих засобів виробництва другого підрозділу:

$$(v + m)(I) = c(II).$$

$$\text{Друга} - (1000v + 1000m)(I) + (500v + 500m)(II) = 3000.$$

Тобто, новостворений продукт в обох підрозділах має дорівнювати вартості виробленої продукції у другому підрозділі:

$$(v + m)(I) + (v + m)(II) = (c + v + m)(II).$$

Отже, маємо такі умови реалізації при простому відтворенні:

$$(c + v + m)(I) = c(I) + c(II);$$

$$(v + m)(I) = c(II);$$

$$(v + m)(I) + (v + m)(II) = (c + v + m)(II).$$

Визначальною з них є друга: ліва частина $-(v + m)(I)$ – за натуральним виразом є засоби виробництва, які вироблені в першому підрозділі, а за вартістю – це новостворений продукт першого підрозділу, що складається із змінного капіталу (заробітної плати працівників першого підрозділу) та додаткової вартості, яку одержують підприємці першого підрозділу.

При простому відтворенні новостворена вартість має бути використана на споживання, тобто для купівлі предметів споживання.

Однак предмети споживання виробляє лише другий підрозділ. Таким чином, робітники і підприємці першого підрозділу повинні обміняти частину вироблених засобів виробництва в цьому підрозділі на предмети споживання, вироблені в другому підрозділі.

Права частина цієї рівності $c(II)$ – в натуральній формі виступає як предмети споживання, вироблені в другому підрозділі. Однак за вартістю вони дорівнюють вартості спожитих у цьому підрозділі засобів виробництва.

Таким чином, робітники і підприємці першого підрозділу, створивши одночасно з засобами виробництва для свого підрозділу також засоби виробництва для другого підрозділу, обмінюють останні на частину предметів споживання, які виробляються в другому підрозділі і призначені для споживання робітниками і підприємцями першого підрозділу. Друга частина продукту другого підрозділу $-(v + m)(II)$ використовується робітниками

та підприємцями цього ж підрозділу. Засоби виробництва, вироблені першим підрозділом для виробників засобів виробництва (тобто для першого підрозділу), залишаються (реалізуються) в першому підрозділі.

Схему для розширеного відтворення можна подати в такому вигляді:

$$\text{I. } 4000c + 1000v + 1000m = 6000;$$

$$\text{II. } 1500c + 750v + 750m = 3000.$$

З цієї схеми видно, що:

$$\text{а) } I(1000v + 1000m) > 1500cII; \text{ тобто } (v + m)I > cII;$$

$$\text{б) } 6000 > 4000cI + 1500vII; \text{ тобто } (c + v + m)I > cI + cII;$$

$$\text{в) } (1000v + 1000m)I + (750v + 750m)II > 3000II,$$

$$\text{тобто } (v + m)I + (v + m)II > (c + v + m)II.$$

Як зазначалося вище, умовою розширеного відтворення є використання частини додаткової вартості для нагромадження.

У першому підрозділі: $1000m$ розподіляється на споживання – $500m^1$ і на нагромадження – $500m^2$; останні $500m^2$ використовуються в пропорції 4/1 для приросту постійного капіталу – $400c$ та приросту змінного капіталу – $100v$. Тоді авансований капітал у першому підрозділі для другого року матиме вигляд:

$$I(4000 + 400)c + (1000 + 100)v.$$

Якщо із $750mII$ – додаткової вартості другого підрозділу $600m$ спрямовується до фонду споживання, тоді $150m$ – спрямовується до фонду нагромадження. З них $100c$ – на приріст постійного капіталу у другому підрозділі, та $50v$ – на приріст змінного капіталу. Звідси: авансовий капітал у другому підрозділі на початку другого року матиме вигляд:

$$II(1500 + 100)c + (750 + 50)v.$$

Ураховуючи ту саму норму додаткової вартості (100%), в другому році вироблений продукт у кожному з підрозділів складатиме:

$$I \quad 4400c + 1100v + 1100m = 6600;$$

$$II \quad 1600c + 800v + 800m = 3200.$$

Усього вироблений продукт у другому році становить 9800. Тоді як на початку він становив 9000. Таким чином, умовами реалізації при розширеному відтворенні є такі нерівності:

$$\text{а) } (v + m)I > cII.$$

Новостворений продукт першого підрозділу повинен бути більшим за постійний капітал (матеріальні витрати) другого підрозділу.

$$\text{б) } (c + v + m)I > cI + cII.$$

Продукт першого підрозділу повинен бути більшим за матеріальні витрати у першому та другому підрозділах.

$$\text{в) } (v + m)I + (v + m)II > (c + v + m)II.$$

Національний дохід (новостворений продукт у першому та другому підрозділах) повинен бути більшим за продукт другого підрозділу.

В усіх трьох нерівностях різницею між правою і лівою частинами є одна і та ж сума – фонд нагромадження.

16.5. Тіньовий сектор в економічному відтворенні

Суттєво впливає на економічне відтворення тіньовий сектор. Тіньова економіка – це економічна діяльність суб'єктів господарювання (фізичних та юридичних осіб), яка не враховується, не контролюється державою, не обкладається податками та спрямована на одержання доходу шляхом порушення чинного законодавства. Усі види тіньової економічної діяльності можна поділити на три блоки:

1) легальне, але не регламентоване державою, виробництво і надання послуг (“неформальна економіка”). Сюди можна віднести: невраховане в оподаткуванні виробництво в домашніх господарствах, надання послуг на непостійній основі, надання в оренду квартир, гаражів тощо, незначні підробітки;

2) порушення в межах дозволеної економічної діяльності (“підпільна економіка”): нелегальне виробництво офіційно дозволених товарів (послуг), ухилення від сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів у межах офіційної економіки;

3) здійснення заборонених видів діяльності (“незаконна економіка”): кримінальний промисел (наркотики, вогнепальна зброя, проституція тощо), рекет, корупція торгівля людьми і тому подібне.

Тіньова економіка притаманна всім країнам незалежно від рівня і моделі економічного розвитку. У загальносвітовому масштабі питома вага тіньової економіки оцінюється у 5 – 10 % у валовому внутрішньому продукті (ВВП). В Україні згідно з

експертною оцінкою ця цифра становить 50 – 60 %. Показник у 40 – 50 % є вже критичним.

До основних причин, які сприяють посиленню і зростанню тіньового сектору економіки в Україні та інших країнах СНД, можна віднести:

- відсутність стабільного і збалансованого законодавства;
- недосконалість (в окремих випадках – відсутність) системи обліку і звітності;
- нестабільність податкової політики, суттєвий податковий прес;
- відсутність інвестицій, альтернативних тіньовому капіталу;
- адміністративні бар'єри, правова незахищеність суб'єктів економічної діяльності;
- безконтрольне зростання числа кримінальних структур;
- втрата історичних традицій, моральних і етичних норм стосовно до приватної власності, кодексу підприємницької і робітничої честі тощо.

Тіньова економіка:

а) відволікає значну частину ресурсів країни з метою задоволення не загальносуспільних потреб, а вузько корпоративних інтересів окремих осіб та груп людей;

б) суттєво зменшує податкові надходження, доходи бюджету, а отже, джерела суспільного розширеного відтворення;

в) негативно впливає на пропорції відтворювальних процесів;

г) нерідко сприяє відпливу матеріальних та грошових ресурсів за кордон тощо.

Усе це веде до загострення суперечностей товарного виробництва й обігу, зменшення темпів економічного зростання та інших негативних наслідків.

Коли підрив тіньовою економікою об'єктивних законів товарного виробництва й обігу досягає певної критичної межі, ринкове господарство починає пробуксовувати, що впливає і на саму тіньову економіку, різко скорочуючи її можливості. Звідси об'єктивною межею тіньової економіки є нормальне функціонування ринку. Одночасно для протидії тіньовій економічній діяльності та її легалізації в Україні та інших країнах СНД необхідна спеціальна комплексна державна програма, в основу якої повинна бути покладена лібералізація й оптимізація

економічного режиму, створення умов для свободи підприємницької діяльності, впровадження лише об'єктивно вимушених обмежень і вимог з боку держави.

16. 6. Національне багатство і його структура

Національне багатство — це сукупність матеріальних благ, духовних цінностей, нагромадження за всю історію країни. Масштаби, структура й якісний рівень національного багатства визначають економічну могутність нації, потенціал її подальшого соціально-економічного розвитку.

За структурою національне багатство складається з:

- духовних і культурних цінностей;
- національного майна;
- природних ресурсів.

Національне майно — найсуттєвіша частина національного багатства, воно виступає як результат відтворення у матеріальному виробництві. В ньому виявляється духовний елемент (освітній та інтелектуальний рівень) нації та природні ресурси. Завдяки першому природні ресурси переробляють і створюють майновий елемент національного багатства.

Національне майно має складну структуру:

1. Основний капітал фірм (основні виробничі фонди).
2. Оборотний капітал фірм (оборотні виробничі фонди, що нагромаджуються у незначній кількості, насамперед, у запасах сировини, матеріалів).
3. Невиробничі фонди, або фонди нематеріального виробництва (школи, лікарні, житло, громадський транспорт, обладнання наукових установ тощо).
4. Резерви капітальних благ (законсервовані запаси основних фондів і основних засобів нематеріального виробництва).
5. Майно домашніх господарств.
6. Запаси і резерви споживчих благ.

До складу національного багатства відносять і природні ресурси країни, котрі залучені до господарського вжитку (земля, надра, вода, ліси, атмосфера).

У широкому розумінні до національного багатства відносять також нематеріальні багатства — духовні і культурні цінності (нагромаджений виробничий досвід, освітній потенціал нації, досяг-

нення наукової думки, витвори культури і мистецтва, інтелектуальний рівень, навіть національні звичаї, традиції, мораль, етичні норми тощо).

Структура і якість елементів національного багатства – суттєвий чинник розвитку національного виробництва, зростання ВВП, поліпшення умов життя людей.

Великого значення набуває раціональне використання природних багатств нації, захист довкілля. Національне багатство тісно пов'язане із доходом нації, адже нагромаджувана частина останнього поповнює багатство нації; саме ж багатство є підґрунтям зростання національного доходу: чим більше національне багатство, тим більші можливості нарощування доходу нації, а отже її споживання та нагромадження продукту.

Національне багатство не лише зростає кількісно, а й постійно безперервно оновлюється, що є передумовою і змістом економічного і соціального прогресу. Залежно від реальної ролі у процесі відтворення у складі національного багатства виділяють:

- Виробничий фонд.
- Невиробничий фонд.

Виробничий фонд служить могутнім чинником зростання національного доходу, а також визначає економічний потенціал нації (виробничий фонд разом із кадрами працівників, спеціалістів, вчених). Економічний потенціал відбиває здатність нації забезпечити той чи інший рівень виробництва і добробуту людей. Всебічне використання економічного потенціалу, його постійне нарощування і вдосконалення – один із магістральних напрямів економічного і соціального прогресу.

Тема 17

Розподіл національного доходу. Споживання і заощадження

17.1. Розподільчі відносини та їх місце у відтворювальному процесі.

17.2. Розподіл національного доходу та формування доходів населення.

17.3. Диференціація доходів населення. Проблема бідних та багатих.

17.4. Перерозподіл національного доходу та роль у ньому державного бюджету.

17.5. Споживання і заощадження. Потреба у споживанні і заощадженні.

17.6. Державне регулювання розподілу доходів.

17.7. Прожитковий мінімум і соціальний захист населення.

17. 1. Розподільчі відносини та їх місце у відтворювальному процесі

Як відомо, процес відтворення включає в себе виробництво, розподіл, обмін та споживання. Дана тема присвячена другій фазі – розподілу.

Створений у виробництві продукт розподіляється. Розподіл можна визначити як процес визначення частки виробленого продукту для окремих суб'єктів економічної системи чи виробничих потреб.

Розподіл здійснюється, в основному, через ринок ресурсів, товарів і послуг. Ринок ресурсів розподіляє доходи на чинники виробництва, а також засоби виробництва як частину виробленої продукції.

Споживчий ринок розподіляє предмети особистого споживання, визначаючи і частку виробників (фірм) у доходах.

Розподіл здійснюється, насамперед, на ґрунті відносин власності – за власністю на виробничі ресурси.

Розрізняють економічну і соціальну функції розподілу. Економічна функція виявляється у впливі розподілу на національну економіку через систему потреб, інтересів та стимулів. Соціальна функція розподілу спрямована на задоволення і розвиток соціальних потреб.

У політичній економії виділяють такі концепції розподілу:

– концепція розподілу класичної школи (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль);

– марксистська концепція;

– маржиналістська концепція (Див.: Ковальчук В.М. Загальна теорія економіки. – С.224 – 225).

Сучасна теорія розподілу включає аналіз розподілу так званих соціальних доходів, тобто доходів, наданих економічним

суб'єктам незалежно від їхнього внеску у створення валового національного продукту. Держава через податкову систему вилучає частину винагород за використання ресурсів у державний бюджет, а потім розподіляє ці ресурси через витрати на соціальні потреби.

Класифікація доходів відбувається за різними критеріями:

- за суб'єктами привласнення: доходи домашніх господарств; доходи фірм; доходи держави; доходи нації;
- за величиною одержаного доходу: номінальний доходу, чистий дохід і реальний дохід;
- доходи підприємства: валовий дохід, середній дохід, граничний дохід;
- за чинниками: заробітна плата, рента, прибуток і процент.

У цілому розподіл поряд із виробництвом поєднує виробництво із споживанням.

17. 2. Розподіл національного доходу та формування доходів населення

Як відомо, сукупний суспільний продукт за вирахуванням матеріальних витрат (проміжний продукт) становить національний дохід. Національний дохід створюється в формі необхідного продукту та додаткового продукту. У результаті розподілу і перерозподілу національний дохід використовується на споживання і нагромадження.

У цілому, завдяки розподілу національного доходу забезпечується існування та розвиток суспільства. Пропорції поділу національного доходу безпосередньо впливають на особисті і сімейні доходи, зумовлюючи матеріальний та соціальний статус окремих людей та соціальних груп. Від пропорцій розподілу національного доходу залежать і темпи економічного розвитку країни.

Розподіл національного доходу виступає як сукупність відносин, що виникають з приводу поділу новоствореної вартості між безпосередніми учасниками її виробництва — власниками чинників виробництва (капіталу, праці, землі, інтелекту).

Створений національний дохід: $v + m$ розподіляється на v — заробітну плату і m — додаткову вартість. Додаткова ж

вартість поділяється на прибуток, позичковий процент, ренту і дивіденди.

Потім національний дохід перерозподіляється. У результаті перерозподілу одержують доходи не лише власники ресурсів, а й суб'єкти нематеріального виробництва.

Завдяки перерозподілу формуються вторинні, або похідні доходи. Механізм перерозподілу національного доходу включає в себе: державний бюджет, ціноутворення, кредитні відносини, державні позики та ін. Саме в результаті перерозподілу формуються фонди споживання і нагромадження.

Фонд споживання включає в себе:

- особисте споживання населення;
- матеріальні витрати в закладах, що обслуговують населення;
- матеріальні витрати в закладах науки, культури, освіти та ін.

У результаті перерозподілу формуються доходи домогосподарств, які є основою особистого споживання населення.

Доходи населення поділяють на економічні та соціальні. Економічні – такі, які отримуються на основі права власності на певний чинник виробництва: робочу силу, засоби виробництва, землю, грошовий капітал, інтелект. Ці доходи виступають як форма реалізації права власності на капітал для своїх власників. Згідно з теорією Ж. Б. Сея – трьох чинників виробництва – (праця, земля, капітал), кожному з названих чинників відповідає своя форма доходу: праці – заробітна плата, капіталу – прибуток, землі – рента.

Соціальні доходи – такі, що надходять від держави через суспільні фонди споживання, трансфертні платежі тощо, незалежно від трудового внеску або участі у підприємницькій діяльності. Джерелами таких доходів можуть бути: компенсації по безробіттю, виплати по соціальному страхуванню, допомоги малозабезпеченим, багатодітним, пенсії тощо.

Також доходи поділяють на: **трудові** – одержані від участі в праці та підприємницькій діяльності; **нетрудові** – які не залежать від трудових зусиль (дивіденди, проценти, доходи від власності та ін.).

В Україні існують такі доходи і заробітна плата, доходи від підприємництва, суспільні фонди споживання, доходи від особистого підсібного господарства, доходи від індивідуальної трудової діяльності тощо.

Про заробітну плату та доходи від підприємництва йшлося в попередніх темах. Зупинимось тут лише на суспільних фондах споживання. Ця форма розподілу зумовлена, по-перше, необхідністю соціального захисту населення, особливо малозабезпечених верств, по-друге, необхідністю задоволення тих потреб, які суспільство розглядає як найбільш суспільно значимі й тому прагне забезпечити відносно однаковий доступ до них усіх його членів. Це — освіта, охорона здоров'я, культура тощо. Суспільні фонди споживання за своїм функціональним призначенням поділяють на дві групи: а) фонди суспільного задоволення потреб (безоплатні послуги); б) фонди непрацевдатних.

До першої групи відносять: освіту, службу охорони здоров'я, житлово-комунальне господарство, культурно-освітні заклади. Завдяки їм передбачається створення приблизно рівних умов для всіх членів суспільства в задоволенні особливо значущих потреб. Їх задоволення не ставиться в залежність від рівня оплати праці й має не адресний, а, як правило, колективний характер.

Друга група — фонди непрацевдатних — це пенсійне забезпечення, допомога тимчасово непрацюючим, допомога безробітним, допомога на дітей, інвалідам, малозабезпеченим. Ці фонди розподіляються в грошовій формі, значною мірою залежать від трудового внеску громадян (трудоий стаж та зарплата при нарахуванні пенсій) і переходять в особисту власність.

У розвинутих країнах Заходу суспільні фонди споживання існують у вигляді таких блоків, як: а) соціальне страхування; б) державна допомога; в) система “універсального” забезпечення. Вони функціонують, головним чином, за рахунок різного роду податків і виплат із заробітної плати (самі робітники через податки сплачують певну частину страхових внесків). Частину цих коштів вносять підприємці, включаючи їх до витрат виробництва.

За системою соціального страхування страхові внески обов'язково утримуються із заробітної плати працівників. Соціальне страхування передбачає: а) виплату пенсій за віком та інвалідністю; б) допомогу в разі безробіття, хвороби, трудового каліцтва й професійного захворювання; в) надання медичних послуг (так звана страхова медицина).

Державна допомога надається малозабезпеченим сім'ям або саодиноким громадянам, якщо рівень доходів сім'ї тих, хто звертається за допомогою, не перевищує певної суми.

«Універсальна» система соціального забезпечення (найпоширеніша в Швеції, Фінляндії, Норвегії, Канаді, Ісландії) передбачає, наприклад, право на пенсію всіх громадян, які досягли пенсійного віку, стали інвалідами або такі, які втратили годувальника. Пенсії виплачують в однаково для всіх твердо фіксованих розмірах. Кошти для цих виплат одержуються в результаті стягнення спеціального податку з усіх громадян з 16 – 18 років до пенсійного віку.

Доходи населення також поділяють на грошові, натуральні та сукупні. Грошові – у формі грошей, натуральні – у вигляді продуктів, сукупні – в грошовій та натуральній, а також у вигляді пільг із суспільних фондів.

Також розрізняють номінальні і реальні доходи. Номінальні – вся сума доходів у грошовій формі, одержаних з різних джерел. Реальні – кількість матеріальних і духовних благ та послуг, яку реально можна придбати за отримані грошові доходи. Розміри (рівень) реальних доходів населення залежать від рівня оплати праці, роздрібних цін на товари народного споживання й тарифів на послуги, насичення ними ринку, можливості їх придбати, а також від податків і обов'язкових платежів.

17. 3. Диференціація доходів населення. Проблема бідних та багатих

Одним із основних недоліків ринкової системи є нерівність у доходах і виникнення через це бідності. Нерівність доходів населення є наслідком нерівності у продуктивності праці чи ефективності виробництва; багато у чому вона визначається нерівністю у розподілі на основі приватної власності на засоби виробництва, а також правових норм, які її закріплюють (зокрема, передачу доходів у спадщину).

Нерівність у доходах виникає через такі чинники, як: розбіжність у рівні заробітної плати; доходи від приросту капіталу (акцій, облігацій, нерухомості); відмінності у фізичних та розумових здібностях людей, освіті й професійній підготовці; володіння власністю – землею, основними фондами, житлом, акціями та іншими цінними паперами.

Міра нерівності в доходах, яка притаманна будь-якому суспільству, досліджується з використанням кривої Лоренца (М.Лоренц – американський економіст, який побудував цю криву). (Див.т. 11. 3, мал.11.1).

Надмірну нерівність у доходах засуджували завжди. На цьому ґрунті відбувається перерозподіл доходів, який спрямований на досягнення так званої соціальної справедливості. Можна виділити три напрями економічної думки, що обґрунтовують досягнення більшої рівності в доходах:

- соціалістичне вчення, яке виступає проти приватної власності, “незароблених” доходів і прав власності;
- індивідуалістичні доктрини, які стверджують, кожна особа гідна отримати “соціальний мінімум”;
- кейнсіанська концепція, котра доводить, що надмірна нерівність послаблює попит на споживчі товари, стримує економічне зростання.

Отже, в кожній країні існує проблема бідних та багатих, яка вирішується через перерозподіл доходів, завдяки чому бідні стають багатшими, а багаті – біднішими. Перерозподіл доходів населення здійснюється за такими каналами:

- Через державну податкову систему і державний бюджет.
- Через соціальне страхування.
- Через коливання цін як на чинники виробництва, так і на товари та послуги.
- Через добровільні внески до громадських, добродійних, релігійних фондів і організацій.

17. 4. Перерозподіл національного доходу та роль у ньому державного бюджету

У цілому перерозподіл доходів – необхідний елемент функціонування економічної системи. Він дає змогу існувати державі з її апаратом управління і функціями утримувати непрацездатних, долати надмірну нерівність, забезпечувати гармонію суспільних і особистих економічних інтересів.

Перерозподіл національного доходу забезпечує остаточне його використання на споживання та нагромадження.

Нагромадження – це використання частини національного доходу для розширення виробництва, або це – капіта-

лізація доходу. Сума додаткового продукту, що йде на нагромадження, утворює фонд нагромадження. Нагромадження передбачає: по-перше, збільшення виробничих і невиробничих доходів; по-друге, використання додаткової робочої сили, її підготовку і перепідготовку та підвищення кваліфікації. Для здійснення реального нагромадження суспільство повинно мати: а) додаткову кількість речових і особистих чинників виробництва; б) додаткову кількість предметів споживання.

Нагромадження здійснюється в таких формах:

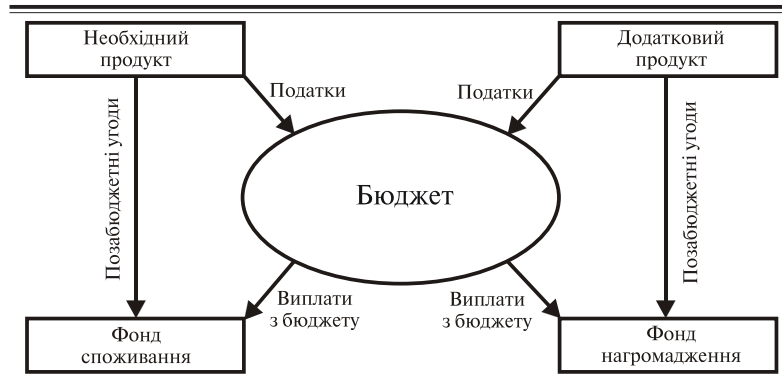
1. Виробниче нагромадження – розширення обсягів виробництва, засобів виробництва.
2. Невиробниче нагромадження – збільшення виробництва предметів особистого й суспільного споживання.
3. Приріст резервів і страхових запасів.

Основним джерелом нагромадження виступає додатковий продукт, однак ним може виступати й частина необхідного продукту. Джерелом нагромадження може виступати за певних умов і амортизаційний фонд.

Важливу роль в економіці відіграє розподіл національного доходу на фонд споживання та фонд нагромадження. При одному й тому самому рівні національного доходу зростання фонду споживання веде до зниження нагромадження, тобто розвиток економіки сповільнюється. Зростання фонду нагромадження веде до зниження фонду споживання, що врешті-решт веде до зниження матеріальної зацікавленості людей у поліпшенні стану справ в економіці. Тому для кожної країни існує певне оптимальне співвідношення між споживанням і нагромадженням, яке забезпечує достатній рівень добробуту населення і необхідний розвиток економіки (зростання виробництва). Таке співвідношення може характеризуватися нормою нагромадження, тобто відношенням фонду нагромадження до обсягу національного доходу:

$$НН = ФН : НД \cdot 100\%.$$

Як відмічалось вище, у перерозподілі національного доходу суттєву роль відіграє державний бюджет. Схема цього процесу подано на малюнку:



Мал. 17. 1. Участь бюджету в перерозподілі національного доходу

Громадяни, одержуючи доходи, сплачують до бюджету певні податки та інші платежі. Те саме стосується підприємств, котрі з прибутку сплачують теж податки до бюджету та інші платежі. Завдяки податковим та неподатковим надходженням формуються доходи бюджету.

Податкові надходження здійснюються в формі податків на доходи населення (прибутковий податок з громадян та ін.), податків із підприємств (на прибуток підприємств, податок на додану вартість, акцизні податки тощо).

До податкових надходжень відносять доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу, надходження від штрафів та фінансових санкцій тощо.

Видатки державного бюджету спрямовуються на:

Державне управління – законодавчу владу, виконавчу владу, Президента України ;

- Судову владу.
- Міжнародну діяльність.
- Науку.
- Національну оборону.
- Правоохоронну діяльність.
- Освіту.
- Охорону здоров'я.
- Соціальний захист та соціальне страхування.
- Культуру і мистецтво та інше.

Суттєву роль у перерозподілі доходів відіграють, окрім державного бюджету, також бюджети областей, міст, районів, сіл, селищ та їхніх об'єднань, тобто місцеві бюджети.

17.5. Споживання і заощадження. Потреба у споживанні і заощадженні

Доходи населення після сплати податків використовуються на споживання і заощадження. Під споживанням розуміють витрати населення на купівлю предметів особистого споживання та оплату особистих послуг. Під заощадженням, відповідно, ту частину доходу населення, яка не споживається.

Особисте споживання здійснюється в домашньому господарстві (сім'ї). Частку доходів громадян, яку використовують на споживання, називають потребою у споживанні; частка доходів, яку використовують на заощадження, – потреб у заощадженні. В економічній теорії розрізняють середню і граничну схильність до споживання та середню і граничну схильність до заощадження. При цьому сума потреб у споживанні та потреб у заощадженні дорівнює 1. Наприклад: якщо із доходу в 400 грн споживається 300 грн, а заощаджуються 100 грн, то потреба у споживанні становить 0,75 ($300 : 400 = 0,75$), потреба у заощадженні – 0,25 ($100 : 400 = 0,25$) і тому $0,75 + 0,25 = 1$.

У більшості підручників гранична потреба у споживанні позначається як MPC, гранична потреба у заощадженні – MPS. Тоді:

$$MPC + MPS = 1.$$

Поведінку населення щодо споживання і заощадження їхнього доходу досліджували такі вчені, як: Д. М. Кейнс, Н. Фішер, Ф. Модільяні та М. Фрідмен.

Д. М. Кейнс вважав споживання лінійною функцією доходу, найпростіша з них виглядала як:

$$C = C' + MPC Y.$$

Тут C' – величина споживання, яка не залежить від доходу, Y – величина доходу. Однак пряма залежність споживання від доходу на практиці супроводжувалась в основному лише в короткостроковий періоді. У довгостроковий період висновки Кейнса щодо залежності споживання від доходу не отримували підтвердження.

Н. Фішер аналізував проблеми з точки зору відношення інтересів сьогоdnішнього дня і до майбутніх інтересів. Чим більше споживання сьогодні, тим меншим воно буде завтра. Він розробив модель так званого міжчасового вибору, тобто вибору між споживанням і заощадженням.

Час життя споживача поділено на два періоди: перший – його молодість, другий – старість. При цьому враховується, що частина доходу, одержана в молодості, заощаджується і потім споживається в старості. При цьому суттєву роль відіграє ставка процента, яка стимулює населення до заощадження. Тому споживання визначається не лише рівнем поточного доходу, а й тим, скільки споживач очікує одержати доходів протягом усього свого життя.

Ф. Модільяні звернув увагу на те, що рівень доходу варіює протягом життя людини і що заощадження дають змогу споживачам перерозподіляти дохід з періоду, коли він високий, на період, коли він низький. Таке тлумачення поведінки споживачів заклало основу гіпотези життєвого циклу. Згідно з нею, сукупне споживання залежить не лише від доходу, а й від багатства. Тоді функція споживання для економіки має вигляд:

$$C = \alpha W + \beta Y,$$

де α – гранична схильність до споживання за нагромадженим багатством W ;

β – гранична схильність до споживання за доходом Y .

М. Фрідмен у 1957 р. для пояснення поведінки споживачів висунув гіпотезу постійного доходу. Згідно з цією гіпотезою, загальний дохід складається з постійного доходу та тимчасового доходу. Постійний дохід – та частина доходу, яка згідно з очікуванням людей, зберігається і в майбутньому (наприклад, дохід, пов'язаний з освітою).

Тимчасовий дохід – це випадковий дохід, якого в майбутньому може й не бути (дохід, пов'язаний з виграшем у лотерею). Фрідмен висунув ідею, що споживання в основному має залежати від постійного доходу. (Детальніше про ці особливості різних концепцій споживання і заощадження див.: *Грегори Мэнкю Н. Макроэкономика.* – М.: Изд-во МГУ, 1994. – Гл. 15. – С. 573 – 614).

17. 6. Державне регулювання розподілу доходів

Необхідність державного регулювання розподілу доходів впливає з ролі держави в ринковій економіці. Вона, виправляючи недоліки ринку, або хоча б зменшуючи їх негативні наслідки, сприяє раціональнішому розподілу ресурсів у суспільстві з метою “переливу” їх у галузі, які виробляють суспільні блага, а також сприяє зменшенню згубної для суспільства суттєвої диференціації доходів серед членів суспільства.

Раціональний розподіл ресурсів досягається державою за допомогою відповідних витрат із бюджету, зокрема виділення коштів на соціальну сферу, збереження навколишнього середовища, підтримка регіонального розвитку та розвитку пріоритетних галузей економіки, в тому числі будівництва, транспорту, сільського господарства, зв'язку, телекомунікацій, та державні інвестиційні проекти тощо.

Зменшення диференціації доходів досягається завдяки оподаткуванню доходів багатих і соціальних допомог найбіднішим, соціального захисту та соціального забезпечення. При цьому держава встановлює в законодавчому плані такі соціальні нормативи, як мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія, мінімальна допомога по безробіттю тощо.

17. 7. Прожитковий мінімум і соціальний захист населення

Величина доходів і обсяг споживання — основний чинник визначення рівня добробуту і рівня бідності населення. Під рівнем життя розуміють сукупність умов життя, праці та побуту людей, досягнутий у даному суспільстві, ступінь задоволення різноманітних потреб — фізичних, соціальних, інтелектуальних. Для оцінки реального стану життєспроможності людей у кожній розвинутій країні визначається так звана межа бідності. Бідною вважається сім'я, доходи якої не дають змогу її членам задовольнити фундаментальні економічні потреби. Критерієм визначення межі бідності служить також структура споживання сім'ї.

Як вказувалось вище, рівень життя — показник, який характеризує середні умови життя людей. Водночас існують як малозабезпечені, так і високозабезпечені верстви населення. Для визначення структури населення згідно з його майновим

статусом (доходом) розраховується прожитковий мінімум, або бюджет прожиткового мінімуму.

Прожитковий мінімум відображає мінімально допустиму межу споживача. Він включає набір матеріальних благ та послуг, які дають змогу задовольняти лише найменшій потребі сім'ї (людини). Грошова оцінка цього мінімального набору засобів існування є величиною прожиткового мінімуму, яка встановлюється в законодавчому порядку. Так, в Україні на 2000 р. було затверджено прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць в розмірі 270,1 грн, а також окремо для тих, хто відноситься до основних соціальних і демографічних груп населення: дітей віком до 6 років – 240,71 грн, дітей віком від 6 до 18 років – 297,29 грн, працездатних осіб – 287,63 грн, осіб, що втратили працездатність – 216,56 грн (Урядовий кур'єр, 1 листопада 2000 р.). На 2001 р. прожитковий мінімум було встановлено в розмірі 311 грн.

Прожитковий мінімум встановлюється для загальної оцінки рівня життя, а також для визначення певних соціальних нормативів, таких як межа малозабезпеченості, мінімальна заробітна плата тощо. Про зв'язок мінімальної плати із межею малозабезпеченості можна судити за таблицею даних по Україні.

Строки	Межа малозабезпеченості	Мінім. зароб. плата
31.01.1998	73,7	45
31.06.1998	---	55
31.01.1999	90,7	74
31.10.1999	118,3	118

Таким чином, мінімальна заробітна плата наближається до межі малозабезпеченості, хоча вона залишається поки що майже у два рази нижчою від прожиткового мінімуму. Наприклад, на 2003 р. мінімальна заробітна плата встановлена на рівні 175 грн, а прожитковий мінімум – 342 грн.

Прожитковий мінімум, межа малозабезпеченості, мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія тощо це соціальні нормативи, які беруться до уваги при здійсненні заходів щодо політики соціального захисту населення.

Тема 18

Економічне зростання і його чинники. Економічні цикли

- 18.1. Економічне зростання та його типи.*
- 18.2. Нагромадження, заощадження та інвестиції в економічному зростанні.*
- 18.3. Матеріальні та нематеріальні чинники економічного зростання. Моделі економічного зростання. Економічні цикли та їх теорії.*
- 18.4. Особливості економічної кризи в Україні.*
- 18.5. Продуктивність праці та її роль в економічному зростанні.*

18.1. Економічне зростання та його типи

Розвиток виробництва здійснюється у формі розширеного відтворення, або економічного зростання. Економічне зростання має зв'язок з економічним розвитком, але відрізняється від нього. Розвиток можна визначити як перехід від одного стану економіки до іншого; тоді як економічне зростання – це збільшення обсягів виробництва.

Розвиток економіки створює передумови для збільшення обсягів виробництва. Економічне зростання становить зміст економічного розвитку.

Розрізняють два типи економічного зростання: екстенсивний та інтенсивний. Екстенсивний – коли зростання обсягів виробництва відбувається за рахунок залучення до виробництва дедалі нових і нових ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових) при незмінній продуктивній силі праці. Характерною і найбільш специфічною рисою екстенсивного типу є те, що в його умовах залежність результатів виробництва від затрат виробництва оцінюється як одиниця, тобто для додаткового виробництва одиниці певного результату потрібно збільшити витрати всіх ресурсів виробництва також на одиницю.

Інтенсивний – коли нарощування обсягів виробництва здійснюється за рахунок раціональнішого використання всіх видів ресурсів, що пов'язано із зростанням продуктивної сили праці. В інтенсивній економіці для виробництва додаткової одиниці певного результату потрібно збільшити затрати ресурсів менш як на одиницю.

Екстенсивний тип зростання здійснюється за рахунок: зростання кількості виробників; збільшення капіталовкладень; зростання обсягів сировини, що споживається.

Інтенсивний тип зростання здійснюється за рахунок: підвищення кваліфікації робітників, вдосконалення організації праці і виробництва, підвищення якості продукції, що в цілому зумовлює зростання продуктивності праці.

Виділяють ще й третій тип економічного зростання (розвитку), який окремі автори називають **детенсивним**. Детенсивний – це такий економічний розвиток, за якого для виробництва одиниці додаткової продукції необхідно збільшення обсягів ресурсів більш як на одиницю.

У реальній дійсності в економіці відсутній чисто екстенсивний, чи чисто інтенсивний тип економічного зростання. Вони поєднуються, однак може переважати або інтенсивна складова, або екстенсивна. Тому доцільно говорити про переважно інтенсивний тип економічного зростання чи переважно екстенсивний тип. Про взаємозв'язок обох типів свідчить такий приклад: для забезпечення інтенсивного типу економічного зростання необхідно впроваджувати досягнення сучасної НТР. Однак на початковому етапі це зводиться до заміни старої техніки на нову. При цьому нову техніку не можна вводити без екстенсивного шляху: тобто без нарощування її обсягу.

18. 2. Нагромадження, заощадження та інвестиції в економічному зростанні

Це питання в основному розкриває джерела економічного зростання. Про нагромадження йшлося в попередній темі. Тут зупинимось на окремих моментах.

Нагромадження – це використання частини додаткового продукту для розширення виробництва, тобто для економічного зростання. Таким чином, економічне зростання здійснюється

за рахунок нагромадження, або капіталізації частини національного доходу.

Саме нагромадження виявляється у зростанні таких чинників, як капітал і робоча сила, а це і є екстенсивні чинники економічного зростання.

Нагромадження, тобто додаткові засоби виробництва і додаткові засоби для додаткової робочої сили, можуть з'явитись, в основному, за рахунок заощадження — тієї частини доходу, яка не споживається. (Відомо, що дохід дорівнює сумі споживання і заощадження). Чим більшу частину доходів спрямовано на заощадження, тим більше ресурсів для нагромадження, а отже, для економічного зростання.

Заощадження є джерелом інвестицій (капіталовкладень). Інвестиції — вкладення коштів в основний капітал з метою економічного зростання. Розрізняють валові і чисті інвестиції:

$$VI=CI+A.$$

Чисті інвестиції (CI) — це капіталовкладення в створення нової техніки, обладнання, споруд тощо. Амортизація (A) — це капіталовкладення у відновлення (відшкодування) основного капіталу.

В умовах забезпечення переважно інтенсивного типу економічного зростання на перший план висувається проблема підвищення ефективності капіталовкладень.

Останнє зводиться до таких шляхів:

- зміни в технологічній структурі капіталовкладень, що означає збільшення питомої ваги затрат на обладнання, машини і механізми (тобто в активну частину основного капіталу);
- вдосконалення відтворювальної структури капіталовкладень, що означає збільшення питомої ваги капітальних вкладень на технічне переозброєння й реконструкцію діючих підприємств при зменшенні питомої ваги нових будівництв;
- скорочення строків будівництва об'єктів, числа об'єктів будівництва, зменшення незавершеного будівництва.

Вирішальним засобом підвищення ефективності капітальних вкладень виступає НТП (НТР).

Таким чином, економічне зростання залежить від інвестицій, а можливість інвестицій, у свою чергу, залежить від величини доходів населення (національного доходу) і розподілу цих доходів на споживання і заощадження. Економічна теорія

і практика свідчать про те, що економічне зростання забезпечується зростанням споживання: чим більша частина доходів використовується на споживання, тим більший поштовх дається для розвитку виробництва, а отже, і для економічного зростання. Цей ефект залежить від приросту обсягів виробництва, від частини споживання в загальній сумі доходів і називається ефектом мультиплікатора (примножувача).

Якщо, наприклад, гранична потреба у споживанні $MPC = 0,75$, то це означає, що мультиплікатор витрат буде дорівнювати 4:

$$M = 1 : 1 - MPC = 1 : 1 - 0,75 = 1 : 0,25 = 4.$$

Тобто, якщо капіталовкладення в економіку зростуть на 10 млрд грн, то вони зумовлять зростання обсягів виробництва на 40 млрд грн.

Залежність між приростом обсягів виробництва і зміною капіталовкладень визначається формулою:

$$\Delta Y = 1 : 1 - MPC \cdot \Delta K = M \cdot \Delta K$$
$$\Delta Y = M \cdot \Delta K,$$

де ΔY – приріст обсягів виробництва;

ΔK – приріст капіталовкладень;

MPC – гранична схильність до споживання;

M – мультиплікатор.

Мультиплікаційний ефект можна бачити на прикладі безперервного процесу купівлі – продажу за рахунок певної початкової суми грошей, що з'явилась на ринку. Якщо початкова сума грошей, тобто доходу, що з'явилась на ринку, $Y = 100$ грн, а $MPC = 0,8$, то цей процес дасть результат, що дорівнює сумі:

$$80 + 64 + 51,2 + \dots = 80 (1 + 0,8 + 0,8^2 + 0,8^3 + \dots) = 80 \cdot 1 : 1 - 0,8 = 80 \cdot 5 = 400.$$

Тут $1 + 0,8 + 0,8^2 + \dots =$ сумі нескінченно спадної геометричної прогресії.

Прискорення економічного зростання здійснюється також і за рахунок додаткових інвестицій, джерелом яких є заощадження населення, зроблені в попередні роки, тобто до поточного використання частини доходів на інвестиції додається заощадження попередніх років, завдяки чому значно прискорюються темпи економічного зростання. Цей ефект прискореного зростання отримав назву ефекту акселерації. Отже, ефект мультиплікації досягається за рахунок інвестицій, утворених при роз-

поділі доходу поточного року, а ефект акселерації – за рахунок інвестицій, джерелом яких є частина національного доходу, заощаджена і невикористана в попередні роки й додана до інвестицій поточного року.

Якщо мультиплікатор встановлює залежність між приростом обсягів доходу і приростом інвестицій: $\Delta Y = M \cdot \Delta I$, то акселератор показує залежність приросту інвестицій від приросту доходу: $\Delta I = \alpha \cdot \Delta Y$. Тобто ефект полягає в тому, що масштаби інвестування у даному році залежать від збільшення національного доходу у попередньому році:

$$\Delta I = \alpha (Y_{n-1} - Y_{n-2}).$$

Отже, можна вважати, що акселератор є величиною, оберненою до мультиплікатора:

$$\alpha = 1 : M;$$

Акселератор – це модель, згідно з якою обсяг капітало вкладень залежить від зміни обсягу виробництва, тоді як мультиплікатор – це модель, згідно з якою обсяг виробництва залежить від зміни обсягу витрат (інвестицій).

18.3. Матеріальні та нематеріальні чинники економічного зростання. Моделі економічного зростання

Чинник – це те, завдяки чому здійснюється економічне зростання. Виділяють матеріальні та нематеріальні чинники економічного зростання. До матеріальних відносять капітал – K , природні ресурси – N та ресурс праця – L . До нематеріальних – рівень технології і організації суспільного виробництва, освітній рівень та стан здоров'я населення, науково-технічний прогрес тощо. Окрім того виділяють такі чинники, як рівень сукупного попиту на товари і послуги, суспільний розподіл і обмін продукту.

Є й інший розподіл чинників економічного зростання. Кількість і якість виробничих чинників (трудових, капітальних і природних ресурсів) та рівень технології і організації суспільного виробництва називають чинниками пропозиції (з боку виробництва). Рівень сукупного попиту на товари і послуги та суспільний розподіл і обсяги продукту називають чинниками попиту.

Чинники пропозиції роблять зростання можливим, а чинники попиту – реальним.

Найбільші можливості економічне зростання одержує при певній взаємодії усіх означених чинників, воно має місце тоді, коли цьому сприяють і чинники попиту і чинники пропозиції.

Поряд з чинниками економічного зростання є чимало чинників і причин, які гальмують економічний розвиток, спричиняючи його застій або спад. До таких чинників належать:

- неефективне застосування і комбінування чинників виробництва (трудових, капітальних, природних);
- розлад фінансово-кредитної системи і інфляція;
- циклічність економічного розвитку і неповна зайнятість;
- недосконалість законодавчої бази з економічних питань;
- надмірне виробниче споживання (зокрема, військові витрати);
- нестабільність політичної системи і соціальні конфлікти.

Ці чинники можуть зумовлювати довгострокову депресію економіки або її падіння. Стан економіки, коли падіння виробництва супроводжується посиленням інфляції, називають стагфляцією. За умов стагфляції існують економічний спад чи депресія, зростання цін, зuboжіння населення.

Механізм чинників економічного зростання досліджується у моделях економічного зростання. До моделей зростання належать виробничі функції, які відображають взаємозв'язок обсягів національного продукту і чинників зростання та їх функціональні залежності.

Зокрема функціональна залежність обсягу ВВП (Y) від капіталу (K), праці (L) і природних ресурсів (N) має такий вигляд:

$$Y = f(K, L, N).$$

У теорії виробничих функцій, як правило, припускається, що основними чинниками економічного зростання є праця і капітал. При цьому ВВП розглядається як функція спільної дії цих чинників. Обсяг капіталу обчислюється через вартість капітальних благ (основних виробничих фондів), а обсяг праці – через суму загального фонду заробітної плати.

Серед багатьох виробничих функцій першою була виробнича функція Кобба – Дугласа, розроблена у 1928 р. за даними розвитку промисловості США за 1899 – 1922 рр. Її вигляд:

$$Y = A \times K^\alpha \times L^\beta \quad \alpha + \beta = 1$$

Або:

$$Y = A \times K^\alpha \times L^{1+\alpha}$$

де Y – ВВП;

K – обсяг капіталу (середньорічна вартість основних виробничих фондів);

L – обсяг праці (річний фонд заробітної плати);

A – коефіцієнт масштабності, що визначає вплив інших чинників зростання (автономний фонд зростання);

α – коефіцієнт еластичності обсягу виробництва за капіталом;

$\beta = 1 - \alpha$ – коефіцієнт еластичності обсягу виробництва за працею (тобто α і β відображають зміну Y щодо змін K і L).

Було обчислено, що $A = 1,01$ (це значення відповідало середньорічним темпам зростання ВВП), $\alpha = 1 : 4$, $\beta = 3 : 4$ (ці значення коефіцієнтів відображають частки капіталу і праці у національному доході). Якщо, наприклад, $\beta = 3 : 4$, це означає, що збільшення праці на 4 одиниці зумовить збільшення продукту на 3 одиниці.

Виробнича функція Кобба-Дугласа має такі властивості:

1) при однаковому (у процентах) зростанні обох чинників (капіталу та праці) реальний продукт зростає на той самий процент. Ця властивість дістала назву постійної віддачі за рахунок масштабу. Якщо капітал і праця зростають на 5%, то й обсяг виробництва зростає на 5%. Якщо $A = 1$, то

$$1,05 = 1 \cdot (1,05^{0,25} \cdot 1,05^{0,75});$$

2) при зростанні A на певну величину за умови незмінності величини капіталу та праці реальний продукт зростатиме на ту саму величину.

Якщо темп A дорівнює 4%, то й темп Y становитиме 4%:

$$1,04 = 1,04 (1^{0,25} \cdot 1^{0,75})$$

3) темп економічного зростання можна записати у вигляді формули:

$$ty = a + \alpha k + (1 - \alpha) \cdot l,$$

де, a – збільшення коефіцієнта A , %;

k – збільшення (зростання) капіталу K , %;

l – зростання праці L , %.

Якщо прологарифмувати:

$$\lg Y = \lg A + \alpha \cdot \lg K + (1 - \alpha) \cdot \lg L.$$

Звідси:

$$lgY = ty;$$

$$lgA = a;$$

$$lgK = k;$$

$$lgL = l.$$

Тоді:

$$ty = a + \alpha \cdot k + (1 - \alpha) \cdot l.$$

Якщо $a = 0,25$; A – зросте на 2 %, K – збільшиться на 8 %, L – зросте на 4 %.

Тоді:

$$ty = 2 + 0,25 \cdot 8 + 0,78 \cdot 4 = 2 + 2 + 3 = 7 \%$$

Отже, при таких змінах чинників виробництва обсяг доходу зросте на 7 %.

На основі даної функції вчені розробили ряд моделей економічного зростання. Серед них: моделі Хікса, Харрода, Домара, Харрода – Домара, Р.Солоу. (Детально моделі економічного зростання вивчатимуться в курсі “Макроекономіка”. Див.: Радіонова І. Макроекономіка та економічна політика. – К.: Таксон, 1996).

Тут лише звернемо увагу на те, що вони встановлюють залежність між обсягами доходу та обсягами споживання, заощадження, інвестицій (капіталовкладень). Зокрема модель Харрода – Домара висвітлює залежність економічного зростання від частин заощадження у продукті (середньої схильності до заощаджень) та внеску капіталу у збільшення продукту; модель Р. Солоу враховує вплив на економічне зростання запасу капіталу, зростання населення та технологічний прогрес.

18. 4. Економічні цикли та їх теорії

Як відомо, відтворення – це безперервний динамічний процес виробництва із загальною тенденцією до економічного зростання. Однак останнє відбувається нерівномірно – зростання замінюється спадом і стагнацією, щоб потім знову відбулось ще більше зростання. Такі коливання економічного зростання набули циклічного характеру.

Економічну циклічність можна розглядати як один із способів саморегулювання ринкового господарства. Циклічність як економічне явище проявилось порівняно недавно – на початку XIX ст. Перше зниження обсягів виробництва спостерігалось у 1825 р., після чого воно повто-

рювалось приблизно через 10 – 12 років. Періоди від одного спаду до іншого називали економічним циклом. До сьогоднішнього дня спостерігалось більше 20 подібних циклів із середньою тривалістю 8 років. Проте такий цикл виявився не єдиним. Економісти-теоретики виділяли кілька циклів різної тривалості:

- столітні цикли (тривалістю понад 100 років);
- довгі, або великі цикли, – 50 – 60 років;
- періодичні, або середні цикли, – 7 – 12 років;
- короткі, або малі цикли, – 2 – 3 роки.

Крім того, виявлено циклічні коливання в окремих галузях ринкової економіки (у сільському господарстві, будівництві триває 18 – 25 років), специфічні коливання окремих економічних елементів (виробничих запасів тощо).

Отже, циклічність – це форма розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого, це постійне порушення і відновлення економічної рівноваги, рух від одного макроекономічного стану до іншого із загальною тенденцією до економічного зростання. Властивістю економічного розвитку є рух не по колу, а по зростаючій спіралі, тобто це форма прогресуючого розвитку, об'єктивний спосіб економічного саморегулювання.

Найбільший вплив на макроекономічний розвиток мають періодичний (промисловий) цикл та довгий цикл.

Майже для всіх промислових циклів характерним є проходження виробництва через чотири фази: кризу, депресію, пожвавлення та піднесення.

Визначальною фазою економічного (промислового) циклу є криза. Кризою завершується один цикл і починається новий.

Основні риси економічної кризи:

1. Перевиробництво товарів порівняно з платоспроможним попитом на них. Однак перевиробництво є не абсолютним, а відносним, тобто надлишок товарів існує не для потреб суспільства, а щодо його платоспроможного попиту.
2. Різке падіння цін внаслідок перевищення пропозиції товарів над попитом на них.
3. Різке скорочення обсягів виробництва.
4. Масові банкрутства підприємств.
5. Значне зростання безробіття і зниження заробітної плати.

6. Потрясіння кредитної системи. Промислова криза породжує грошово-кредитну кризу, що виявляється в різкому вилученні вкладів і банкрутстві банків, падінні курсу акцій та облігацій, підвищенні ставки процента і т. д.

Основними рисами депресії (економіка “тупцює” на місці) є:

1. Поступове зменшення товарного надлишку внаслідок відновлення й реалізації товарів.

2. Припинення різкого падіння цін.

3. Припинення спаду виробництва.

4. Падіння процента.

У процесі поживлення і піднесення обсяг виробництва зростає. Під час поживлення відновлюється тільки той обсяг виробництва, який був досягнутий перед кризою, а під час піднесення обсяг виробництва перевищує докризовий рівень. Найважливішою з цих двох фаз є фаза піднесення, особливими рисами якої є:

- швидке зростання виробництва;
- значне підвищення товарних цін;
- скорочення обсягів безробіття;
- підвищення заробітної плати;
- розширення розмірів кредиту, що надається банками.

Механізмом виходу з кризи є заміна старих машин, обладнання й технології на нові, продуктивніші. Оновлення основного капіталу розглядається як матеріальна основа періодичності середніх циклів. Це в промисловості трапляється кожних 7 – 12 років.

За сучасних умов здійснюється деформація економічного циклу під впливом сучасної НТР, антициклічного регулювання та макроекономічного планування (програмування) з боку держави, інтернаціоналізації структури відтворення, збільшення питомої ваги II підрозділу та сфери послуг, впровадження ресурсозберігаючих технологій та ін.

Тому чотирифазовий цикл видозмінюється, часто депресія та поживлення відсутні, а падіння виробництва одразу ж замінюється на зростання.

Схематично економічний цикл можна представити у вигляді:



Мал. 18. 1. Фази економічного циклу

Є багато теорій, за якими пояснюють причини циклічного розвитку (понад 200). Серед них: поява плям на сонці (У. Девонс), зміни ритму руху планети Венери (Г. Мур), нерівномірність технічного процесу (А.Афталіан), недостатнє споживання населення (С. Сисмонді), диспропорційний розвиток окремих галузей економіки (М. Туган-Барановський), використання у виробництві важливих нововведень (Й. Шумпетер), песимістичні або оптимістичні настрої населення (А. Пігу, Д. Кейнс).

П. Самуельсон виділяє серед різноманітних теорій економічних криз дві великі групи: ентернальні (зовнішні) теорії і інтернальні (внутрішні). Ентернальні – пояснювали чинниками, що лежать за межами системи: поява темних плям на сонці, війни й революції.

Послідовники інтернальних теорій вважали, що причини криються всередині економічної системи: недостатнє споживання населення, диспропорційність між галузями економіки, розширення або звуження банківського кредиту тощо.

К. Маркс циклічність економічного розвитку пояснював суперечностями ринкової економіки, серед яких виділяв основну суперечність – між суспільним характером виробництва та приватним привласненням його результатів, а також між працею і капіталом, між планомірною організацією виробництва на окремих підприємствах і відсутністю її в суспільстві; між виробництвом і споживанням; між виробництвом і обігом.

Д. Кейнс вважав, що ринковій економіці непритаманне само-регулювання, тому вона потребує зовнішнього впливу. Кейнс, а також його послідовники Харріс та Хансен причиною криз вважали недостатність попиту на товари. А це пояснювали психологією людей, які за своєю природою є дуже ощадливими й тому не використовують усі свої доходи на споживання, а частину їх витрачають на заощадження.

Кейнс та його послідовники бачили можливість запобігання економічним кризам у державному регулюванні економіки.

Монетаристська школа (М. Фрідмен) джерелом економічної нестабільності вважала коливання грошової маси.

18. 5. Особливості економічної кризи в Україні

Економіка України, здійснюючи трансформацію на шляху до ринку, пережила глибоку економічну кризу, особливо у 1989 – 1999 рр. За цей час валовий внутрішній продукт скоротився майже на 60%, обсяги промислової продукції – на 48,9 %, сільського господарства – на 51,5 %. Найбільш відчутних втрат українська економіка зазнала у 1990 – 1994 рр. За цей час ВВП знизився на 46,5 %, промислове виробництво – 40,4 %, сільськогосподарське – на 32,5 %. Лише у 1994 р. падіння ВВП становило 22,9 %, а промислового виробництва – 27,8 %.

Динаміку спаду виробництва (економічної кризи) в Україні наведено у таблиці:

Таблиця

Зміни реальних ВВП в Україні

Рік	Реальний ВВП (млрд рублів на зраз. 1990 р.)
1992	137,4
1993	100,46
1994	60,30
1995	55,94
1996	52,56
1997	52,34
1998	50,64
1999	50,44

Економіка України розпочала виходити з економічної кризи у 1997 – 1998 рр. (настала фаза депресії), однак світова фінан-

сова криза, особливо російська, призупинила стабілізаційні процеси.

Стабілізація відновлена з другої половини 1999 р. (темпи падіння ВВП суттєво і постійно знижувались, а з 2000 р. розпочато неухильне зростання ВВП. Обсяг ВВП у 2000 р. зріс на 6 %, а за перші два місяці 2001 р. – на 7,6 % (у лютому – на 6,2 %).

З квітня 1999р. і протягом усього 2000 року стабільно нарощувався випуск промислової продукції. У 2000 р. його обсяг зріс на 12,9 %. Це дало змогу перевищити рівень промислового виробництва 1995 р.

Такі кількісні характеристики економічного циклу в українській економіці за останні 12 років.

Перехід від спаду до економічного зростання значною мірою пояснюється такими чинниками, як активізація інвестиційної діяльності, позитивні зрушення у бюджетній сфері (перехід до збалансованого бюджету), істотне зростання експортного потенціалу, утвердження ефективного ринкового середовища, зростання рівня монетаризації економіки (зниження рівня бартеризації), стабільність валютного курсу гривні та ін.

Відмічають також позитивний вплив на вихід з економічної кризи таких заходів економічної політики держави, як перехід до грошової приватизації, стимулювання малого підприємництва, зниження податкового навантаження, в т. ч. на фонд оплати праці, утворення мережі спеціальних економічних зон та територій, скорочення немонетарних розрахунків та платежів.

У літературі багато пишеться про причини економічної кризи в Україні. Виділяють, зокрема за К. Марксом, порушення найважливіших макроекономічних пропорцій внаслідок існування суперечностей, властивих суспільному виробництву, заснованому на приватній власності на засоби виробництва. Звертається увага, зокрема, на відхід від планової до ринкової економіки, внаслідок роздержавлення й приватизації власності. Називають більш конкретні причини:

- ліквідація централізованої системи економікою за умов, коли за своїм змістом вона ще залишалася державною;
- розрив економічних зв'язків з країнами СНД в той час, коли Україна не мала власного замкнутого економічного циклу.

У радянський період економіка України на 60 – 80 % була пов'язана з економікою колишньої Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ);

- валютна криза, що призвела до порушення рівноваги між платоспроможним попитом і товарною масою внаслідок надмірної емісії грошей.

Крім того, однією з причин затяжної економічної кризи в Україні була повільність, порівняно з іншими країнами, здійснення переходу до ринкової економіки. В Україні Європейський банк реконструкцій та розвитку навів такі якісні показники переходу до ринку, як:

- приватизація підприємств;
- управління і структурна перебудова;
- вивільнення цін;
- торгівля і валютна система;
- політика в галузі конкуренції;
- реформа банківської системи;
- ринок цінних паперів і небанківські фінансові посередники.

Оцінив на задовільно лише торгівлю і валютну систему, а решту – оцінкою 2 (незадовільно). (Дані за 1998 р., максимальний бал – 4).

У багатьох країнах СНД темпи економічного зростання значно вищі, ніж в Україні. У Російській федерації зростання ВВП у 2000 р. становило 8 %, у Казахстані 10,5 %, в Азербайджані – 11,4 %. Процеси економічного зростання в Україні не супроводжуються відчутними якісними перетвореннями, позитивними структурними змінами, подоланням нагромаджених за останні роки відтворювальних деформацій у соціальній сфері. У багатьох напрямках зафіксовано поглиблення останніх.

Незважаючи на завершення першого етапу приватизації, частка приватних підприємств у промисловості (без малих підприємств) становила у 1998 р. всього 0,2 %, а з урахуванням малих підприємств – приблизно 0,8 %. В сфері послуг ця частка становила лише 0,6 %.

З метою прискорення реформ, успішного подальшого економічного розвитку, необхідні передусім такі заходи:

- ліквідація державних дотацій, субсидій, податкових пільг для окремих секторів та нерентабельних підприємств. Запро-

вадження повної майнової відповідальності та процедури банкрутства збиткових підприємств;

- зменшення податкового тягара, покладеного державою на підприємства і який обмежує їхні можливості до інвестування і розширення виробництва;

- зміцнення приватної власності, прискорення приватизації великих підприємств, які користуються державними пільгами і не мають ефективних інвесторів і ефективного управління;

- здійснення реформи державного управління в напрямку позбавлення права прямого втручання в діяльність підприємств тощо.

Стратегією економічного та соціального розвитку на 2000 – 2004 рр. були завдання утримати зростання ВВП у 2001 р. на рівні не менше 4 % та створити надійні передумови для досягнення у 2002 – 2004 рр. середньорічних темпів зростання ВВП на рівні 6 – 7 %. Наслідки 2001 р. та початку 2002 р. свідчать, що українська економіка утримує в собі потенціал зростання на рівні до 10 % щорічного зростання ВВП.

Цьому сприятимуть такі заходи держави, як забезпечення стабільного законодавчого поля; розробка механізмів створення маси ринкових відносин (конкурентного середовища, банкрутств); розвиток малого бізнесу, зміцнення банківської системи; стимулювання ринку капіталів, посилення інвестиційної спрямованості приватизаційного процесу; виправлення деформацій у відносинах власності; активізація економічної політики та зовнішньоекономічної діяльності.

18. 6. Продуктивність праці та її роль в економічному зростанні

Одним із найважливіших чинників економічного зростання інтенсивного типу є зростання продуктивності праці. Остання свідчить про ефективність використання ресурсу праця і обчислюється відношенням результату (виробленого продукту ВВП) до витрат праці (у розрахунку на одного зайнятого, відпрацьований людину-день чи людину-годину). Практика розвитку економіки розвинутих країн показує, що саме зростання продуктивності праці є запорукою успішного економічного зростання в масштабі суспільства, а також економічною передумовою

зростання заробітної плати, доходів населення в суспільстві. Збільшення продуктивності праці забезпечується завдяки таким чинникам, як впровадження досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації виробництва на основі поглиблення спеціалізації, кооперування та інтеграції виробничих процесів, а також зростання загальноосвітнього і професійного рівня працівників.

В Україні останнім часом “забули” про цей базовий показник економічної динаміки, тоді як він широко використовується у міжнародній статистиці. За даними Держкомстату, у 1997 р. продуктивність праці у промисловості України зросла на 7,1 %, у 1998 р. – на 3,8, у 1999 р. – на 9,6 і у першому півріччі 2000 р. – майже на 16 %. Останнє і лягло в основу зростання обсягів промислового виробництва в останні два роки.

Тема 19

Зайнятість населення, відтворення робочої сили та відповідне державне регулювання

- 19.1. Зайнятість населення: суть і форми.
- 19.2. Неповна зайнятість та безробіття. Види і форми безробіття.
- 19.3. Теорії зайнятості населення та безробіття.
- 19.4. Державне регулювання зайнятості населення та його методи.
- 19.5. Зайнятість та відтворення робочої сили. Чинники розширеного відтворення робочої сили.
- 19.6. Роль держави у відтворенні робочої сили.
- 19.7. Проблеми зайнятості населення та відтворення робочої сили в сучасній Україні.

19.1. Зайнятість населення: суть і форми

Процес відтворення національного виробництва передбачає відтворення не лише сукупного продукту, а й робочої сили. Це означає, що людина, яку зайнято в процесі виробництва (ма-

теріального і нематеріального), повинна постійно відновлювати свою працездатність шляхом споживання необхідних засобів існування (матеріальних, духовних, соціальних). В умовах ринкової економіки, щоб отримати ці засоби існування, слід їх купити, для чого потрібно мати певні кошти. Основним джерелом отримання цих коштів для переважної частини працездатного населення є продаж робочої сили, внаслідок чого робітники (носії робочої сили) включаються у виробничий процес і отримують статус «зайнятих». Отже, відтворення робочої сили перш за все передбачає забезпечення працездатного населення, а точніше, трудових ресурсів країни, роботою, їх зайнятість.

Трудові ресурси – це частина населення країни, яка має необхідний фізичний розвиток, володіє певними знаннями, практичним досвідом для роботи й перебуває в певних вікових межах. В Україні – це жінки віком від 16 до 54 років, чоловіки – від 16 до 59 років. В інших країнах світу віковий ценз трудових ресурсів може бути більшим або меншим залежно від чинного законодавства.

Зайнятість – це сукупність економічних, правових, соціальних, національних та інших відносин, пов'язаних із забезпеченням працездатного населення робочими місцями та його участю в суспільно корисній діяльності, яка приносить заробіток або доход.

Ці відносини охоплюють різних суб'єктів:

- покупців робочої сили – роботодавців;
- осіб, що займаються індивідуальною (сімейною) трудовою діяльністю й одержують доходи від власності (дрібні власники, які самі працюють);
- осіб, що продають свою здатність до праці (особи найманої праці).

Зайнятість населення реалізується через конкретні форми залучення працівників до економічної системи. Сюди відносять:

- найману працю за трудовою угодою в державному секторі, на підприємствах колективної або приватної власності;
- особисту працю на об'єктах, де робітник має свою частку акцій, пайовий внесок, тобто є співвласником;
- особисту працю власника засобів виробництва, коли він є власником і працівником;
- роботу на спільному підприємстві.

Оптимальним варіантом функціонування національного виробництва й важливим чинником захисту населення в трудовій сфері є **повна зайнятість** трудових ресурсів. Під повною зайнятістю розуміють не 100-відсоткову зайнятість всіх, хто може працювати, а так звану лише ефективну зайнятість, яка враховує інтереси особи, виробництва і суспільства в цілому. Про це йтиметься далі.

19. 2. Неповна зайнятість та безробіття. Види і форми безробіття

Окрім повної зайнятості та раціональної зайнятості, які передбачають відповідно:

- суспільно корисний характер трудової діяльності;
- оптимальну структуру національної економіки;
- професійно-кваліфікаційну структуру трудових ресурсів (структура попиту та пропозиції у різних секторах інтегрованого ринку праці) виділяють також неповну зайнятість. Неповна зайнятість означає незайнятість частини ресурсу, як праця у суспільному виробництві. Неповна зайнятість пов'язана з категорією **безробіття**.

Безробіття – це вимушена незайнятість робочої сили, що виникає внаслідок постійного порушення рівноваги між попитом і пропозицією на ринку праці. Законодавство кожної країни встановлює, хто є безробітним. Згідно із Законом України “Про зайнятість населення”, безробітний – це працездатна особа в працездатному віці, яка тимчасово не має джерела доходу (роботи), шукає роботу і готова приступити до неї, якщо з'явиться така можливість. Рівень безробіття визначається відношенням наявного числа безробітних до кількості робочої сили. До робочої сили включають усіх працездатних, у тому числі і безробітних, які активно шукають роботу (окрім дітей до 16 років, пенсіонерів, студентів денної форми навчання, інвалідів, ув'язнених, домогосподарок, недієдатних). До робочої сили включають і тих, хто працює неповний робочий день (тиждень, місяць, рік), тобто їх безробітними не вважають. Це явище називають прихованим безробіттям.

Виділяють такі сучасні форми безробіття:

- добровільне (фрикційне);
- структурне;

- циклічне;
- технологічне;
- сезонне;
- приховане та ін.

Добровільне (фрикційне) безробіття пов'язане з професіональними, віковими, регіональними міграціями працівників. Це особи найманої праці, які, покинувши попереднє місце роботи, шукають собі інше. Сюди ж відносяться також і представники працездатного населення, які з різних причин тимчасово не працюють (зміни місця проживання, закінчення сезонної праці тощо).

До добровільного (фрикційного) також відносять так зване інституціональне безробіття: небажання працювати в повну міру або зовсім не працювати завдяки відносно великим виплатам із соціального бюджету, зокрема високої допомоги по безробіттю.

Усі інші види безробіття називають вимушеними. Тобто такими, коли людина в працездатному віці не працює з незалежних від неї причин, вона може і хоче працювати, має достатню кваліфікацію, шукає роботу, але не може знайти її, бо немає вільних робочих місць. До них відносять плінне, приховане, застійне, сезонне, технологічне та конверсійне безробіття.

(Див.: *Башнянин Г. І., Лазур П. Ю., Медведев В. С.* Політична економія: Підручник для студентів вузів.— К.: Ельта, Ніка-центр, 2002.— С. 465 — 499).

Структурне безробіття є однією з форм вимушеного безробіття внаслідок змін у технології, техніці і структурі виробництва, структурі споживчого попиту, що зумовлюють невідповідність структури робочих місць професіональній структурі робочої сили.

Цей вид безробіття пов'язаний із необхідністю здобуття нової професії тими особами, в яких вона застаріла через НТП. Структурне безробіття, як і фрикційне, є неминучим.

Циклічне безробіття виникає через спад виробництва у період циклічних криз і відповідне зменшення сукупного попиту на товари і послуги.

Одним із видів циклічного є технологічне безробіття, яке виникає через упровадження у виробництво нових технологій із меншим використанням людської праці.

Фрикційне і структурне безробіття як неминучі форми становлять природне безробіття.

Рівень природного безробіття нині оцінюють у 6 % від кількості працездатних, тоді як 30 – 35 років тому він становив 3%, що свідчить про зростаючу мобільність робочої сили (підвищення добровільного безробіття) і прискорення темпів НТП (збільшення структурного безробіття).

Таким чином, на стан економіки та зайнятість негативно впливає, насамперед, циклічне безробіття. Згідно із законом Оукена, якщо перевищення фактичного рівня безробіття над природним становить 1 %, тоді виникає недовиробництво ВВП на 2,5 – 2,7 %. Закон Оукена водночас свідчить і про зворотний ефект. Він полягає у такому: якщо щорічний приріст національного продукту буде не меншим ніж 2,7 %, безробіття залишиться на природному рівні.

Серед соціально-економічних наслідків безробіття виділяють:

- Знецінення, недовикористання трудового потенціалу праці.
- Погіршення якості життя безробітних і членів їхніх сімей.
- Посилення тиску на рівень заробітної плати зайнятих працівників з боку конкуруючих сил на ринку праці.
- Збільшення затрат суспільства і окремих осіб на відновлення або зміну професіонального статусу і рівня продуктивності праці.
- Зростання кількості людей, схильних до дій, що суперечать прийнятим суспільним нормам і цінностям.

19. 3. Теорії зайнятості населення та безробіття

У політичній економії є ряд поглядів на проблеми зайнятості та безробіття. Зокрема, класики (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, А. Маршалл, А. Пігу) вважали, що ринкова система спроможна забезпечити повне використання ресурсів в економіці (у тому числі ресурсу праця). Повна зайнятість є нормою ринкової економіки, а вимушене безробіття в ринковій економіці неможливе.

Однак реальна дійсність свідчить, що безробіття набуває дедалі більших розмірів і врешті-решт стала хронічним супутником у ринковій економіці (зокрема, капіталістичної системи). У зв'язку з цим більшість економістів почали критикувати як тео-

ретичні постулати, так і основоположні принципи класичної теорії зайнятості.

За кейнсіанським поглядом, альтернативним класичному, вважається, що ринкова економіка не володіє механізмом автоматичного забезпечення повної зайнятості, що повна зайнятість — це швидше випадковість, а не закономірність. Тобто безробіття для капіталізму вільної конкуренції є закономірним явищем.

В історії економічної думки є погляд англійського економіста XIX ст. Т. Мальтуса, який у творі “Досвід про народонаселення” доводив, що людство на планеті розмножуються в геометричній прогресії, а виробництво засобів існування зростає в арифметичній прогресії. Тому з часом певна частина людей залишається без засобів існування, тобто є зайвими людьми.

У першому виданні праці Мальтуса було записано слідує: людина, яка прийшла в уже зайнятий світ і яку батьки неспроможні прогодувати, і працею якої, суспільство не може скористатися, не має права вимагати будь-якого прохарчування, тобто вона є зайвою на землі.

Свій внесок у теорію зайнятості і безробіття зробив К. Маркс. Він ввів так званий загальний закон нагромадження капіталу, суть якого зводилась до того, що безробіття (звільнення працівників) відбувається через впровадження досягнень НТП, заміну праці людини на працю машин. Відносна потреба в ресурсі “праця” зменшується, тому відбувається виштовхування дедалі більшої кількості зайнятих робітників із процесу виробництва, через що зростає так звана резервна армія праці, безробіття. Зростання безробіття в суспільстві веде до зубожіння з боку найманих працівників і зростання багатства з боку роботодавців. Історія довела помилковість цих уявлень.

Найбільший внесок у розробку теорії зайнятості зробили економісти-неокласики кінця XIX ст. Л. Мізес і А. Маршалл та їхні послідовники, які спирались на відповідні висновки представника класичної політичної економії початку цього ж століття Ж. Б. Сея. Вони дійшли висновку, що причиною неповної зайнятості є порушення рівноваги попиту і пропозиції на ринку праці. На їхню думку, рівновага порушується внаслідок надмірного зростання ціни праці — ставок заробітної плати. Якщо ціна праці перевищує ціну рівноваги, то на ринку праці з'являється надлишок ресурсу праця, тобто безробіття.

Згідно з кейнсіанською концепцією основний чинник зайнятості – сукупний попит на товари і послуги. Не кожне зниження заробітної плати автоматично розширює зайнятість, воно дає позитивний ефект лише тоді, коли в змозі підвищити сукупний попит. Чинниками сукупного попиту, як відомо, Кейнс вважав споживчі витрати населення та інвестиції. Важливими важелями зростання споживчих витрат є зростання заробітної плати, витрат держави та розширення експорту. За рахунок їх може бути забезпечена повна зайнятість.

19. 4. Державне регулювання зайнятості населення та його методи

Кейнсіанці та неокейнсіанці доводять неспроможність ринкової економіки самостійно встановити повну зайнятість без державного втручання в ринок праці. Держава проводить активну політику на ринку праці, стимулюючи попит на працю, створюючи додаткові робочі місця. При цьому значну роль відіграє державна служба зайнятості. В Україні вона виконує такі функції:

- аналіз, прогноз попиту та пропозиції на робочу силу й інформацію про стан на ринку праці;
- ведення обліку вільних робочих місць і громадян, що звертаються з питань працевлаштування;
- надання допомоги громадянам у підборі роботи, а роботодавцям – необхідних працівників;
- організація професійної підготовки та перепідготовки громадян;
- реєстрація безробітних і надання їм допомоги.

Організаційною формою служби зайнятості є біржа праці. Вона вивчає попит і пропозицію на ринку праці, реєструє безробітних, проводить їх перекваліфікацію, надає інформацію про вільні робочі місця на підприємствах та в організаціях, допомагає у працевлаштуванні, проводить профорієнтацію молоді, здійснює виплату по безробіттю. Перші біржі праці виникли більш як 180 років тому.

Хоча біржі праці – державні установи, але контроль над їх діяльністю здійснюють і профспілки. Поряд з державними, існують і недержавні агентства і бюро з найму, котрі обслуговують різні категорії людей і спеціалізуються за фахом, про-

фесіями та регіонами. Посередницькі агентства з найму є при професійних, молодіжних та релігійних організаціях тощо.

Через біржі праці держава бере на себе посередницькі функції на ринку праці (зводить роботодавців – покупців робочої сили і тих, хто шукає роботу, – продавців робочої сили). Окрім того, вона здійснює соціальний захист безробітних та тих, хто шукає роботу.

Відрахування у фонд зайнятості, внески до якого пропорційно здійснюють як самі працівники, так і фірми, контролюється державою. Цей фонд може використовуватись по-різному. Наприклад, у Німеччині існують два види виплат по безробіттю: допомога у зв'язку з безробіттям тим, хто стоїть на обліку на біржі праці, і допомога по безробіттю тим, хто не працює взагалі. У Швеції кошти по безробіттю використовуються насамперед на перекваліфікацію, зміну фаху безробітних, а не на виплату їм допомоги.

У цілому ж держава займає чільне місце в регулюванні ринку робочої сили. Безпосередньо регулювання здійснюється профспілками, об'єднаннями підприємців і державою. Найважливішим інструментом регулювання ринку робочої сили є тарифний договір (тарифна угода), що укладається між представниками найманих працівників – профспілками, з одного боку, і підприємцями або їх спілками, – з іншого.

Тарифні угоди регулюють, насамперед, характер заробітної плати (погодинна, відрядна, відрядно-преміальна) та її величину, тривалість робочого часу й відпусток, порядок найму та звільнення, форми компенсування ризику, заходи з безпеки праці, внутрішній розпорядок (штрафи, пропускна система тощо).

Зміст тарифних договорів (угод) передусім визначається тими законами й законодавчими актами, які схвалює держава. Держава, окрім розробки законів функціонування ринку праці, спрямовує свою діяльність на забезпечення повної зайнятості, тобто на зменшення безробіття. З цією метою вона:

- розвиває підприємництво на основі державної власності та регулює підприємництво на основі інших форм власності;
- розробляє і реалізує програми громадських робіт;
- здійснює закупівлю товарів і послуг у приватному секторі;

- через пільгове оподаткування сприяє нагромадженню капіталу у приватному секторі, що веде до створення нових робочих місць тощо.

Як зазначено вище, в кожній країні існує система державного пенсійного страхування, страхування у зв'язку з безробіттям, а також виплати через державну систему соціального забезпечення соціальної допомоги людям, що потрапили в тяжке становище через втрату роботи.

У цілому пріоритетними заходами держави в регулюванні зайнятості населення мають бути:

- забезпечення ефективної зайнятості;
- створення рівних умов для громадян у використанні їх прав на працю;
- соціальне партнерство через сумісність інтересів держави, профспілок і підприємств;
- міждержавне співробітництво з питань регулювання потоків робочої сили.

З метою вирішення цих завдань розробляються програми суспільних робіт, програми професійної підготовки молоді та програми допомоги безробітним. Держава також сприяє створенню гнучких форм зайнятості.

19. 5. Зайнятість та відтворення робочої сили. Чинники розширеного відтворення робочої сили

Як відмічалось у першому питанні теми, зайнятість безпосередньо пов'язана з проблемою відтворення робочої сили. Працююча людина, яка одержує доход у вигляді заробітної плати та інших форм, має можливість забезпечити нормальне відтворення власної робочої сили.

Під відтворенням робочої сили розуміють: виробництво, розподіл, обмін та споживання робочої сили.

Виробництво зводиться до заміщення відпрацьованої робочої сили, підтримки працездатності людини на належному рівні, загальноосвітньої та професійної підготовки людей. Розподіл робочої сили означає її розподіл між галузями, підприємствами, цехами всередині підприємства, між регіонами і країнами. Останнє досягається завдяки міграції робочої сили: еміграції та імміграції. Обмін робочої сили в економічному розумінні означає обмін її на товарні послуги, які отримує носій робочої сили

внаслідок її продажу за певні кошти (заробітну плату). Одночасно обмін може виступати в формі обміну працівниками різних професій тощо. Застосування робочої сили зводиться до безпосереднього процесу праці.

Окрім того, відтворення робочої сили виступає в двох формах: просте відтворення робочої сили та розширене відтворення робочої сили. Виділяють також відтворення некваліфікованої та відтворення кваліфікованої робочої сили.

Зайнятість населення та безробіття безпосередньо впливають на відтворення робочої сили, а відтворення робочої сили має зворотний вплив на зайнятість та безробіття.

У першому випадку зайнятість сприяє, з одного боку, виробництву робочої сили та її застосуванню. Зайнятість забезпечує, як відмічалось вище, одержання доходу (заробітної плати) як джерела простого відтворення робочої сили. У процесі праці людина набуває професійної майстерності, тобто здійснюється відтворення кваліфікованої робочої сили.

З іншого боку, завдяки розв'язанню проблем відтворення робочої сили значною мірою забезпечуються необхідні зрушення і в зайнятості працездатного населення: більш кваліфіковані працівники мають більше можливостей знайти роботу й одержати більш високу оплату як джерело відновлення здатності до праці. Окрім того, відтворення кваліфікованої робочої сили, яке здійснюється в освітній галузі (школах, профтехучилищах, коледжах та вузах) забезпечує зайнятість певної частини працездатного населення – вчителів, викладачів, доцентів та професорів, а також обслуговуючого персоналу.

Чинниками розширеного відтворення робочої сили є:

- розширене відтворення сукупного суспільного продукту, неухильне зростання обсягів суспільного виробництва;
- науково-технічний прогрес та постійне оновлення технології, організації виробництва, відповідні зміни у змісті і характері праці;
- неухильне зростання потреб населення, насамперед найактивнішої працездатної його частини.

У зв'язку з цим існує закон зростання кваліфікації та професійної підготовки робочої сили. Тобто кваліфікація і професійна підготовка повинні йти в ногу з науково-технічним прогресом, сучасною його формою – розвитом науково-технічної революції.

НТР постійно вносить зміни в продуктивні сили суспільства, засоби виробництва, уречевлену і живу працю. Вони дедалі більше стають втіленням досягнень науково-технічного прогресу, роль якого неухильно зростає. Наука перетворюється на безпосередню суспільну продуктивну силу. Якщо робоча сила не буде відповідати тим вимогам, які висувають нові техніка і технологія, це неминуче призведе до того, що її носії не використовуватимуться в процесі виробництва.

Таким чином, науково-технічна революція зумовила перехід до працезберігаючого типу виробництва, піднесла роль і значення живої висококваліфікованої праці. Це, в свою чергу, поставило питання про поліпшення умов життя і праці людей, розвиток освіти, підвищення кваліфікації працівників, охорони їхнього здоров'я, забезпечення їм вільного часу і відпочинку, піднесло значення розвитку соціальної сфери.

Відповідно до змін у техніці і технології виробництва удосконалюється система підготовки кадрів, розгортається їх підготовка за новими науково-технічними напрямками. Управління підготовкою кадрів з урахуванням перспектив розвитку виробництва дає змогу в найкоротші строки розв'язати надзвичайно складні проблеми науково-технічного, економічного і соціального прогресу, вдосконалення матеріально-речових чинників виробництва та піднесення якості особистого фактора.

В особистому факторі, який поєднує і фізичну, і розумову здатність до праці, з розвитком суспільного виробництва на основі нової техніки і технології у загальних витратах праці підвищується роль розумової її частини. Виникає дедалі більше професій, які все менше передбачають виконання фізичних дій і все більше — розумових. Це — наладчики електронного устаткування, оператори на автоматичних лініях, оператори ЕОМ на гідро-, тепло-, атомних електростанціях тощо.

Таким чином, відтворення робочої сили — це безперервне відновлення і підтримання фізичних сил та розумових здібностей людини, постійне відновлення і підвищення кваліфікації людей, забезпечення зростання їх загальноосвітнього і професійного рівня. Воно включає в себе також залучення працівників у виробництво, розподіл і перерозподіл трудових ресурсів між галузями, підприємствами, регіонами, створення соціально-економічного механізму, що забезпечує задоволення потреб

господарства в працівниках і одночасно повну та ефективну зайнятість.

У цілому, відтворення робочої сили ґрунтується на природному русі населення, зводиться до безперервного удосконалення підготовки робочої сили, забезпечення повної й ефективної зайнятості населення.

19. 6. Роль держави у відтворенні робочої сили

Відтворення робочої сили звичайно здійснюється під впливом ринкового механізму. Зокрема ціни, що вільно складаються на ринку під впливом попиту та пропозиції, значною мірою впливають на реальні доходи населення, від рівня яких значним чином залежать вирішення проблеми підтримки на належному рівні здатності людини до праці. Одночасно ринок завдяки функціонуванню так званого ринку освітніх послуг впливає і на відтворення кваліфікованої робочої сили. В Україні значна кількість ВНЗ недержавної форми власності (приватні ВНЗ) готують більше 10 % бакалаврів, спеціалістів та магістрів з вищою освітою.

Одночасно суттєву роль у відтворенні робочої сили відіграє держава. Своєю демографічною політикою держава сприяє вирішенню проблем поліпшення житлових умов, виплачує допомоги на дітей, забезпечує населення дитячими дошкільними закладами, надає допомоги і відпустки у зв'язку з вагітністю і пологами, домагається зміцнення сім'ї, поліпшення морального клімату у виробничих колективах.

Держава активно формує прогресивні погляди населення щодо оптимального розміру сім'ї, праці з виховання дітей у сім'ї, розглядаючи її як суспільно необхідну працю, створює організаційно-економічні передумови для зміцнення здоров'я населення, охорони материнства.

Держава займає чільне місце у відтворенні кваліфікованої робочої сили. Маючи у своїй власності загальноосвітні школи та переважну більшість професійно-технічних, середніх спеціальних та вищих навчальних закладів, вона забезпечує підготовку кадрів робітників та спеціалістів відповідно до потреб народного господарства.

Завдяки державній службі зайнятості здійснюється також перепідготовка тих, хто не може знайти роботу за своїм фахом.

Держава створює необхідну законодавчу базу, яка стосується відтворення робочої сили. В Україні це закони України “Про освіту”, “Про вищу освіту”, “Про професійно-технічну освіту” та інші.

19. 7. Проблеми зайнятості населення та відтворення робочої сили в сучасній Україні

Перехід від командно-адміністративної до соціально-орієнтованої ринкової економіки, який здійснюється в Україні, спричинив низку суттєвих проблем, пов’язаних із зайнятістю населення та відтворенням робочої сили.

Серед них – масове вивільнення працівників з підприємств, що припинили виробництво продукції, не затребуваної ринком, тобто закрились. При цьому це вивільнення не супроводжується адекватним зростанням офіційно зареєстрованого безробіття. Згідно з офіційними статистичними даними, в Україні реєструються в як безробітні менш як 4 % працездатного населення, одночасно до служб зайнятості в пошуках роботи звертається близько 1,5 млн чол., з яких працевлаштовується біля 10 %. Ці дані свідчать про приховане безробіття, обсяги якого за неофіційними даними сягають 40% і більше.

Одночасно повільно створюються нові робочі місця, що веде до зростання навантаження на одне робоче місце. В окремих регіонах воно сягало близько 100 чол.

Одночасно повільно розвивається мале і середнє підприємство, яке в розвинутих країнах забезпечує роботою значну частину населення.

У 2002 – 2004 рр. передбачається збільшення кількості зайнятого населення більш як на 1 млн чол., а також підвищення з 56,8 % у 2002 р. до 59 % у 2004 р. рівня зайнятості населення віком від 15 до 70 років. Прогнозується і зниження рівня безробіття, визначеного за методологією Міжнародної організації праці, з 10,6% у 2002 р. до 9,4 % у 2004 р., створення понад 1,2 млн нових робочих місць у всіх сферах економічної діяльності.

Дещо кращою є ситуація з підготовкою робочої сили. У країні майже не скоротилась чисельність загальноосвітніх шкіл, а кількість вищих навчальних закладів навіть зросла за рахунок недержавних форм освіти.

Однак загострюється проблема працевлаштування випускників, значна частина їх після закінчення навчального закладу змушена звертатись до послуг служб зайнятості.

Загострюється проблема співвідношення безоплатної (державної) та платної (недержавної) форм підготовки спеціалістів. Незважаючи на гарантовану Конституцією України рівноправність всіх форм власності, і навіть певних переваг приватної власності, студенти і викладачі недержавних навчальних закладів були обмежені в певних правах порівняно із своїми колегами у державних навчальних закладах (пільги студентам на проїзд у громадському транспорті, пенсійне забезпечення науково-педагогічних працівників тощо).

Тема 20

Господарський механізм у системі регулювання суспільного виробництва

- 20.1. Суть господарського механізму та його елементи.
- 20.2. Господарський механізм та система управління економікою.
- 20.3. Особливості ринкового механізму господарювання.
- 20.4. Загальна характеристика державного регулювання економіки.
- 20.5. Планування, програмування та прогнозування.
- 20.6. Фінансова система і фінансова політика держави.
- 20.7. Фіскальна політика держави.
- 20.8. Грошово-кредитне регулювання.
- 20.9. Удосконалення механізму господарювання в сучасній Україні.

20.1. Суть господарського механізму та його елементи

Категорія господарського механізму належить до поверхових економічних відносин, на відміну, наприклад, від категорії власності, яка відображає глибинні, суттєві сторони економічного життя. Як відмічалось вище, господарський механізм — це структурна складова економічної системи.

Під господарським механізмом розуміють сукупність організаційних структур і конкретних форм господарювання, методів

управління і правових норм, за допомогою яких суспільство застосовує економічні закони з метою впливу на стан економіки та вирішення завдань, що стоять перед нею.

Категорія «господарський механізм» співзвучна з такими поняттями, як механізм господарювання, господарський організм, економічний механізм господарювання тощо. Господарський механізм являє собою конкретні форми виробничих відносин, виявляється за допомогою таких категорій, як ціна, прибуток, заробітна плата, план, норми й нормативи, фінанси, кредит, ставка процента тощо.

Одночасно господарський механізм тісно пов'язаний з продуктивними силами, організаційною структурою виробництва, суспільним поділом праці (спеціалізацією), концентрацією, централізацією та кооперуванням виробничих процесів.

Окрім того, господарський механізм містить у собі і надбудовні явища, зокрема, правові форми, які регулюють трудові, майнові й інші відносини, структуру органів управління, форми залучення працівників до управління виробництвом.

Таким чином, господарський механізм відображає певні сторони виробничих відносин, розвиток продуктивних сил та правові форми функціонування економіки.

Господарський механізм розглядають як механізм вияву дії об'єктивних економічних законів. У цьому механізмі можна виділити, як стихійне, так і свідоме начала.

Стихійне начало стосується дії законів як таких, без свідомого втручання людини. На наш погляд, стихійний елемент господарського механізму найповніше виявляється в ринковому механізмі господарювання, тоді як свідомий елемент господарського механізму в масштабі суспільства виявляється в державному регулюванні економіки.

У реальній дійсності в змішаній економіці одночасно діють як ринковий, так і державний механізми регулювання. При цьому слід мати на увазі, що одна й та сама економічна категорія може відображати як стихійний, так і свідомий елементи. Наприклад, ціна, будучи вільною ринковою категорією, виступає як інструмент стихійного впливу на економіку, тобто інструмент її саморегулювання (ціна, як відомо, спонукає виробника збільшувати обсяг виробництва). Одночасно ціна може виступати й важелем свідомого впливу держави на економічні

процеси: держава завдяки своїй політиці ціноутворення може сприяти вияву тих чи інших економічних процесів або стримувати його.

20. 2. Господарський механізм та система управління економікою

Господарський механізм часто зводиться до управління економікою. Під управлінням розуміють координацію зусиль багатьох працівників, сукупність форм і методів впливу на людей у їх господарській діяльності для досягнення єдиної мети. Управлінець виконує роль узгоджувача дій різних працівників. За словами К.Маркса, скрипаль сам управляє собою, оркестр потребує диригента. Управління передбачає: розподіл праці, тобто кожний повинен виконувати певну роботу на своєму місці; повноваження й відповідальність працівників; дисципліну; єдиноначальність і колегіальність у схваленні рішень; односпрямованість дій – усі виконують свою роботу заради єдиної мети; підпорядкованість інтересів окремої особи інтересам фірми; матеріальну зацікавленість (винагороду) і ієрархію – підпорядкування осіб зверху вниз; порядок; справедливість, стабільність робочого місця для персоналу; ініціативність працівників; взаємодопомогу (корпоративний дух). Ці принципи сформував Файоль.

В управлінні виділяють тих, хто управляє, – це суб'єкт управління, і тих, ким управляють, – це об'єкт управління. Виділяють також функції й методи управління. До функцій відносять планування, організацію, матеріально-технічне забезпечення, мотивацію, реалізацію й збут, організацію праці і професійну підготовку (на підприємстві).

Методи – це способи впливу на людей. Виділяють: адміністративні методи, економічні методи та методи морально-психологічного впливу.

Організацію управління можна представити як лінійну, функціональну та ін. Лінійна система управління передбачає підпорядкування одних іншим, функціональна система управління – коли працівники підрозділів виконують одні і ті самі функції – планування, економічну, фінансову, постачання, роботи з персоналом, оплати праці тощо. Керівники лінійних підрозділів відповідають за стан справ у своєму підрозділі і

наділені певними адміністративно-юридичними правами, керівники функціональних підрозділів такими правами не володіють, а обмежуються лише методичними рекомендаціями щодо виконання відповідної функції.

Найповніше управління в ринковій економіці виявляється у формі менеджменту.

20. 3. Особливості ринкового механізму господарювання

Ринковий механізм господарювання зводиться до “стихійного” впливу на економіку таких ринкових категорій, як попит, пропозиція та ціна.

Попит визначає: “Що і скільки виробляти?” Пропозиція йде слідом за попитом і змушена постачати на ринок саме те, на що є попит. Ціна як рівність обсягів попиту й пропозиції відіграє регулюючу роль на ринку товарів та послуг: вона орієнтує виробника на зміни в обсягах виробництва, орієнтує споживача на те, як себе вести на ринку. У цілому теорія ринкового механізму господарювання спирається на погляди класиків щодо здатності ринкового механізму автоматично забезпечувати повну зайнятість, відповідність між попитом і пропозицією, тобто рівновагу в економіці.

При цьому вважається, що пропозиція товарів породжує адекватний собі попит, тобто доходів у суспільстві достатньо, щоб викупити (реалізувати) весь обсяг виробленої продукції. Якщо ж частина доходів спрямовується не на споживання (купівлю виробленого продукту), а на заощадження, то останні завдяки підприємцям перетворюються за допомогою грошового ринку на інвестиції, тобто реалізацію попиту на так звані інвестиційні товари (або капітальні товари-верстати, машини, обладнання тощо). Якщо ж з’являться певні відхилення між обсягами заощаджень та інвестицій, то механізм гнучких цін та заробітної плати приведе їх у відповідність.

Таким чином, ринковий механізм господарювання зводиться до узгодженої взаємодії складових інтегрованого ринку – ринку ресурсів, ринку товарів, грошового ринку та ринку капіталів (заощаджень та інвестицій). Інструментами автоматичного регулювання ринкової економіки виступають гнучкі змінні: заробітна плата на ринку праці, товарні ціни – на товарному ринку, та відсоткова ставка – на грошово-кредитному ринку (рин-

ку заощаджень-інвестицій). Зокрема, якщо сукупний попит на товарному ринку зменшиться, то зниження рівня цін на ньому не приведе до зниження обсягів виробництва: та сама кількість товарів продаватиметься за нижчими цінами.

У сучасних умовах вважається, що ринковий механізм господарювання неспроможний сам управляти економікою, йому “допомагає” державний механізм господарювання.

20. 4. Загальна характеристика державного регулювання економіки

Державне регулювання економіки зумовлено необхідністю її втручання в економічні відносини, про що йшлося в темі 15. У цьому питанні висвітлюється, в основному, поєднання механізмів ринкового та державного регулювання економіки. Якщо ринковий механізм – це спосіб саморегулювання економіки, то державний механізм – це спосіб регулювання економіки умовно “збоку”, тобто суб’єкта, який, у принципі, є не стільки економічною, скільки політичною, юридичною, правовою категорією. Як підкреслювалось раніше, держава – це політична організація, яка одночасно виконує й економічні функції. Саму державу як суб’єкта ринкових відносин можна розглядати з двох боків:

- як власника ресурсів, підприємств і продукту державного сектору економіки;
- як регулюючу, керуючу систему, що забезпечує нормальне функціонування не лише державного сектору, а й економіки в цілому.

Державне регулювання (державний механізм) зводиться, в основному, до **економічної політики** держави. Під економічною політикою держави розуміють її діяльність як політичної організації в сфері економіки. Тобто держава не втрачає притаманної їй політичної організації, однак вона політичні функції спрямовує в економіку, тобто базис суспільства. Нагадаємо, що окрім економічної політики, держава проводить національну політику, релігійну політику, політику соціального захисту та інші.

Економічна політика передбачає цілі, засоби їх досягнення та механізми впливу засобів на цілі. Серед цілей економічної політики виділяють, насамперед, зростання обсягів виробництва

ва, забезпечення необхідної структури народного господарства (необхідних народногосподарських пропозицій), досягнення повної зайнятості працездатного населення, високоефективного використання наявних у країні ресурсів, забезпечення достатнього рівня життя та добробуту населення, економічної безпеки країни тощо.

Засобами досягнення цілей виступають конкретні напрями економічної політики, такі як фіскальна, монетарна, зовнішньоекономічна, соціальна. Окрім того, виділяють структурну та інноваційну політику, амортизаційну політику, аграрну політику та інші.

В економічній політиці суттєву роль відіграють так звані мультиплікатори, тобто показники впливу конкретних заходів на досягнення певних цілей, насамперед на зростання обсягів сукупного виробництва. Зокрема, якщо мультиплікатор податків становить – 4, то це означає, що зниження податків у країні на 20 певних одиниць зумовить зростання обсягів виробництва на 80 одиниць.

20. 5. Планування, програмування та прогнозування

Чільне місце в господарському механізмі відводиться плануванню, програмуванню та прогнозуванню. У ринковій економіці ці процеси найповніше виявляються на рівні підприємства (фірми, корпорацій та ін.). Найпоширенішою формою планування на мікрорівні є бізнес-план. Однак у міру розширення економічних функцій держави плануванням охоплюються економічні процеси в масштабі суспільства, окремих регіонів і навіть світового господарства в цілому.

Категорії планування та прогнозування органічно пов'язані з більш ширшим поняттям – пропорційність. Пропорційність означає об'єктивно необхідну відповідність між окремими структурними елементами суспільного виробництва, зокрема ресурсами без якої (пропорційності) останнє існувати не може. Прикладом пропорційності можуть бути умови реалізації продукту при простому та розширеному відтворенні.

Пропорційність може складатись стихійно (як це звичайно, буває в природі та приватній економіці) і свідомо.

Свідомо підтримувану пропорційність називають планомірністю, а формами вияву планомірності виступають планування, програмування та прогнозування.

Планування зводиться до розробки планів. План — це модель майбутнього, тобто того, як будуть використані ресурси, що і скільки буде вироблено, кому і за якою ціною продано, які очікуються результати господарської діяльності в перспективі. У масштабі країни — які обсяги сукупного продукту очікується одержати всього, у тому числі на душу населення, якими, можливо, будуть рівень зайнятості й безробіття, як змінюватимуться рівень цін, заробітна плата та ставка відсотка, динаміка доходів населення, заощадження, інвестиції тощо.

У цілому головною метою державного втручання в економічний розвиток є забезпечення безперервності процесу відтворення національного господарства як єдиного цілого, досягнення економічної ефективності на макрорівні. Реалізація цієї мети здійснюється через свідоме визначення суспільних потреб, можливостей і шляхів їх задоволення.

Найбільшого розвитку планування досягається, коли економіка ґрунтується на командно-адміністративних методах та принципах господарювання (наприклад, у колишньому СРСР). Однак і в сучасній змішаній економіці плани відіграють суттєву роль у механізмі господарювання. Наприклад, широкого розвитку планування та програмування в народному господарстві набули у Франції (на 5 років) та Японії (більше ніж на 5 років), латиноамериканських та інших країнах. Однак, на відміну від країн колишньої адміністративно-командної системи, в країнах з розвинутою ринковою економікою державне планування має не директивний, а індикативний (тобто рекомендаційний) характер, причому воно займається не встановленням розмірів випуску окремих видів продуктів та їх розподілом, а визначенням загальних правил господарювання, нормативних меж і умов діяльності підприємств.

Найпоширенішими формами державного регулювання є **короткострокові** антикризові та антициклічні заходи, спрямовані на пом'якшення наслідків економічних криз: політика прискореної амортизації, субсидії, державна допомога окремим фірмам і галузям, дисконтна політика, регулювання норми процента, державна закупівля тощо та **довгострокове економічне програмування**. Розрізняють кон'юнктурне й структурне програмування. Кон'юнктурне характерне для країн з розвинутою ринковою економікою і спрямовано на досягнення чотирьох

макроекономічних показників: стабільності цін, сталих темпів економічного розвитку, повної зайнятості населення, збалансованості платіжного балансу.

Структурне програмування – вища форма економічного регулювання, воно зводиться до розроблення різного роду програм. Частково структурне програмування застосовується в Англії, Італії, ФРН та інших країнах. Власне **структурне програмування** полягає у впливі на зміни співвідношення у різних галузях виробництва.

20. 6. Фінансова система і фінансова політика держави

Центральне місце в господарському механізмі держави належить **державним фінансам**. **Фінанси** – це відносини щодо утворення, розподілу й використання в процесі суспільного відтворення грошових фондів. Тобто це грошові фонди, які відображають матеріальні ресурси, необхідні для функціонування підприємств і здійснення державою своїх функцій. Фінансова система будь-якої країни складається із трьох тісно переплетених сфер: фінанси держави, фінанси підприємств (фірм) і фінанси домашніх господарств.

Фінанси домашніх господарств – це грошові кошти, що формуються з доходів таких господарств.

За допомогою фінансів підприємств (фірм) створюється національний продукт, який є джерелом формування фінансових ресурсів населення й держави.

Проте у виконанні основних функцій фінансів: розподільчої, регулюючої й контрольної основна роль належить фінансам держави – сукупності грошових засобів, зосереджених у руках держави і призначених для забезпечення властивих їй функцій.

Державні фінанси зосереджуються у бюджеті держави й бюджетах місцевих органів влади.

Державний бюджет – це фінансовий план утворення і використання грошових фондів держави протягом року, тобто – це баланс доходів і витрат держави, його складає Міністерство фінансів і затверджує вищий законодавчий орган (в Україні – Верховна Рада). Державний та місцеві бюджети завжди мають дві частини: доходна частина показує джерела й величину доходів; витратна частина – бюджетні витрати та їх обсяг.

Фінансове регулювання полягає у використанні доходів і витрат бюджету як засобу впливу на економіку.

Серед доходів бюджету важливу роль відіграють податки з фірм і домашніх господарств, а також митні збори, державна казна і процентні платежі держави (неподаткові надходження).

Податки поділяють на прямі і непрямі. Прямі – коли податком обкладається сам об'єкт оподаткування – доход, прибуток підприємств, податки на майно, земля, транспорт тощо. Непрямі – такі, які включаються в ціну товару чи послуги. До них відносять акцизні податки, податок на додану вартість, експортне та імпорнтне мито тощо.

Витрати бюджету спрямовуються на утримання державного управління, законодавчої влади, виконавчої влади, Президента України, судової влади, правоохоронну діяльність, освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення населення, підтримку державних засобів масової інформації, розвиток фізичної культури й спорту, підтримку регіонального розвитку та розвитку пріоритетних галузей економіки, створення та поновлення державних засобів і резервів, обслуговування державного боргу тощо.

Якщо витрати з бюджету перевищують доходи, то утворюється бюджетний дефіцит, який веде до зростання внутрішнього державного боргу. Дефіцит бюджету держава покриває за рахунок позики – випуску державних боргових зобов'язань (облігацій, скарбничих векселів). Інший шлях покриття бюджетного дефіциту – емісія незабезпечених кредитних грошей, що веде до стрімкого зльоту інфляції. Дефіцит державного бюджету виникає за рахунок надмірних витрат на військові цілі, апарат чиновників, державних закупівель (військової техніки й озброєнь) за завищеними цінами тощо.

У даний час економічна політика провідних країн спрямовується на досягнення бездефіцитного бюджету й зменшення державного внутрішнього боргу.

Україна також спромоглася мати у 2000 р. та розробити на 2001 р. бездефіцитний бюджет. Зокрема доходи та витрати державного бюджету України на 2001 р. затверджені в однаковій сумі – 41 990 788,5 тис. грн. Граничний розмір державного внутрішнього боргу України на 1 січня 2002 року встановлено в сумі 14 050 807,7 тис. грн та в сумі 1 317 121,1 тис. дол. США. Гра-

ничний розмір державного зовнішнього боргу на 1 січня 2002 року – в сумі, еквівалентній 10 845 577,9 тис. дол. США.

20. 7. Фіскальна політика держави

Економічна політика держави з формування та використання державних фінансів називається фіскальною економічною політикою (від лат. “fiscus” – казна). Залежно від методів проведення фіскальна політика може бути дискреційною і недискреційною (автоматичною).

Дискреційна означає свідоме використання державного оподаткування і державних витрат для досягнення поставлених цілей. Вона вимагає постійного суб'єктивного впливу держави на економічні процеси.

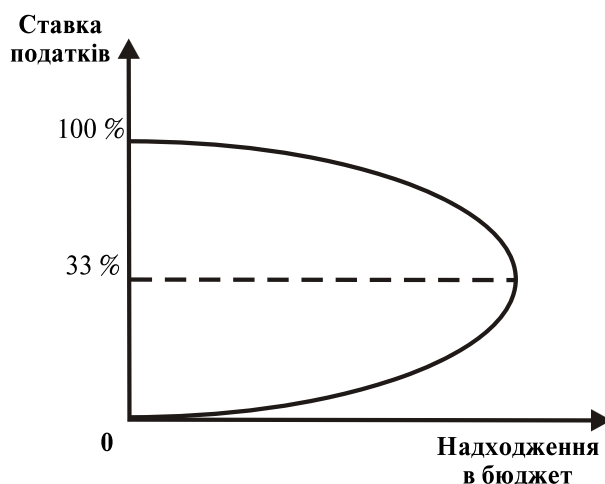
У фіскальній дискреційній політиці особливу роль відіграють прямі податки. Держава, маніпулюючи податковими ставками й видами податків, одержує змогу стимулювати або обмежувати розвиток тих чи інших галузей, підприємств чи економічних сфер. Наприклад, звільняючи від оподаткування суми, що йдуть на технічний розвиток виробництва (інновації й модернізації), держава сприяє науково-технічному прогресу.

Не оподатковуються також інвестиційні, амортизаційні і страхові фонди.

Ставка прямого оподаткування є основним регулятором економіки. Найвищими темпами розвивається економіка при мінімальному оподаткуванні прибутку. Водночас слід врахувати: надто низька податкова ставка (менше 10 – 12 %) веде до утворення грошових заощаджень, що уникають інвестицій. Тому при встановленні податкових ставок зважають на дві обставини: 1) надмірний податковий тиск на підприємства спотворює структуру цін і веде до згорання виробництва; 2) помірні податкові ставки сприяють посиленню ділової активності, економічному зростанню, що зрештою обертається зростанням доходів домашніх господарств, фірм і нації в цілому.

Ставки оподаткування встановлюються, як правило, один раз на рік при затвердженні державного бюджету, однак вони можуть переглядатись у міру необхідності і протягом року. Таке встановлення державних ставок оподаткування і є виявом дискреційної фіскальної політики.

Залежність ставок оподаткування від надходжень до державного бюджету відображає крива Лаффера (А. Лаффер – сучасний американський економіст-неокласик), яку зображено на мал. 20. 1:



Мал. 20. 1. Крива Лаффера

Малюнок показує, що максимальні надходження до бюджету будуть при податкових ставках у межах 35 % .

Надто високі і надто низькі ставки зменшують податкові надходження. Криву Лаффера враховують при дискреційній фіскальній політиці

Недискреційна фіскальна політика пов'язана з автоматичною дією економічних регуляторів, які “вмонтовуються” в економічну систему і не вимагають додаткових політичних заходів. Зокрема таким економічним стабілізатором є податкова ставка, яка автоматично діє відповідно до зміни обсягів доходу. Автоматичні (вмонтовані) стабілізатори – це такі механізми в економіці, дія яких впливає на стан економіки без додаткових суб'єктивних рішень.

Наприклад, якщо в законі про бюджет на поточний рік установлена ставка податку на прибуток у 30 % , то величина податкових надходжень завдяки цьому податку буде залежати лише від обсягів прибутку: зменшення прибутків автоматично веде до

зменшення надходжень до бюджету, зростання прибутків – відповідно до зростання надходжень. Установлена з 1 січня 2004 р. ставка податку на доходи фізичних осіб в 13 % є також вмонтованим стабілізатором.

20. 8. Грошово-кредитне регулювання

Грошово-кредитне регулювання полягає у регулюванні державою кількості грошей в обігу і процентних ставок. Основна його мета – допомогти економіці в досягненні повної зайнятості населення й подолання інфляції. На відміну від фінансового, цей вид регулювання є антиінфляційним.

Грошові і кредитні методи регулювання діють у комплексі, адже, з одного боку, грошова система є системою кредитних грошей, а з іншого – грошова форма є пануючою формою сучасного кредиту. Їх варто застосовувати тоді, коли не порушуються умови рівноваги товарної й грошової маси, що фіксуються відомим нам рівнянням Фішера (див. б. 4):

$$MV = PQ,$$

де, М – пропозиція грошей;

V – швидкість їх обігу;

Q – пропозиція товарів (реальний обсяг ВВП);

P – рівень цін.

Регулювання грошової маси здійснюється центральним банком країни такими методами:

- операції на відкритому ринку цінних паперів;
- встановлення облікової ставки процента;
- зміна норми обов'язкових резервних вимог.

Операції на відкритому ринку ґрунтуються на тому, що центральний банк, купуючи чи продаючи державні цінні папери на відкритому ринку, збільшує або зменшує грошово-кредитні потоки (пропозицію грошей), які обслуговують рух товарів і послуг. Для збільшення пропозиції грошей центральний банк скуповує державні цінні папери (облігації і скарбничі векселі) у комерційних банків і населення, тим самим спрямовуючи в обіг додаткові гроші. І навпаки, щоб зменшити пропозицію грошей в обігу, тобто стримати ділову активність, центральний банк продає цінні папери, вилучаючи з обігу частину грошової маси.

Через установлення та зміну облікової процентної ставки центральний банк впливає на процентні ставки, що існують у

фінансово-кредитній системі. Центральний банк є банком банків (банком кінцевої інстанції), тобто він є кредитором комерційних банків. Основна частина кредитів надається під заставу векселів. Ця операція кредитування отримала назву обліку векселів. Кредит при цьому надається за встановленою центральним банком обліковою процентною ставкою.

Коли облікова ставка підвищується, кредитування комерційних банків центральним зменшується, а кредит, наданий комерційними банками, стає дорожчим. Загальна пропозиція грошей в обігу зменшується (знижується інвестиційна активність підприємців). І навпаки, коли облікова ставка знижується, то дешевшають кредити комерційних банків, а, отже, підвищується інвестиційна активність підприємницького сектору – пропозиція грошей в обігу зростає.

Зміна обов'язкових резервів за допомогою зміни норми обов'язкового резервного покриття є суттєвим методом регулювання кредитної емісії (кількості безготівкових грошей). Комерційні банки частину своїх грошових ресурсів тримають у центральному банку у вигляді обов'язкових резервів. Величина їх залежить від їх норми, тобто встановленої банком частини депонованих клієнтами грошових коштів у комерційних банках. Чим вища норма обов'язкових резервів, тим менше ресурсів має банк для надання кредитів, а отже, обсяг кредитних грошей в обігу скорочується. І навпаки, із зменшенням норми обов'язкових резервів комерційні банки мають можливість більше коштів надати в кредит, а отже, пропозиція кредитних грошей зростає. На практиці маніпулювання нормою обов'язкових резервів використовується рідко.

Грошово-кредитне регулювання здійснюється через монетарну економічну політику, напрями якої залежать від вибору конкретних методів грошового й кредитного регулювання, виходячи із поставлених цілей. Виділяють два варіанти монетарної політики – політику “дешевих грошей” і політику “дорогих грошей”.

Політика “дешевих грошей” зводиться до:

- купівлі державних облігацій у комерційних банків та населення;
- зниження облікової ставки;
- зниження норми обов'язкових резервів.

Політика “дорогих грошей”, навпаки, означає:

- продаж державних облігації комерційним банкам та населенню;
- підвищення облікової ставки;
- підвищення норми обов’язкових резервів.

В Україні в даний час ставиться завдання підвищити ефективність бюджетно-податкової та грошової політики. Наголошується на необхідності зниження податкового тягаря на підприємців (Росія знизила межу прибуткового податку до 13 %, а в Україні вона становила – 40 %), вирівнювання умов оподаткування для всіх платників податків за рахунок сплачування пільг, створення ефективної та прозорої системи адміністрування податків (відносини між податковими органами й платниками податків) і приведення у відповідність із можливостями економіки витрат з бюджету: утвердження прозорої системи управління державним боргом тощо.

20. 9. Удосконалення механізму господарювання в сучасній Україні

В умовах трансформації економіки на шляху до соціально-орієнтованого розвинутого ринку Україна змушена обирати найефективніші форми й методи регулювання економіки. При цьому важливо враховувати декілька моментів:

В Україні існують залишки господарського механізму, притаманного командно-адміністративній моделі господарювання. Серед них необов’язково всі відкидати. На наш погляд, усе позитивне, притаманне колишній радянській системі господарювання, слід не лише залишити, а й удосконалювати. Наприклад, не слід повністю відмовлятися від централізованого планування. Доцільно б було лише пристосувати його до нових умов, замінити, наприклад, обов’язковість (директивність) на індикативність (рекомендаційний характер). При цьому планомірність слід було б посилювати в напрямку руху від центру до основної ланки економіки – підприємства. Бажано відродити елементи планування (програмування) на рівні регіонів, областей, районів, міст, сіл та інших суб’єктів місцевого самоврядування. Перші спроби такої роботи в масштабі країни вже є. Цілі та напрями соціально-економічного розвитку України

формулюються в щорічних Посланнях Президента України до Верховної Ради, а конкретні дії знаходять відображення в Програмах Кабінету Міністрів України. Зокрема: “Програма: Реформи заради добробуту на 2000 – 2004 роки”, “Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002 – 2011 роки”. Аналогічні документи доцільно готувати і на місцях.

В економіці з’явилися й прогресують елементи ринкового механізму саморегулювання. Свідченням цього є, наприклад, зниження дефіциту на ринках більшості товарів і послуг. Найбільшою заслугою в цьому є дія таких ринкових інструментів, як попит, пропозиція та ціна. Саме завдяки їм ринок достатньою мірою насичений не лише імпортними, а й вітчизняними товарами і не лише з кількісного боку, а й з якісного. Ринок поступово змінює облік українського міста. Зокрема на перших поверхах житлових будинків помешкання громадян замінюють на магазини, офіси підприємницьких структур тощо, що давно притаманно країнам із розвинутою ринковою економікою. Тобто, міста поступово набувають сучасного європейського вигляду.

Ці та інші позитивні зрушення підтверджують тезу про поступовий розвиток економіки на самодостатній ринковій основі, тобто посиленого впливу ринкового механізму господарювання. Однак повніша реалізація можливостей ринкового саморегулювання залежить від утвердження ефективного конкурентного середовища, розвитку малого бізнесу, зміцнення банківської системи та ринку капіталів, посилення інвестиційної спрямованості приватизаційного процесу, забезпечення надійного державного захисту приватної власності, інтересів ділових партнерів, інвесторів та кредиторів, створення міцних фінансово-промислових груп, подальшої активізації та удосконалення зовнішньоекономічної діяльності.

Ринкове саморегулювання принесло в економіку поряд із позитивними наслідками й багато недоліків, небажаних для суспільства явищ. Серед них: економічна криза, інфляція та безробіття, зубожіння значної частини населення при надмірному збагаченні незначної його кількості.

Усунення або пом’якшення соціально-економічних наслідків зазначених вище та інших недоліків, притаманних власне ринковому механізму господарювання, лежить в основі

необхідності активного впливу на ринкову економіку державного регулюючого механізму. У зв'язку з цим на перший план висувається проблема узгоджувальної дії двох відносно самостійних механізмів господарювання – ринкового й державного. На наш погляд, цього можна досягти, насамперед, проведенням економічної політики держави, спрямованої на:

- підтримку, захист та розвиток позитивних компонентів ринкового механізму саморегулювання, про що згадувалось вище;
- вжиття ефективних заходів щодо зменшення наслідків та прояви негативних рис ринкового механізму, зокрема заходів антикризового, антиінфляційного характеру, таких, що стосуються забезпечення повної зайнятості населення, недопущення в розподілі доходів, зокрема, вирішенні проблем бідності;
- удосконалення та подальше підвищення ефективності впливу на економіку власне державного механізму господарювання.

Тема 21

Закономірності та етапи розвитку капіталістичної економічної системи

- 21.1. Економічна система капіталізму вільної конкуренції.
- 21.2. Економічна система монополістичного капіталізму.
- 21.3. Фінансово-монополістичний капітал. Фінансова олігархія.
- 21.4. Державно-монополістична стадія еволюції капіталістичної економічної системи.

21.1. Економічна система капіталізму вільної конкуренції

Об'єктивними умовами для виникнення капіталізму вільної конкуренції є розвиток простого товарного виробництва, товару і грошей та розвиток капіталістичного товарного виробництва. Перетворення робочої сили на товар, поява таких категорій,

як капітал і наймана праця, заробітна плата при цьому виступає як ціна або вартість товару робоча сила.

Таким чином, капіталізму як економічній системі притаманні такі риси:

- вироблені продукти є товаром;
- метою виробництва є створення додаткової вартості (прибутку);
- визначальним є відносини між найманою працею і капіталом, що виступають у формі купівлі-продажу товару робоча сила.

Економічною основою капіталістичної системи є приватна власність на основні засоби виробництва (ресурси): капіталіста, підприємця – на ресурс капітал; робітника, працівника – на ресурс праця. Найповніше капіталістична система виявляється в конкуренції. Тому власне капіталізм розуміють як капіталізм вільної конкуренції. Про суть конкуренції йшлося вище, зокрема в темі 8. Тут зупинимось лише на двох формах конкуренції: внутрігалузевій та міжгалузевій.

Внутрігалузєва – це взаємодія капіталів у межах однієї галузі, міжгалузєва – взаємодія капіталів різних галузей.

Внутрігалузєва конкуренція приводить до завершення реального процесу формування суспільно необхідного робочого часу, суспільної або ринкової вартості. Тобто формується необхідний робочий час для виробництва товару. При цьому сума витрат постійного капіталу та змінного капіталу перетворюється на витрати виробництва ($C + V$), а додаткова вартість на перетворену форму – прибуток. Тоді вартість виробленого товару можна представити у вигляді суми витрат виробництва $K = C + V$ та прибутку $P = M$, отже:

$$W = K + P.$$

Вартість і витрати виробництва якісно відмінні між собою: те, чого коштує товар капіталісту, називають витратами капіталу, або собівартістю; те, чого товар дійсно коштує, називають витратами праці, або вартістю.

При цьому вартість включає перетворену форму додаткової продукції – прибуток як породження не змінного, а всього авансованого капіталу. Галузєва конкуренція приводить до того, що не V породжує M , а $C + V$ породжує M . Звідси і з'являється прибуток – як додаткова вартість, породжена всім авансованим капіталом $M \rightarrow P$.

Тоді й норма додаткової вартості перетворюється на норму прибутку:

$$M' = M : V \cdot 100\% \rightarrow P' = P : C + V \cdot 100\% = M : C + V \cdot 100\% = \\ (M : V) : (C : V + 1) \cdot 100\% = M' : (C : V + 1) \cdot 100\%.$$

Величина норми прибутку визначається двома головними чинниками: нормою додаткової вартості і органічною будовою капіталу, тобто співвідношенням постійного та змінного капіталів.

Норма прибутку виступає рушійною силою капіталістичного виробництва; виробляється лише те, що приносить норму прибутку. Ресурси за допомогою конкуренції рухаються з галузей із низькою нормою прибутку в галузі з високою нормою прибутку. Узв'язку з цим з'являється міжгалузева конкуренція. Це – боротьба капіталістів-підприємців різних галузей за найвигідніше вкладання капіталу.

Галузі з високою органічною будовою забезпечують низьку норму прибутку, і для капіталістів немає стимулу вкладати додатковий капітал, тому виробництво такої продукції скорочується. Це може зумовити перевищення попиту над пропозицією, що призведе до зростання ціни продукції понад її вартість, норма прибутку зростає за рахунок зростання прибутку, з'являться стимули для вкладання додаткового капіталу в цю галузь.

У галузях із низькою органічною будовою норма прибутку спочатку значно висока, що спричинить прилив у галузь додаткових капіталів. Як тільки пропозиція перевищить попит, ціна впаде нижче за вартість, прибутки знизяться, норма прибутку впаде. З'явиться необхідність скоротити виробництво.

Міжгалузева конкуренція приводить до вирівнювання галузевих норм прибутку – створення єдиної, середньої норми прибутку, яка є відношенням сукупного прибутку в суспільстві до всього авансованого сукупного капіталу:

$$\bar{P}' = \Sigma P : \Sigma(C + V) \cdot 100\%.$$

Тоді вартість товару перетворюється на ціну виробництва:

$$W = (C + V) + M \rightarrow (C + V) + \bar{P}'.$$

Тобто, ціною виробництва виступає сума витрат виробництва і середнього прибутку на вкладений капітал.

Ціна виробництва збігається з вартістю в галузях із середньою органічною будовою капіталу. В інших галузях ціна виробництва може відхилятися від вартості.

Таким чином закон вартості перетворюється на закон цін виробництва.

Середня норма прибутку має тенденцію до зниження, оскільки має тенденцію до зростання органічна будова капіталу: $C : V$. Однак виробники (капіталісти-підприємці) можуть вживати заходи з утримання норми прибутку на високому рівні:

– підвищувати норму додаткової вартості: $M : V$ (насамперед, підвищувати продуктивність праці, а також вдаватися до подовження робочого дня);

– економія витрат на постійному та змінному капіталі – зменшувати витрати на охорону праці, а також не виплачувати повною мірою заробітну плату.

Такі заходи ведуть до загострення відносин між роботодавцями-капіталістами та працівниками найманої праці. Унаслідок цього з'являться профспілки – об'єднання працівників найманої праці, які добиваються поліпшення умов продажу робочої сили і, насамперед, зростання заробітної плати.

У цілому ж системі вільного підприємництва властиві такі риси, як:

- приватна власність;
- система вільного (ринкового, під впливом лише попиту та пропозиції) ціноутворення;
- конкуренція.

Приватна власність дає змогу розпоряджатися ресурсами на свій розсуд, вільно, без втручання та обмежень зі сторони.

Вільне ціноутворення – автоматично (через ціни) вирішувати питання: “Що”, “Як” і “Хто”?

Зростання ціни через перевищення попиту над пропозицією спонукає виробників виробляти більше даного товару якщо його не вистачає. Зниження ціни внаслідок скорочення попиту змушує виробників скоротити обсяг виробництва товару, якщо його спочатку виробляється багато.

Вільне ціноутворення примушує зменшувати витрати капіталу, щоб одержати вищу норму прибутку. Вільне ціноутворення встановлює той факт, що споживачем продукту в цій системі є особа, яка має його придбати, тобто має купівельну здатність – гроші.

Конкуренція між продавцями змушує їх знижувати витрати, а завдяки цьому й знижувати ціни, без чого їм неможли-

во реалізувати свої товари і послуги, а отже, одержувати прибутки.

Конкуренція між споживачами може також принести продавцям більше прибутку, бо вона, як правило, веде до зростання ціни (продаж на біржі, аукціоні тощо).

Спільне бажання отримати максимальний прибуток є основним економічним стимулом ринкової системи вільної конкуренції. Це бажання інколи називають **економічним егоїзмом**. Прибуток як наслідок вільної конкуренції:

- спонукає продавати не лише продукти, а й ресурси;
- впливає на розподіл робочої сили між підприємствами різних галузей;
- визначає спосіб використання капіталу;
- змушує підприємців ризикувати своїм капіталом, є стимулом підвищення якості продукції, зниження собівартості продукції.

Капіталізм вільної конкуренції має свої особливості в різних галузях народного господарства, а особливо в торгівлі, банківській справі та сільському господарстві, про що певною мірою йшлося в раніше розглянутих темах. Тут лише підкреслимо, що додаткова вартість набувала в цих галузях своїх, специфічних форм: торгового прибутку – в торгівлі, позичкового процента – в банківській сфері, земельної ренти – в сільському господарстві.

21. 2. Економічна система монополістичного капіталізму

Капіталізм вільної конкуренції (вільного підприємництва), на думку певних авторів, проіснував близько двох століть і найбільшого розвитку досяг наприкінці XIX – на початку XX ст. Саме на останній період припадає поява таких нових явищ, як розвиток акціонерних товариств, зростання концентрації капіталу і утворення картелів, трестів й інших монополістичних організацій тощо, а також значне і постійне безробіття та колоніальна експансія.

Ці нові явища описували такі відомі економісти, як В. Парето, А. Маршалл, Дж. Гобсон, Р. Гільфердінг, К. Каутський та інші. Свій вклад в осмислення їх вніс і В. Ленін, який у 1916 р. написав працю “Імперіалізм як вища стадія капіталізму”, де звернув увагу на такі риси монополістичного капіталізму, який

названо імперіалізмом у праці Гобсона (англ.) “Імперіалізм: дослідження” (1902):

- 1) концентрація виробництва і капіталу, утворення монополій, які відіграють вирішальну роль в економіці;
- 2) злиття банківського капіталу з промисловим і утворення фінансового капіталу, фінансової олігархії;
- 3) вивіз капіталу, на відміну від вивозу товару, набуває вирішального значення;
- 4) утворення міжнародних монополій (економічних союзів), які ділять світ;
- 5) закінчився територіальний розподіл землі крупними капіталістичними державами і розпочалась боротьба за його перерозподіл.

Такий капіталізм дістав назву монополістичного, тому що монополії стали відігравати вирішальну роль в економіці, диктувати свої умови ринку. У цих умовах з’являються такі категорії, як монополіний прибуток та монополіна ціна виробництва.

Монополії поділяють на прості та складні (розвинуті). Прості – пули, корнери, конвенції; складні – трести, синдикати, картелі, концерни, конгломерати. Різниця між розвинутими монополіями – за ступенем втрати економічної самостійності підприємств, що увійшли до складу (утворили) монополії. Найбільше втрачають самостійність підприємства при утворенні ними трестів.

Серед проблем монополістичного капіталізму слід звернути увагу на проблеми конкуренції в умовах панування монополій та джерел монополіного прибутку.

Монополія не знищує конкуренцію, а лише модифікує її. У монополістичному капіталізмі існують:

- конкуренція між монополіями;
- конкуренція всередині монополії;
- конкуренція між монополізованими і немонополізованими підприємствами.

Однак у цілому рівень вільної конкуренції знижується, з появою монополій відбувається так зване згасання конкуренції.

Джерелами монополіного прибутку виступають:

- праця найманих працівників на власних підприємствах;
- частина додаткової вартості, створена в немонополістичному секторі;

- нееквівалентний обмін між сферою матеріального виробництва і науково-дослідною сферою.

Особливу роль у монополістичному капіталізмі належить міжнародним монополіям, міжнаціональним корпораціям (МНК) та транснаціональним корпораціям (ТНК), які, фактично, займають панівне становище не лише в економіці окремих країн, а й в усьому світі.

Монополія вносить корективи в поняття “прибуток”. Її метою виступає монополією високий прибуток, який одержується завдяки встановленню нею монополією високої ціни на свою продукцію і закупівлі сировини, матеріалів та комплектуючих за монополією низькими цінами.

Джерелом монополією високого прибутку є:

- нееквівалентний обмін монополій з підприємствами країн, що розвиваються;
- додаткова вартість, створена працівниками даної монополії;
- нееквівалентний обмін між монополією і немонополізованими підприємствами;
- наявність немонополізованого сектору – поряд із великими монополістичними об'єднаннями існує багато дрібнотоварних і середньотоварних підприємств (малий та середній бізнес).

Дрібнотоварне виробництво при імперіалізмі, хоча і продовжує закономірно витіснятися, залишає, а то й зміцнює свої позиції в тих галузях і видах діяльності, які ґрунтуються на значних витратах капіталу та максимальній наближеності до споживача, значних витратах праці. Воно ґрунтується на приватній власності й особистій праці виробника і членів його сім'ї (дрібні магазини і лавки в торгівлі, перукарні, швейні і взуттєві майстерні, майстерні з ремонту побутової техніки, бензозаправні станції, сімейні ферми в сільському господарстві).

21.3. Фінансово-монополістичний капітал. Фінансова олігархія

Сучасний капіталізм називають пануванням фінансового капіталу.

Фінансовий капітал – це банківський монополістичний капітал, який об'єднався з монополістичним промисловим (виробничим) капіталом.

Якщо для домонополістичної стадії капіталізму характерним було відокремлення від промислового капіталу його функціональних форм — торгового, позичкового капіталу, то на монополістичній стадії спостерігається зворотний процес — об'єднання різних форм капіталу в рамках єдиної системи фінансового капіталу. Зрощення банківського і промислового монополістичного капіталів можна трактувати у вузькому і широкому розумінні. У вузькому — це безпосереднє об'єднання банківських і промислових капіталів у рамках єдиної організації під єдиним капіталом. У широкому розумінні — зрощення являє собою тісне переплетіння капіталів банківських і промислових підприємств, встановлення між ними міцних кредитних відносин і інших зв'язків.

В умовах домонополістичного капіталізму зв'язки банків і промислових підприємств не відзначались значною стабільністю, оскільки вибір кредитора або позичальника визначався на основі вільної конкуренції. Рівень концентрації банківського (грошового) капіталу в окремих банках був відносно низьким. Позичковий капітал відігравав скромну роль агента промислового капіталу і був лише його відокремленою частиною.

Крупним підприємствам на монополістичній стадії стали необхідними значні суми грошей, які могли надати лише крупні кредитори, тобто крупні банки. Таким чином виникла концентрація банківського капіталу, на місце дрібних вузькоспеціалізованих банків прийшли банківські монополії.

Завдяки цьому змінилась роль банків. Із простих посередників, що обслуговували промисловий капітал, вони перетворились на всесильних господарів, на розрахунково-кредитні центри національних економік, які значною мірою впливають на спрямованість господарського розвитку промислових та інших корпорацій.

Сучасні банки дедалі частіше стають універсальними кредитними комплексами, які можуть вести справу як із підприємствами, так із індивідуальними вкладниками.

Основою відносин банківських установ з небанківськими є, звичайно, кредит. Однак кредитні відносини стали обслуговувати багатомільйонні витрати урядів, оплачувати рахунки десятків і сотень тисяч підприємств, сотень тисяч фізичних осіб.

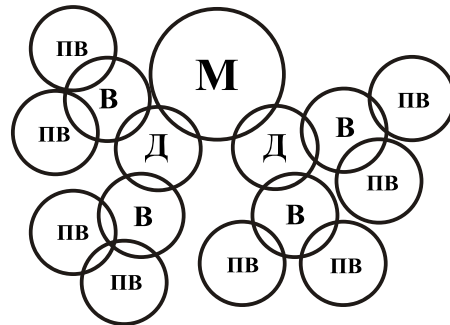
Банки фінансують закупівлю товарів і цим самим сприяють прискоренню обігу матеріальних цінностей. Широкого розвитку набув фінансовий лізинг, тобто фінансування банками оренди обладнання (особливо нової дорогої техніки).

Банки повернулись обличчям до дрібних позичальників, кредитування населення, малого бізнесу.

Окрім кредитних відносин, між промисловими і банківськими підприємствами існують відносини, що забезпечують фактично панування фінансового капіталу, а саме:

1) особиста унія – взаємне володіння банківським і промисловим капіталом. В управління промислових підприємств входять управлінці банків, одночасно – в управління банків входять управлінці промислових підприємств;

2) система участі – коли фірми намагаються володіти контрольним пакетом акцій. Завдяки системі участі товариство-мати із власним капіталом у 10 млн доларів може тримати під контролем капітал дочірніх підприємств загальною сумою в 100 млн доларів й більше. Багатоступінчаста система володіння крупними пакетами акцій дає змогу створити фінансову залежність цілих сфер економіки. Розвиток системи участі приводить до прямого зрощення банківських і промислових капіталів (див. мал. 21. 1).



Мал. 21. 1. Система участі.

Товариство-мати (М) тримає контрольні пакети акцій дочірніх підприємств (Д). Дочірні підприємства тримають контрольні пакети акцій внучатих підприємств (В). Внучаті підприємства тримають контрольні пакети акцій правнучатих (ПВ) і т.д.

Основною формою фінансового капіталу є фінансова група. Вона являє собою об'єднання банківських, промислових та інших монополій на основі системи участі, особистої унії, довгострокових фінансових відносин й інших зв'язків.

У рамках фінансової групи досягається певна самостійність економічної діяльності підприємств, перерозподіл акумульованого позичкового капіталу, відносна стабільність нагромадження капіталу.

Панування фінансового капіталу в економічному та політичному житті виявляється у **фінансовій олігархії**. Це — капіталістична еліта, до якої належить верхівка монополістичної буржуазії, а також вищі менеджери провідних корпорацій.

Для фінансової олігархії головним джерелом доходу є володіння цінними паперами корпорацій, і передусім, крупними пакетами акцій. Це забезпечує їм надзвичайну економічну владу, дає змогу через систему участі управляти гігантським капіталом та мати економічну владу. Фінансові магнати одержують можливість брати участь у виробленні політичних рішень на самому високому рівні.

У сучасних умовах фінансовий капітал зосереджується у вигляді **фінансово-промислових груп**.

21. 4. Державно-монополістична стадія еволюції капіталістичної економічної системи

Приватнокапіталістична форма виробничих відносин сама по собі за наявності монополій свідчить про свою обмеженість. Монополізація економіки є формою розширення, поглиблення, усупільнення виробництва, — тобто продуктивних сил, які (усупільнені) вимагають адекватної, тобто суспільної (а не приватної) форми економічних відносин. З'явилась і стала інтенсивно розвиватись нова форма капіталізму — **державно-монополістичний капіталізм (ДМК)**.

Ознаки ДМК з'явилися ще за часів Першої світової війни, однак сильний поштовх щодо його розвитку дала економічна криза 1929 — 1933 рр. та Друга світова війна.

Стрімкий розвиток таких галузей, як електроенергетика, нафтодобувна та нафтохімічна, автомобільна, кораблебудування, атомна та ракетно-космічна, електронна та радіотехнічна; поглиблення та зміцнення технологічних зв'язків усередині

галузей і між ними в умовах монополістичного капіталізму висунули нові вимоги до форм і методів ведення капіталістичного господарства. Головний зміст їх зводився до забезпечення більшої узгодженості, планомірності, свідомої пропорційності в регулюванні суспільного виробництва і розподілу ресурсів. Створення дедалі крупніших капіталістичних об'єднань, утворення транснаціональних корпорацій певною мірою розв'язувати проблему. Однак без участі держави неможливо було забезпечити відносну пропорційність розвитку економіки в цілому і навіть окремих її сфер.

Навіть крупні монополістичні корпорації і фінансові міжнародні групи виявились нездатними охопити своїм капіталом весь ринок, окрім того приватні господарські об'єднання не змогли достатньою мірою розвивати соціальну і виробничу інфраструктури, вирішувати проблеми, пов'язані з урбанізацією, охороною навколишнього середовища, наданням населенню сучасних освітніх та оздоровчих послуг, дослідженнями в галузі фундаментальних наук тощо. Тобто стало очевидним, що нормальне функціонування капіталу вимагало багатосторонньої і систематичної участі держави в економічних процесах.

ДМК являє собою механізм поєднання економічної сили монополії з політичною силою держави. В умовах ДМК держава бере на себе регулювання економіки в цілому, а не окремих її частин, тобто має макроекономічний характер. Однак вона втручається і у вирішення окремих, часткових завдань.

Зокрема держава певною мірою обмежує свободу вільного підприємництва, а саме:

- спонукає громадян використовувати свою приватну власність для загального спільного використання всім суспільством;
- вирішує, хто може торгувати електроенергією в певному регіоні;
- контролює, які ліси можна продавати;
- ліцензує низку видів діяльності (банки, перукарні, ресторани, таксі);
- компенсує фермерам втрати від вимушеного зменшення виробництва молока;
- забороняє вивезення певних промислових товарів до окремих іноземних країн;

- встановлює мінімальний рівень заробітної плати;
- визначає нормативи безпеки і контролює зведення споруд і житлових будинків.

Одночасно з обмеженням свободи економічної діяльності приватного сектору держава виконує також власні економічні функції, серед них:

- захист ринкової економіки;
- забезпечення виробництва товарів і послуг суспільного користування (суспільних благ);
- врахування і вирішення проблем, пов'язаних із побічними ефектами від приватного господарювання;
- допомога малозабезпеченим та іншим незабезпеченим верствам населення;
- стабілізація економіки.

У вирішенні цих завдань зацікавлені не лише населення (громадяни), а й самі монополії.

Виконання вказаних вище функцій держави здійснюється завдяки:

- розширенню, підвищенню питомої ваги державної власності, зокрема, державних та державно-приватних підприємств;
- державному регулюванню умов купівлі-продажу робочої сили, відносин між монополістичним капіталом і найманою працею;
- розвитку державного соціального страхування і забезпечення та іншим напрямом діяльності держави.

Основними формами ДМК виступають державні фінанси (державний бюджет), регулювання грошово-кредитної системи, програмування, регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, регулювання діяльності природних монополій та ТНК та ін.

Однак слід мати на увазі, що в межах ДМК держава в основному використовувалась для посилення економічної влади монополій, стояла на захисті і виражала інтереси фінансової олігархії, тому що остання намагалась підпорядковувати своїй владі все суспільно-політичне життя, в тому числі і державу.

Свого часу представниками фінансової олігархії, яка фактично суттєво впливала і на державу, були такі відомі люди, як Рок-

феллер, Карнегі, Морган, Детертинг, Крейчер, Форд, Станнес, Шнейдерн, Аньеллі.

У США домінуюче становище займала тисяча людей, які належали до групи Мелона, чиказької групи, клівлендської і бостонської групи. В Англії правили декілька сотень людей, у Франції – видатні 200 родин.

Держава підкоряється тому, хто панує в економіці. В епоху, коли переважала вільна конкуренція, держава була державою для всіх капіталістів, що володіли більш менш рівною економічною силою. Вона тому і не втручалась достатньою мірою в ринкові відносини. В умовах, коли економічна влада зосереджується у руках небагатьох, держава є виразником саме їхніх інтересів. В усіх країнах в найвищих владних структурах перебували перші бізнесмени-олігархи, тобто особиста унія поширюється не лише на банки і підприємства, а й на фінансові групи і державу.

Однак не слід вважати, що держава – це лише рупор пануючої фінансової олігархії, а уряд – “комітет з управління справами буржуазії”. Вона (держава) поступово перетворюється на виразника інтересів всіх членів суспільства, а не лише економічної еліти, і це є свідченням того, що приватнокапіталістична форма організації суспільного виробництва доповнюється державним механізмом його регулювання. Найповніше це виявляється в економічній системі сучасного капіталізму.

Тема 22

Економічна система сучасного капіталізму

- 22.1. Суть і ознаки змішаної економічної системи.
- 22.2. Межі ринку та межі державного втручання в економіку.
- 22.3. Державне регулювання економіки, його функції та методи.
- 22.4. Роль держави і профспілок у регулюванні відносин на ринку праці.
- 22.5. Монополії і олігополії в умовах регульованого капіталізму.
- 22.6. Революція в управлінні та відносинах власності. Соціальне партнерство.

22.7. Історичні перспективи економічної системи змішаного капіталізму

22.1. Суть і ознаки змішаної економічної системи

Головна відмінність командної від ринкової системи полягає у ролі держави в економіці країни та наявності приватної власності. Як відомо, в командній системі заводи, шахти та інші виробничі ресурси належать державі. Її плануючі органи визначають відповіді на запитання: “що”?, “як”? і “хто”? Навпаки, у ринковій системі при відповіді на ті самі запитання враховуються інтереси окремих покупців і продавців, а засоби виробництва знаходяться переважно у приватній власності.

У сучасному світі не існує “чисто ринкової” системи. Хоча ринок визначає більшість економічних рішень, але у країнах із розвинутою ринковою економікою роль держави дедалі зростає. Одним із показників, що характеризують цю роль, є частка державного споживання у ВВП. Для окремих країн ця частка у 1995 р. була такою: Японія – 10 %, США – 16 %, Австралія – 17 %, Канада – 19 %, Франція – 20 %, Велика Британія – 21 %, Швеція – 26 %.

Отже, держава є споживачем значної частини продукту, вона, відповідно, є власником частини виробничих ресурсів, державного бюджету, земельного фонду тощо. Але важлива місія держави полягає й у створенні засобів, за якими діють всі учасники ринкових відносин, та забезпеченні їх (засобів) реалізації.

Поєднання ринкових чинників та держави дає підстави визначити економічну систему сучасних розвинутих країн із змішаною економічною системою.

Змішана економічна система має такі ознаки:

1. У відносинах власності – органічне поєднання різноманітних форм власності, не лише приватної та державної, а й індивідуальної дрібнотоварної, корпоративної, асоційованої, колективної. Причому корпоративна форма виступає як колективно-приватна (змішана). Це веде до великої приватної власності, тобто втрати окремими власниками капіталу персонального контролю над його функціонуванням. Дж. Гелбрейт писав, що влада людей, які управляють корпорацією, більше не залежить від приватної

власності. Відповідних змін набула й державна власність: вона дедалі більше використовується (служить) для загальнонаціональних інтересів.

Відбуваються зміни не лише в суб'єктах, а й у об'єктах власності. Зокрема, об'єктом власності стає інформація. Остання перетворюється на форму багатства, домінуючий об'єкт власності. На цьому ґрунті формується спільна духовна (інтелектуальна) власність суспільства, на основі якої нагромаджується його інтелектуальний потенціал.

2. Різноманітні форми власності лежать в основі узгодження інтересів різних прошарків населення, найповнішого вияву гуманності загальнолюдських (а не класово-кланових) інтересів, коли на перший план висувається не нажива, прибуток, а задоволення потреб на достатньому рівні всіх верств населення. На цьому ґрунті з'явилися і теорії, зокрема – суспільство загального благоденства, соціально орієнтована економіка тощо.

Останнє здійснюється у формі розширення відносин планомірності за межі окремої форми, окремої монополії (корпорації) на регіональний та загальнодержавний (суспільний) рівень. Розвиток виробництва дедалі більше набуває не стихійного, а планомірного (узгодженого) характеру не лише в рамках окремого підприємства, а й у масштабі всього суспільства. У лексиконі для характеристики сучасного капіталізму дедалі більше використовують категорії план, програма, прогноз (планування, програмування, прогнозування).

Таким чином, визначальними рисами соціально-орієнтованої (регульованої) ринкової економічної системи (яку називають змішаною системою) є:

- товарна форма виробництва;
- багатоукладність економіки і змішана власність на засоби виробництва;
- розвинута система суспільного поділу праці;
- продуктивні сили постіндустріального типу;
- антимонопольне регулювання і стимулювання досконалої конкуренції;
- економічний механізм побудовано на взаємодії вільного ринкового і державного регулювання;
- соціальний захист населення.

22. 2. Межі ринку та межі державного втручання в економіку

Найхарактернішою рисою змішаної економічної системи є поєднання в економіці стихійного (ринкового) та свідомого (державного) елементів.

Ринкова складова економіки спирається на приватну власність, особистий інтерес; державна складова – на державну власність та суспільний інтерес. Найефективніше функціонує змішана економіка, коли досягається оптимальне співвідношення вказаних складових: узгоджуються особистий і суспільний інтереси через найповніше задоволення як особистих так і суспільних інтересів.

Якщо абсолютно переважає приватна, ринкова складова, тобто на перший план висувається особистий, егоїстичний інтерес, то виявляються риси так званого дикого, варварського капіталізму вільної конкуренції з його аномаліями, зокрема, глибокою диференціацією населення за доходами, кризами, інфляцією та безробіттям.

Якщо ж абсолютно переважає державна складова, то найповніше виявляються риси централізованої (планової, тоталітарної, командно-адміністративної) економічної системи: незацікавленість окремої особи у високопродуктивній праці, а звідси і низький рівень останньої; економічне неприйняття досягнень НТП, повільне впровадження його досягнень у виробництво, низький рівень добробуту, життя населення тощо.

Таким чином, йдеться про оптимальні межі ринку та державного впливу на економіку. Основні критерії цих меж:

- свобода підприємницької діяльності у вирішенні питань “Що”?, “Скільки”?, “Як”?, “Кому”? при виробництві так званих індивідуальних благ і послуг; обов’язковість (потреба) виробництва державою суспільних благ та послуг;
- максимальне сприяння та підтримка позитивних і виправлення негативних рис (наслідків) ринку з допомогою держави;
- створення державою умов для нормального функціонування ринку: грошей, банків, інших елементів ринкової інфраструктури; розробка і контроль за виконанням відповідних законодавчих актів.

Теоретично можна говорити про мінімально необхідні і максимально допустимі межі державного регулювання, хоч на практиці їх реалізувати неможливо. Навіть система вільної конкуренції не «працює», якщо держава не бере на себе відповідальність за правильну організацію грошового обігу, задоволення частини колективних потреб людей, компенсацію, ліквідацію та недопущення негативних ефектів ринкової поведінки. У цілому про межі такого регулювання можна мати уяву, наприклад, з таких суджень:

1. Ринок визнає лише один варіант розподілу доходів, один критерій справедливості. Справедливим визнається будь-який доход, отриманий унаслідок конкуренції. Справедливими є низькі доходи тих, хто зазнав невдачу. До уваги при цьому не беруться ті обставини, що збанкрутувати можна не лише в результаті своєї малоефективної праці, а й унаслідок прорахунків уряду, структурної перебудови економіки, незахищеності від іноземної конкуренції тощо. Тобто винуватцем у ринковій складовій може виступати сама державна складова.

Однак зворотний напрям безпідставний: невдачі в державній складовій не можуть бути списані на ринкову складову, тому що остання діє стихійно, об'єктивно, тоді як державна — свідомо, суб'єктивно.

2. Ринок, висунувши на перший план особисту вигоду, не гарантує невід'ємного соціально-економічного права людини на певний стандарт добробуту, який забезпечує їй достойне існування незалежно від форм і результатів її діяльності. А без дотримання прав людини не може бути ні сучасного демократичного суспільства, ні його економіки. Останнє забезпечується за допомогою державної складової. Однак слід відрізняти формальні і реальні права людини. Держава часто формально проголошує ці права, а вони не реалізуються і часто з вини самої держави.

3. Ринкова складова, як правило, орієнтується на поточні наукові досягнення, однак стратегічні прориви в галузі науки і технології, глибока структурна перебудова виробництва їй не під силу. Тому держава бере на себе вирішення стратегічних завдань розвитку економіки, і насамперед, розвитку фундаментальних наук тощо.

Одночасно рамки таких завдань обмежені, оскільки ресурси для цих цілей держава може черпати, в основному, з ринкової складової.

4. У “генах” ринкової складової закладена така вада, як монополізм. Держава, допомагаючи усувати її за допомогою антимонopolного законодавства, сама повинна не допускати надмірного власного монополізму в економіці.

Таким чином, при вирішенні проблеми меж ринку і держави слід виходити з того, що об’єктивно існує ринок (товарне виробництво), він в основному визначає обсяг і характер виробництва, а держава:

- допомагає йому успішно реалізовувати свою роль;
- виліковує, певною мірою, хвороби ринку;
- бере на себе те, в чому ринок не зацікавлений.

22. 3. Державне регулювання економіки, його функції та методи

Роль держави в ринковій економіці змішаного типу зводиться до виконання нею таких основних функцій:

1. Розробка, ухвалення й організаційне забезпечення виконання положень господарського законодавства (правова основа підприємництва, оподаткування, банківська система тощо).

2. Забезпечення умов нормальної роботи ринкового механізму (демонополізація економіки, антиінфляційна політика, підтримка державних фінансів у бездефіцитному стані, стабільність грошового обігу і т. д.).

3. Забезпечення розв’язання економічних проблем, які ринковий механізм вирішити неспроможний, або розв’язує їх не досить ефективно (економічні, соціально-економічні, проблема справедливого розподілу доходів, НТП, структурні зрушення в економіці, міжнародний поділ праці тощо).

Система державного регулювання економіки охоплює цілу систему впливу на соціально-економічні процеси. Ця система включає певні методи й регулятори, за допомогою яких здійснюється цей вплив.

Регулювання — це система централізованих заходів, які проводить держава з метою утримання економічної системи в даному стані або забезпечення її розвитку на перспективу. Розрізняють короткострокове, або поточне, й довгострокове регулювання.

Короткострокове регулювання – це комплекс антикризових та антициклічних заходів держави, спрямованих на пом'якшення наслідків економічних криз, згладжування циклічного характеру розвитку економіки в цілому. Характерною рисою короткострокового регулювання є те, що воно являє собою оперативне реагування на виникнення і розвиток кризових явищ, а тому заздалегідь не планується.

Безпосередніми об'єктами поточного регулювання є попит і пропозиція, тобто вплив на них за допомогою певних економічних інструментів, які перебувають у розпорядженні держави: політика прискореної амортизації, субсидії, державна допомога окремим фірмам та галузям, державне регулювання норми процента, державна закупівля продукції тощо.

Довгострокове державне регулювання здійснюється у формі економічного програмування. На сьогодні це найбільш розвинута й поширена форма державного втручання в економіку й соціальні процеси. Програмування, на відміну від поточного регулювання, характеризується більшою мірою узгодженості часткової планованості, властивій окремим господарствам (фірмам, підприємствам) із макроекономічним регулюванням відтворювальних процесів. А це означає певне скорочення сфери стихійності й зростання свідомого цілеспрямованого впливу на економічні процеси.

Програмування може бути кон'юнктурним і структурним. Кон'юнктурне програмування спрямоване на регулювання процесу відтворення через маніпулювання господарською кон'юнктурою з метою одночасного досягнення макроекономічних показників: стабільності цін; сталих темпів економічного зростання; повної, з позиції капіталу, зайнятості; збалансованості платіжного балансу. В основному кон'юнктурне програмування зводиться до впливу на економіку шляхом впливу на попит. З кінця 70-х років застосовуються методи, спрямовані на пожвавлення пропозиції, в тому числі пов'язані із оподаткуванням підприємницького сектору, регулювання ставок кредиту, ціноутворення тощо.

Структурне програмування являє собою кон'юнктурне, доповнене програмами економічного й соціального розвитку. Воно передбачає:

- наявність державного сектору в галузі виробництва або в кредитно-грошовій сфері;
- високий ступінь взаємодії приватного та державного секторів;
- значний ринок державного споживання.

Структурне програмування може бути частковим і повним. Часткове програмування спрямоване на регулювання співвідношень попиту і пропозиції в окремих сферах і галузях економіки.

Повне (власне структурне) програмування передбачає зміну співвідношень різних галузей економіки.

Вищою формою впливу з боку держави на соціально-економічні процеси з метою підвищення їх ефективності є планування.

Планування є формою вияву такої об'єктивної категорії, як планомірність. Це об'єктивна необхідність встановлення необхідної пропорційності в процесі функціонування різних елементів економічної системи з метою забезпечення її високої ефективності.

Планування – це свідомо діяльність людей, які спираються на вимоги економічних законів у процесі розробки й реалізації планових завдань розвитку економіки. Планування в масштабі суспільства спирається на високий рівень спеціалізації і концентрації виробництва та на державну форму власності.

Виділяють індикативне (необов'язкове, рекомендаційне) і державне (обов'язкове) планування. Найширшу форму державного регулювання економіки застосовують у країнах, які дотримуються концепції економічного дирижизму. Економічний дирижизм включає, окрім бюджетно-податкових, цінових та грошових форм впливу, індикативне планування, за допомогою якого держава впливає на економіку не методом директивних завдань, а на основі координації господарської діяльності всіх їх суб'єктів та забезпечення їх інформацією про мету та пріоритети соціально-економічного розвитку країни.

Методи і форми державного регулювання залежать від конкретно-історичних та соціально-економічних умов, що існують у кожній країні.

22. 4. Роль держави і профспілок у регулюванні відносин на ринку праці

Особливістю ринку праці в змішаній економіці є наявність на ньому окрім основних суб'єктів – роботодавців та найманих працівників (покупців і продавців робочої сили) – таких суб'єктів, як держава і профспілки, які суттєво впливають на попит та пропозицію робочої сили. Держава як інструмент регулювання відносин на ринку праці використовує законодавчо встановлений мінімум заробітної плати. Цей мінімум, звичайно, є тією погодинною оплатою, нижче якої підприємець не має права платити працівникові. Зміна рівня мінімальної заробітної плати повинна відбивати зрушення у середній продуктивності праці та у рівні цін на продукти споживання.

Наведена таблиця містить дані про зміни мінімуму заробітної плати у США впродовж 90-х років (у доларах зразка 1996 р. за годину):

Роки	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Долари/ год.	4,56	4,90	4,75	4,61	4,50	4,38	4,75	5,03

Крім гарантованого державного мінімуму, існують й інші закони, що унормовують відносини на ринку праці. Вони стосуються таких питань, як тривалість робочого дня, оплата понаднормованих робіт і використання дитячої праці, відпусток.

Профспілки – це асоціації робітників, які створюються для захисту інтересів своїх членів. Вони є виявом неринкових сил, що впливають на визначення заробітної плати. Заробітна плата в тих галузях промисловості й торгівлі, де створенні профспілки, визначається процесом, відомим під назвою колективної угоди. Це – домовленість між представниками профспілок і підприємців з питань заробітної плати та інших спірних проблем, що стосуються відносин між найманими працівниками та наймачами. Учасники переговорів вільні у виборі схваленого рішення. Такі колективні угоди – це вияв неринкових сил формування заробітної плати.

Одне з головних завдань будь-якої профспілки полягає в тому, щоб бути визнаною єдиним представником робітників у

переговорах з адміністрацією підприємств. Як тільки профспілка отримує визнання, вона може представляти інтереси працівників у відносинах з адміністрацією. Ці відносини, передусім, стосуються підготовки трудових контрактів. У них фіксуються права й обов'язки сторін упродовж певного часу, а саме: тривалість робочого дня, заробітна плата, а також додаткові вигоди у формі виплат на здійснення оздоровчих програм, на відпустку, у зв'язку з виходом на пенсію тощо.

Крім того, у колективній угоді можуть обговорюватися порядок оскарження рішень адміністрації та переваги, що одержує працівник залежно від стану роботи на підприємстві. Порядок оскарження охоплює дії, до яких може вдатись робітник, якщо він вважає, що з ним обійшлися несправедливо. Переваги трудового стажу враховуються у разі підвищення заробітної плати, призначення на вищу посаду або звільнення. Якщо, наприклад, заводу необхідно звільнити частину робітників, то першими будуть звільнені ті, хто має найменший стаж роботи.

Здебільшого процес укладання колективних угод виявляється успішним. У разі, якщо переговори заходять у безвихідь, може залучатись третя сторона для допомоги у вирішенні суперечок. Рішення може бути знайдено шляхом примирення, посередництва або арбітражу.

Ще на початку XIX ст. профспілки не відігравали у США істотної ролі, хоча мали місце спроби створити їх. Лише у 1842 р. суд визнав профспілки легальними організаціями.

Найуспішнішою із ранніх профспілок була "The Knights of Labor", організована у 1869 р. До 1886 р. вона налічувала у своєму складі понад 700 тис. членів. Однак на початку XX ст., через розбіжності у поглядах її членів та підозри громадськості щодо незаконної діяльності, профспілка перестала існувати.

У 1886 р. під керівництвом С. Гомперса виникла нова робітнича організація – Американська Федерація Праці (АФП). На відміну від "The Knights of Labor", членами якої були як кваліфіковані, так і некваліфіковані працівники, АФП об'єднувала лише кілька місцевих та національних спілок ремісників. Кількість членів АФП невпинно зростала і у 1930-х роках становила понад 3 млн членів.

У 1938 р. на основі профспілки гірників була створена конкуруюча організація, відома як Конгрес промислових

профспілок (КПП). Нова промислова спілка незабаром об'єднала у своїх лавах працівників автомобільної, сталеливарної, гумовотехнічної та м'ясної галузей промисловості. Наприкінці Другої світової війни профспілки переживали кризу, причиною якої, як вважалось, стало суперництво між АФП і КПП. У 1955 р. ці дві організації об'єдналися і утворили АФП – КПП.

У профспілках уряд вбачав один із вагомих важелів налагодження стану справ в економіці. Тому Конгрес США прийняв ряд законів, що сприяли зростанню чисельності та ролі профспілок:

- Закон Норіса – Лагардіа від 1932 р. обмежував права судів забороняти страйки, а також поклав край намірам власників підприємств примушувати робітників давати обіцянки не вступати до профспілки.

- Закон Вагнера “Про трудові відносини” від 1935 р. гарантував права робітників вступати до профспілок та брати участь у колективних трудових угодах.

- Закон “Про справедливі трудові стандарти” від 1938 р. встановлював мінімальну заробітну плату в розмірі 25 центів за годину та 50-відсоткову надбавку за нічну годину, відпрацьовану понад 40-годинний робочий тиждень.

Коли ж промисловість США почала висловлювати думку про те, що федеральне законодавство надало профспілкам надто багато прав на шкоду підприємцям, то Конгрес, щоб відновити рівновагу, схвалив такі закони:

- Закон Тафта – Хартлі “Про регулювання трудових відносин” від 1947 р., за яким Президентові надавалось право підписувати постанови, що відкладають на 80 днів страйк, який загрожує “національній безпеці чи національному добробуту”.

- Закон Ландрума – Гріффіна “Про публічну звітність профспілок” від 1959 р. вимагав регулярних перевиборів профспілкових лідерів таємним голосуванням і забороняв профспілкам позичати велику суму грошей у касі профспілки і профспілкових фондах.

Кількість членів профспілок у США скоротилась з 17,7 млн осіб у 1983 р. до 16,2 млн у 1998 р. Відповідно скоротилась і частина працівників, охоплених профспілковим рухом, у загальній їх кількості: від 20,1 % у 1983 р. до 13,9 % у 1998 р.

З приводу різкого скорочення кількості членів профспілок є різні думки:

- Підприємці, запобігаючи утворенню профспілок, самі пропонують працівникам вищу заробітну плату і кращі умови.
- Зростання сфери послуг у структурі економіки, а працівники цієї сфери традиційно виявляють меншу схильність до об'єднання у профспілки.
- Зростання кількості працівників, яких тимчасово залучають до роботи на певний час або як сезонних робітників. Вони не стають членами профспілок.
- Міграція капіталів до тих регіонів, де немає профспілкових об'єднань, зокрема, за кордон.

Хоча кількість членів профспілок та їх частина у загальній кількості працівників скоротилась, але профспілки не перестали відігравати помітну роль в економіці США. Наприклад, ставки оплати та умови праці, що існують там, де є профспілки, запроваджуються там, де вони відсутні.

Якщо ж дискусії між державою і робітниками не дають необхідних узгоджених результатів, вони (підприємці чи робітники) можуть ужити інших заходів для досягнення своїх цілей – адміністрація може вдатись до локауту – закриття підприємства і припинення виплати заробітної плати, робітники – до страйків, пікетування, бойкотів.

22. 5. Монополії і олігополії в умовах регульованого капіталізму

Сучасна науково-технічна революція та соціальна орієнтація капіталістичної економіки в цілому в умовах змішаної системи спричиняють певні зміни в соціально-економічній природі капіталістичної монополії, які зводяться до так званого “промислового планування” та “революції техноструктури” (за Гелбрейтом). Саме в розвинутій монополії найповніше виявляється заміна ринкової стихії на планування.

Монопольне планування – це форма внутріфірмового узгодження ряду найважливіших показників і дій від початку виробництва до його завершення. З іншого боку, це встановлення контролю над зовнішніми умовами виробництва, без якого внутріфірмове планування було б утрудненим. Фірма повинна знати ціни на свою продукцію, обсяг продажу конкурентів, витрати виробництва й очікувані доходи. Таким чином, фірма

має звести до мінімуму вплив ринку на свою діяльність. Цьому допомагає й держава: регулювання нею сучасного попиту, заходи уряду з контролю над цінами і заробітною платою, фінансування державою наукових досліджень і розробок допомагає монополії контролювати ціни і витрати, керувати попитом споживачів через рекламу.

“Промислове планування” існує тому, що розвиток техніки і відповідний йому характер використання часу і капіталу підривають надійність механізму ринкового регулювання економіки.

Ринок дедалі більше і більше доповнюється плануванням і це — завдяки розширенню рівня усупільнення виробництва, що є наслідком концентрації і централізації виробництва, тобто зосередження останнього в руках монополій та олігополій. Завдяки цьому ліквідується або зменшується ненадійність, нестабільність ринків тощо. Таким чином стихійність, притаманна класичному ринку вільної конкуренції, завдяки монополіям обмежується, доповнюється, але зовсім не витісняється регулюванням, плануванням, свідомим встановленням необхідних виробництву пропорцій.

У цілому регулювання економіки в змішаній системі можна розглядати з трьох боків:

- Регулювання здійснюється з боку насамперед держави завдяки її економічній політиці.
- Регулювання здійснюється з боку крупних монополій і олігополій, які володіють значною економічною силою на ринку.
- Державі значно легше здійснювати свою регулюючу функцію завдяки монополіям і іншим крупним підприємствам. Багатомільйонне середовище малого і середнього бізнесу є, як правило, нерегульованим або слабко регульованим з боку держави.

У цілому можна вважати, що монополії і олігополії в змішаній економіці співіснують поряд з мільйонами, а й то десятками мільйонів дрібних фірм і організацій.

Наявність останніх є основою класичних ринкових відносин вільного підприємництва, наявність монополій і олігополій — основою не ринкових, не конкурентних, а свідомих відносин керованого (регульованого) підприємництва. Останнє (плану-

вання, регулювання тощо) бере на себе держава. Тому найефективніше це виявляється в існуванні так званих регульованих монополій, тобто існування таких крупних об'єднань, виконання функцій яких недоцільно перекладати на конкуренцію. Це стосується транспорту, зв'язку, газо- та електропостачання, комунального господарства тощо.

У цілому ж слід зазначити, що в змішаній економіці відбувається соціалізація розвинутої корпорації, про що писали Гелбрейт та інші вчені Заходу. Під соціалізацією розуміють те, що максимальний прибуток перестає бути кінцевою метою діяльності фірми. На перший план висувається задоволення потреб на необхідному рівні всіх працівників корпорації.

Слід також відмітити, що монополії та олігополії в сучасній змішаній ринковій економіці відіграють провідну роль. У багатьох галузях США 4 найбільші фірми випускають понад 60 % продукції (мідна руда – 98 %, цигарки – 93 %, пиво – 90 %, електролампи – 86 %, автобудування – 84 %, скляна тара – 84 %, домашні холодильники – 82 %, скляна промисловість – 81 %, турбіни і генератори – 79 %, літакобудування – 79 %, виробництво шин – 70 %, мотоцикли і велосипеди – 65 %) (Макконелл К. Р., Брю С. Д. Економікс: принципи, проблеми і політика. Пер. з 14-го англ. вид. – М.: Інфра-М. – 2003. – С. 568).

До найкрупніших фірм США, які відомі усьому світу, відносять: Майкрософт, Дженерал Моторс, Пепсі-Кола, Форд Моторс, Проктер енд Гембел, Філіпп Морріс, Дженерал Електрик, Макдональдс, Джілетт, Ксерокс, Боїнг, АТТ. 50 % всіх необроблених алмазів світу виробляє корпорація Де Беєрс у Південно-Африканській республіці.

Процес монополізації супроводиться поглинанням однією корпорацією інших, не лише в межах однієї країни, а й за її межами.

Американська фірма Дженерал-Моторс за п'ять років скупилася більше десяти великих компаній і проникла в галузі аерокосмічної промисловості, робототехніки, штучного інтелекту та ін. Німецька фірма Даймлер-Бенц протягом року вийшла на перше місце серед промислових гігантів країни і перетворилася на величезний технологічний концерн, при цьому встановила контроль над провідною моторобудівною фірмою МТУ, яка випус-

кає двигуни для літаків, танків і військових кораблів; захопила передову компанію Дорньє-лідер у виробництві авіакосмічної техніки і електроніки; включила до свого складу АЕГ – одну з провідних електротехнічних фірм.

Виробники побутової техніки та електротехніки голландська компанія Роул Філіпп Електронік та корейська ЕлДжі Електронік уклали угоду про створення спільного виробництва дисплеїв для телевізорів та комп'ютерів. Об'єдналися також “пивні королі”: норвезький конгломерат Оркла і датська пивна компанія Карлсберг.

Більшість монополій і олігополій входять до складу фінансово-промислових груп. У США – це групи Чейз, Моргана, Лімена-Голдсмена, Сакса, в Японії – Міцубісі, Міцуді, Сусімото, Даїчі-Кенгі, Фус (Див.: Політична економія: Навч. посібник/ К. Т. Кривенко та ін. За ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 401 – 412).

22. 6. Революція в управлінні та відносинах власності. Соціальне партнерство

Змішана економіка вносить досить багато нового у відносини “наймана праця” і “капітал”. По-перше, під впливом сучасної НТР змінюється зміст поняття “наймана праця”. Найманими вважаються не лише безпосередньо робітники, а й особи управлінської праці, так звані “білі комірці” – менеджери, управлінці тощо. Це відбувається на основі відокремлення капіталу – власності від капіталу – функції. Управління підприємством відокремлюється від власності, власники функцію управління передають спеціально підготовленим для виконання її особам. По-друге, зменшується частка так званих “синіх комірців”, тобто людей переважно фізичної праці, а зростає частка працівників, що поєднують функції фізичної та розумової праці, при цьому в такому поєднанні спостерігається прогресуюча тенденція на користь зростання питомої ваги розумової праці.

У США наприкінці 70-х років більшу половину тих, кого називають “білими комірцями”, становлять торговельно-конторські працівники. Швидко зростає наявність спеціалістів і технічних працівників, так званої “техноструктури” (за словами Гелбрейта).

У цілому поступову вирішальну роль у розвитку виробництва відіграє не власник, а управляючий, менеджер. Найповніше це виявляється в корпорації, акціонерному товаристві, де всіма справами, що стосуються господарювання, займаються безпосередньо не власники корпорації, а управлінці – рада директорів та інші.

По-третє, до управління залучається дедалі більша частина працівників. Людство вступає в період, коли досягнутий рівень добробуту може підтримуватись й зростати лише за умови зростання самостійності, підвищення відповідальності, активної участі в ухваленні рішень і зацікавленості в результатах праці безпосередніх робітників – головного чинника виробництва.

Це вимагає передати частину прерогатив власника особам найманої праці, перетворення їх на співвласників та співуправителів виробництва, тобто спостерігається процес подолання відчуження робітників від засобів виробництва (капіталу), яке породжується приватною власністю і яке вело до знецінення матеріальних стимулів до ефективної праці.

Системи участі найманих працівників у прибутках підвищують життєдіяльність фірми, що дає можливість мобілізувати її внутрішні ресурси й успішно протистояти спаду (рецесії) в окремих галузях або в економіці в цілому.

Рівень участі робітників у прибутках можна звести до таких типів:

- Усі наймані працівники фірми є її співвласниками й повністю контролюють управління фірмою.
- Наймані працівники володіють більшою частиною капіталу і здійснюють контроль більшості.
- Наймані працівники володіють меншою частиною капіталу фірми, контроль і участь в управлінні мінімальні.

У сучасних умовах фірм, які повністю належать працівникам, відносно мало, й вони, як правило, невеликі. Абсолютна більшість фірм, що використовують систему участі в прибутках, належать до третього типу, їхній персонал володіє акціями, що складають лише незначну частину капіталу фірми, тому й контроль з їх боку за діяльністю фірми мінімальний. Проте це не знімає загальної тенденції до посилення процесу усупільнення власності в капіталістичному світі.

У Великобританії наприкінці 70-х та у 80-ті роки були прийняті закони, які надавали пільги при оподаткуванні фірмам, що розподіляли акції між найманими працівниками залежно від розмірів заробітної плати, стажу роботи, або надавали їм право купувати акції фірм за фіксованими початковими цінами. У 1974 р. Конгрес США ухвалив план розвитку акціонерної власності, зміст якого зводився до здійснення широкої системи заходів щодо залучення робітників корпорацій до акціонування. У наступні роки Конгресом США було прийнято ще понад 20 законодавчих актів, які цьому сприяють.

Як свідчить статистика США, народних підприємств-компаній, що повністю належать трудовим колективам, у 1975 р. було 1 601, в 1988 р. – 9 700, в 1990 р. – 10 275. Зростає і персонал таких фірм: – 1975 р. – 248 тис. осіб, 1988 р. – 9,7 млн, 1990 р. – 10,5 млн осіб (близько 10 % всього зайнятого населення).

22. 7. Історичні перспективи економічної системи змішаного капіталізму

У підсумку слід мати на увазі, що змішаний капіталізм як економічна система розвивається в напрямку еволюції відносин власності, коли зникає традиційна приватна капіталістична форма останньої, а економічна влада поступово переходить до безпосередніх працівників, у тому числі до управлінців, так званої “техноструктури”. Зосередження основного капіталу в великих народних підприємствах, розвиток маркетингу, підвищення ролі держави в економіці сприяють тому, що економічний розвиток у масштабі суспільства набуває дедалі більш планомірного, тобто свідомо регульованого, розвитку. Прибуток, як кінцева мета капіталістичного виробництва, відсувається на задній план, а на передній – висувається добробут працівників, задоволення їх матеріальних і духовних потреб.

Зазначеним процесам сприяє і розвиток інформації. Інформатика перетворюється на провідну ланку виробничого процесу, а сама інформація – на форму багатства, домінуючий об’єкт власності. На цьому ґрунті формується спільна духовна власність суспільства, на основі якої нагромаджується його інтелектуальний потенціал. На відміну від власності на уречевлені засоби виробництва, духовна власність не може розвиватися на суто приватній основі.

Звичайно, інформація як об'єкт власності породжує конкурентну боротьбу за володіння інформацією, формує новий соціальний прошарок людей – власників інформації.

Одночасно інформація стимулює й зворотний процес, – не зміцнення, а, навпаки, знецінення відносин приватної власності. Це пов'язано із специфікою споживчого використання інформації як товару. Інформація у процесі споживчого використання не зникає, на відміну від звичайного товару, при продажу не відчужується від свого власника. Останній позбавляється лише повної монополізації на її використання. Він лише в змозі її продати вдруге. Те саме може зробити і покупець.

У цілому ж власниками інформації стає дедалі більша і більша кількість людей, що, зокрема, формує підвалини для подолання відносин власності взагалі.

Тема 23

Соціалістична економічна система та її еволюція

- 23.1. *Теорія і практика економічної системи соціалізму.*
- 23.2. *Механізм функціонування соціалістичної адміністративно-командної економіки.*
- 23.3. *Теорія і практика товарно-грошових відносин за адміністративно-командної системи соціалізму.*
- 23.4. *Доходи населення: закон розподілу за працею та суспільні доходи споживання.*
- 23.5. *Суперечності одержавленої економічної системи та їх загострення в соціалістичних країнах у середині 80-х років ХХ ст.*
- 23.6. *Загальна криза та розпад світової системи соціалізму.*

23.1. Теорія і практика економічної системи соціалізму

Людство ще з давніх-давен жило мріями про справедливий соціальний устрій суспільства. Вони знайшли яскраве виявлення у вченнях соціалістів-утопістів: А. Сен-Сімона, Ш. Фур'є, Р. Оуена, М. Чернишевського, О. Герцена. Критикуючи недо-

ліки того капіталістичного світу, в якому жили, вони пов'язували свої думки про майбутнє із суспільним (а не приватним) веденням господарства і колективізмом. На вищій стадії розвитку капіталізму з'явилися наукові соціалістичні теорії. Зокрема К. Маркса та Ф. Енгельса, які, на їх погляд, обґрунтували необхідність переходу до нового ладу – соціалізму. Соціалізм розглядався як суспільство, в якому влада належить трудящим, приватна власність замінена суспільною власністю, знищена експлуатація (економічний гніт) людини людиною і відносини між людьми виступають як відносини співробітництва членів єдиної трудової асоціації. У ньому економічний розвиток підпорядкований не інтересам приватних власників, їхній наживі, а задоволенню потреб суспільства і всебічному розвитку кожного його члена: відповідно анархія виробництва в масштабі суспільства замінюється на суспільно-планомірне регулювання.

Основними працями, в яких обґрунтовано перехід від капіталізму до соціалізму та економічна суть останнього, були “Капітал” К. Маркса, його ж “Критика Готської програми”, Ф. Енгельса “Анти-Дюрінг”, В. Леніна – “Імперіалізм як вища стадія капіталізму”, “Держава і революція”, “Про кооперацію”, “Економіка і політика в епоху диктатури пролетаріату”, “Про продовольчий податок”, “Чергові завдання Радянської влади” та інші.

Основні положення теорії соціалізму такі.

У капіталізмі на його вищій стадії формуються об'єктивні та суб'єктивні передумови переходу до соціалізму. Такими передумовами є:

- високий рівень розвитку продуктивних сил;
- суспільний характер крупного машинного виробництва;
- надзвичайне загострення основної економічної суперечності капіталізму – між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення його результатів;
- наявність революційного робітничого класу на чолі із своєю партією.

Між капіталізмом і соціалізмом існує так званий перехідний період. Суть його зводиться до заміни приватної власності на суспільну на основні засоби виробництва та перехід до

планомірної організації суспільного виробництва замість стихійної. Політичний лад перехідного періоду дістав назву епохи диктатури пролетаріату. Теорія перехідного періоду передбачала багатокладність і різноманітність форм господарювання. Згідно з цим вченням типовими для перехідного періоду є три основні форми суспільного господарства: 1) соціалістичний, що виникає внаслідок революційних перетворень у відносинах власності; 2) приватнокапіталістичний, який залишається від попереднього ладу, але змушений бути заміненим на соціалістичний; 3) дрібнотоварний. Крім них можуть мати місце патріархальний і державний капіталізм. У СРСР, в тому числі і в Україні, в період так званого Непу існували всі п'ять економічних укладів.

При соціалізмі, як нижчій фазі комуністичного ладу, ще зберігається товарність суспільного виробництва та гроші (тобто товарно-грошові відносини). Однак вони вживаються, співіснують із відносинами планомірності. Тобто товарно-грошові відносини мають планомірний характер, що виявляється в свідомому використанні суспільством і його членами економічних законів товарного виробництва, і, насамперед, вартості.

Кінцевою метою суспільного виробництва є не прибуток, а задоволення зростаючих особистих та суспільних потреб. На підприємствах поєднання інтересів суспільства, колективу та особи виявлялось у так званому господарському розрахунку, який приходить на зміну комерційного розрахунку, який притаманний капіталістичному господарюванню.

Соціалізму притаманні дві форми розподілу частини продукту, призначеної для споживання: а) розподіл за працею; б) суспільні фонди споживання. Визнавалось існування закону розподілу за працею.

Стихійна організація виробництва в масштабі суспільства замінюється на його планомірну організацію.

Побудова соціалізму була оголошена в країнах, де при владі стояли комуністичні партії, зокрема в СРСР, Угорщині, Східній Німеччині (НДР), Чехословаччині, Польщі, Румунії, Болгарії, Албанії, Югославії, Китаї, Північній Кореї, В'єтнамі, Лаосі, Камбоджі, в Монголії та на Кубі. Економічно більшість з них була інтегрована в Раду Економічної Взаємодопомоги (РЕВ).

Однак практика соціалістичного господарювання в 1917 – 1990 рр. ХХ ст. виявила суттєві відхилення від теоретичних положень, що призвело до кризи та розпаду світової системи соціалізму. Насамперед, це знайшло вияв у тому, що соціалізм виявився саме командно-адміністративною, тоталітарною економічною системою.

Основні причини цього можна звести до переліченого нижче. Соціалізм будували країни з відносно низьким рівнем продуктивних сил (порівняно з розвинутими капіталістичними країнами).

Стартовою складовою було обрано політичну (соціалістичну) революцію, внаслідок якої націоналізація крупних підприємств здійснювалась шляхом конфіскації приватної власності, що вилилось в тотальному одержавленні економіки і призвело до відчуження виробника від засобів виробництва і результатів праці; монополізм корпорацій замінено на монополізм державного органу управління, який не несе матеріальної відповідальності за результати виробничо-фінансової діяльності підпорядкованих підприємств, галузей і народного господарства в цілому і не заінтересований у розвитку, технічному удосконаленні виробництва, в забезпеченні оптимальної, орієнтованої на задоволення потреб населення, структури економіки.

Індустріалізація як форма створення крупного машинного виробництва здійснювалась (особливо в СРСР) в умовах жахливого насильства, величезних людських жертв, грубого порушення комплексного збалансованого розвитку всіх галузей народного господарства.

У жертву індустріалізації, зокрема розвитку військової промисловості, були принесені сільське господарство, легка і харчова промисловість, екологія.

Унаслідок цих та інших причин, виявилось, що модель суспільства, яка ґрунтується на тотальному одержавленні економіки, неспроможна дати високих економічних і соціальних результатів; лише насильство над закономірностями суспільного розвитку, навіть з найкращими намірами, є безплідним і веде до краху суспільної системи: що й сталося на практиці.

23. 2. Механізм функціонування соціалістичної адміністративно-командної економіки

Найглибшою основою соціалістичної системи господарювання, усієї системи виробничих відносин соціалізму вважалась суспільна власність на засоби виробництва. Вона визначала планову спрямованість виробництва, характер розподілу, обміну і споживання результатів виробничої діяльності.

Іншою, найбільш загальною відмінністю соціалістичної системи господарювання вважалась планомірність економічного розвитку. Становлення на базі суспільної власності планомірного способу регулювання економіки вважалось однією з найважливіших переваг економічної системи соціалізму. Особливість соціалістичного господарювання визнавалась в тому, що суспільна власність та планомірність розвитку органічно поєднувались із товарно-грошовими відносинами. Тому механізм функціонування економічної системи соціалізму становив собою сукупність суспільної власності, планомірності і товарно-грошових відносин.

У даній темі детально розглядаються дві перші ознаки, третя – товарно-грошові відносини присвячена наступній темі.

Суть суспільної власності у привласненні виробництва та його результатів трудящими, асоційованими (об'єднаними) у масштабі всього суспільства, в управлінні виробництвом самих працівників, тобто в самоуправлінні.

Ядром системи соціалістичної власності вважалась так звана загальнонародна власність на засоби виробництва, яка представлялась як державна.

Поряд із загальнонародною (державною) визнавалась і кооперативна форма власності, власність громадських організацій та інших асоціацій трудящих.

Завдяки пріоритетності загальнонародної (державної) власності забезпечувалась можливість того, щоб кожний працівник одночасно виступав як власник усупільнених у масштабі суспільства основних засобів виробництва. Поєднання в одній особі працівника і власника визначало трудовий і колективістський характер загальнонародної власності, утвердження соціальної рівності між людьми як найбільш істотного моменту соціалістичної справедливості.

Суспільна власність, поєднання в одній особі власника і працівника, повинна була органічно поєднувати особисті, колективні та суспільні (державні) інтереси. При цьому на перший план ставились загальні (спільні) економічні інтереси асоціації трудящих.

Поряд із суспільною (загальнонародною, державною та колективною) формою власності при соціалізмі існувала й індивідуальна власність працівника. Її називали особистою, інколи – навіть приватною, але яка ґрунтувалась не на найманій, а на особистій праці власника. Індивідуальна власність виявлялася в індивідуальній трудовій діяльності, домашньому та особистому підсобному господарстві та ін.

У принципі ідеї щодо власності при соціалізмі заслуговують на увагу з точки зору ідеального суспільства, до якого прагнуть люди, вбачаючи в ньому його справедливий характер.

Однак практичне втілення цих ідей виявилось вкрай суперечливим, що в підсумку не давало бажаних результатів. Усуспільнення перетворилось на одержавлення, кооперативна власність стала тією самою державною (або одержавленою), індивідуальна власність привернула в СРСР певну увагу лише в кінці 80-х на початку 90-х років, коли суспільне одержавлення власності перетворилось на гальмо економічного розвитку. Тим часом, індивідуальна трудова діяльність (ІТД) була достатньо розвинутою в Польщі, Угорщині та Китаї, які сьогодні досягли значно кращих результатів при переході до ринку, ніж країни колишнього СРСР, зокрема, Україна.

Планомірність, як свідомо підтримувана пропорційність економічного розвитку, теж прогресивна риса соціалізму як ідея. Планомірність приходить на зміну стихійності як вищий тип регулювання виробництва. В умовах гігантського усуспільнення виробництва лише планомірне ведення господарства здатне забезпечити раціональне використання ресурсів і необхідну економію часу (без такого узгодження великомасштабні втрати в умовах усуспільненого виробництва неминучі). Тому планомірність відіграє суттєву роль у реалізації закону економії часу і забезпеченні високих темпів економічного прогресу.

Однак і з цією дуже прогресивною рисою соціалістичної економіки на практиці сталось не так, як очікувалось. Планомірність була зведена до планування з єдиного центру, здійснення планового керівництва економікою звелось до централізму – тобто

функціонування єдиного економічного центру (наприклад, Держплану СРСР).

Саме із жорстким деталізованим плануванням, із доведенням директивних адресних завдань до суб'єктів господарювання пов'язані існування і суть командно-адміністративної системи.

Командно-адміністративна система виробила свої принципи планування, що відповідали її природі. Один із них – поєднання поточного (на рік) і перспективного (на п'ять і більше років) планування. При цьому провідна роль відводилась перспективному плануванню, особливо економічному прогнозуванню (на десять, п'ятнадцять і більше років).

Поточні та перспективні плани розробляли всі підприємства, організації, міністерства, відомства, райони, області, республіки, а також для країни в цілому. Перспективне планування, зокрема розробка п'ятирічних планів економічного та соціального розвитку, трактувалось як основний вид організації суспільного виробництва. Однак плани мали, в основному, мобілізуючий вплив, “керівництво для дії”, самі ж вони склались не виходячи з об'єктивних вимог суспільного відтворення, не враховували те, що всі ресурси є обмеженими. В основному планування здійснювалось від досягнутого рівня з передбаченням певного приросту. Цим порушувалась одна з провідних вимог науковості планування – задоволення суспільних потреб в умовах науково-технічного прогресу, що консервувало існуючу структуру суспільного виробництва.

У командно-адміністративній системі особливе місце посідав принцип демократичного централізму в плануванні, тобто в поєднанні управління соціально-економічними процесами з єдиного економічного центру з ініціативою та самостійністю місцевих планових органів і підприємств. Однак у цьому принципі превалювали не демократичні, а централістські засади, він сковував ініціативу, самостійність підприємств, регіонів у вирішенні виробничих і соціальних проблем. Вольовий характер планування, що склався в СРСР та інших соціалістичних країнах, дискредитував саму суть, необхідність та переваги планування. Цьому сприяв принцип директивності планів.

23. 3. Теорія і практика товарно-грошових відносин за адміністративно-командної системи соціалізму

Як відмічалось вище, соціалістична система господарювання передбачала органічне поєднання суспільної власності та планомірності з товарно-грошовими відносинами. Однак існування останніх викликало різні погляди: одні повністю відкидали неминучість товарно-грошових відносин, проголошували їх чужорідними для соціалізму; інші ж – ринку (товарно-грошовим відносинам) надавали ранг основного регулятора соціалістичної економіки.

Причини (умови) товарно-грошових відносин наявні і при соціалізмі. Тут, з одного боку, існує широко розвинутий суспільний поділ праці (спеціалізація виробництва), а з іншого – економічна відособленість (відокремленість) виробників. Суспільний поділ праці лежить в основі економічних зв'язків між людьми, а економічна відокремленість надає їм товарно-грошового характеру.

Щодо наявності при соціалізмі першої причини (умови), ніяких заперечень не було. В основному ті, що вважали товарно-грошові відносини невластивими соціалізмі, заперечували другу умову (причину) – економічну відокремленість виробників. Вважалось, що суспільна власність на засоби виробництва ліквідує економічну відокремленість виробників. Однак насправді це не так.

Соціалістичне усупільнення виробництва, ліквідуючи приватну власність, обмежує економічну відокремленість, однак повністю її не усуває. У цілому економічну відокремленість мали державні підприємства в рамках загальнонародної власності, тим більше її мали кооперативні підприємства та суб'єкти індивідуальної трудової діяльності.

Вона виявлялася в самостійному застосуванні виробничих ресурсів, самостійній організації виробництва і реалізації продукції, відшкодуванні своїх витрат власними доходами, використанні частини доходів для розширення й удосконалення виробництва тощо. Унаслідок цього капітал окремої господарської одиниці здійснював відносно відокремлений оборот. Відносини щодо самостійного, відокремленого ведення господарства, дістали назву господарського розрахунку, який передбачає самостійність, самоокупність, само-

фінансування підприємств. Проблема переведення підприємств на повний госпрозрахунок ставилась і певною мірою вирішувалась за радянських часів. Зокрема госпрозрахунок передбачав максимальне використання товарно-грошових відносин на ринку, він передбачав використання категорій ринку як форми переходу від адміністративних до економічних методів управління. Тому в тій частині, в якій окремі ланки соціалістичного господарства економічно відокремлені, відносини між ними мали товарний характер. Вони будувались на принципі еквівалентності і здійснювались через ринок. Продукт праці, таким чином, перетворювався на товар, а його реалізація здійснювалась за допомогою грошей.

Таким чином, закон товарного виробництва і при соціалізмі залишався законом вартості. Він і при соціалізмі виконував свої основні функції: регулювання суспільної праці, стимулювання економії часу і диференціації виробництва.

Однак теорія звертала увагу на особливості товарно-грошових відносин при соціалізмі. Наприклад, їм приписували планомірний, цілеспрямований характер. Тобто, вартість, або грошовий обмін витрат праці і виробленого продукту здійснювався не стихійно, а планомірно.

Окрім того, відмічались й інші відмінності. Насамперед, це обмеженість сфери товарно-грошових відносин. Зі сфери товарних відносин вилучались робоча сила, а також земля, підприємства та інші загальнодержавні об'єкти.

Планомірність товарно-грошових відносин виявлялась в тому, що суспільство, планомірно регулюючи основні відтворювальні пропорції, багато в чому наперед, "аргіогі", визначало формування величини вартості. Істотне місце в планомірному регулюванні виробництва займали такі нормативи, як ціна, процент, плата за ресурси, а також нормативи розподілу прибутку.

Товарно-грошові відносини, згідно з теорією, ставились на службу суспільству. Тому вважалось, що соціалізму притаманний ринок, який несхожий на класичний.

По-перше, він не мав загального характеру. Природні ресурси і державні підприємства як суб'єкти загальнонародної власності хоча й мали грошову оцінку, однак на ринку не про-

давались і не купувались, із відносин ринку випадає і робоча сила.

По-друге, соціалістичний ринок є планово регулюючим, оскільки частина товарів (найважливіших, що визначають життєвий рівень населення і основні народногосподарські пропорції) продавалась і купувалась на ньому за централізовано встановленими цінами, а попит та пропозиція значною мірою формувались на основі системи планових завдань і економічних нормативів.

По-третє, вважалось, що відсутність приватної власності та експлуатації радикально змінюють соціальну природу ринку. Першість у відносинах віддавалась суспільним інтересам, забезпеченню добробуту всіх членів суспільства, а товарно-грошові відносини, ринок відігравав у цьому другорядну роль, їх роль зводилась до обслуговування руху благ, що перебувають у суспільній власності, і реалізації трудових доходів населення.

Таким чином фактично об'єктивність, притаманна категоріям ринку, зокрема ринковій ціні, замінилася суб'єктивністю, тобто вони визнавались важелями регулювання економіки — лише до так званих ринкових методів. Визнаючи, що ціна й при соціалізмі виконує такі функції, як обмін і вимір затрат суспільної праці, підтримка пропорційності і рівноваги в господарстві, стимулювання економіки та розподілу ресурсів і доходів, не враховувалось, що зазначені функції виконує не справжня, об'єктивна ціна, а планова, суб'єктивна, встановлена в кабінеті, тобто за межами ринку.

Не виконували свої функції повною мірою і гроші. Насамперед, їхня купівельна здатність була значно обмеженою дефіцитом товарної маси. Наявність грошей ніяк не гарантувала доступності до благ та послуг. Щоб придбати більшість з них (так званих дефіцитних товарів) слід було або чекати в черзі довгий час, або давати хабара (чи мати так званий “блат”).

Отже, командно-адміністративна економіка значною мірою спотворювала сутність та природу товарно-грошових відносин. Вони, більшою мірою, визначались не об'єктивними, незалежними від окремих осіб, у тому числі і владних структур, чинниками, а саме владними структурами, які під лозунгом плановірності спрямовували їх на задоволення власних інтересів, інтересів тіньової економіки.

23. 4. Доходи населення: закон розподілу за працею та суспільні доходи споживання

Однією з особливостей, відмінностей соціалістичної економічної системи вважались особливості відносин розподілу доходів, яким приписувалась значно вища справедливість порівняно з відносинами розподілу при капіталізмі. Власне соціалістична ідея і з'явилась завдяки популяризації серед трудящих мас гасел та ідей чесного та справедливого розподілу, відносин рівності всіх у розподілі фонду особистого споживання.

Мірою розподілу життєвих благ між членами суспільства й основним джерелом формування їх доходів вважалась праця, а не капітал, оскільки працівники соціалістичного суспільства вважались рівними господарями засобів виробництва (співвласниками капіталу). Одночасно праця виступала не лише мірою розподілу, а й мірою споживання.

Тобто вважалось, що соціалізму притаманним є закон розподілу за працею: внутрішній, стабільний, об'єктивний причинно-наслідковий зв'язок між працею працівника і її результатами, з одного боку, і кількістю одержаних ним благ — з іншого.

Розподіл за працею означав рівну оплату за рівну працю і різну плату — за різну працю. У цілому цей закон виступав як закон розподілу за кількістю й якістю праці.

Одночасно визнавалась об'єктивно необхідною інша форма розподілу — суспільні фонди споживання. З допомогою останніх забезпечувалось (повністю або частково) задоволення суспільно значущих потреб в освіті і культурі, охороні здоров'я і житлі, утримання непрацездатних членів суспільства.

Таким чином, за рахунок розподілу за працею в основному задовольнялись переважно індивідуальні потреби особи, а за рахунок суспільних фондів споживання — задоволення пріоритетних для суспільства і кожного його члена потреб незалежно від доходів за працею, складом сім'ї тощо. Розподіл за рахунок суспільних фондів споживання забезпечував цілеспрямований економічний вплив на структуру витрат і споживання в інтересах всебічного розвитку особи і суспільства в цілому.

За наявності двох форм розподілу вирішувалась певною мірою проблема соціальної справедливості та рівності (зрівнялівки). Мірою справедливості визнавалась праця: від кожного — по мож-

ливості, кожному — за працюю. “Хто не працює, той не їсть”. Рівність у буквальному розумінні слова перетворюється в зрівнялівку, яка підриваючи соціальну справедливість і матеріальну заінтересованість, визнавалась одним із основних чинників гальмування соціально-економічного розвитку. Це було антиподом соціалізму в розподілі.

Заробітна плата вважалась уже не вартістю робочої сили, а частиною новоствореного продукту (національного доходу), яку одержує працівник відповідно до кількості і якості праці. При цьому заробітна плата виражала складну сукупність економічних відносин між окремим працівником і суспільством у цілому, між працівником і трудовим колективом та між трудовими колективами.

У колгоспному секторі формою розподілу за працюю була не заробітна плата, а оплата праці.

В організації оплати праці велика роль надавалась нормуванню праці. Норма — це міра праці, її продуктивність, ефективність. Залежно від умов виробництва норми праці можуть бути визначені у вигляді норм часу, норм виробітку, норм обслуговування тощо.

Норма часу — це час на виготовлення одиниці продукції або на виконання однієї виробничої операції

Норма виробітку — це кількість продукції, яку необхідно виробити або обробити за одиницю часу.

Норма обслуговування визначає, скільки одиниць обладнання або робочих місць повинен обслуговувати робітник за одну зміну.

Система оплати праці в промисловості організовувалась на основі тарифної системи, яка включала тарифно-кваліфікаційний довідник, тарифну сітку та тарифну ставку першого розряду.

Однією з особливостей оплати праці в колгоспах (кооперативах) було поєднання грошової форми оплати з натуральною. Одночасно свого часу мірою затрат праці був трудовень — денна норма виробітку, за допомогою якої кількісно порівнюються різні види праці.

Таким чином, заробітна плата в командно-адміністративній системі, виступаючи як частина в доході підприємства або суспільства (фонд заробітної плати, фонд матеріального заохочен-

ня), яка розподілялася між робітниками за працею, прив'язувалась до створеного продукту, розглядалась як його частина, залежала від його величини, виступала своєрідним “залишком”, який розподілявся “за працею”.

Такий погляд дозволяв й досі дозволяє відповідним органам державного управління працею довільно встановлювати розміри заробітної плати без будь-якого наукового обґрунтування й без урахування об'єктивно зумовленого рівня потреб різних груп населення, які відрізняються одна від одної рівнем розвитку робочої сили й відповідно величиною затрат суспільної праці на її відтворення. Унаслідок в організації оплати праці виникли численні диспропорції, одна з яких — відносно високий рівень заробітної плати робітників (навіть з низькою кваліфікацією) порівняно з оплатою праці інженерно-технічних, наукових працівників.

Ніякого зв'язку з затраченою працею заробітна плата практично не мала й не могла мати. Зв'язок цей проголошувався лише формально, про що свідчить викладене нижче.

Величина коштів, призначених для виплати зарплати (фонд заробітної плати), визначався не тоді, коли був створений продукт і відбувалася його реалізація, а до початку виробництва.

Робітник отримував заробітну плату навіть тоді, коли він не працював (з виробничих чи інших причин) протягом частини або всього робочого дня

Нарешті, праця не може бути мірою заробітної плати, тому що вона сама вартості не має. Праця створює вартість товару. Однак сама вона вартості, а відповідно й ціни, мати не може. Чинниками, які перетворюють ціну робочої сили на заробітну плату й створюють видимість, що це плата за працю, є: тарифна система пов'язування заробітної плати з тривалістю праці (при відрядній оплаті з кількістю виробленої продукції); виплати заробітної плати після закінчення процесу праці.

Плутанина в теорії й практиці визначення заробітної плати в командно-адміністративній системі пояснюється такими обставинами:

Довгий час проблема існування товарного виробництва при соціалізмі була спірною. Тому й заробітна плата вважалась поза товарно-грошовими відносинами.

Основою збудованої економічної системи, яку називали соціалізмом, вважалася суспільна власність на засоби виробництва, яка передбачала, що всі члени суспільства є її співвласниками, працюють на себе, наймана праця відсутня.

Якщо відсутня наймана праця, то не існує купівлі-продажу робочої сили, тобто остання не є товаром, а отже не має вартості. А раз так, то заробітна плата не стала ні платнею за роботу, і не доходом, який одержує власник засобів виробництва, а чимось третім, із різними формами, доплатами, 13-ю заробітною платою тощо.

Як відмічалось вище, утвердження ринкових відносин ставить все на свої місця: заробітна плата стає вартістю робочої сили. Саме остання, тобто вартість робочої сили (а отже, вартість життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили), повинна визначати кількість грошей, що отримує найманий робітник в обмін на свою робочу силу.

23. 5. Суперечності одержавленої економічної системи та їх загострення в соціалістичних країнах у середині 80-х років XX ст.

Соціалістична система господарювання, за своєю ідеальною суттю, має бути прогресивнішою, ніж капіталістична, тому що в ній зникають притаманні капіталізму суперечності. Однак практика соціалістичного господарювання довела не лише відсутність суперечностей соціалістичної економіки, а навпаки, виявила їх гостроту, що й призвело до необхідності заміни соціалізму на ефективнішу систему господарювання, яку сьогодні пов'язують з соціально-орієнтованою ринковою економікою.

Які ж суперечності сповна дали про себе знати, особливо на рубежі 80 – 90-х років минулого століття?

Це – непросте запитання і відповіді на нього не можуть бути однозначними. Тим більше, що й у сучасний період залишилось багато прихильників соціалістичної системи господарювання, а те, що сталось із реальним соціалізмом, пов'язують із зрадою ідеалам соціалізму лідерів окремих країн та партій, які стояли в цих країнах при владі. З іншого боку, критична оцінка реального соціалізму перетворилась фактично на його шельмування, відкидання поряд із недоліками, помилками, зловживаннями також позитивного, що було набуто при соціалізмі. До речі, капіталі-

стична система господарювання зуміла розумно взяти на “озброєння” такі окремі позитивні риси соціалізму, як планомірність у масштабі суспільства, державне регулювання економіки, розв’язання окремих соціальних проблем тощо.

У цілому ж можна виділити як суб’єктивні, так і об’єктивні причини суперечностей колишньої економічної системи соціалізму.

До суб’єктивних слід віднести невідповідність практики соціалістичного господарювання теорії соціалізму, намагання в політиці, пропаганді і в теорії прикрасити реальне, підмінити реально бажаним тощо. Щодо економічних відносин це виявилось, насамперед, у наступному:

1. Підміна суспільної форми власності лише державною, і тому вся складність і багатоплановість процесу соціалістичного виробництва пов’язувалась, головним чином, із ступенем розвитку державної власності і підвищенням її питомої ваги.

2. Тракткування положення про соціалістичну економіку як єдину “велику фабрику”, у рамках якої планомірність ототожнювалась із жорсткою централізацією управління і детальною регламентацією господарської діяльності. Разом із відкиданням економічної відокремленості підприємств і недооцінки товарно-грошових відносин це вело до значного поширення адміністративно-командних методів управління, заохочувало суб’єктивізм.

3. Система оцінки економічного розвитку ґрунтувалась на валових об’ємних показниках, які включали не лише кінцевий результат, а й проміжний продукт. Гіпертрофоване значення надавалось темпам зростання обсягу виробництва продукції без урахування структурних змін, якості економічного зростання, його впливу на соціальну сферу, розвиток людини. Особливості, притаманні екстенсивній формі економічного зростання, трактувались як загальні закономірності соціалістичного відтворення.

Подібні умови, перетворившись на стереотип економічного мислення, серйозно ускладнили перехід економіки на рейки інтенсивного розвитку, боротьбу за вищу ефективність виробництва.

4. Дуже бідними відображались соціальна структура суспільства, багатогранність і суперечливість економічних інтересів.

Окремі працівники і трудові колективи розглядались лише як слухняні виконавці волі вищих органів. Це неодмінно вело до недооцінки демократичних начал в управлінні економікою і суспільством у цілому. Була забута ідея соціалістичного демократичного управління, більш того, вона стала сприйматися як вияв “ревізійонізму”.

5. Спрощено розумілась соціально-економічна рівність, що вела до зрівнялівки в розподілі. Поступово пустила глибоке коріння утримансько-споживальна психологія, яка перебувала в гострій суперечності з вимогами єдності міри праці і міри споживання, оплати за кінцеві результати, поглиблення соціальної справедливості.

У цілому, стара система економіки, заснована на принципах централізованого планування й зверхності державної бюрократичної машини, повністю себе вичерпала. Командна система ніколи не відзначалася особливою ефективністю, проте так чи інакше вона функціонувала протягом багатьох десятиліть. Незважаючи на те, що у повоєнний період Радянський Союз дедалі помітніше відставав від решти країн світу за рівнем життя і більшість населення перебувала у бідності, щоденне життя залишалось досить стабільним і глибокої кризи не виникало.

Проте у 80-х роках система перестала працювати. Одна з причин цього є цілком очевидною: запорукою ефективності командної системи був страх, несумісний з економічними і політичними свободами. Щойно реформи М. Горбачова звільнили населення від страху політичних переслідувань, державні замовлення перестали виконуватись. Система була неспроможною функціонувати самостійно, без команд згори.

До об’єктивних причин суперечностей економічної системи соціалізму слід віднести низький рівень продуктивних сил і особливо гіпертрофовану структуру економіки. Величезна кількість людей працювала на економічно нежиттєздатних підприємствах і жила в економічно безперспективних регіонах.

Економіка була значною мірою переобтяжена важкою індустрією, орієнтована на потреби військово-промислового комплексу. Внаслідок цього в занепаді перебувало виробництво споживчих та експортних товарів.

Економіка СРСР, і особливо України, у величезному обсязі виробляла сталь, електроенергію й хімікати, але водночас

вона була нездатною будувати сучасне житло, випускати якісний одяг та взуття, меблі й побутову техніку, сучасні легкові автомобілі.

Колишня система виробництва заохочувала байдуже ставлення до стану навколишнього середовища й охорони здоров'я населення. Прикладами цього є Чорнобильська катастрофа, загибель Аральського моря внаслідок екстенсивного виробництва бавовни в Узбекистані. Забруднення навколишнього середовища в районах багатьох підприємств важкої промисловості досягло жаклимих обсягів, а у певних вугледобувних регіонах середня тривалість життя становить лише 45 – 50 років.

До перелічених вище причин та суперечностей соціалістичного господарювання слід додати такого роду феномени, як сталінські репресії, хрущовський суб'єктивізм та брежневський застій.

23. 6. Загальна криза та розпад світової системи соціалізму

Антикомуністичні революції 1989 р. у Східній Європі та крах соціалізму у Радянському Союзі 1991 р. не були історично випадковими. Це стало закономірними результатами глибокої неспроможності реального соціалізму у духовній, політичній, науковій та економічних сферах. Крім того, соціалізм уже давно перебував на смертному одрі. Економічний занепад настав уже наприкінці 50-х років. У 70-х роках уряди країн Східної Європи вже зверталися за послугами до міжнародних кредиторів, намагаючись з їхньою допомогою підтримати на плаву приречену систему. У другій половині 80-х років тим самим шляхом рушив Радянський Союз.

Як правило, політичні лідери Східної Європи та Радянського Союзу використовували всі існуючі засоби, щоб продовжити своє перебування при владі. Коли економічна ситуація заходила у безвихідь, вони починали імпровізувати. В усьому регіоні уряди припускались перевитрат бюджету, вдавалися до істотних іноземних позичок, скорочували обсяги капіталовкладень на користь поточного споживання, недбало ставились до економічних проблем, постійно підвищували заробітну плату з метою умиротворення незадоволення населення й одержання підтримки суспільства. Таке імпровізування не тільки не розв'язало головних проблем, а, навпаки, поглибило економічну кризу.

Колосальний дефіцит бюджету дедалі сильніше розкручував інфляцію. Збільшення заробітної плати завдавало величезних збитків підприємствам, які в результаті вимагали нових і нових субсидій. Іноземні кредити нарешті виснажилися, і міжнародні кредитори почали вимагати повернення значних зовнішніх боргів.

Тема 24

Закономірності та особливості розвитку перехідних економік

- 24.1. *Зміст перехідної економіки: загальне й особливе.*
- 24.2. *Особливості економічних відносин і різноманітність форм еволюції країн, що розвиваються.*
- 24.3. *Економічний устрій в умовах переходу до соціально-орієнтованої економічної системи.*
- 24.4. *Становлення різних форм власності. Роздержавлення й приватизація власності.*
- 24.5. *Становлення й розвиток підприємництва.*
- 24.6. *Формування сучасних ринкових відносин і ринкової інфраструктури.*
- 24.7. *Особливості ринкової трансформації економіки України.*

24.1. Зміст перехідної економіки: загальне й особливе

У сучасному світі на рубежі двох тисячоліть виділяють країни з чотирма типами господарських систем:

1. Країни з розвинутою ринковою економікою (майже 30 країн – Західна Європа, США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія та деякі інші).

2. Країни, в яких формується ринкова економіка, але нетоварне (традиційне) господарство займає досить помітне місце, так звані країни, що розвиваються (понад 130 країн Азії, Африки, Латинської Америки й Океанії).

3. Країни з командно-адміністративною економікою (Північна Корея – КНДР, Республіка Куба і частково Китай).

4. Країни, що перебувають на стадії переходу від планової (централізованої, командно-адміністративної системи) до розвинутої соціально-орієнтованої ринкової економіки (близько 30 країн Європи й Азії, в тому числі всі колишні республіки СРСР, зокрема, Україна).

З наведеної класифікації видно, що абсолютна більшість країн мають перехідну економіку. Ця сама класифікація дає змогу виділити два типи перехідної економіки:

а) від традиційного до ринкового господарства (для країн, що розвиваються);

б) від планової (командно-адміністративної) до соціально-орієнтованої економіки (для постсоціалістичних країн).

Для перехідної економіки першого типу характерні (із певними допущеннями) такі основні ознаки:

- нерозвинутість ринку і товарного виробництва;
- низький рівень продуктивних сил, економічна відсталість більшості галузей;
- несформованість народногосподарського комплексу в масштабі країни;
- соціально-економічна відсталість, значні залишки родоплемиїнних (патріархальних) відносин;
- низький життєвий рівень широких верств населення, їхня соціальна незахищеність;
- значна або пануюча роль держави.

Для перехідної економіки другого типу характерне збереження товарної форми виробництва, яка мала плановий характер, розвинута система суспільного розподілу праці, існування порівняно розвинутих продуктивних сил індустріального типу. Одночасно для країн, в яких здійснюється радикальне реформування планової централізованої економіки, є ряд особливостей і ознак, що вказують на необхідність ринкових перетворень:

- монопольний характер або переважання державної власності на основні засоби виробництва;
- відсутність або нерозвинутість ринкового середовища — конкуренції і вільного підприємництва;
- відсутність регулюючого впливу ринку, тобто ринкового механізму регулювання економіки;
- нерозвинутість ринкової структури та інфраструктури;
- порівняно невисокий рівень життя широких народних мас.

За специфікою шляхів переходу від централізованої планової до соціально-орієнтованої ринкової економіки визначилось кілька груп постсоціалістичних країн:

- Країни, де намагаються впровадити ринкові відносини без руйнування планово-адміністративної системи, — шляхом створення “вільних економічних зон” чи реформування провідних галузей економіки (Китай, Монголія, В’єтнам).
- Країни з виражено поступовим, еволюційним переходом до розвинутої ринкової системи без соціальних потрясінь (Угорщина, Чехія, Словенія та ін.).
- Країни, що обрали шлях ринкової “шокової терапії”, — швидкого переходу до економіки з розвинутим ринком і значним соціальним статусом суспільства (Польща, Прибалтійські республіки та ін.). У них ще задовго до перехідного періоду був значний прошарок приватної власності, ринкова заангажованість населення, тобто значне поширення ринкової психології.

Ряд постсоціалістичних країн, у тому числі Україна, застосовують елементи усіх трьох підходів із більшим чи меншим успіхом.

У цілому необхідність переходу до розвинутої ринкової економіки зумовлена:

- кризою державної неплатоспроможності або глибокою фінансовою кризою держави;
- кризою економічної системи, тобто її неефективністю, неспроможністю самоіснування, тобто існування без команди згори, без вказівки керівних інстанцій, фактично без страху політичних переслідувань;
- кризою економічної структури, тобто відсутністю націленості структури економіки на забезпечення зростання рівня життя людей.

24. 2. Особливості економічних відносин і різноманітність форм еволюції країн, що розвиваються

Для країн, яких відносять до тих, що розвиваються, а їх найбільше в сучасному світі, характерна різноманітність рівнів розвитку та типів господарювання. Серед цих країн є такі, які за своїм економічним розвитком наближаються до країн із розвинутою ринковою економікою, — Південна Корея, Аргентина, Бра-

зиля, Мексика, Сінгапур, Тайвань, Гонконг та ін. Це – так звані нові індустріальні країни. До цієї групи входять і так звані нафтові королі – країни-експортери нафти (ОПЕК), що розташовані на Близькому Сході, – Кувейт, Саудівська Аравія, Ірак, Арабські Емірати та ін., які добились завдяки експорту нафти високого рівня життя народу, хоча їхня економіка однобічна і значною мірою залежна від розвинутих країн із ринковою економікою.

Найбільше серед країн, що розвиваються, це країни зі слабозрозумітою рутинною технікою, патріархальщиною, родоплеменною ворожнечею, надзвичайною бідністю і незначною тривалістю життя населення (Гаїті, Лесото, Непал, Бангладеш, Сомалі, Ліберія та ін.).

До недавнього часу, за існування соціалістичної системи, частина країн, що розвиваються, обрали так званий некапіталістичний шлях розвитку, або шлях соціалістичної орієнтації – Алжир, Єгипет, Сирія, Ангола, Ефіопія, Нікарагуа, Чилі, Перу та ін. – усього понад 20. Більшість же обрала капіталістичний шлях розвитку, тобто орієнтувалась на ринкову систему господарювання. Особливо звертають увагу на групу країн, де в центрі розвитку перебувають концепції ортодоксального релігійного фундаменталізму, зокрема, ісламського – Іран, Афганістан, Бангладеш та ін.

Функціональним критерієм сучасної диференціації країн, що розвиваються, є рівень розвитку товарних відносин, товарних форм господарювання в поєднанні зі ступенем і глибиною участі в міжнародному поділі праці, світовій торгівлі, інтернаціоналізації виробництва та капіталу.

За цим критерієм розрізняють чотири основні підгрупи країн, що розвиваються:

- нові індустріальні країни;
- країни-нафтоекспортери;
- середньо розвинуті країни;
- найменш розвинуті країни.

У цілому ж для цієї групи країн характерними є: відносно низький рівень розвитку продуктивних сил, нерозвинутість ринкових відносин, монополізм економічної влади держави, засилля іноземного капіталу, велика зовнішня заборгованість тощо.

Однак між цими країнами є й певні відмінності, які стосуються: розвитку ринкових засад в економіці, місця у міжнародному поділі праці, розмірів і структури економічного потенціалу, структури експорту, частки у соціально-економічній структурі традиційних укладів, місця національного капіталу в економіці, співвідношення його з іноземним капіталом.

Як приклад складностей перехідного переходу наводять досвід країн Латинської Америки: Аргентини, Болівії, Бразилії, Чилі, Мексики, Перу, де ринкові реформи тривають майже два десятиріччя. Хоча латиноамериканські країни повністю не прийняли доктрин соціалістичної систем (окрім Куби, частково Нікарагуа і Перу), їх економіку у 60 – 70-х роках вважали чимось середнім між капіталізмом і соціалізмом. Майже всі вони бралися за проведення інтенсивної державної індустріалізації, в якій уряд ставав напрямною силою. Хоча держава і не претендувала на управління всією економікою, продукція державних підприємств становила більше половини всього обсягу промислового виробництва.

У процесі індустріалізації було націоналізовано багато провідних галузей промисловості. Передбачалось, що під контролем держави підприємства зможуть розвиватися більш високими темпами. Намагаючись захистити провідні галузі – сталеливарну, енергетичну та вугільну від іноземної конкуренції, уряди вдавалися до запровадження високих тарифів та інших обмежень у зовнішній торгівлі.

Окрім того, уряди обіцяли надійні соціальні гарантії робітникам, вбачаючи в них свого політичного «партнера» у справі інтенсивної індустріалізації. Промисловим робітникам, особливо державного сектору, гарантувалося довічне працевлаштування, високі заробітки, пенсійні пільги тощо.

Однак розрахунки виявилися хибними. Важка промисловість так і не досягла належної конкурентоспроможності, а забезпечення соціальних гарантій стало занадто дорогим заходом для держави.

Робітники вимагали й отримували такі заробітки та соціальні пільги, що виходили за межі фінансових можливостей підприємств. Унаслідок цього підприємства зазнавали величезних збитків, що починали підточувати економічні підвалини держави. На державних підприємствах процвітала корупція. У 70-ті

роки уряди більшості латиноамериканських країн взяли у міжнародних банків позички на величезні суми, частково задля того, щоб підтримати систему, яка розвалювалась.

Однак економічне оздоровлення не сталося, а самі країни заборгували величезні суми, сплатити які вони були неспроможними.

За таких умов і розпочалися справжні ринкові реформи, створення замість одержавленої економіки нової ринкової системи, заснованої на принципах приватної власності. При цьому вони свої реформи розпочали з розв'язання головних завдань: боротьба з високою інфляцією, відкриття економіки для впливу міжнародної конкуренції, приватизація державних підприємств, зміна юридичної системи з метою захистити права приватної власності. На це все їм довелося витратити понад 5 років. Лише після цього економічне оздоровлення у цих країнах починало набувати твердої ходи: скорочення інфляції і швидке економічне зростання.

Щось подібне було розпочато і в країнах колишньої соціалістичної системи, однак приблизно на 10-15 років пізніше.

24.3. Економічний устрій в умовах переходу до соціально-орієнтованої економічної системи

У перехідний період завжди існує поєднання елементів старого економічного устрою (ладу) і нового, який приходить на зміну старому. На початковому етапі переходу, звичайно, елементи старого переважають над елементами нового, на завершальному етапі здійснюється повна заміна старого ладу на новий. Хоча окремі елементи старого ладу можуть залишитись, однак уже в якісно оновленому стані. Перехід стосується виробничих відносин, насамперед, відносин власності та механізму господарювання. Однак значною мірою він стосується і продуктивних сил.

Економіка перехідного періоду є багатоукладною, кількість і зміст укладів залежить від рівня розвитку певної країни, її історичних і національних традицій тощо. Кожний уклад має свої закони розвитку, внутрішні суперечності, ґрунтується на інтересах певних класів і соціальних прошарків.

У постсоціалістичних країнах при переході від командно-адміністративної до соціально-орієнтованої системи ос-

новним укладом протягом відносно тривалого часу залишається державний. Одночасно на основі поступового роздержавлення економіки виникають приватний сектор, дрібнотоварний уклад (заснований на власній праці), приватнокапіталістичний (заснований на найманій праці), власне соціалістичний (на підприємствах, викуплених трудовими колективами, так званих народних підприємствах), а також змішані уклади. Кожний із них характеризується відповідними відносинами власності. На основі оптимального роздержавлення економіки (частка держави повинна зменшитись до 30 – 35%) виникають різні конкурентоспроможні уклади, формується реальний плюралізм форм власності.

У перехідний період спочатку залишаються переважаючими методи й форми централізованого управління економікою, однак з'являється (доволі інтенсивно) ринковий механізм, тобто вплив на економіку таких ринкових компонентів, як попит, пропозиція, рівноважна ціна, конкуренція. При цьому слід підкреслити, що такий механізм не насаджується згори, він з'являється в міру розширення плюралізму власності, лібералізації цін, свободи господарської діяльності, демократизації суспільного життя, становлення верховенства закону (права) замість верховенства влади.

Перехід до ринкової економіки означає перехід до запровадження трьох фундаментальних принципів: економічної свободи, економічних контрактних відносин (економічних угод) та приватної власності. Під час створення ринкової системи ці три елементи є дороговказними зірками економічних реформ.

Економічна свобода означає, що людині належить право вибору в тому, як влаштувати свої справи в економічному житті. Вона має свободу обирати працю, торгувати з іншими людьми, створювати нові підприємства, накопичувати чи витратити зароблені кошти, обирати, яким чином витратити власні кошти. Централізована планова система є антиподом економічної свободи. У принципі всі важливі рішення було заздальгідь закладено до центрального плану. Люди та підприємства були не більш ніж виконавцями цих рішень.

Концепція економічних контрактних відносин (економічних угод) означає, що люди мають можливість брати взаємні

юридичні зобов'язання щодо проведення економічних операцій. Вони мають право купити й продати товар, продати іншій особі право власності на будинок чи завод, створити товариство чи спільне підприємство. У здоровій ринковій економіці правова система допомагає фізичним та юридичним особам укладати дійові угоди, що мають позовну силу. Правова система диктує процедуру укладання контрактів і визначає шляхи забезпечення їхнього виконання з відносно низькими витратами, якщо одна зі сторін порушує умови угоди.

Право приватної власності означає, що людина має невід'ємне право володіти, управляти й розпоряджатися своїм об'єктом власності, незалежно від того, чи це є особиста власність, скажімо, житлова площа, або ж економічна структура, наприклад, компанія. За ринкової системи більша частина майна в економіці належить фізичним особам або організаціям, які, у свою чергу, також належать фізичним особам. Держава володіє лише незначною частиною майна.

Створення економіки, де запроваджені зазначені принципи: економічна свобода, економічні угоди та приватна власність, може включати дві стадії: просту та складну. Проста полягає у знищенні перепон, встановлених на шляху до економічної свободи та конкуренції, централізованою плановою системою. Складна полягає у створенні нової системи, що ґрунтується на законі та приватній власності.

Процес утвердження головних економічних свобод передбачає кілька ключових умов. Перша — ліквідація цінового контролю з тим, щоб приватні особи й організації одержали можливість торгувати на договірній основі. Тобто контроль за цінами ліквідується, з'являється можливість швидкого розвитку традиційних ринкових структур, таких, як валютні, фондові та товарні біржі.

Друга — уряд повинен перестати вказувати підприємствам, що і яким чином вони мусять виробляти. Галузеві підприємства можуть бути просто реформовані, адже управління виробництвом переходить до рук самих підприємств.

Третє — скасування бар'єрів для зовнішньої торгівлі. Свобода купувати та продавати іноземні товари є життєво важливою умовою нормального функціонування ринкової економіки. Підприємства повинні мати право здійснювати міжнародні тор-

говельні операції, не потребуючи при цьому жодного офіційного дозволу.

У цілому ж, перехід від соціалістичної економіки до ринкової відбувається щонайменше в три фази: перша – фаза стабілізації або критична фаза; друга – фаза становлення ринку; третя – фаза структурного коректування.

У першу фазу уряд веде боротьбу з інфляцією та іншими наслідками розпаду соціалістичної системи; у другу – створюються головні інституції ринкової економіки; у третю – під впливом нових ринкових сил змінюється характер виробництва й зайнятості населення.

24. 4. Становлення різних форм власності. Роздержавлення й приватизація власності

Становлення різних форм власності виявляється у роздержавленні та приватизації. Роздержавлення – це процес перетворення державної власності на інші форми, тобто так зване розпорошення власності. Роздержавлення включає в себе, наприклад, заміну державної загальнореспубліканської власності на державно-комунальну, тобто передача підприємств у власність місцевих органів: мерії міст, обласних, районних, сільських та селищних рад.

Роздержавлення в широкому розумінні слова означає ліквідацію монополії держави. Перетворення її із засобу придушення недержавних форм розвитку економіки, соціально-політичної та духовної сфери на засіб служіння народу й підтримки демократії. Приватизація – елемент, складова, окремий етап роздержавлення, який означає передачу власності з державного сектору в приватний (юридичним та фізичним особам, тобто перетворення державної власності на приватну).

На думку окремих авторів, роздержавлення розв'язує глибші завдання, ніж лише заміну однієї форми власності на іншу: подолання соціально-економічної монополії держави, забезпечення альтернативності трудових відносин замість безальтернативного державного найму; перехід до багатоканального формування механізму економічного регулювання; утворення соціальних гарантій і соціального захисту трудящих. Воно обов'язково передбачає утворення багатокладної економіки, в якій співіснують різні форми власності: не лише індивідуаль-

на приватна, а й державна, колективна, асоціативна, корпоративна та ін.

Тому зводити роздержавлення до поголовної приватизації (індивідуалізації власності) неправильно й згубно.

Роздержавлення власності — головна мета економічної політики перехідного періоду, оскільки воно:

- забезпечує рівність усіх форм власності;
- створює необхідні передумови для розвитку ринкових відносин;
- через персоніфікацію власності посилює трудову й підприємницьку мотивацію зростання ефективності виробництва.

Водночас повна ліквідація державної власності на засоби виробництва, в тому числі на землю, й передача її у приватні руки може породити негативні тенденції: неможливість або послаблення державного регулювання економіки й створення приватних монополій тощо.

Світовий досвід роздержавлення й приватизації (процес приватизації, зокрема, розпочався на початку 1980-х років у деяких економічно розвинутих країнах — Великобританії в 1979 р., Франції — 1986 р., в Італії — наприкінці 80-х років) свідчить, що: по-перше, невисока ефективність підприємств державного сектору зумовлена недержавною формою власності — тобто конкуренцією, а державні підприємства не завжди її витримують, коли втрачають можливість фінансування з бюджету; по-друге, роздержавлення і приватизація в усіх країнах через деякий час замінюється націоналізацією й реприватизацією; по-третє, державний сектор є тією матеріально-економічною основою, яка дає можливість державі здійснювати регулюючий вплив на економіку, послаблюючи соціальну напругу в суспільстві, і забезпечувати доступ населення до суспільних благ; по-четверте, без державної економіки не можна забезпечити достатньої обороноздатності країни.

Основними цілями приватизації у постсоціалістичних країнах є:

- демонтаж командно-адміністративної системи та заміна її ринковою економікою;
- структурна перебудова національної економіки;
- стабілізація і поступове підвищення ефективності національної економіки.

нальної економіки;

- формування національної системи ділових підприємств, які вміють працювати в умовах ринку тощо.

Роздержавлення й приватизація відбувається у таких формах: перетворення державного підприємства в акціонерне чи інше господарське товариство; викуп майна державного підприємства, зданого в оренду орендним підприємствам або іншим орендарям; викуп майна державного підприємства членами трудового колективу; продаж державного підприємства за конкурсом або на аукціоні юридичним особам та громадянам.

Головна ідея масової приватизації у Східній Європі та Україні полягала у безплатному розподілі акцій великих підприємств за допомогою так званих приватизаційних сертифікатів (ваучерів). Окрім приватизації шляхом сертифікатних аукціонів використовується і грошова приватизація. Приватизація землі, а також майна колективних сільськогосподарських підприємств (колгоспів) здійснюється, зокрема в Україні, у формі паювання землі й майна, передачі останніх в оренду і на цій основі створення нових сільськогосподарських формувань приватно-орендного типу.

Унаслідок роздержавлення й приватизації формуються різні форми власності, передбачені Законом України “Про власність”: приватна власність громадян (особиста власність, власність трудового колективу, власність селянського й особистого підсобного господарства); колективна власність (власність орендного підприємства, власність кооперативу, власність акціонерного товариства, власність господарських асоціацій-об’єднань, власність громадських організацій, власність релігійних організацій); державна власність (загальнодержавна власність, комунальна власність, власність державних підприємств); власність спільних підприємств, іноземних громадян, організацій і держав.

24. 5. Становлення й розвиток підприємництва

Іншим, однак не менш важливим, завданням перехідної економіки є становлення й розвиток підприємництва. У пост-соціалістичних країнах, особливо в СРСР (у тому числі в Україні) підприємництво фактично не було розвинутим через то-

тальне одержавлення економіки. Панування державної власності на основні засоби виробництва заперечувало самостійну, ініціативну, здійснювану на власний ризик діяльність, спрямовану на одержання прибутку.

Підприємницьке господарювання передбачає наявність у суб'єкта (підприємця) певної сукупності свобод і прав щодо вибору виду та організації господарської діяльності, вибору джерел фінансування, доступу до ресурсів, організації і управління, збуту продукції, тобто економічну автономію підприємств.

Підприємництво означає наявність у господарника прав власності на засоби виробництва, продукт і дохід. Одержання прибутку для підприємця є важливою метою, а також мотивацією використання прибутку для розширеного відтворення. В умовах підприємництва змінюється співвідношення матеріальної зацікавленості й мотивації трудової діяльності: для підприємця на перший план висувається мотивація діяльності, оскільки все, що виробляється, — належить йому.

Поряд із крупним, суттєву роль відіграє мале підприємництво — малий бізнес. Воно — носій приватної власності, вільної конкуренції, має здатність до швидкого реагування на зміни в умовах господарювання; малі підприємства здатні взяти на себе роботу, в якій незацікавлені крупні підприємці; виступають основним джерелом новацій (нововведень), створюють додаткові робочі місця.

Необхідність та доцільність розвитку підприємництва в перехідний період викликані структурними розривами в економіці через неефективність радянської системи; неефективним функціонуванням державних підприємств; низьким технологічним рівнем вітчизняної промисловості; низьким рівнем доходів населення та інше.

В Україні вжито низку заходів щодо розвитку підприємництва: прийнято Закон України “Про підприємництво” (1991), схвалені програми державної підтримки підприємництва, програми розвитку малого підприємництва тощо.

Головними завданнями програм є:

- формування правової бази розвитку й підтримки підприємництва;
- створення системи фінансування, кредитування та страхування підприємницької діяльності;

- забезпечення матеріальних умов розвитку підприємництва;
- формування ринкової інфраструктури для забезпечення підприємницької діяльності;
- підготовка кадрів для підприємницької діяльності;
- інформаційне та науково-методичне забезпечення підприємництва.

Державна підтримка малого підприємництва зводиться до:

- формування нормативно-правової бази;
- удосконалення податкової й фінансово-кредитної політики;
- забезпечення підприємницьких структур необхідною інформацією;
- сприяння впровадженню технологій та інновацій;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності та ін.

Одним із головних напрямів підтримки малого бізнесу є створення відповідної фінансово-кредитної системи. Механізм прямих методів державної фінансової підтримки включає в себе: надання субсидій, надання позик, формування державних фондів, створення спеціалізованих фінансових установ.

До основних форм непрямих методів підтримки підприємництва відносять: податкові знижки (або повне звільнення від певних податків), податкові пільги, прискорена амортизація, податкові знижки на науково-дослідні витрати, на витрати, пов'язані з підготовкою кадрів для підприємницької діяльності, боротьба з корупцією у відносинах державних владних структур із підприємцями, запровадження сучасних форм ліцензування, впорядкування реєстрації, перевірок та контролю за діяльністю малих та середніх підприємств, раціональне використання фонду підтримки підприємництва, створення ефективної системи мікрокредитування – кредитної підтримки малих підприємств, розробка і реалізація регіональних програм розвитку підприємництва тощо.

Однією з найважливіших передумов розвитку підприємництва є скорочення процедури заснування й реєстрації підприємств.

В Україні питаннями підприємництва на рівні держави займається Комітет із регуляторної політики та підприємництва.

24. 6. Формування сучасних ринкових відносин і ринкової інфраструктури

Як зазначено вище, основним економічним завданням перехідного періоду є створення сучасних ринкових відносин, яке не може бути здійснене без створення відповідної ринкової інфраструктури.

Коли йдеться про перехід від командно-адміністративної планової системи до демократичної ринкової слід мати на увазі тісне переплетіння попередніх, старих, відмираючих відносин із майбутніми, новими, такими, що народжуються, відносинами. Форми й методи господарювання старого суспільства продовжують за інерцією працювати ще досить тривалий час. Водночас перехідна економіка характеризується інтенсивним нарощуванням нових, ринкових, економічних відносин. Цей процес здійснюється еволюційним шляхом. Наприклад, під час переходу до ринку збільшується частка приватних підприємств, посилюється дія законів попиту та пропозиції, збільшується кількість рівноправних (горизонтальних) зв'язків між економічними суб'єктами.

Перехід до розвинутих ринкових відносин передбачає поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізації виробництва та поглиблення економічної відособленості виробництва як загальних передумов ринку. Таке відособлення створює приватна власність. Тому приватизація є необхідним елементом переходу до ринку. Крім приватизації необхідним елементом ринкових перетворень є демонополізація економіки та формування конкурентного середовища, створення ринкової інфраструктури, здійснення аграрної реформи, стабілізація грошового обігу та фінансового стану, запровадження ефективних цивілізованих програм щодо соціального захисту населення та налагодження ефективних зовнішньоекономічних зв'язків.

Роздержавлення (демонополізація) економіки означає усунення монополії держави на власність через обмеження державного сектору й формування багатокладної економіки. Приватна власність, яка формується в ході реформи, має різні форми: приватна трудова власність; приватна власність, заснована на використанні найманої праці; колективна (корпоратив-

на, асоціативна) власність; змішана (спільна) власність тощо. Урізноманітнення форм власності передбачає надання їм однакових прав.

Перехідна економіка в умовах тотального монополізму і, насамперед, держави як залишку командно-адміністративної системи, потребує проведення активної антимонопольної політики. Вона має два напрями. По-перше, не допускати створення нових монополій; і, по-друге, обмежувати монополістичні вияви вже існуючих. Конкурентне ринкове середовище означає, що на ринку:

- має діяти значна кількість виробників і покупців, кількість яких максимально збільшується;
- існує свобода вибору економічної діяльності виробництва;
- забезпечується вільний доступ до інформації.

Важливим елементом забезпечення ринкової діяльності є інфраструктура ринку: банки, біржі, брокерські та дилерські контори, різні посередницькі організації, інформаційні установи тощо. Багатьох елементів ринкової інфраструктури за часів командно-адміністративної системи просто не існувало (наприклад, брокерські контори, біржі та ін.). Тому цю сферу треба створювати практично з нуля. Крім того, у розвинутих країнах інфраструктура ринку розвивається випереджувальними темпами, у неї вкладається понад половину всіх капіталовкладень.

24. 7. Особливості ринкової трансформації економіки України

Ринкова трансформація економіки України має низку особливостей. Насамперед, вона супроводжувалась такими негативними явищами, як:

- глибока економічна криза 1991 – 1999 рр., внаслідок чого обсяг ВВП скоротився майже на 60%;
- висока інфляція, особливо в 1993 – 1994 рр., коли ціни зросли в 100 разів;
- суттєвий рівень безробіття, особливо прихованого;
- різке погіршення добробуту переважної маси населення.

Ці та інші явища не могли не вплинути на хід трансформаційних перетворень. Окрім того, процес переходу вимагає

зміцнення політичної незалежності країн та її національної економіки, до якої ще далеко. В Україні не було обрано власного шляху переходу до ринку, на відміну від Китаю, Монголії, Чехії і Словаччини, Польщі, Угорщини, Прибалтійських республік, де фактично цей процес завершено.

В Україні декілька років пробували провести так звану шок-ову лібералізацію цін без створення відповідного ринкового середовища. Це призвело до розвалу системи державного управління, розриву господарських зв'язків як усередині країни, та і з країнами близького зарубіжжя, глибокої платіжної кризи, інфляції, розбалансування фінансово-кредитних відносин, різкого падіння як виробництва, так і споживання, зубожіння основної маси населення.

Слід зазначити і непомірне затягування; допущені помилки та недоліки в роздержавленні власності та приватизації підприємств; недостатню боротьбу з монополізмом, недостатню конкуренцію; недоліки у становленні та підтримці підприємництва, створенні достатньої критичної маси елементів інфраструктури ринку. Однією з причин цих та інших негативних моментів у ході трансформації української економіки вважають сліпе дотримання розробниками реформ рецептів окремих концепцій західної економічної науки, зокрема, монетаризму (Чиказька школа, М. Фрідмен).

Одночасно підкреслюється відсутність чітко визначених цілей трансформаційних процесів.

Однак за роки трансформації економіка України суттєво наблизилась до змішаної соціально-орієнтованої економіки. Вихідними сприятливими умовами для цього є відносно розвинута індустріальна основа, багатоманітність форм власності і господарювання, розвиток ринку і приватного підприємництва, конкуренції, рекламної діяльності, наявність традицій регулювання економіки й соціальності в її розвитку, відносно розвинута ринкова інфраструктура. Цьому сприяли напрацювання низки законів, що стосуються трансформаційних процесів в економічній сфері.

Тема 25

Світове господарство

- 25.1. Світове господарство: суть та структура.
- 25.2. Міжнародний поділ праці і міжнародні економічні відносини.
- 25.3. Інтернаціоналізація продуктивних сил та господарських відносин.
- 25.4. Інтернаціональна вартість та світова ціна.
- 25.5. Транснаціональні корпорації та їхня роль.
- 25.6. Міжнародна економічна інтеграція та головні інтеграційні угруповання світу.

25.1. Світове господарство: суть та структура

Формування суспільного капіталу не обмежується лише національними кордонами. На певному етапі історичного розвитку суспільства починає формуватися світове господарство. Виникнення світового господарства – не випадковий процес, а об'єктивна закономірність розвитку суспільства, зумовлена формуванням у ході історичного розвитку суспільного виробництва матеріальних передумов цього процесу. До таких передумов належать:

Міжнародний поділ праці, який визначає необхідність спеціалізації виробництва країн відповідно до їх природно-кліматичних, історичних та економічних умов, що забезпечує підвищення ефективності виробництва, економію затрат суспільної праці, раціональне розміщення продуктивних сил.

Інтернаціоналізація виробництва продуктивних сил і всього господарського життя. Продуктивні сили за однакового їх рівня розвитку однакові в усіх країнах: земля, техніка, технологія, зміст знань працівників не залежать від частини світу, країни тощо.

Тенденція до економічної єдності світу на основі зближення й взаємопереплетіння національних економік, узгоджених державних економічних політик різних країн.

У сучасних умовах економіка кожної країни стає відкритою, вона в певних межах є складовою єдиної світової економіки.

Економічна відокремленість національних господарств є не лише нераціональною, бо позбавляє економіку відокремленої країни переваг, що випливають із міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперації, а й практично неможлива. Жодна країна не може лише за рахунок власного виробництва забезпечити себе необхідною продукцією й послугами. Тому тенденція до дедалі більшого зв'язку національних економік різних країн на сучасному етапі стала об'єктивно необхідною, а світове господарство дедалі більше набуває ознак цілісності.

Під світовим господарством розуміють сукупність національних господарств, об'єднаних міжнародним поділом праці, торговельно-виробничими і науково-технічними зв'язками. Тобто це не арифметична сума національних економік, а їхні взаємозв'язок, взаємопереплетіння, економічні зв'язки між національними економіками окремих країн.

Основними факторами, що об'єктивізують процес утворення єдиного господарства в масштабі світу є:

1. Розгортання науково-технічної революції, що вимагає об'єднання зусиль різних країн для використання сучасних досягнень науки й техніки.
2. Прагнення народів до мирного співіснування в умовах загрози ядерної війни.
3. Необхідність об'єднувати зусилля для вирішення глобальних проблем сучасності.

Формування світового господарства – процес тривалий і безперервний. Він розпочався відносно давно, триває нині і буде продовжуватись в неосяжній перспективі. І хоча мета його, визначена об'єктивними тенденціями розвитку людства, залишається незмінною, окремі етапи цього історичного процесу досить суттєво відрізняються один від одного за своїм конкретним змістом. Виділяють чотири етапи становлення світового господарства:

Перший етап – створення передумов для формування світового господарства у вигляді світового ринку. Тобто, світове господарство розпочало своє існування з міжнародної (зовнішньої) торгівлі. Остання, у свою чергу, розвивалась через формування місцевого, регіонального, регіонально-світового та світового (у масштабі планети) ринку. Процес завершення формування світового ринку продовжувався до кінця XIX ст.

Другий етап – формування єдиного господарства не лише у сфері обігу, а й у сфері виробництва, коли на основі спеціалізації здійснюються процеси кооперування, інтегрування господарських відносин в основній сфері виробництва. Цьому процесу найбільше сприяло створення транснаціональних та міжнаціональних корпорацій (ТНК та МНК).

Третій етап – науково-технічне співробітництво, коли зближення національних економік, їх з'єднання здійснюється на основі об'єднання зусиль у розвитку науки та впровадження її досягнень у виробництво.

Четвертий етап пов'язаний з переплетінням господарських зв'язків на основі сучасних інформаційних технологій (Інтернет).

Отже, поглибленню процесів зближення національних економік сприяє розробка, передача та використання інформації.

Є й інший підхід до етапів розвитку світового господарства, пов'язаний з існуванням двох світових економічних систем:

Перший етап – формування світового капіталістичного господарства (середина ХІХ – початок ХХ ст.);

Другий етап – співіснування двох систем світового господарства – капіталістичної та соціалістичної (20-ті роки ХХ ст. – 90-ті роки ХХ ст.);

Третій етап – реставрація єдиної капіталістичної системи світового господарства (після 90-х років ХХ ст.).

На наш погляд, третій етап слід було б назвати періодом переходу до розвинутих соціально-орієнтованих ринкових відносин у масштабі світової економіки.

У даний час виділяють двоїсту структуру світового господарства: з одного боку – це система взаємопов'язаних національних економік, а з іншого – система транснаціональних корпорацій (ТНК), тобто окремих великих фірм, що беруть участь у міжнародному поділі праці. Це – багатонаціональні корпорації, які зосередили у своїх руках значний обсяг виробництва і збуту продукції на світовому ринку.

Окрім того, виділяють і третій елемент світового господарства – міжнародні економічні організації (світові, регіональні, галузеві), до яких відносять міжнародні банки, виробничо-торговельні об'єднання та інтеграційні угруповання.

Серед складових структури світового господарства виділяють такі:

- світовий ринок товарів і послуг;
- світовий ринок капіталів;
- світовий ринок робочої сили;
- міжнародна валютна система;
- міжнародна кредитно-фінансова система.

Окрім того, світове господарство інтенсивно розвивається у сферах інформації, науково-дослідних і конструкторських робіт, культури. До суб'єктів світового господарства відносять:

- держави з їх національними економіками;
- транснаціональні корпорації (ТНК);
- міжнародні організації й інститути;
- інтеграційні об'єднання з їх структурами.

Таким чином, світове господарство — це система національних економік країн світу, об'єднаних міжнародним поділом праці, торговельно-виробничими і науково-технічними зв'язками.

25. 2. Міжнародний поділ праці і міжнародні економічні відносини

Як зазначалось, організаційно-економічною основою світового господарства є міжнародний поділ праці, під яким розуміють диференціацію праці й людей на різноманітні, самостійні, відокремлені один від одного роди і види діяльності. Саме завдяки поділу праці виробляються споживні вартості. Поділ праці завжди підвищував її продуктивність, а отже, зумовлював економічний і соціальний прогрес.

Поділ праці в сучасних умовах — досить складна й розгалужена суспільна структура. По-перше, розрізняють поділ праці залежно від роду виробничої, тобто суспільно корисної діяльності. Це — галузева диференціація праці: промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок, будівництво, галузі невиробничої діяльності тощо. По-друге, поряд із галузевою, спостерігається й просторова диференціація праці. Відокремлені види виробничої діяльності з часом закріплюються за певними територіями. Виникає територіальний розподіл праці. Розрізняють два основних види територіального поділу праці: поділ праці всередині окремих країн і міжнародний поділ праці, тобто поділ праці між країнами.

Міжнародний поділ праці виступає як процес стабільної концентрації в окремих країнах виробництва матеріальних благ

та послуг понад власні потреби, тобто для зовнішнього обміну, і розвиток потреб внутрішніх виробничих можливостей на основі придбання продукції з-за кордону.

Як правило, міжнародний поділ праці ґрунтується на наявності в країнах корисних копалин, родючості землі, флори й фауни, лісних, водних і, звичайно, кліматичних умов, а також на історичних традиціях національної економіки тощо.

Таким чином, основними чинниками міжнародного поділу праці є:

- природні ресурси ;
- географічне положення країни ;
- ґрунтово-кліматичні умови ;
- розмір території (площа сільгоспугідь);
- історичні традиції;
- нагромаджений століттями досвід у виготовленні певних продуктів.

Одночасно з природними відмінностями і прогресом техніки розвиток міжнародного поділу праці, його характер визначаються також соціальним ладом, економічною системою, соціальними й політичними чинниками, зовнішньою політикою держави.

Поділ праці, в тому числі міжнародний, характеризує, насамперед, стан продуктивних сил. Одночасно не існує суспільного поділу праці без породженого ним обміну результатами господарської діяльності, досвідом, майстерністю, науково-технічними досягненнями тощо. На основі міжнародного поділу праці виникають міжнародна кооперація праці, міжнародне економічне співробітництво, тобто міжнародні економічні відносини.

Міжнародні економічні відносини – це відносини щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання благ і послуг у світовому господарстві. До них належать відносини у формах міжнародного обміну товарами й послугами, міжнародного руху капіталів, міграції робочої сили, кооперації та інтеграції виробничих процесів, міжнародних валютних, фінансових та кредитних відносин тощо.

Міжнародні економічні відносини мають певні особливості. По-перше, вони є похідними від національних економічних відносин; по-друге, відсутність чітко вираженої міжнародної

(світової) власності на основні засоби виробництва; по-третє, суттєвий вплив на міжнародні економічні відносини держав, країни яких є учасниками (суб'єктами) цих відносин; по-четверте, в міру становлення світового господарства міжнародні економічні відносини стають пріоритетними порівняно з національними економічними відносинами.

Багато економічних категорій, а отже, і виробничих відносин набувають у міжнародній сфері свій універсальний розвиток, тобто найповніше виявляють свій зміст.

Зокрема орієнтиром у цінових відносинах усередині країн стають світові ціни, принципи (правила) міжнародних розрахунків беруть на озброєння для здійснення угод усередині країни тощо.

У світовому господарстві діють, хоча й з певними особливостями, економічні закони, такі як закони попиту, пропозиції, вартості, конкуренції, економії часу, концентрації виробництва й капіталу та ін.

25. 3. Інтернаціоналізація продуктивних сил та господарських відносин

Світове господарство ґрунтується на інтернаціоналізації продуктивних сил та господарських відносин. Інтернаціоналізація (від лат. *inter* – між і *patrio* – народ) – об'єктивний процес зближення національних економік, втрати останніми особливих (національних) ознак тощо. Інтернаціоналізація продуктивних сил включає процес інтернаціоналізації кожного елементу даної системи: засобів виробництва, робочої сили, науки, інформації тощо, посилення елементів їх інтернаціонального відтворення. Розвинутих форм ці процеси досягли в межах Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), а найдинамічнішими серед них є інтернаціоналізація процесу відтворення робочої сили. Це виражається в утворенні спільного ринку робочої сили – вільному переміщенні працівників у межах цього об'єднання, вирівнюванні заробітної плати, проведенні єдиної соціальної політики і таке інше.

Інтернаціоналізація засобів виробництва виявляється у створенні спільних підприємств, спільному будівництві різних виробничих об'єктів, об'єднанні енергосистем тощо. Інтер-

націоналізація господарських (виробничих) відносин здійснюється в процесі органічного поєднання і злиття монополій (у тому числі олігополій) цих країн; національних держав та наднаціональних органів у єдиний механізм та відповідних їм соціальних форм – власності гігантських монополістичних об'єднань, державної власності та наднаціональної власності. Останнє виявляється у формуванні єдиного бюджету для всіх країн даного співтовариства, у здійсненні спільних витрат на реалізацію угод та проектів. Процес інтернаціоналізації господарського життя виявляється у проведенні узгодженої фінансово-кредитної, валютної, податкової політики країн, що входить в ЄЕС.

У цілому ж посилення інтернаціоналізації господарського життя, тобто поглиблення зв'язків між національними економіками різних країн, ґрунтується на:

- ідентичності основних виробничих процесів та технологій, зумовлених сучасною НТР;
- інтересі кожної країни одержати максимальну вигоду від участі в міжнародному поділі праці;
- розвитку світових засобів зв'язку, транспорту та телекомунікацій;
- розвитку транснаціональних корпорацій, які здійснюють прямі інвестиції в усіх регіонах світу.

Інтернаціоналізація господарського життя означає не тільки ідентичність виробничих процесів та форм господарювання в різних країнах, а й взаємозалежність економічного розвитку країн у цілому. Ця взаємозалежність полягає у тому, що певні явища і процеси, які розвиваються в окремих країнах або регіонах світу, тією чи іншою мірою позначаються на господарському розвитку інших країн.

Інтернаціональний характер продуктивних сил потребує соціально-економічної однорідності середовища, в якому розвиваються суб'єкти світового господарства.

Таке середовище в даний час створено в межах країн розвинутої ринкової економіки. Ступінь організації ринкових відносин, рівень розвитку продуктивних сил цієї групи країн світового господарства сприяють подоланню замкненості й ізолюваності. У результаті вони налагодили і швидко розвивають економічні відносини в усіх напрямках господарської діяль-

ності – в торгівлі, експорті капіталу, науково-технічному співробітництві, обміні передовою технологією (ноу-хау), валютних зв'язках тощо.

Інтернаціоналізація виробництва і всієї економіки як наслідок інтернаціоналізації продуктивних сил та виробничих відносин є закономірною передумовою економічної інтеграції як синтезованої форми сукупності економічних зв'язків, у центрі яких стоять відносини спеціалізації й кооперування.

25. 4. Інтернаціональна вартість та світова ціна

Найбільший вияв міжнародні економічні відносини знаходять у товарно-грошових відносинах на міжнародній арені. Тут вартість товарів виступає у формі інтернаціональної вартості і виявляється на світовому ринку.

Інтернаціональна вартість – це суспільно необхідні витрати праці на виробництво товару у світовому господарстві. Країни, що беруть участь у міжнародному поділі праці й обміні, перебувають у неоднакових умовах. Це визначається відмінностями їх географічного положення, складом і розмірами природних ресурсів, масштабами, рівнем розвитку та структурою економіки, обсягом внутрішнього ринку.

У зв'язку з цими відмінностями рівень витрат виробництва одних і тих самих товарів в окремих країнах виявляється також різним. Оскільки кожна країна має свій рівень суспільно необхідних витрат праці на виробництво товару, то такі витрати в межах світового господарства виступають як індивідуальні витрати, що визначають їхню національну вартість. Але обмін товарів в умовах розвинутого товарного виробництва відбувається на основі не індивідуальних, а суспільно необхідних витрат у масштабі світового господарства – середньосвітових суспільно необхідних витрат. Це означає, що в основі міжнародного обміну лежить інтернаціональна вартість, яка визначається суспільно необхідним робочим часом для виготовлення товару в середньосвітових економічно нормальних умовах виробництва.

Такі умови формуються у країнах – експортерах великих партій товарів із середньосвітовою інтенсивністю та продуктивністю праці. У порівнянні із середньосвітовими суспільно необхідними витратами середні національні витрати часу можуть

бути вищими або нижчими. Та країна, в якій продуктивність та інтенсивність праці вища, отримує додатковий дохід. Якщо торгівля ведеться переважно між певною групою країн того чи іншого регіону світового господарства, то відбувається формування регіональної вартості.

У процесі інтернаціоналізації продуктивних сил, міграції капіталів і робочої сили та міжнародної конкуренції інтернаціональна вартість значною мірою перетворюється на інтернаціональну ціну виробництва, яка є конкретною формою інтернаціональної вартості і лежить в основі ціноутворення на світовому ринку. Таким чином, світова ціна є формою інтернаціональної вартості.

Однак світова ціна — складніша категорія, вона відображає не лише інтернаціональну вартість, а й попит та пропозицію на світовому ринку, політику держав щодо своєї зовнішньої торгівлі, ступінь монополізму на світовому ринку транснаціональних корпорацій тощо.

Розвинуті країни світу, в яких національні витрати нижчі за середньосвітові, як правило, одержують додатковий прибуток, а менш розвинуті недоотримують частини національної вартості своїх товарів. На цьому позначається дія закону вартості у світовому господарстві.

Але такий обмін може приносити економічну вигоду всім країнам. Ця вигода ґрунтується на принципі порівняльних витрат виробництва, тобто зіставленням витрат на виробництво товарів, які виготовляються ними і які коштують їм відносно дешевше від витрат на виробництво товарів, які за відсутності міжнародної торгівлі обійшлися б їм дорожче при організації власного виробництва.

Таким чином, навіть країна з низькою продуктивністю праці може виграти від обміну на світовому ринку, якщо вона одержить при цьому товари дешевше ніж ті, що могла б сама виробляти.

Припустимо, що в даній країні, де виробляються два товари А та Б, національна вартість одиниці продукту дорівнює відповідно 6 і 5 одиницям, а інтернаціональна — 4 і 2 одиницям. При експорті продукту А буде одержано 4 одиниці вартості в її інтернаціональному вираженні. Але за ці 4 одиниці на світовому ринку можна купити 2 одиниці про-

дукту Б ($4 : 2 = 2$), що в національному виразі становитиме 10 одиниць вартості ($2 \cdot 5 = 10$). Отже, незважаючи на збитковість експорту ($4 - 6 = -2$), у цілому зовнішньоекономічні зв'язки для даної країни вигідні, тому що при експорті 6 одиниць вартості замість цього вона одержує 10 одиниць ($10 - 6 = +4$).

У цілому ж, у зовнішньоторговельних угодах важлива не сама по собі величина вартості продукту, а співвідношення вартості. Щоб угода була вигідною, це співвідношення має відповідати такій умові:

$$W_{Hi}/W_{ji} > W_{He}/W_{Je},$$

де W_{Hi} та W_{ji} – національна (H) та інтернаціональна (J) вартість імпортової продукції;

W_{He} та W_{Je} – те саме для експортної продукції.

Тобто, відношення національної вартості до інтернаціональної вартості імпортової продукції має перевищувати відношення національної вартості до інтернаціональної – експортної продукції.

У нашому прикладі виражене формулою співвідношення має вигляд: $5/2 > 6/4$. Воно свідчить, що зовнішньоекономічна угода в даному випадку вигідна.

На міжнародному (світовому) товарному ринку існує складний комплекс світових цін, кожна з яких відображає певний бік зовнішньоекономічної діяльності торговельних і виробничих фірм. В основі всього комплексу цін перебуває базова ціна, яка формується в процесі здійснення найбільших за обсягом і регулярних торговельних угод у вільно конвертованій валюті.

Базова ціна – це ціна біржі, порту або місця масового виробництва. Конкретна ціна відхиляється від базової на величину транспортних витрат. Крім того, базова ціна коректується під впливом попиту та пропозиції.

25. 5. Транснаціональні корпорації та їхня роль

Як зазначалось, на розвиток світового господарства суттєво впливають транснаціональні корпорації (ТНК). Це – гігантські компанії, які діють у міжнародному масштабі і контролюють значну частку світового виробництва товарів, послуг, процес ціноутворення і привласнюють монопольні надприбутки. Економічною основою виникнення й розвитку ТНК є високий ступінь усупільнення виробництва та інтернаціоналі-

зації господарських зв'язків. ТНК за формами поділяються на дві групи: національні – трести та концерни, що мають іноземні активи; і міжнародні, капітал яких складається з капіталів двох або кількох країн.

Національні за капіталом й контролем, але міжнародні за сферою діяльності корпорації виникли наприкінці ХІХ ст., значного розвитку вони досягли лише в середині ХХ ст. Прикладом може бути американський нафтовий концерн “Екссон”, який має філії у понад 100 країнах світу, його валовий прибуток становить майже 100 млрд доларів за рік, а обсяг продажу перевищує сукупний суспільний продукт таких країн, як Австрія, Данія, Норвегія, Фінляндія та ін.

ТНК контролюють 60 % світового товарного ринку, понад 80 % світового ринку науково-технічних знань. ТНК є головною рушійною силою процесів інтернаціоналізації господарського життя. Близько 40% їх активів перебувають за межами країн розташування головних підприємств, унаслідок чого ТНК привласнюють приблизно таку саму частку зарубіжних прибутків. Це свідчить про посилення процесів інтернаціоналізації виробництва й капіталу.

У 90-х роках ХХ ст. набули поширення такі форми співробітництва між ТНК різних країн: спільні компанії, консорціуми, спільні дослідні проекти, угоди про обмін науковими винаходами, патентами, ліцензіями, “ноу-хау”. У межах ТНК об'єднуються також кредитно-фінансові, збутові, науково-технічні підрозділи.

Таким чином, ТНК – величезна рушійна сила НТП. На початку 80-х років ХХ ст. на ТНК припадало близько 80 % патентів на нову техніку та технологію.

Є різні погляди щодо ролі ТНК у сучасному світовому господарстві. Один із них – сучасні ТНК підпорядкували собі економіку світу і тому вони, а не держави як реальні власники ресурсів та продуктів виробництва правлять світом. Другий погляд – ТНК грабують третій світ – тобто тримають країни, що розвиваються, у напівколоніальному стані. Третій погляд – ТНК завдяки гігантській монополізації економіки є причиною нееквівалентного обміну на світовому ринку, внаслідок чого існує значне відхилення цін від їх інтернаціональної вартості та ін.

Роль ТНК у світовій економіці слід оцінювати діалектично. З одного боку, дійсно, вони, підпорядкувавши собі значну частину світової економіки, володіють реально економічною владою, дійсно диктують свої умови господарювання в переважній більшості частин світу. Однак, з іншого боку, слід мати на увазі цілі, кінцеві результати такого “панування”. Насамперед, це стосується країн розміщення філій, дочірніх підприємств ТНК. Як правило, наявність останніх значно оживила національну економіку, сприяла впровадженню сучасних технологій, переходу традиційної, патріархальної економіки до сучасної, цивілізованої соціально-орієнтованої змішаної економіки. Яскравим підтвердженням цього є так звані нові індустріальні країни – Таїланд, Південна Корея, Гонконг, Сінгапур та ін.

25. 6. Міжнародна економічна інтеграція та головні інтеграційні угруповання світу

Міжнародна економічна інтеграція як процес з'єднання, взаємопереплетіння національних економік бере початок із створення регіональних інтеграційних угруповань. Найбільшого поширення інтеграційні процеси отримали в Західній Європі. Ще з перших повоєнних років функціонують митний, а потім економічний союз Бельгії, Нідерландів і Люксембургу. У 1951 р. шість країн Західної Європи – Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, ФРН і Італія створили Європейське об'єднання вугілля і сталі.

Завершення цього економічного процесу відбулося із моменту укладення між цими шістьма країнами 25 березня 1957 року у Римі угоди про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), яке дістало назву Спільного ринку. Паралельно зі Спільним ринком у 1960 році утворюється другий західноєвропейський інтеграційний блок – Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). До його складу ввійшли Великобританія, Австрія, Данія, Норвегія, Португалія, а з 1961 р. в як асоційований член – Фінляндія.

Згодом інтеграційний процес в Європі відбувався у напрямку розширення спільного ринку. Нині ЄЕС включає 15 країн – Великобританію, Австрію, Данію, Португалію, Нор-

вегію, Швейцарію, Бельгію, Нідерланди, Люксембург, Францію, Німеччину, Італію, Грецію, Іспанію, Ірландію.

У майбутньому очікується розширення ЄЕС за рахунок ряду країн Східної Європи (Польщі, Болгарії, Румунії, Угорщини) та Прибалтійських країн (Естонії, Литви та Латвії). Перед Україною поставлено завдання входження в ЄЕС як асоційованого члена не пізніше 2010 р.

Сьогодні ЄЕС трансформується в цілісне громадсько-політичне утворення: здійснюється поступовий перехід від національних економічних структур до цілісної євроекономіки. Прикладом цього є перехід до спільної грошової одиниці – євро.

На Північноамериканському субконтиненті створено одне з найкрупніших у світі регіональних економічних об'єднань – NAFTA (Північноамериканська асоціація вільної торгівлі), спочатку з 1988 р. у складі США та Канади, а з 1993 р. – і Мексики.

В Азії створено такі угруповання, як:

ASEAN – Асоціація держав Південно-Східної Азії (Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней, В'єтнам, Лаос, Камбоджа і Бірма);

СМАС – Спільний ринок арабських країн (Єгипет, Йорданія, Ірак, Кувейт, Лівія, Мавританія, Сирія, Сомалі, Судан, Об'єднані Арабські Емірати).

Значно більше подібних міждержавних об'єднань створено на Африканському континенті:

ОАУ – Організація африканської єдності;

ОСАМ – Спільна Афро-Мавританська організація;

ОМВС – Організація з освоєння басейну р. Сенегал;

ОМДКРВ – Організація з експлуатації і розвитку басейну р. Катері;

УЕАС – Союз держав Центральної Африки (Заїр, ЦАР);

УДЕАС – Митний економічний союз Центральної Африки (Габон, Камерун, Конго, ЦАР);

ЕСOWAS – Економічне співтовариство держав Західної Африки (Бенін, Буркіна-Фасо, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Мавританія, Малі, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Кабо-Верде).

У 1975 р. створена Латиноамериканська економічна система (SELA), до якої ввійшли країни Барбадос, Болівія, Бразилія, Венесуела, Гаїті, Гайана, Гватемала, Гондурас, Гренада,

Домініканська республіка, Колумбія, Коста-Ріка, Куба, Мексика, Нікарагуа, Парагвай, Перу, Сальвадор, Тринідад і Тобаго, Уругвай, Чилі, Еквадор, Ямайка й Суринам.

Специфічним Європейським міжнародним регіональним угрупованням є СНД – Співдружність незалежних держав, про створення якого було об'явлено в грудні 1991 р. До складу СНД входять всі 12 республік колишнього СРСР, окрім країн Балтії.

Зростає роль і значення такої Європейської організації регіонального економічного співробітництва як Організація Чорноморського економічного співробітництва (ЧЕС), створеного в 1992 р. у складі Греції, України, Росії, Молдови, Азербайджану, Вірменії, Грузії, Албанії, Болгарії, Румунії, Туреччини; як асоційованих членів – Австрії, Італії, Єгипту, Тунісу, Словаччини. Активізує діяльність та перетворюється на зону миру і стабільності таке угруповання, як ГУУАМ – Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова.

У регіональній підструктурі світового господарства слід виокремлювати загальне й особливе. Загальне в тому, що будь-які об'єднання створюються для реалізації спільного інтересу країн-учасниць. Завдяки участі в міжнародному поділі праці країни одержують доступ до освоєння попередніми і прийдешніми поколіннями природних ресурсів у різних районах планети, до створених людством продуктивних сил, нагромаджених знань і навичок.

Особливе в регіональних підсистемах виявляється, по-перше, у специфіці інтересів окремих членів підсистем та, по-друге, в неоднакових можливостях різних економічних угруповань у досягненні спільного інтересу.

Тема 26

Форми міжнародних економічних відносин

- 26.1. Світові господарські зв'язки та їх форми.
- 26.2. Міжнародна торгівля та її економічні форми.
- 26.3. Міжнародний рух капіталів. Міжнародний кредит.
- 26.4. Міжнародні валютні відносини. Валютний курс.
- 26.5. Платіжний баланс і його регулювання.

26.6. Міжнародні валютно-фінансові організації.

26.7. Міжнародна міграція робочої сили.

26.8. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

26.1. Світові господарські зв'язки та їх форми

Як зазначалось раніше, світове господарство функціонує у формі міжнародних економічних відносин, які відображають ті чи інші світові господарські зв'язки.

Світові господарські зв'язки є матеріальною основою мирного співіснування, спілкування та взаємопереплетіння інтересів різних держав, регіональних угруповань та міжнародних (світових) організацій.

Світові господарські зв'язки пов'язані з усіма фазами суспільного відтворення в масштабі планети: виробництвом, розподілом, обміном та споживанням благ і послуг. Ці зв'язки можна розглядати на трьох рівнях: макро-, мета- та мікрорівнях.

Макрорівень виявляється у міжнародних економічних відносинах, що визначають і забезпечують у сьогоденному світі загальні умови розвитку міжнародних економічних відносин.

Метарівень – це економічні зв'язки між регіонами, містами, окремими країнами на міжгалузевому рівні.

Мікрорівень – це зовнішньоекономічна діяльність окремих підприємств, фірм тощо. У певному розумінні на мікрорівні діють і транснаціональні корпорації (ТНК).

Функціонування світового господарства у формі світових господарських зв'язків відтілює дві основні тенденції:

- Цілісності світових економічних відносин, що ґрунтуються на цілісності самого світового господарства, спорідненості економічних інтересів різних країн, дії економічних законів у світовому господарстві, необхідності переходу до нових типових форм і методів господарювання, які ґрунтуються на досягненнях сучасної НТР в умовах інформаційного суспільства.

- Відокремленості національних економік, окремих інтеграційних угруповань, територій та частин світу, які ґрунтуються на відмінностях в економічних інтересах окремих країн, регіонів чи угруповань.

Ці дві тенденції співіснують у формі певних суперечностей. Такі суперечності існують між окремими країнами (Росія й

Україна, Росія і США), між окремими економічними центрами (США і Західна Європа, США і Японія, Західна Європа і Японія), та між окремими економічними угрупованнями (ЄЕС, NAFTA, АСЕАН та ін.).

Суперечності можуть виявлятися, зокрема, в “торговельних війнах”, у встановленні ембарго (заборони) на поставки певних видів продукції до окремих країн тощо. Більшість із суперечностей вирішуються шляхом домовленостей, взаємних компромісів, уточнення та перегляду договірних умов тощо. Останні можуть здійснюватись як на дво-, так і на багатосторонніх основах.

Прикладом форми досягнення спільних дій у галузі економіки є щорічні зібрання (саміти) семи найрозвинутіших країн світу: США, Канада, Великобританія, Німеччина, Франція, Японія, Італія, в яких останнім часом бере участь також і Росія.

Зовнішньоекономічні зв'язки виявляються, в основному, в таких формах, як міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталів, міжнародні кредитні відносини, міжнародні валютні відносини, міжнародна міграція робочої сили, міжнародний обмін технологіями та ін.

26. 2. Міжнародна торгівля та її економічні форми

Розвиток зовнішньої торгівлі історично став першою формою економічних зв'язків між різними народами й країнами. Сьогодні міжнародна торгівля – одна зі сфер міжнародних товарно-грошових відносин як сукупність зовнішньої торгівлі усіх країн світу. Розрізняють міжнародну торгівлю товарами і міжнародну торгівлю послугами.

Багато держав, які мають обмежену ресурсну базу і вузький внутрішній ринок, просто не в змозі виробляти з достатньою ефективністю всі товари, які, по-перше, необхідні для внутрішнього споживання, а, по-друге, розраховані на масовий ринок. Для таких країн зовнішня торгівля є вагомим засобом отримання потрібних товарів в обмін на реалізацію власних. Зовнішньоторговельний обіг може досягати в таких країнах значної частки ВВП. Так, на початок 90-х років частка вартості товарів, що постачають на зовнішній ринок, у ВВП країни становила: у Нідерландах – 45%, Канаді – 28%, Великобританії – 23%, Італії – 16%, Франції – 17%. Інші країни, такі як США, Китай,

Росія, мають багату і широко диверсифіковану ресурсну базу та місткий внутрішній ринок й тому менш залежні від міжнародної торгівлі. Частка зовнішньої торгівлі у ВВП таких країн перебуває в межах 10%.

Загалом міжнародна торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і таким чином збільшувати загальний обсяг виробництва. У цілому країни так само, як і окремі особи чи регіони, мають змогу вигравати за рахунок спеціалізації на товарах, які вони можуть виробляти з найбільшою відносною ефективністю, та наступного їх обміну на товари, які вони не в змозі самі ефективно виробляти. В основі більш поглибленого розкриття питання “чому країни торгують між собою?” лежать дві обставини. По-перше, економічні ресурси (природні, людські, інвестиційні, товари) розподілені між країнами світу нерівномірно; країни суттєво різняться щодо своєї забезпеченості економічними ресурсами. По-друге, ефективне виробництво різноманітних товарів потребує різних технологій або комбінацій ресурсів.

Зовнішньоторговельний обіг будь-якої країни складається з експорту й імпорту.

Експорт (вивіз) товарів означає, що їх реалізація відбувається на зовнішньому ринку. Економічна ефективність експорту визначається тим, що дана країна вивозить ту продукцію, витрати на виробництво якої більш низькі за світові. Розмір виграшу при цьому залежить від співвідношення національних і світових цін на даний товар, від продуктивності праці в країнах, що беруть участь у міжнародному обігу даного товару в цілому.

Імпорт (ввіз) товарів означає ввезення товарів із-за кордону. Країна купує товари, виробництво яких у цей час економічно не вигідне, тобто купуються вироби, витрати на які значно менші, ніж витрати на виробництво даної продукції всередині країни. При підрахунку ефективності зовнішньої торгівлі визначається той економічний виграш, який отримує дана країна у зв'язку із швидким задоволенням своїх потреб у певних товарах через імпорт: вивільнення ресурсів, які витрачаються на виробництво подібних товарів у країні.

Загальна сума світового міжнародного товарообігу обчислюється як загальна сума світового експорту. Це впливає з

того, що експорт однієї країни є імпортом іншої. Рахунок ведеться за сумою експорту, а не імпорту, оскільки перший відіграє вирішальну роль в активному торговому балансі як співвідношення експорту та імпорту.

Загальний обсяг світового експорту оцінювався на початку 90-х років XX ст. у 2500 млрд доларів США.

Експорт та імпорт характеризується структурою – тобто питомою вагою в їх загальному обсязі продовольства, сировини й палива, напівфабрикатів та готових виробів, машин і обладнання.

Виграють країни, в експорті яких більша частка припадає на готові вироби, машини та обладнання. В експорті України, навпаки, переважають паливно-сировинні матеріали, а питома вага машин та обладнання дуже мала (не перевищує 10% загального товарообігу).

Основні характеристики розвитку сучасної міжнародної торгівлі наведено нижче.

У сучасних умовах зростаючої інтернаціоналізації господарського життя темпи розвитку світової торгівлі мають тенденцію до випередження зростання виробництва. Так, якщо протягом 80-х років загальний обсяг світової торгівлі збільшився в 1,5 рази, а реальне зростання світової економіки становило не більш як 1/3, то в першій половині 90-х років глобальний товарообіг майже в 3 рази перевищив зростання світового виробництва.

До міжнародної торговельної сфери щорічно надходить 1/5 частина всього, що виробляється, вирощується та добувається завдяки землі. Наприкінці 80-х років світовий товарообіг перевищив 3 трн дол. США, а з урахуванням обміну послугами зріс до 4 трн дол. США.

Участь окремих країн та їх угруповань у світовому обміні залежить від ступеня їх залучення до міжнародного поділу праці та інтеграції в світове господарство.

До показників, що характеризують ступінь включення країн в зовнішньоекономічні зв'язки належать:

- експортна квота – тобто співвідношення вартості експорту до вартості ВВП;
- обсяг експорту на душу населення даної країни;
- експортний потенціал (експортні можливості) – тобто така

частка продукції, яку може продати дана країна на світовому ринку без заподіяння шкоди власній економіці:

$$ЕП = ВВП - ВП,$$

де ЕП – експортний потенціал;

ВВП – валовий внутрішній продукт;

ВП – внутрішні потреби.

Чітко діє тенденція до різкого збільшення у світовому товарооберті частки продукції обробної промисловості, яка в 1980 р. становила близько 60 %. Відповідно зменшується частка сировини.

Найбільш значною й динамічною групою товарів на світовому ринку є машини та обладнання, частка яких досягла 1/3 обсягу світової торгівлі (у 60-х роках вона становила приблизно 1/5).

Важливою характеристикою нинішньої міжнародної торгівлі є зміна в її регіональних напрямках, що відображає суттєві зміни не лише в місці окремих країн у системі міжнародних економічних відносин (МЄВ), а й у світовому господарстві в цілому. Це пов'язано насамперед із розвитком нових індустріальних країн та залученням на ринкових засадах до світової економіки країн, що відійшли від командно-адміністративної системи.

Міжнародна торгівля перебуває під суттєвим впливом зовнішньоторговельної політики держави. Історично з розвитком ринкової системи склалися два основних різновиди зовнішньоторговельної політики:

фритредерство – політика вільної торгівлі;

протекціонізм – політика із застосуванням обмежень, бар'єрів.

У сучасному світі широко застосовується поєднання обох цих напрямів.

Фритредерство полягає в проведенні лібералізації зовнішньої торгівлі та інших зовнішньоекономічних зв'язків країни при мінімальному втручанні держави в приватнопідприємницьку зовнішньоекономічну діяльність. Політика вільної торгівлі зародилась в Англії в останній третині XVIII ст. і розгорнулася в першій половині XIX ст. Вона була пов'язана з промисловим переворотом, завдяки якому Англія стала "майстернею світу".

Елементи вільної торгівлі запроваджувались в окремі періоди у Франції, Росії та інших країнах. Однак тривалий час ця політика не мала широкого застосування, оскільки країни були розгородженими економічними і політичними бар'єрами. Тільки після Другої світової війни вона поступово набирає сили в країнах ринкової системи світової економіки. Сьогодні принципи вільної торгівлі здійснюються в рамках регіональних економічних інтеграційних об'єднань (ЄЕС, НАФТА, АСЕАН тощо) та в світовому господарстві в цілому через Генеральну угоду про тарифи й торгівлю (ГАТТ), яку тепер називають – Світовою організацією торгівлі (СОТ). Розвинуті країни через ГАТТ – СОТ намагаються використати свої переваги в конкурентній боротьбі, відкрити для себе ринки в інших країнах та забезпечити більш низькі ціни на своїх ринках на сировину й напівфабрикати.

Протекціонізм – зовнішньоторговельна політика держави, що спрямована на підтримку розвитку національної економіки і здійснюється за допомогою економічних і політичних бар'єрів, які захищають внутрішній ринок від певних іноземних товарів (відповідні аналоги національного виробництва, неконтрольований ввіз іноземних капіталів тощо). При цьому інструментарієм зовнішньоекономічної політики є:

- мито;
- кількісні обмеження (квоти);
- нетарифні обмеження;
- заборона імпорту певних товарів;
- валютне регулювання тощо.

Для протекціонізму характерне фінансове заохочення національної економіки для розвитку конкурентоспроможного виробництва й економічного зростання. Це забезпечує розвиток національних виробництв, які ще не досить конкурентоспроможні, але конче необхідні для розширеного відтворення і макроекономічного зростання, що веде до збільшення доходів населення, інвестування в національну економіку, суспільного багатства й добробуту.

Історично протекціонізм свого часу широко використовувався Францією, Росією, Німеччиною, США та багатьма іншими країнами для охорони внутрішнього ринку від більш розвинутої промисловості Англії. Перед Другою світовою війною

Німеччина використовувала політику протекціонізму для нарощування національного економічного потенціалу. Після війни США, спираючись на свою могутність, застосовували політику протекціонізму щодо внутрішнього ринку при проведенні політики фритредерства щодо зовнішніх ринків. У сучасних умовах протекціонізм застосовується періодично у відносинах між провідними центрами світової економіки (США, Японія), а також країнами, що розвиваються.

Найоптимальнішою зовнішньоторговельною політикою для України нині є поєднання вільної торгівлі з протекціонізмом. Вільна торгівля доцільна в галузях, щодо яких країна зацікавлена в широкому доступі на внутрішній ринок новітніх технологій, енергоносіїв тощо. Протекціонізм економічно ефективний для захисту пріоритетних національних виробництв (зерно, цукор, кондитерські вироби, метал, вугілля, певні види судно- та літакобудування, окремі види новітньої техніки й технології, космічна промисловість тощо).

26. 3. Міжнародний рух капіталів. Міжнародний кредит

Інтернаціоналізація господарського життя посилює переміщення між країнами не тільки товарів, а й капіталів. Вивіз капіталу – це експорт вартості в грошовій або товарній формі з однієї країни в іншу. Вивіз капіталів являє собою однією з форм руху за кордон вартості в товарній або грошовій формі з метою отримання підприємницького прибутку або відсотків. Відповідно розрізняють експорт підприємницького й позичкового капіталів. Вивіз підприємницького капіталу являє собою довгострокові закордонні інвестиції, що ведуть до створення за кордоном філій, дочірніх компаній і спільних підприємств. Капіталовкладення в закордонні підприємства, що забезпечують контроль за ними з боку інвестора, називаються прямими іноземними інвестиціями. В міжнародній статистиці до них належать такі інвестиції, за яких в іноземного інвестора перебуває не менше як 25 % акціонерного капіталу компанії.

Рух позичкового капіталу у сфері зовнішньоекономічних зв'язків виступає у вигляді міжнародного кредиту. Міжнародний кредит – позика в грошовій або товарній формі, що надається кредитором однієї країни позичальнику іншої країни

на умовах строковості, повернення й сплати процентів. У широкому розумінні це поняття включає в себе також закордонні портфельні інвестиції – вкладання капіталу в іноземні облигації, акції закордонних підприємств і інші цінні папери з метою отримання прибутку, а не встановлення контролю за господарською діяльністю позичальника.

У провідних капіталістичних країнах держава не тільки сприяє вивозу приватного капіталу, а й безпосередньо виступає експортером фінансових ресурсів. Вивіз державного капіталу спрямовується переважно до країн, що розвиваються, і здійснюється, головним чином, у вигляді пільгових кредитів і дарів, що отримали назву “офіційна допомога розвитку”. Державні кошти, що отримують ці країни, надаються не тільки на двосторонній, а й на багатосторонній основі – через міжнародні й регіональні фінансові організації. У наш час частка країн, що розвиваються, в загальному обсязі міжнародних кредитів і інвестицій істотно знизилась. Відповідно зросла частка в експорті капіталу розвинутих країн. Зміна напрямку вивозу приватного капіталу пов’язана зі структурними змінами в економіці під впливом НТР. Розширення потоку прямих інвестицій у розвинутій країні пов’язано із зростанням інтернаціоналізації виробництва, розвитком інтеграційних процесів, зростанням транснаціональних корпорацій.

Основними мотивами для таких капіталовкладень є отримання доступу до новітніх технологій, наближення виробництва до ринків збуту, обхід протекціоністських бар’єрів, економія на податкових платежах, зниження видатків на охорону навколишнього середовища.

Міграція грошового капіталу між країнами значною мірою здійснюється через перерозподільний механізм світового ринку позичкових капіталів. Становлення світового ринку позичкових капіталів відбувалось одночасно з формуванням світового капіталістичного господарства і завершилось з переходом капіталізму в монополістичну стадію. Цей процес виявляється у залученні всіх країн до міжнародних кредитних відносин і в об’єднанні багаточисельними каналами відносно відособлених національних ринків позичкових капіталів. Їх взаємодія й переплетення між собою і віддзеркалює поняття “світовий ринок позичкових капіталів”.

Світовий ринок позичкових капіталів безпосередньо виступає як сукупність попиту й пропозиції на позичковий капітал позичальників і кредиторів різних країн.

Міжнародний кредит як економічна категорія виражає відносини, що складаються між кредиторами і позичальниками різних країн з приводу надання, використання й погашення позички разом із сплатою процентів. Суб'єктами цих відносин є держави, банки й інші кредитні організації, нефінансові компанії, а також інші юридичні й фізичні особи.

У світовій практиці використовують різні форми кредиту, які можна класифікувати за декількома основними ознаками.

За цільовим призначенням міжнародні кредити поділяють на зв'язані й фінансові. Зв'язані кредити мають суворо цільовий характер, що закріплений у кредитній угоді. До них відносяться комерційні кредити, інвестиційні кредити. На відміну від них фінансові кредити не мають суворого цільового призначення.

З точки зору форми надання розрізняють товарні й валютні кредити. За строками міжнародні кредити поділяють на короткострокові (до 1 року), середньострокові (від 1 до 5 років), довгострокові (від 5 до 7 років).

Для фінансування зовнішньої торгівлі використовують різноманітні конкретні види кредитів, які різняться за складом учасників кредитних відносин, технікою проведення операцій і іншими показниками. Кредиторами виступають приватні фірми, банки, державні установи і міжнародні фінансові організації.

Традиційним інструментом кредитування експорту є кредит фірмовий, що надається експортерам іноземному покупцеві у формі відстрочки платежу. Найпоширенішою формою фірмового кредитування є вексельний кредит.

У розрахунках між постійними контрагентами, особливо при багаторазових поставках однорідних товарів дрібними партіями, застосовують таку форму короткострокового кредитування, як кредит за відкритим рахунком. Особливим різновидом фірмового кредиту є аванс покупця, який виплачується іноземному постачальнику після підписання контрактів у розмірі 10 – 15 % від вартості замовлених машин і обладнання.

Є й інші форми міжнародних кредитів: чинникінг, форфетирування, акцептний кредит, акцептно-рамбурсний кредит та ін.

Основні умови міжнародних кредитів стосуються суми, строків, вартості й валюти кредитів.

Сума (ліміт) кредиту – це розмір позички, що видається позичальнику, або обсяг платежу, на який надається розстрочка. Строк кредиту включає період, протягом якого позичальник використовує наданий кредит. Вартість кредиту – це сума грошових засобів, що виплачується позичальником кредитору за користування позичкою. Основним елементом вартості кредиту виступає річна ставка процента, що нараховується на непогашену частину боргу.

Експортний кредит може бути наданий у будь-якій валюті або розрахунковій одиниці. В окремих випадках грошова одиниця, в якій надається сума кредиту, й валюта, в якій фактично здійснюється її погашення, можуть не збігатися.

Основні характерні ознаки розвитку вивозу капіталу в сучасних умовах:

1. На основі вивозу підприємницького капіталу складається розгалужена мережа ТНК, які включають виробничі підприємства в різних країнах. Сьогодні ТНК – основна ланка в системі експорту підприємницького капіталу.

2. Експорт капіталу з провідних розвинутих країн привів до утворення їх “другої економіки”. Розмір “другої економіки” в США в два рази перевищує сумарну економіку Німеччини, Великобританії й Франції.

3. Змінюються напрями експорту капіталу: раніше – з розвинутих країн до слаборозвинутих; тепер – з розвинутих та слаборозвинутих до розвинутих країн, а також до нових індустріальних країн та країн постсоціалістичної системи.

4. Поряд з експортом підприємницького капіталу дедалі більшу питому вагу набуває експорт позичкового капіталу, особливо до країн, що розвиваються, та постсоціалістичних країн.

5. Широкого розвитку набуває надання ТНК прямих довгострокових іноземних інвестицій і новітніх технологій своїм філіям та дочірнім підприємствам, що дає можливість ТНК тримати у своїх руках управління останніми без володіння контрольним пакетом акцій.

6. Значні зміни відбуваються в експорті капіталу і за формами власності: якщо в 60-х роках ХХ ст. переважав експорт державного капіталу, у 70-ті роки між державним і приватним капіталами установилась певна рівновага, то наприкінці ХХ ст. — став переважати експорт приватного капіталу. Цьому сприяли різні чинники, в тому числі система податкових стимулів, різноманітні гарантії й компенсації тощо.

При ввезенні до країни інвестицій для іноземних підприємців особливого значення набуває інвестиційний клімат у ній. До нього відносять:

- політичну й економічну стабільність;
- науково-технічний рівень;
- законодавчу базу, пільги тощо.

26. 4. Міжнародні валютні відносини. Валютний курс

Важливою складовою ланкою світового господарства є міжнародні валютні відносини. Їх функціонування і розвиток пов'язані з обслуговуванням усього комплексу економічних зв'язків, що складаються між окремими країнами, юридичними суб'єктами ринку і приватними особами. Йдеться про обслуговування зовнішньої торгівлі, вивіз капіталу, надання позичок і кредитів, науково-технічний обмін, розвиток туризму, інші державні та приватні відносини.

Розвиток валютних відносин зумовлено об'єктивними передумовами — удосконаленням міжнародного поділу праці та спеціалізації виробництва, інтернаціоналізацією всього комплексу виробничого відтворення та суспільно-політичного життя народів. Визначальний вплив на поглиблення їх справляє формування на світовому ринку інтернаціональної вартості товарів і послуг, розвиток на цій основі інтернаціоналізації грошових відносин.

Валютна система — це певна форма організації валютних відносин. Розрізняють національну, міжнародну (регіональну) та світову валютні системи.

Національна валютна система — це державно-правова форма організації валютних відносин даної країни з іншими країнами та міжнародними економічними і політичними структурами. Вона визначається національним законодавством з урахуванням норм

міжнародного права. Основними елементами національної валютної системи є:

- національна валюта – грошова одиниця країни (в Україні – гривня);
- склад, режим формування та використання золотовалютних резервів;
- валютний паритет та режим курсу національної валюти;
- режим обігу національної валюти та характер валютних обмежень;
- форми та організація міжнародних розрахунків;
- статус національних установ, які регулюють валютні відносини, та ін.

Міжнародна (регіональна) валютна система – це договоро-правова форма організації валютних відносин між групою країн. Прикладом такої системи є створена в 1979 р. Європейська валютна система.

Основними елементами регіональної валютної системи є:

- міжнародна грошова одиниця (в ЄЕС – спочатку екю, нині – євро);
- міжнародні (регіональні) валютні фонди;
- узгоджений режим регулювання валютних курсів;
- міжнародні (регіональні) кредитно-розрахункові установи.

Світова валютна система – спеціально розроблена державами та закріплена міжнародними угодами форма організації валютних відносин між усіма чи значною кількістю країн світу. Містить низку окремих елементів, кожний з яких юридично визначається відповідними міжнародними договорами та угодами:

- форми міжнародних засобів обігу та платежу (золото, національні валюти, долар США, міжнародна валюта – євро, СДР);
- склад і структура міжнародної валютної ліквідності;
- узаконений режим валютних паритетів та курсів;
- уніфіковані форми і правила міжнародних розрахунків;
- умови взаємної конвертованості валют;
- статус міжнародних валютно-кредитних організацій та ін.

В історичному плані розрізняють три світові валютні системи:

1. Система золотого стандарту, або система фіксованих валютних курсів та золотого стандарту.

2. Система золотовалютного (золото-доларового) стандарту, або система регульовано-фіксованих курсів (Бреттон – Вудська система).

3. Система вільно “плаваючих” курсів, або кероване плавання валютних курсів у нинішній (Ямайській) валютній системі.

Перша система склалась наприкінці XIX ст. і проіснувала до середини 30-х років XX ст. (з 1879 до 1939 р.). Вона передбачала практично фіксовані валютні курси, в основі яких був золотий паритет грошової одиниці. Вважалось, що країна входить до системи золотого стандарту, якщо виконує три умови:

- Встановлює золотий уміст своєї грошової одиниці.
- Підтримує строге співвідношення між власним запасом золота і внутрішньою пропозицією грошей.
- Дозволяє вільний експорт та імпорт золота.

Наприклад, у 1925 – 1935 рр. англійський фунт стерлінгів містив 7,322382 г золота, а американський долар – 1,504663 г. Звідси монетарний паритет фунта до долара становив:

$$1 \text{ ф. ст.} = 7,322382 : 1,504663 = 4,867 \text{ дол.}$$

Відхилення від золотого паритету були незначними. Межі відхилення валютного курсу від монетарного паритету називали золотими мітками. Нижня межа дорівнювала монетарному паритетові за вирахування витрат на пересилання золота. Вона відповідала мінімальному курсові національної валюти і називалася нижньою золотою міткою. Зі зниженням курсу валюти країни до її нижньої золотої мітки золото вивозилось з цієї країни. Тому таку мітку називали ще експортною золотою міткою. Верхня межа відхилень валютного курсу від монетарного паритету дорівнювала монетарному паритетові плюс витрати на пересилання золота. Вона відповідала максимальному курсові валюти країни і називалася верхньою золотою міткою. З підвищенням курсу валюти до цієї мітки золото надходило до країни. Тому верхню золоту мітку називали імпортною золотою міткою.

У попередньому прикладі витрати на пересилання золота з Англії до США у розрахунку на 1 ф. ст. становили 2,7 цента. Тому максимальний курс фунта стерлінгів у доларах (імпортна

золота мітка) дорівнював $4,867 + 0,027 = 4,894$ дол., а мінімальний курс (експортна золота мітка):

$$4,867 - 0,027 = 4,840 \text{ дол.}$$

Золотий стандарт не лише фіксував курси валют, а й автоматично коригував дефіцит і надлишки платіжних балансів.

Хоча золотий стандарт мав такі переваги, як стабільні валютні курси та автоматичне коригування дефіцитів і надлишків платіжного балансу, в ньому були й недоліки. Головний – жорстке “прив’язування” національної валюти, а отже, і всієї економіки, до золота, що заважало:

- 1) макроекономічній перебудові економіки в період економічних криз, безробіття та інфляції;
- 2) проведенню незалежної монетарної політики, насамперед державами, які не добувають золота та ін.

Найповніше недоліки системи золотого стандарту далися взнаки в період світової економічної кризи (Великої депресії) 1929 – 1933 рр. Унаслідок цього система золотого стандарту зазнала краху.

Для закладення підвалин нової міжнародної валютної системи у 1944 р. в американському місті Бреттон-Вудсі, штат Нью-Гемпшир, відбулася міжнародна конференція союзних, у Другій світовій війні, країн. На цій конференції було досягнуто домовленості про створення системи регульовано-фіксованих валютних курсів. Цю систему назвали Бреттон-Вудською. Для регулювання валютних відносин країн було створено Міжнародний валютний фонд (МВФ). Ця світова валютна система проіснувала до 1971 року.

Бреттон-Вудська система характеризувалась такими ознаками:

– кожна країна – член МВФ установлювала номінальний золотий вміст своєї грошової одиниці, що визначало паритет валют, а відтак і валютний курс;

– кожна країна зобов’язувалася дотримуватися незмінного курсу своєї валюти щодо валют будь-якої іншої країни;

– країни – члени втратили право на необмежену кількість девальвацій своєї валюти. Девальвацію можна було провести лише з дозволу МВФ.

– поряд із золотом роль світових грошей офіційно було закріплено за долларом США.

США взяли на себе зобов'язання обмінювати долари, якими володіли країни – члени МВФ, на американське золото. Була встановлена ціна на золото – 35 дол. за тройську унцію (31,1035 г золота). Таким чином, у Бреттон-Вудській системі роль валютних резервів виконували одночасно золото та долар США.

Завдяки тому, що світові запаси золота зростали повільно, долар США ставав дедалі вагомішим світовим резервом. Тобто країни намагались нагромаджувати долари. Одночасно золотий запас США зменшувався. Суттєве перевищення маси доларів у світі, особливо в Європі (євродолари) над золотим запасом США змусив останніх відмовитись від вільної конвертованості доларів у золото (Рішення президента Ніксона від 15 серпня 1971 р.).

Це означало кінець Бреттон-Вудської системи. Зокрема поклало край політиці продажу золота за долари за ціною в 35 дол. за унцію, яка тривала 37 років. Нова політика розірвала зв'язок між золотом і міжнародною вартістю долара, що відпустило долар у вільне “плавання” і дало змогу ринковим силам визначати його вартість. Тобто золото стало не грошима, а звичайним металом, який використовується лише завдяки його фізичним та хімічним властивостям.

У січні 1976 р. в м. Кінгстон (Ямайка) на нараді представників країн – членів МВФ була підписана угода, що започаткувала створення третьої (нинішньої) валютної системи, яку називають Ямайською, або Кінгстонською.

У цій системі валюти “плавають”, і час від часу центральні банки здійснюють інтервенції, щоб стабілізувати або змінити ці курси. Проте загалом нинішня система валютних курсів досить складна, бо частина валют у своєму “плаванні” прив'язана до інших валют. Країни використовують дві основні системи “плаваючих” вільних курсів:

- Вільні курси, або незалежне “плавання” валют.
- Регульовані курси, кероване “плавання” валют.

Тепер детальніше зупинимось на сутності валютного курсу. Як уже зазначалось, грошовою одиницею кожної країни є її валюта. Щодо обміну валюти однієї країни на валюти інших країн розрізняють валюти:

- вільно конвертовані;
- частково конвертовані;

– неконвертовані (замкнені).

Вільно конвертовані валюти без обмеження обмінюються на будь-які інші іноземні валюти – грошові одиниці інших країн. До цієї групи валют належать: долар США, марка Німеччини, ієна Японії, фунт стерлінгів Великої Британії, євро ЄЕС та деякі інші.

Частково конвертованими є валюти держав, які вводять певні валютні обмеження. Частково конвертованими є валюти менш розвинутих країн із перехідною економікою (гривня України, злотий Польщі та ін.).

Неконвертованими (замкненими) є валюти країн, які не обмінюють їх на грошові одиниці інших країн. В основному до цієї групи належать валюти країн із командною економікою.

Пропорція обміну валют називають валютним, або обмінним курсом (1 дол. = 5,35 грн України, або 130 ієн Японії, або 1,70 марки Німеччини).

У період золотого стандарту основою валютного курсу був монетарний паритет – співвідношення золотого вмісту грошових одиниць, тобто монет, в одній грошовій одиниці. У сучасних умовах валютні курси бувають двох видів: фіксовані та “плаваючі”.

Фіксовані валютні курси діють на основі міждержавних угод. Об’єктивною основою фіксованого валютного курсу валюти є її реальна купівельна спроможність. Співвідношення купівельної спроможності валют визначають через вартість однакового набору товарів і послуг у різних країнах.

Плаваючі валютні курси складаються на валютних ринках під впливом взаємодії попиту та пропозиції.

Розрізняють також номінальний та реальний валютні курси.

Номінальний валютний курс – це відносна ціна валют двох країн. Коли кажуть “обмінний”, або “валютний” курс, то мають на увазі саме номінальний курс обміну валют. Існують два способи визначення номінального валютного курсу: європейське числення, або пряме котирування, та британське числення, або обернене котирування.

Європейське числення – це визначення кількості національної валюти, яка потрібна для купівлі одиниці іноземної валюти (1дол. США = 5грн 35коп.).

Британське числення – це оцінка одиниці національної валюти певною кількістю іноземної (1 грн = 1/5,35 дол. = 0,18 дол. = 18 центів).

Реальний валютний курс – це відносна ціна товарів, що вироблені в обох країнах. Він показує, в якому співвідношенні товари однієї країни можна обміняти на ті самі товари іншої. Реальний обмінний курс називають умовами торгівлі.

$$\text{Реальний курс} = \text{номінальний курс} = \frac{\text{ціни вітчизняного товару в нац. валюті}}{\text{ціна іноземного товару в іноз. валюті}}$$

Якщо 1 кг рафінованої української олії коштує 5 грн, а 1 кг російської олії – 50 руб., а номінальний курс: 1 грн = 5 рос. руб., то реальний курс = $5 \cdot 5/50 = 0,5$.

Для широкого набору благ реальний обмінний курс розраховується за формулою:

$$\text{Реальний курс} = \text{номінальний курс} = \frac{\text{рівень цін у вітчизняній економіці}}{\text{рівень цін у торговельного партнера}}$$

Якщо реальний обмінний курс менший за одиницю, купівля вітчизняних товарів на національному ринку вигідніша за імпорт аналогічних товарів. Якщо реальний обмінний курс більший за одиницю, то імпорт є вигіднішим за купівлю товарів вітчизняних виробників. У цілому можна дійти висновку, що:

- Зі зниженням реального обмінного курсу експорт зростає, а імпорт зменшується, що збільшує чистий експорт, а стан торговельного балансу країни за інших рівних умов поліпшується.
- Зростання реального обмінного курсу супроводжується зростанням імпорту й скороченням експорту, тобто зменшенням чистого експорту, та погіршенням за інших рівних умов торговельного балансу країн.

26. 5. Платіжний баланс і його регулювання

Міжнародні економічні відносини знаходять агреговане відображення в платіжному балансі країни, в якому містяться систематизовані дані про всі економічні операції даної країни з іншими країнами за певний період часу (як правило, за календарний рік).

Платіжний баланс являє собою співвідношення фактичних платежів, одержаних даною країною від іноземних держав та

міжнародних економічних організацій, і здійснених нею платежів за кордон.

На відміну від платіжного балансу розрахунковий баланс – це співвідношення вимог і зобов'язань даної країни щодо іноземних держав і міжнародних економічних організацій на певну дату. Розрахунковий баланс відрізняється від платіжного тим, що до нього входять не лише фактично здійснені надходження і платежі, а й непогашені вимоги й зобов'язання.

Отже, платіжний баланс – це співвідношення платежів, які надходять (надійшли) до країни з-за кордону, і платежів, здійснених даною країною за кордон. Він може бути активним або пасивним (тобто мати додатне або від'ємне сальдо). Позитивне (додатне) сальдо означає, що надходження в країну перевищують її платежі за кордон, негативне (від'ємне) сальдо означає, що надходження в країну менші за її платежі за кордон.

Основними міжнародними економічними операціями, які систематизовані у платіжному балансі, є: рух товарів, послуг, процентів і дивідендів, інвестицій; поставки валюти, рух золота.

Кожна з операцій збільшує зобов'язання з-за кордону за платити, що записується як кредит (експорт товарів і послуг, приплив капіталів і таке інше), або зовнішні вимоги з оплати, які записуються як дебет (імпорт товарів і послуг, вивіз капіталу).

Основне призначення платіжного балансу в тому, щоб у стислому вигляді показати стан міжнародних економічних відносин країни. Він є індикатором для грошової, валютної, податкової, зовнішньоекономічної й іншої політики уряду.

Платіжні баланси містять три основні частини:

Торговельний баланс – співвідношення експорту та імпорту товарів, за яким платежі фактично здійснені або повинні бути негайно погашені;

Баланс послуг і некомерційних платежів – надходження й платежі щодо транспорту, страхування, поштово-телеграфного та телефонного зв'язку, комісійних операцій, туризму, культурного обміну, некомерційних переказів (заробітна плата, спадщина, стипендії, пенсії і т.д.), утримання торговельних і дипломатичних представництв, процентів й дивідендів від капіталовкладень, платежі за ліцензії, технічну допомогу, гонорари, військові видатки за кордоном та ін.

Торговельний баланс, баланс послуг та некомерційних платежів складають поточний платіжний баланс.

Баланс руху капіталів і кредитів – приплив іноземних інвестицій і позик до країни й надання їх (інвестицій і позик) іншим країнам. Цей баланс має особливе значення, оскільки вивіз капіталу, міжнародна інвестиційна діяльність є однією з основних і найважливіших форм міжнародних економічних відносин.

Крім того є стаття платіжного балансу – це “помилки й пропущення”, яка інколи досягає значних величин.

Баланси міжнародних розрахунків займають важливе місце в системі агрегованих (макроекономічних) показників.

При визначенні ВВП, національного доходу враховують чисте сальдо міжнародних вимог і зобов’язань країни. У платіжному балансі відображаються глибинні процеси, що відбуваються як в економіці даної країни, так і у світовій. На його стан впливає низка чинників:

- нерівномірність розвитку окремих країн, регіонів, підсистеми світового господарства;
- структурні кризи;
- зміни в умовах міжнародної торгівлі;
- валютні кризи та коливання валютних курсів;
- розширення масштабів руху капіталів;
- зростання закордонних державних витрат, у тому числі і на військові цілі.

Складною проблемою платіжних балансів є їх дефіцит (від’ємне сальдо) за поточними операціями в багатьох країнах світу з різних підсистем світового господарства. Особливо гостро ця проблема є для більшості країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою. Для ліквідації незбалансованості платіжного балансу вживають певних заходів.

Традиційно для погашення дефіциту платіжного балансу використовують іноземні кредити й ввезення капіталу.

Методом урівноваження платіжного балансу є також використання офіційних золотовалютних резервів країни, якщо вона їх має в достатній кількості. Надзвичайним джерелом погашення негативного сальдо платіжного балансу може бути в окремих випадках зовнішня допомога у формі субсидій, пільгових кредитів тощо.

Однак стратегічно для ліквідації дефіцитного платіжного балансу країна повинна вжити всіх необхідних заходів, спрямованих на стабільний, збалансований, урівноважений розвиток національної економіки. Це досягається шляхом розвитку імпортно-замінних виробництв, стимулювання експорту, а головне – загального зростання національної економіки на конкурентній пропорційній основі.

У цілому ж для врівноваження пасивного платіжного балансу уряд може використовувати кілька методів, однак два з них є основними. По-перше, для усунення від'ємного сальдо платіжного балансу уряд може здійснювати адміністративні заходи – регламентувати імпорт, використовувати мито, квоти, ліцензії, обмеження переказів, втечу капіталів тощо. По-друге, важливим методом врівноваження платіжного балансу є зміна обмінного курсу національної валюти.

26. 6. Міжнародні валютно-фінансові організації

Для забезпечення розвитку міжнародних економічних відносин, і насамперед, міжнародних грошово-валютних відносин, створюються міжнародні економічні організації, в тому числі валютно-фінансові. За кількістю країн, що беруть у них участь, їх можна поділити на:

- світові;
- регіональні або багатосторонні;
- двосторонні.

У сучасній системі міжнародних організацій чільне місце посідає Організація Об'єднаних Націй – ООН. Власне з її ініціативи було створено цілий ряд міжнародних економічних організацій, які набули статусу світових. Провідна роль у системі економічних організацій належить Економічній і Соціальній раді, яка є одним із головних органів ООН.

Відповідно до статуту ООН Економічна й Соціальна рада виконує такі функції:

- є центральним форумом для обговорення міжнародних економічних, науково-технічних та соціальних проблем глобального й міжгалузевого характеру та розробки напрямів їх розв'язання;
- забезпечує координацію діяльності ООН з економічних та науково-технічних питань;

– координує діяльність спеціалізованих економічних організацій ООН (наприклад, таких, як МОСК – міжнародна організація зі страхування кредитів, МТП – міжнародна торгова палата, МАГАТЕ – міжнародне агентство з атомної енергії тощо).

Безпосередньо валютно-фінансових міжнародних відносин стосується діяльність таких організацій, як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) та інші.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – спеціалізована установа ООН, створена на міжнародній валютно-фінансовій конференції у 1944 р. Почала функціонувати 3 березня 1947 р. Нині членами фонду є понад 170 держав, у тому числі Україна з 1993 р. Для кожної країни – члена МВФ визначається квота, що відбиває її місце в економіці.

Офіційною метою фонду є сприяння розвитку міжнародного валютно-фінансового співробітництва шляхом встановлення норм регулювання валютних курсів і контролю за їх дотримання, багатосторонньої системи платежів та ліквідації валютних обмежень; надання країнам-членам валютних коштів для фінансування дефіцитів платіжних балансів.

МВФ розроблені основні принципи, яких мають дотримуватися країни-члени щодо курсової політики:

- країна-член мусить уникати маніпулювання валютними курсами з метою одержання конкурентних переваг і вирівнювання свого платіжного балансу;
- країні-члену слід вдаватися до валютної інтервенції для запобігання значним нетривалим коливанням своєї валюти;
- під час проведення інтервенції необхідно враховувати інтереси інших країн-членів;
- МВФ фінансує такі види програм;
- програма трансформації економіки, переходу її на ринкові відносини;
- програма “стенд-бай” – короткострокові фінансування для досягнення макроекономічної стабілізації;
- програми розширення фінансування на структурні перебудови.

Країни – члени МВФ повинні передавати МВФ інформацію про офіційні золоті запаси та валютні резерви, стан еконо-

міки, платіжного балансу, грошового обігу, закордонних інвестицій та інше. Членство країни в МВФ є обов'язковою умовою для її вступу до Міжнародного банку реконструкції й розвитку та для одержання кредитів Міжнародної організації розвитку.

Світовий банк був заснований у липні 1944 р. під час валютно-фінансової конференції ООН у м. Бреттон-Вудсі і розпочав свою діяльність 25 червня 1946 р. Організації Світового банку: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) – основна (материнська) установа, Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Багатостороннє агентство з гарантій капіталовкладень (БАГК) – дочірні організації.

Мета Світового банку – сприяння економічному розвитку. Він надає позики країнам “третього світу”, фінансує капіталовкладення, що сприяють економічному розвитку, а це – дороги, електростанції, школи і зрошувальні системи, а також такі види діяльності, як сільськогосподарські послуги, навчання вчителів і програми, спрямовані на поліпшення харчування дітей і вагітних жінок. Світовий банк надає також технічну допомогу й експертні поради, щоб допомогти урядам зробити конкретні галузі економіки продуктивнішими і такими, що відповідають завданням національного розвитку.

Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) – міжнародна кредитна організація, основною метою якої є сприяння реформам у країнах Центральної й Східної Європи, спрямованих на перехід до ринкової економіки. Створений у травні 1990 р. Засновниками ЄБРР є всі європейські країни (крім Албанії), США, Канада, Мексика, Венесуела, Марокко, Єгипет, Ізраїль, Японія, Південна Корея, Австралія і Нова Зеландія, а також дві міжнародні організації – Європейське співтовариство та Європейський інвестиційний банк.

Окрім того, в Європі функціонують Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС), Європейський фонд регіонального розвитку (ЄФРР), Європейський фонд розвитку (ЄФР) та ін.

Якщо Світовий банк надає позики тільки бідним країнам, то МВФ – будь-якій країні-члену, яка не має достатньої кількості іноземної валюти для відшкодування короткостро-

кових фінансових зобов'язань, даних кредиторам в інших країнах.

Крім названих, існують багато інших міжнародних економічних організацій, діяльність яких спрямована на забезпечення успішного здійснення міжнародних економічних зв'язків.

До них можна віднести спеціалізовані економічні об'єднання ООН: комісія з питань народонаселення, комісія з питань транснаціональних корпорацій, комісія з планування з метою розвитку; комітет природних ресурсів, міжнародна організація праці (МОП), організація з питань промислового розвитку, комісія з продовольства і сільськогосподарських організацій (ФАО), комісія з питань цивільної авіації (ІКАО), Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) та ін.

26. 7. Міжнародна міграція робочої сили

Створення великої машинної індустрії зумовило розвиток і такої форми міжнародних економічних відносин, як міжнародна міграція робочої сили. Вона виявляється в еміграції (відтік робочої сили за кордон) та імміграції (приплив робочої сили з-за кордону). Звичайно, на міжнародну міграцію робочої сили впливають національні, політичні та ідеологічні чинники. Проте визначальними виступають **чинники економічні**.

Необхідність міжнародної міграції робочої сили зумовлена нерівномірністю нагромадження капіталу в різних країнах та регіонах; існуванням відносного перенаселення (безробіття) як постійного джерела надлишкових робочих рук в одних країнах і недостача дешевої робочої сили в інших; різницею в заробітній платі та іншими чинниками.

Характерною рисою міжнародної міграції робочої сили в сучасних умовах є рух двох різних типів мігрантів із відсталих країн у розвинуті. Один тип – це наукові кадри й спеціалісти (так звана “втеча розуму”), інший тип – це некваліфікована або малокваліфікована робоча сила, основною сферою зайнятості якої є галузі, де переважає важка ручна праця.

У сучасних умовах у процес міграції робочої сили втягнута більшість країн світу. Серед них свого часу виділяли п'ять основних центрів, що визначають сучасні напрями міжнародної міграції:

- Північно- та Південноамериканський регіон;
- Західноєвропейський регіон;
- Південно-Східна та Західна Азія;
- Африканський регіон.

Серед традиційних постачальників робочої сили на міжнародний ринок праці вважались Туреччина, Греція, Португалія, Югославія, Мексика, Пуерто-Рико, Пакистан, Марокко, Туніс, найбільш бідні країни Центральної Африки та ін.

У даний час з'явився новий регіон, який умовно можна назвати європейським: країни, що з'явилися при розпаді колишнього СРСР.

При цьому слід виділити два потоки: один – у напрямку з пост-соціалістичних країн до інших країн (зокрема, Україна – Чехія; Україна – Португалія); другий – усередині регіону – між країнами СНД (Україна – Росія).

Головною причиною міжнародної міграції робочої сили є економічні умови трудящих – матеріальна незабезпеченість, зубожіння, безробіття. Як зазначалось вище, на міжнародне переміщення робочої сили впливає також різниця у рівнях заробітної плати. Чим же приваблює підприємців іноземна робоча сила, в той час як свої національні ринки праці переповнені безробітними? Перш за все тим, що робітники-мігранти вимушені погоджуватись на будь-яку найтяжчу, найбруднішу, неprestижну роботу і за значно нижчу, ніж у місцевих робітників, заробітну плату. По-друге, використовуючи іноземну робочу силу, підприємці значною мірою звільняються від витрат на її відтворення (освіту, медичне обслуговування, професійну підготовку, пенсії по старості та інвалідності, допомога у зв'язку з безробіттям тощо). По-третє, іноземна робоча сила використовується в найпродуктивнішому віці, а в разі втрати працездатності повертається на батьківщину, і підприємці країн еміграції не зазнають ніяких збитків щодо неї. По-четверте, за рахунок вищої заробітної плати країни еміграції заохочують прилив кваліфікованої робочої сили та спеціалістів найвищої кваліфікації.

Поряд із цим існує ряд економічних переваг і для країн – донорів робочої сили: можливість зменшити напругу на національних ринках праці і зменшити кількість безробітних усередині країни; створити собі фонд життєвих засобів (відтворення

діючої робочої сили) за рахунок країни перебування; переведення частини заробітку на батьківщину і за рахунок цього – поліпшення добробуту членів своїх сімей; набуття іноземного досвіду високопродуктивної праці, підвищення свого кваліфікаційного рівня до рівня, що відповідає сучасним технологіям. Звичайно, для кожної країни в різні періоди часу складаються певні відповідні співвідношення збитків та здобутків від еміграції вітчизняних працівників за кордон.

Однак слід вважати, що міжнародна міграція робочої сили є нормальною формою міжнародних економічних відносин, складовою всесвітнього господарства.

26. 8. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єктами міжнародних економічних відносин в окремо взятій країні є підприємці, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю (експортом та імпортом товарів, послуг, створенням спільних підприємств тощо). Особливістю міжнародних економічних відносин, як вказувалось вище, є активна участь у них держави. Держава є одночасно суб'єктом та регулятором цих відносин, як у середині країни, так і у зовнішній економічній діяльності. Як суб'єкт вона сама займається зовнішньоекономічною діяльністю: постачає товари, надає послуги, кредити тощо іншим країнам, встановлює й здійснює зовнішньоекономічні відносини з іншими країнами та міжнародними економічними організаціями тощо.

Як регулятор зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємців вона:

- створює законодавчу базу щодо зовнішньоекономічної діяльності;
- проводить відповідну зовнішньоторгову політику (чи вільної торгівлі, чи протекціонізму);
- здійснює відповідну політику валютного регулювання: “плаваючого” чи фіксованого валютного курсу; валютних обмежень, валютних інтервенцій; валютної монополії;
- встановлює та розвиває відносини із світовими економічними, зокрема, валютно-фінансовими, організаціями; бере певну участь у їх діяльності.

Про зовнішньоторговельну політику держави йшлося вище, тут лише ще раз наголосимо на такому.

У даний час міжнародна торговельна політика в рамках ГАТТ – СОТ спрямовується на скорочення обмежень у зовнішній торгівлі (мити, квоти, ліцензії тощо) і поширення практики та створення зон вільної торгівлі. Тому й державне регулювання зовнішньої торгівлі поступово має пом'якшуватись, спрямовуватись на відмову від тарифних бар'єрів або скорочення їх, надання умов для розширення вільної торгівлі.

Зупинимось детальніше на основних напрямках валютного регулювання. Під валютним регулюванням розуміють сукупність заходів, уживаних державою у сфері міжнародних валютних відносин відповідно до її поточних і стратегічних цілей. Валютне регулювання здійснюють органи економічного управління – Центральний банк, Міністерство фінансів, органи валютного контролю.

Однією з форм валютного регулювання є валютна інтервенція. Вона являє собою втручання Центрального банку в операції на валютному ринку для впливу на курс національної валюти. Здійснюється шляхом купівлі-продажу іноземної валюти: щоб підвищити курс національної валюти, Центральний банк продає іноземну валюту; а щоб знизити його – скуповує. Якщо держава має виключне право на здійснення операцій з валютними цінностями та на управління державними золотовалютними резервами, то говорять, що вона володіє валютною монополією.

Одним із засобів боротьби за ринки збуту та одержання надприбутку є валютний демпінг – використання державою знецінення національної валюти з метою масового експорту своїх товарів за цінами, нижчими від середньосвітових.

Тема 27

Економічні аспекти глобальних проблем

- 27.1. Суть та причини виникнення глобальних проблем.
- 27.2. Основні глобальні проблеми та їх класифікація.
- 27.3. Роззброєння та його роль у розв'язанні глобальних проблем.

27.4. Екологічна криза та форми її вияву.

27.5. Енергетичні глобальні проблеми.

27.6. Проблеми економічної відсталості окремих країн.

27.7. Основні шляхи розв'язання глобальних проблем.

27.1. Суть та причини виникнення глобальних проблем

У сучасний період у світовому господарстві на перший план висуваються так звані глобальні проблеми. Слово “global” означає загальний, всеосяжний. Глобальні проблеми є складовою ширшого поняття “глобалістика”, яка сьогодні дедалі частіше зустрічається в різних галузях знань та в практиці господарювання.

Про це свідчать протести “антиглобалістів”, які супроводжують ті чи інші міжнародні саміти, конференції, форуми, присвячені зловідомим питанням міжнародного співжиття.

Глобальні проблеми стосуються не якоїсь однієї країни чи групи країн, а планети в цілому. Глобалістика вивчає найзагальніші планетарні проблеми сучасного й майбутнього розвитку людської цивілізації. Проблема вважається глобальною, якщо вона відповідає таким критеріям:

- має загальносвітовий характер;
- нерозв'язання її спричиняє загрозу всьому людству;
- вона потребує невідкладних скоординованих дій світового співтовариства.

Отже, глобальні проблеми – це зв'язки і відносини між державами й соціальними системами, суспільством у загальнопланетарному масштабі, які зачіпають життєві інтереси народів усіх країн і можуть бути розв'язані лише за їх взаємодії.

Кожна з глобальних проблем є об'єктивною за своїм характером і має свою причину виникнення. Процеси інтернаціоналізації господарського життя, науки, культури й політики визначають зростання взаємозв'язку окремих ланок світового господарства, взаємозалежності держав і тим самим становлять основу для можливості глобалізації окремих проблем людської цивілізації. За наявності суперечності між світовим економічним розвитком і соціальним прогресом людства виникають об'єктивні умови для перетворення можливості глобалізації на її реальність.

Що ж є причиною виникнення глобальних проблем? Є різні погляди щодо цього. Більшість західних ідеологів причиною

виникнення глобальних проблем вважають перенаселення планети, сучасну НТР, зростання промислового виробництва.

Ряд науковців основними причинами, наприклад, воєнних конфліктів, мілітаризації економіки, що загрожує людству ядерною війною, вважають природно-історичні умови розвитку людини, її психологію, природне прагнення до насильства. Причину ж екологічної кризи й можливої економічної катастрофи вбачають у притаманному людині інстинкті до руйнування.

Такі тлумачення не мають наукового обґрунтування: вони, по-перше, ігнорують соціальну сутність людини, відбивають однобічний підхід до неї лише як до біологічної істоти, в той час, як людина є істотою біосоціальною. По-друге, пояснюючи загострення глобальних проблем (зокрема, екологічних) лише розгортанням НТР, зростанням промислового виробництва, вони беруть до уваги тільки технологічну сторону проблеми, ігнорують її соціальну, суспільну сторону. Останнє пояснення причин глобальних проблем пов'язує їх лише з однією зі сторін суспільного виробництва – продуктивними силами і не беруть до уваги іншу сторону – виробничі відносини.

Щоб мати науковий погляд на причини глобальних проблем, слід чітко усвідомлювати, що кожна з них виникає не сама по собі, не внаслідок якихось випадкових обставин і, що найголовніше, – не поза виробничою діяльністю людей, а в її процесі. Тому доцільно мати на увазі, що глобальні проблеми є породженням комплексу об'єктивних причин, зумовлених, з одного боку, специфікою розвитку продуктивних сил, географічним положенням, рівнем прогресу техніки, природно-кліматичними умовами, тобто чинниками загальними, незалежними від форми соціально-економічного ладу країни. З іншого боку, глобальні проблеми породжуються специфічною суспільною формою, тобто особливістю економічних відносин: відносин власності; відносин власне виробництва; відносин розподілу та відносин обміну й споживання.

Такі причини є загальними, вони існували завжди і породжували ті чи інші глобальні проблеми. Однак важливо виділити специфічні причини загострення цих проблем у сучасних умовах, які роблять цілком реальними соціально-економічні наслідки, загрозливі для існування людства на планеті в результаті їх нерозв'язання.

Найсуттєвішими з цих причин є:

- швидке зростання на планеті народонаселення, так званий демографічний вибух;
- низький рівень впровадження ресурсо- та енергозбережних, екологічно чистих технологій;
- швидка урбанізація населення;
- варварське ставлення людини до природи;
- посилення частоти виникнення регіональних воєнних конфліктів як наслідок реакційної політики окремих держав світу, амбіційності певних угруповань, суперечностей на національному та регіональному рівнях тощо.

У цілому ж до причин загострення глобальних проблем належать швидке й нерівномірне зростання народонаселення в останні десятиріччя (особливо в країнах, що розвиваються), відсталість технологічного способу виробництва в більшості регіонів планети; швидка урбанізація, зростання гігантських мегаполісів, які забруднюються промисловими й побутовими відходами, вихлопними газами автомобілів, варварське ставлення людини до природи (хижацьке вирубування лісів, нерациональне використання водних ресурсів, ерозія величезних масивів землі, отруєння сільськогосподарських угідь хімікатами тощо).

До економічних причин більшості глобальних проблем відносять, наприклад, відносини крупної приватнокапіталістичної власності та тотального одержавлення власності в постсоціалістичних країнах, монопольна політика міністерств і відомств.

27. 2. Основні глобальні проблеми та їх класифікація

Глобальні проблеми поділяють на три сфери вияву.

Сфера 1. Взаємодія природи й суспільства. До проблем цієї сфери належать:

- надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством;
- збереження навколишнього середовища;
- освоєння ресурсів світового океану;
- оволодіння космічним простором .

Сфера 2. Суспільні взаємовідносини. Найважливіші проблеми цієї групи:

- відносини між державами різних соціально-економічних устроїв;
- подолання економічної відсталості багатьох країн світу;
- локальні, регіональні та міжнародні воєнні, національні та регіональні конфлікти;
- відвернення загрози ядерної війни.

Сфера 3. Розвиток людини. Тут справу маємо, насамперед, із:

- демографічною проблемою;
- проблемами сучасної урбанізації – зосередження населення в містах;
- проблемою пристосування до умов природного й соціального середовища, яке постійно змінюється під впливом сучасної НТР;
- проблемою забезпечення населення продовольством;
- проблемою охорони здоров'я взагалі, боротьби з епідеміями, тяжкими захворюваннями.

Класифікація глобальних проблем за сферами дії не означає, що вони відокремлені одна від одної. Кордони між сферами часто мають умовний характер. Усі глобальні проблеми тісно між собою пов'язані, більше того, зумовлюють одна одну, тому що мають однакові причини виникнення.

У цілому ж серед глобальних проблем, які стоять нині перед міжнародним співтовариством, найгострішими є:

- проблеми збереження миру;
- екологічна проблема;
- проблема забезпечення людства продовольством, сировиною та енергією;
- проблема освоєння світового океану;
- проблема економічного відставання країн, що розвиваються;
- проблеми зайнятості населення;
- проблеми охорони здоров'я, зокрема, наркоманії, СНІД.

Окрім того, до глобальних проблем належать проблеми освітнього та культурного характеру, так званої масової культури, аморальності, злочинності, корупції та ін.

27. 3. Роззброєння та його роль у розв'язанні глобальних проблем

Найгострішою була й залишається проблема збереження миру, роззброєння, демілітаризації економіки. Адже на гонку

озброєнь витрачається до 800 млрд дол. США (що дорівнює витратам праці майже 100 млн людино-років), кількість регулярних військ сягає 25 млн осіб, а процес виробництва й нарощування величезних арсеналів зброї заподіює непоправних збитків довкіллю (особливо зберігання й поховання ядерних відходів, відходів хімічного та бактеріологічного виробництва).

Утримання армій, виробництво зброї та військові дослідження поглинають величезні ресурси, відволікають їх від мирних галузей.

Цікавими виглядають підрахунки військових і цивільних видатків уряду США:

- 20 університетських стипендій (41 тис. дол.) дорівнюють вартості одного вильоту бомбардувальника В-52;
- 257 нових квартир у Нью-Йорку (9 млн дол.) коштують стільки ж, скільки один літак-перехоплювач морського базування;
- на кожні 100 млрд дол., що витрачають США на озброєння, можна було б побудувати 300 теплових електростанцій потужністю 120 тис. кВт кожна, 300 нафтопереробних заводів, розрахованих на переробку 3 млн 250 тис. т нафти на рік кожний; 1000 заводів хімічних добрив; 1600 цукрових заводів та ін;
- один бомбардувальник У – 1 коштує стільки, скільки коштує будівництво 16 лікарень; атомний підводний човен “Трайдект” – 416 шкіл, авіаносець – 90 тис. квартир; танк “Леопард-2” (Німеччина) – 36 трикімнатних квартир.

Спеціалісти підраховали, щоб ліквідувати у світі таку хворобу, як малярія, потрібно 450 млн дол., або 50% суми, яку людство витрачає щоденно на гонку озброєнь (близько 1 млрд доларів).

Забезпечення населення планети чистою питною водою в 1990 р. коштувало 63 млрд дол., що менше за 1% коштів, які поглинає гонка озброєнь. У 1976 р. військові видатки у світі в 2,5 рази перевищували витрати на охорону здоров'я.

Загальне й повне роззброєння дозволило б спрямувати на потреби розвитку цивільного виробництва запаси різноманітного військового майна, вартість якого перевищує 500 млрд дол. (електронно-обчислювальна техніка, автомобілі, тягачі, аерод-

ромне обладнання і т.д.). Відмова від гонки озброєнь поверне до продуктивної праці близько 60 млн чол., які перебувають у збройних силах або працюють у галузях, орієнтованих на військові цілі.

Зазначені дані стосуються періоду так званої “холодної війни”, з якою із крахом соціалістичної системи покінчено. Однак вони яскраво свідчать про позитивні наслідки роззброєння, яке тією чи іншою мірою розпочато у зв’язку з припиненням воєнного протистояння двох світових систем – соціалістичної та капіталістичної.

27. 4. Екологічна криза та форми її вияву

Екологічна криза, яка розпочалася у середині 70-х років ХХ ст., означає різке загострення суперечностей між людиною і природою, їх конфлікт, глобальне порушення рівноваги у природі внаслідок панування приватної та колективної форми капіталістичної власності, істотного деформування соціально-економічної системи в країнах колишнього СРСР та Східної Європи, а також господарської діяльності людей в умовах сучасної НТР, ірраціональних процесів народонаселення тощо.

Найважливішими ознаками цієї кризи є глобальні зміни клімату й виникнення “парникового ефекту”, знищення озонного шару планети, почастищення природних катаклізмів (повеней, ураганів, землетрусів тощо, через які в останню чверть століття загинуло понад 3 млн людей), масове знищення тропічних лісів і збільшення площі пустель, збільшення кількості радіоактивних відходів, надмірна концентрація шкідливих відходів у світовому океані тощо.

У літературі різного характеру, у тому числі щодо охорони навколишнього середовища (довкілля) наводиться багато кількісних та якісних показників, які оцінюють глибину й наслідки екологічної кризи. Наведемо лише декілька:

“Парниковий ефект” за рахунок викидів в атмосферу окису вуглецю з одного лише Єгипту вижене 18 – 20 млн чол., оскільки р. Ніл вийде з берегів і затопить найродючіші землі країни;

Виробництво людством енергії в кількості, що становить лише 1 % від тієї, що одержує Земля від Сонця, призведе до

збільшення середньої температури біосфери приблизно на 1 %. Таке потепління призведе до глобальних катастрофічних наслідків як для клімату землі, так і для всього тваринного й рослинного світу.

За підрахунками, у разі збереження існуючого темпу приросту додаткової енергії допустима теплова межа буде досягнута в середині XXI ст.

Нині Світовий океан перетворився на гігантський відстійник багатьох відходів сучасної цивілізації. Величезні площі океанічної поверхні вкриті плаваючим сміттям та нафтопродуктами, які потрапляють сюди при очищенні резервуарів унаслідок аварій танкерів і витоків при розвідуванні та експлуатації морських нафтопромислів. Нафтова плівка вкриває вже п'яту частину поверхні Світового океану. Крім того, в нього щорічно скидають 5 тис. т ртуті, 50 тис. т ДДТ та інші шкідливі сполуки. Усе це знищує біологічні ресурси океану, порушує водно-повітряний обмін планети та глобальну кліматичну стабільність.

В Україні у 1986 – 1991 рр. усіма джерелами забруднення було викинуто в атмосферу більше 100 млн т шкідливих речовин. Майже 20 % міського населення України проживає в зонах, де гранично допустимі концентрації шкідливих речовин у повітрі перевищено у 15 разів.

Лише за 1 рік у річки й водойми України скидається близько 3,5 млрд м³ забруднених стічних вод, що становить майже 10% потенційних місцевих ресурсів поверхневих і підземних вод у маловодні роки.

Каскад із шести штучних водосховищ на Дніпрі, побудованих у 50 – 70-х роках XX ст., призвів до величезних негативних наслідків. Затоплено і вилучено із сільськогосподарської сфери понад 500 тис. га родючих земель.

За останні десятиріччя XX ст. шкода від забруднення повітря тепловими електростанціями (ТЕС) у 10 разів перевищує шкоду від аварії на Чорнобильській АЕС.

Площа сільськогосподарських угідь у світі щорічно зменшується на 6 млн га (із 1450 млн га) через розвиток урбанізації, промислової та транспортної забудови.

Щороку з лісів вивозиться 3,9 млрд м³ деревини із загального запасу в 360 млрд м³. Покрита лісом площа землі з 50-х років до

початку 80-х років ХХ століття скоротилась удвічі — з 50 млн м² до 25, і ще у два рази очікувалось скорочення до кінця ХХ ст. Протягом останніх 40 років було знищено близько половини тропічних лісів, лише за 1980 — 2000 рр. світ утратив 200 млн га лісів (з 36 млн км²). За даними засновника і президента Римського клубу А. Печчеї, ліси зникають із лиця Землі зі швидкістю 50 га за хвилину.

Щороку споживання прісної води становить близько 6,5 тис. км³ із загальних запасів річкових вод у 40 тис. км³. Головний споживач її — сільське господарство, де дуже багато використовується води безповоротно, особливо для зрошення. Зростання водоспоживання при незмінних ресурсах річного стоку створює реальну загрозу виникненню дефіциту прісної води. Деякі спеціалісти вважають, що через декілька десятиріч вода буде не дешевше, ніж нафта. У найближчі 25 років очікується збільшення стічних вод майже у 16 разів.

Сучасне загальне забруднення Світового океану перевищує 1,2 млн т на рік, забруднення атмосфери — 800 млн т на рік. 1 м³ стічних вод забруднює у середньому 10 м³ чистих.

Щорічно від 5 до 10 млн т нафти потрапляє у Світовий океан. Достатньо 25 млн т нафти, щоб уся поверхня Світового океану була покрита плівкою завтовшки 0,1 мм.

Лише за останні 100 років чорноземи України втратили 25 — 40 % гумусу й половину своєї родючості. За цей час запас гумусу в орному шарі чорноземів зменшився на 29 — 36 %. Лише за рахунок мінералізації ґрунтів України втрачено 14 млн т гумусу, а за рахунок ерозії — 19 млн т.

Найбільші викиди СО₂ в атмосферу дають: автотранспорт — $2,7 \cdot 10^8$ т/рік, спалювання вугілля — $1,5 \cdot 10^7$ т/рік, лісові пожежі — $1,5 \cdot 10^7$ т/рік, різні промислові технології — $3,5 \cdot 10^7$ т/рік.

З появою глобальних проблем екологічного характеру з'явилися такі галузі знань, як екологія, економіка природокористування, соціоекологія, ресурсологія, ноогеніка, глобальна екологія, прикладна екологія, конструктивна екологія, космічна екологія, радіаційна екологія, інженерна екологія, прикладна екологія, соціальна екологія, правова екологія, природокористування, охорона навколишнього середовища, економіка природокористування та інші.

27. 5. Енергетичні глобальні проблеми

Ознаками паливно-енергетичної кризи є поступове вичерпання енергетичних ресурсів планети, нераціональне використання значної частини енергії, сировини в одних регіонах і дефіцит в інших регіонах (насамперед, у слаборозвинутих країнах світу) тощо.

Лише за 50 років минулого століття з глибин землі видобуто й спожито вугілля, нафти та газу більше, ніж за всю історію земної цивілізації. А всього за минуле століття із земних надр було видобуто понад 160 млрд т вугілля, понад 60 млрд т. нафти, 3,5 трлн м³ газу.

Світові ж запаси на початок ХХІ ст. оцінювались: нафти – в 120–200 млрд т, 15–16 трлн т, газу – 100 трлн м³. На думку деяких вчених, запасів вугілля вистачить лише до 2340 р., нафти до 2050 р., газу до 2065 р.

Основними шляхами розв'язання енергетичної проблеми є:

- швидкий розвиток і використання основних видів відновлюваної енергії (сонячної, енергії вітру, відпливів та припливів, термальних вод тощо);
- структурні зміни у використанні існуючих невідновлюваних видів енергії (зростання частки вугілля й зменшення частки нафти та газу);
- створення екологічно чистої вугільної енергетики;
- розробка й дотримання екологічних стандартів;
- розвиток у слаборозвинутих країнах власного сировинного господарства;
- впровадження раціонального лісокористування;
- формування у населення планети енергозбережного світогляду тощо.

27. 6. Проблеми економічної відсталості окремих країн

Економічна відсталість окремих, особливо слаборозвинутих, країн є своєрідною глобальною проблемою. Її появу пов'язують з існуванням так званої колоніальної системи імперіалізму, коли всі країни світу були поділені на дві групи:

Держави-метрополії (Велика Британія, Франція, Іспанія, Царська Росія, Японія та ін.), які володіли колоніями в Африці, Австралії, Південно-Східній Азії та ін.

Країни-колонії. Вважають, що саме слаборозвинуті країни (так званий “третій світ”) з’явилися унаслідок отримання незалежності колишніми колоніальними територіями в процесі краху колоніальної системи імперіалізму.

До економічно відсталих країн належать 109 країн, серед них – 67 із середнім доходом (ВВП) на душу населення приблизно в 10 разів нижчим, ніж у розвинутих 23 країнах, та 42 країни – із низьким доходом (в 60 разів нижчим, ніж у розвинутих).

Суть проблеми – у зростаючому розриві в доходах між багатими й бідними націями. Наприклад, у другій половині ХХ ст. абсолютна різниця у доході на душу населення між найбагатшими 20 % і найбіднішими 20 % населення світу збільшилася від 1854 дол. у 1960 р. до 15149 у 1989 р.

Щоденний доход понад 1 млрд чол., що проживає саме в цих країнах (20 % населення планети) не перевищує 1 дол. на день.

Серед причин відсталості окремих країн виділяють:

– відсутність в окремих країнах родовищ корисних копалин, нестача орних земель та енергетичних ресурсів, теплий і вологий клімат у багатьох з них є збудниками поширених хвороб серед людей, тварин і рослин, а бур’яни й комахи-шкідники є лихом для сільського господарства. Одночасно в окремих країнах, багатих на промислові родовища бокситів, олова, міді, вольфраму, нітратів, нафти та ін., спостерігається неефективне їх використання;

– перенаселення, широке поширення безробіття й недовикористання ресурсів, низька продуктивність праці;

– нестача капітальних благ – виробничих будівель і споруд, машин, устаткування, державних об’єктів інфраструктури через мізерні заощадження, а то й відсутність їх, “втечу” капіталів за кордон, брак інвесторів та відсутність стимулів до інвестування, низький рівень технічного прогресу;

– соціально-культурні та інституційні чинники: патріархальне мислення людей, їхня психологія, поведінка та спілкування між собою; племінні та етнічні відмінності, міжплемінна ворожнеча, наявність кастової системи, релігійні звичаї та обряди, корупція, хабарництво, слабкість державного управління, недосконалість земельних реформ тощо;

— загострення боргової кризи економічно відсталих країн. За останні два десятиліття зовнішній борг економічно відсталих країн (тобто їх заборгованість іноземним урядам, фірмам, приватним особам та фінансовим інституціям) зріс у 13 разів — із 100 млрд дол. в 1970 р. до, приблизно, 1350 млрд дол. у 1990 р.

Таким чином, країни “третього світу” потерпають від:

- нееквівалентного обміну власних сировинних продуктів на готові вироби розвинутих країн;
- диктату гігантських ТНК, які зосередили у своїх руках контроль за природними багатствами країн “третього світу”;
- зростання боргів слаборозвинутих країн розвинутих країнам та міжнародним фінансово-кредитним організаціям;
- зав’язування політики жорсткої економії з боку міжнародних економічних організацій, що веде до скорочення внутрішнього споживання найбідніших верств населення;
- тягаря гонки озброєнь, що лежить на цих країнах. У них проживає 80 % населення планети, їх частка у світовому виробництві — 20 %, однак військові витрати цих країн досягають 25 % витрат усього світу;
- односторонньої орієнтації економіки на первинну обробку мінеральної сировини.

Розв’язання проблем розвитку слаборозвинутих країн пропонується в рамках установа “нового світового порядку”, який передбачає поділ “дивідендів миру” на користь країн “третього світу”, завдяки закінченню “холодної війни”, реформу іноземної допомоги, полегшення боргового тягаря, полегшення доступу на світові ринки, лібералізацію імміграційної політики розвинутих країн, припинення економічного неокolonіалізму.

27. 7. Основні шляхи розв’язання глобальних проблем

Глобальні проблеми можуть бути розв’язані лише завдяки міжнародному співробітництву. Конкретні шляхи щодо цього можна поділити, принаймні, на три групи:

- ті, що стосуються вирішення окремих глобальних проблем: роззброєння, екологічної, енергетичної тощо;
- ті, що стосуються діяльності окремих країн у рамках міжнародного співробітництва;
- ті, що стосуються діяльності спеціальних міжнародних організацій та ін.

У цілому шляхів для розв'язання глобальних проблем дуже багато. Зупинимось лише на окремих із них.

Вирішення проблеми припинення гонки озброєнь може бути здійснено такими шляхами:

- Демілітаризація економіки (скорочення кількості зброї до оптимально, достатнього рівня).
- Конверсія, тобто переведення військового виробництва на випуск мирної продукції за рахунок кардинальної зміни пропорцій розподілу фінансових, матеріальних і людських ресурсів між військовою й цивільною сферами на користь останньої.

Проблема конверсії – складна соціологічна проблема, вона безпосередньо стосується економічних, соціальних, політичних, юридичних, психологічних та інших сфер системи суспільних відносин.

В економічному плані конверсія на перших етапах вимагає певних витрат на переоснащення специфічної військової техніки на виробництво товарів і послуг цивільного призначення. Вона зачіпає неоднаковою мірою різні форми власності, вимагає специфічних структурних зрушень у межах кожної з них. У соціальному аспекті конверсія стосується осіб, зайнятих у військовому виробництві, та членів їх сімей.

Припинення гонки озброєнь у кінцевому підсумку сприятиме розширенню зайнятості, подолання гострих диспропорцій у народному господарстві, послабить дефіцити державного бюджету, інфляційні тенденції, стимулюватиме використання науки у виробництві тощо.

Шляхами розв'язання екологічної, паливно-енергетичної та сировинної проблем є:

- Швидкий розвиток і використання таких основних видів відновлюваної енергії, як сонячна та вітру, океанічна та гідроенергія річок.
- Структурні зміни у використанні існуючих невідновлюваних видів енергій, а саме: зростання частки вугілля в енергобалансі й зменшення газу та нафти, оскільки запасів цих корисних копалин на планеті меншає, а їхня цінність для хімічної промисловості набагато більша.
- Створення екологічно чистої вугільної енергетики, яка б працювала без викидів шкідливих газів.

- Розробка кожною країною конкретних заходів щодо дотримання екологічних стандартів, тобто стандартів чистоти повітря, водних басейнів, регіонального споживання енергії, підвищення ефективності своїх енергетичних систем.
- Вивчення кожною країною запасів своїх ресурсів із врахуванням використання найновіших досягнень НТП.
- Інтенсивний розвиток країнами, що розвиваються, власного сировинного господарства, включаючи переробні галузі сировини. До розв'язання проблеми голоду в цих країнах слід розширити обсяги посівних площ, запроваджувати передову агротехніку, високопродуктивне тваринництво, високоврожайні культури, ефективні добрива та засоби захисту рослин.
- Введення пошуку ефективних важелів управління процесом зростання народонаселення з метою його стабілізації на рівні 10 млрд чол. на початку ХХІ ст.
- Припинення вирубування лісів, особливо тропічних, забезпечення раціонального лісокористування, коли кількість посаджених дерев значно перевищувала б кількість вирубаних.
- Формування в людей екологічного світогляду, що дало б змогу розглядати всі економічні, політичні, юридичні, соціальні, ідеологічні, національні, кадрові питання як у межах окремих країн, так і на міжнародному рівні, впроваджувати на всіх рівнях принципи пріоритету екологічних проблем.
- Установлення національної власності на всі природні ресурси.
- Істотна зміна механізму ціноутворення на природні ресурси.
- Списання всіх боргів слаборозвинутим країнам.
- Ліквідація диктату ТНК та міжнародних організацій, насамперед, МВФ.
- Ліквідація тягаря гонки озброєнь, що лягає на країни “третього світу”.
- Виділення розвинутим країнам “третьому світу” значних фінансових, людських та технічних ресурсів для розвідування, розробки природних ресурсів, їх переробки, транспортування тощо.
- Здійснення прогресивних аграрних перетворень у країнах “третього світу”, ліквідація неокolonіальних форм аграрних відносин (розвиток експортних галузей сировини за раху-

нок штучного обмеження сільськогосподарського виробництва, монополізація поставок сільськогосподарської техніки та реалізація продукції сільського господарства, використання поставок продовольства з метою економічного та політичного тиску тощо).

- По'єднання зусиль усіх країн для розв'язання глобальних проблем, значне збільшення витрат на подолання, насамперед, екологічної кризи за рахунок послаблення гонки озброєнь, зменшення військових витрат за рахунок країн – найбільших забруднювачів планети, створення Світового фонду екологічної безпеки.

- Покладення на себе основної відповідальності всіма державами за збереження природи і з допомогою адміністративно-економічних важелів стимулювання виробництва екологічно чистого продукту, впровадження екологічно чистих технологій.

- Активізування діяльності громадських організацій, політичних партій, спрямованої на розв'язання глобальних проблем.

Основними шляхами вирішення проблем раціонального використання природних ресурсів та охорони природи є:

- більш повний видобуток і комплексна переробка природних ресурсів на основі впровадження маловідходних та безвідходних технологій;

- комплексне використання відходів і вторинної сировини;

- активізація природоохоронної діяльності;

- відтворення природного довкілля.

Усі ці шляхи тісно пов'язані між собою та сприяють підвищенню ефективності суспільного виробництва при раціональній, гармонічній взаємодії природи та суспільства.

У зв'язку із загостренням екологічної кризи на перший план висувається оцінка екологічності тих чи інших видів господарської діяльності. До екологічно небезпечних об'єктів в Україні, наприклад, належать: атомні електростанції, водосховища, нафтово-, газо-, аміако- і хлорогони, підприємства, що використовують хлор, підприємства металургійної, хімічної та нафтопереробної промисловості, водогінно-каналізаційного господарства, енергетика, гірничо-збагачувальні підприємства, підприємства вугільно-добувної промисловості, полігони твердих побутових відходів тощо.

Необхідність використання екологічно небезпечних об'єктів вимагає створення економічних механізмів регулювання та запобігання ризикам, відшкодування збитків тощо. Такими механізмами можуть бути:

- Зміна структури господарства країни на користь менш небезпечних галузей.
- Зменшення вірогідності аварій.
- Зміна технічного базису, впровадження нових безвідходних енергозберіжливих технологій.
- Розширення ринку висококваліфікованих кадрів.

Теми рефератів для студентів денної форми навчання

Тема 15

Державний сектор економіки та його реформування в Україні.
Держава як товаровиробник.
Підприємництво в державному секторі.
Економічні функції держави.
Захист державою конкуренції.
Створення державою правової бази функціонування економіки.
Роль держави в розподілі ресурсів та користь від виробництва суспільних благ.
Держава як суб'єкт економічних відносин.
Негативні риси ринку та роль держави в їх виправленні.
Роль держави як регулятора ринкових відносин.

Тема 16

Суть суспільного продукту, його формування та методи обчислення.
Роль системи національних рахунків у визначенні суспільного продукту.
Валовий внутрішній продукт та його співвідношення з валовим національним продуктом.
Національний дохід та його концепції.
Продуктивність праці та її роль у відтворенні суспільного продукту.
Економічне відтворення: суть та його види.
Умови реалізації продукту при простому відтворенні.
Умови реалізації продукту при розширеному відтворенні.

Тіньовий сектор в економічному відтворенні.
Національне багатство та його структура.

Тема 17

Відносини розподілу: суть та місце у відтворювальному процесі.
Розподіл та перерозподіл національного доходу.
Шляхи та форми формування доходів населення.
Диференціація доходів населення: проблеми бідних та багатих.
Межа бідності: абсолютна й відносна.
Прожитковий мінімум та його роль у регулюванні розподілу доходів.
Роль податків і соціальних виплат у перерозподілі доходів.
Державний бюджет і перерозподіл національного доходу.
Споживання й заощадження: суть та форми.
Схильність до споживання та заощадження.

Тема 18

Економічне зростання та економічний розвиток.
Типи економічного зростання.
Нагромадження та його роль в економічному зростанні.
Заощадження та інвестиції в економічному зростанні.
Чинники економічного зростання: матеріальні, нематеріальні.
Теорії й моделі економічного зростання.
Циклічність економічного розвитку.
Економічні кризи, їх причини та наслідки.
Чинники підвищення продуктивності праці.
Особливості економічного розвитку сучасної України.

Тема 19

Зайнятість населення: суть, форми, роль в економіці.
Теорії зайнятості населення.
Зайнятість та відтворення робочої сили.
Неповна зайнятість населення та безробіття: причини та наслідки.
Види й форми безробіття.
Державне регулювання зайнятості населення та його методи.
Відтворення робочої сили, його види та чинники.
Роль держави у відтворенні робочої сили.
Закон зростання кваліфікації та професійної підготовки робочої сили.

Проблеми зайнятості населення та відтворення робочої сили в сучасній Україні.

Тема 20

Суть господарського механізму та його елементи.
Ринковий механізм господарювання.
Господарський механізм: система управління економікою.
Державний механізм господарювання.
Планомірність економічного розвитку та його форми.
Фінансова політика держави.
Фіскальна політика держави.
Грошово-кредитна політика держави.
Зовнішньоторговельна політика держави.
Політика соціального захисту населення.

Тема 21

Капіталізм вільної конкуренції.
Монополістичний капіталізм.
Концентрація виробництва та виникнення монополії.
Форми монополістичних об'єднань.
Фінансовий капітал та фінансова олігархія.
Основні форми панування фінансової олігархії.
Фінансово-монополістичні групи.
Державно-монополістична стадія капіталізму.
Форми вияву державно-монополістичного капіталізму.

Тема 22

Суть і ознаки змішаної економічної системи.
Поєднання приватного акціонерного і державного секторів у змішаній економіці.
Межі ринкового та державного регулювання в змішаній економіці.
Методи державного регулювання змішаної економіки.
Роль держави в регулюванні економічного відтворення.
Роль держави в регулюванні цін.
Регулювання державою заробітної плати.
Профспілки та їх роль у змішаній економіці.
Монополії та олігополії в умовах регульованого капіталізму.
Революція у відносинах власності і соціальне партнерство.

Тема 23

Теорія економічної системи соціалізму.
Директивне планування і централізоване управління в практиці економічної системи соціалізму.
Державна власність та її межі в теорії й практиці соціалізму.
Товарно-грошові відносини при соціалізмі: теорія й практика.
Планове ціноутворення при соціалізмі.
Розподільчі відносини при соціалізмі.
Закон розподілу за працею при соціалізмі.
Суспільні фонди споживання при соціалізмі.
Суперечності одержавленої економічної системи та їх загострення на межі 80 – 90-х років ХХ ст.
Загальна криза, розпад і крах світової системи соціалізму.

Тема 24

Перехідна економіка: її суть та особливості в різних країнах.
Об'єктивні чинники, риси й типи перехідної економіки.
Особливості економічних відносин у країнах, що розвиваються.
Економічний устрій в умовах переходу до соціально-орієнтованої ринкової економіки.
Суперечності перехідної економіки.
Створення інституційних та економічних передумов до нової системи господарювання.
Становлення різних форм власності в перехідний період.
Становлення й розвиток підприємництва в перехідний період.
Змішана економіка та її реформування в постсоціалістичних країнах.
Особливості ринкової трансформації економіки України.

Тема 25

Світове господарство: його суть та структура.
Розвинуті країни з ринковою економікою у світовому господарстві.
Країни, що розвиваються (“третій світ”) у світовому господарстві.
Постсоціалістичні країни у світовому господарстві.
Міжнародний поділ праці та його роль у формуванні світового господарства.

Міжнародні економічні відносини: їх особливості й роль у світовому господарстві.

Інтернаціоналізація господарських відносин та продуктивних сил.

Транснаціональні корпорації, їх роль у формуванні світового господарства.

Міжнародна економічна інтеграція: суть, чинники та форми.

Міжнародні інтеграційні угруповання. Європейський Союз.

Тема 26

Міжнародна торгівля та її роль у світовому господарстві.

Протекціонізм: аргументи за і проти.

Теоретичне обґрунтування переваг вільної конкуренції.

Міжнародний рух капіталів та його форми.

Національна валютна система.

Міжнародна валютна система.

Валютний курс та його вплив на економіку країни.

Платіжний баланс та його регулювання.

Міжнародні валютно-фінансові організації.

Міжнародна міграція робочої сили.

Тема 27

Суть та причини виникнення глобальних проблем.

Основні глобальні проблеми та їх класифікація.

Розв'язання та його роль у розв'язанні глобальних проблем.

Екологічна криза як глобальна проблема.

Енергетична криза як глобальна проблема.

Відсталість окремих країн як глобальна проблема.

Основні шляхи розв'язання екологічної проблеми.

Основні шляхи розв'язання енергетичної проблеми.

Міжнародне співробітництво в розв'язанні глобальних проблем.

Приблизна тематика курсових робіт із політичної економії (теоретична частина)

1. Політична економія в системі економічних наук.
2. Виникнення, етапи та основні концепції в розвитку політичної економії.
3. Методи економічних досліджень.

4. Функції політичної економії. Політична економія та економічна політика.
5. Економічні закони, їх система, способи та форми вияву, застосування.
6. Виробничі ресурси та чинники. Межа виробничих можливостей.
7. Продукт виробництва. Виробнича функція.
8. Корисність та гранична корисність продукту.
9. Економічні потреби та економічні інтереси, їх властивості та вплив на суспільне виробництво.
10. Економічна система та її суб'єкти.
11. Продуктивні сили та їх роль у розвитку суспільства.
12. Економічні відносини та їх структура.
13. Господарський механізм та застосування економічних законів.
14. Власність: суть, структура, об'єкти та суб'єкти.
15. Трансформування відносин власності в Україні в процесі ринкових перетворень.
16. Товарна форма організації виробництва.
17. Товар і його властивості. Теорії вартості.
18. Гроші: виникнення, суть, функції.
19. Грошовий обіг та його закони. Інфляція.
20. Грошова реформа та грошова система в сучасній Україні.
21. Витрати виробництва: суть, види, зв'язок із вартістю та ціною.
22. Прибуток як економічна категорія.
23. Прибуток як мета підприємницької діяльності.
24. Ринкові відносини: суть, суб'єкти та об'єкти.
25. Ринок: суть, функції, умови функціонування та розвитку.
26. Попит та пропозиція. Ринкова рівновага. Ринкова ціна.
27. Конкуренція: суть, місце в ринковій економіці, функції та форми.
28. Монополія: суть, форми та місце в ринковій економіці.
29. Ринки предметів споживання та засобів виробництва.
30. Ринок капіталу та його складові.
31. Ринок праці та розподіл трудових ресурсів.
32. Підприємництво та зайнятість трудових ресурсів.
33. Фондовий ринок.
34. Ринок нерухомості, землі.

35. Банківська система: суть, складові, функції.
36. Банки: суть, функції. Банківський прибуток.
37. Позабанківські фондово-кредитні установи.
38. Процент та його економічна природа.
39. Кредит: суть, форми та принципи кредитування.
40. Капітал у сфері торгівлі. Торговельний прибуток.
41. Товарна біржа.
42. Фондова біржа.
43. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин.
44. Економіка сім'ї та сімейний бюджет.
45. Підприємства як суб'єкт ринкових відносин.
46. Капітал підприємства, його кругообіг та оборот.
47. Основний капітал. Амортизація.
48. Оборотний капітал.
49. Підприємництво в системі ринкових відносин.
50. Особливості підприємництва в різних галузях економіки.
51. Підприємницька здатність як особливий ресурс виробництва.
52. Капітал як економічна категорія.
53. Капітал і наймана праця. Трудові відносини.
54. Вартість робочої сили та необхідність її зростання в сучасній Україні.
55. Заробітна плата. Номінальна та реальна заробітна плата.
56. Мінімальна заробітна плата та її критерії.
57. Відтворення підприємницької здатності.
58. Аграрне виробництво – суть та особливості. Відносини власності на селі.
59. Форми господарювання в сільському господарстві та їх реформування в сучасній Україні.
60. Рентні відносини та особливості отримання доходів в сільському господарстві.
61. Ціноутворення в аграрному секторі. Ціновий паритет.
62. Підприємництво в аграрному секторі економіки.
63. Економічні функції держави в ринковій економіці.
64. Підприємництво в державному секторі.
65. Держава і розподіл ресурсів. Суспільні блага та послуги.
66. Домогосподарства, підприємства та держава в кругообігу продуктів, ресурсів та доходів.
67. Методологічні аспекти системи національних рахунків.

68. Суспільний продукт і його форми.
69. Національний дохід суспільства та його концепції.
70. Економічне відтворення: суть, види, умови розподілу.
71. Схеми простого та розширеного відтворення.
72. Національне багатство, його структура та проблеми відтворення.
73. Розподільчі відносини в системі відтворення.
74. Державний бюджет та його роль у розподілі національного доходу.
75. Диференціація доходів населення, проблема бідних та багатих.
76. Доходи населення та їх розподіл на споживання та заощадження.
77. Прожитковий мінімум та соціальний захист населення.
78. Економічне зростання: суть, типи, джерела.
79. Економічні цикли та економічні кризи.
80. Продуктивність праці: суть, чинники підвищення та роль в економічному зростанні.
81. Зайнятість населення та відтворення робочої сили.
82. Неповна зайнятість населення. Безробіття, суть, види і форми.
83. Державне регулювання зайнятості населення та відтворення робочої сили.
84. Регуляторна політика держави щодо підприємництва.
85. Державне регулювання суспільного відтворення та його форми.
86. Ринковий механізм регулювання суспільного відтворення.
87. Фіскальна політика держави.
88. Грошово-кредитне регулювання економіки.
89. Економічна система капіталізму вільної конкуренції.
90. Економічна система монополістичного капіталізму.
91. Фінансово-монополістичний капітал. Фінансова олігархія.
92. Змішана економічна система.
93. Ринок, держава і профспілки в змішаній економічній системі.
94. Революція в управлінні та відносинах власності в змішаній економічній системі.
95. Власність, державне планування і централізоване управління в економічній системі соціалізму.

96. Особливості товарно-грошових відносин за адміністративно-командної системи соціалізму.
97. Доходи населення та суспільні фонди споживання при соціалізмі.
98. Криза та крах економічної системи соціалізму.
99. Економічна система трансформаційного періоду.
100. Економічні відносини та їх структура в перехідний період.
101. Світове господарство: суть, структура.
102. Міжнародний поділ праці та міжнародні економічні відносини.
103. Міжнародна економічна інтеграція та її форми.
104. Світові господарські зв'язки та їх форми.
105. Міжнародна торгівля та її економічна основа
106. Міжнародний рух капіталів. Міжнародний кредит.
107. Міжнародні валютно-фінансові відносини.
108. Міжнародна валютна система, валютні ринки та валютний курс.
109. Платіжний баланс та його регулювання.
110. Міжнародні валютно-фінансові організації та їх функції.
111. Міжнародна міграція робочої сили.
112. Підприємництво в сфері міграції робочої сили.
113. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
114. Глобальні проблеми: суть, причини виникнення та особливості їх вирішення.
115. Економічне зростання та глобальні проблеми.
116. Економічна криза: суть, форми вияву та шляхи подолання.
117. Роззброєння та його роль у розв'язанні глобальних проблем.
118. Енергетична та сировинна проблеми як глобальні.
119. Міжнародне співробітництво у розв'язанні глобальних проблем.
120. Проблеми входження економіки України у світове господарство.

Приблизна тематика курсових робіт із політичної економії (практична частина)

Задача 1

У таблиці наведені дані про альтернативні можливості виробництва продуктів Х та У у певній країні:

Приблизна тематика курсових робіт із політичної економії (практична частина)

Можливості	Виробництво продукту X	Виробництво продукту Y
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

1. Побудувати криву виробничих можливостей країни, вказавши на горизонтальній осі координат кількість продукту Y, на вертикальній – кількість продукту X.

2. Що показують точки кривої, які відповідають можливостям A, B та P?

3. Якими є обов'язкові витрати при виробництві одиниці продукту Y в точках B, C та P? Про існування якого закону свідчать одержані дані?

4. Вкажіть на малюнку ситуації, що відповідають варіантам M(6;2), N(14;3). Що показують точки M та N? Що повинно відбутися в економіці країни, щоб вона досягла рівня виробництва у точці N?

5. Побудувати нову криву виробничих можливостей, якщо при незмінних даних виробництва продукту X виробництво продукту Y зросте відповідно у 2 рази. Що, на Вашу думку, відбулося в економіці країни і за рахунок чого?

Студент обирає варіант, помноживши дані таблиці на свій шифр.

Задача 2

Сума цін товарів, що знаходяться в обігу, – 20 млрд грошових одиниць, вартість товарів, проданих в кредит, – 1 млрд гр. одиниць, строкові платежі становлять – 7 млрд гр. од., взаємопогашувані безготівкові платежі – 2 млрд гр. од. Протягом року грошова одиниця робить у середньому 4 обороти. В обігу знаходиться 80 млрд гр. од. Чи будуть повністю ліквідовані інфляційні процеси, якщо держава випустить нові паперові гроші і обміняє їх на старі за курсом 1:10?

Студент обирає свій варіант, помноживши дані на свій шифр. Залишається незмінними швидкість обертання грошової одиниці та обмінний курс нових грошей (однакові для всіх варіантів).

Задачу розв'язати:

- а) За формулою кількості грошей в обігу без виконання ними функції засобу платежу;
- б) За формулою кількості грошей в обігу із врахуванням функції засобу платежу;
- в) За формулою Фішера, якщо номінальний обсяг ВВП в країні становить 40 млрд гр. одиниць.

Задача 3

При виробництві 1000 одиниць продукції на місяць зношення обладнання і машин (амортизація) становить 50 тис. грн, а витрати на сировину, матеріали, паливо і електроенергію – 150 тис. грн. Відтворення робочої сили кожного з 50 працівників включає такі витрати:

- а) продукти харчування – 7 грн на місяць;
- б) предмети домашнього вжитку – 72 грн на місяць;
- в) одяг, взуття, предмети туалету – 240 грн на рік;
- г) предмети тривалого користування – 6000 грн на 10 років;
- г) розваги – 14 грн на тиждень (рік становить 360 днів, місяць – 30 днів та 4 тижні).

Підприємство здійснює оплату праці на рівні вартості робочої сили. Якою буде рентабельність (норма прибутку) випущеної продукції, якщо вона реалізується за ціною в 250 грн. за місяць?

Студент обирає свій варіант, помноживши дані, окрім витрат на відтворення робочої сили та ціни продукту, на свій шифр.

Задача 4

Функція попиту споживачів на яблука представлена формулою:

$$Q_d = 13 - 2P,$$

а функція пропозиції:

$$Q_{si} = -5 + 4P,$$

де Q_d – обсяг попиту, Q_s – обсяг пропозиції (тис. т яблук на місяць), P – ціна 1 кг яблук.

1. Визначити рівноважну ціну яблук.
2. Визначити рівноважний обсяг попиту та пропозиції яблук.
3. Зобразити ситуацію на ринку з допомогою відповідних кривих.
4. Якою буде ситуація на ринку яблук, якщо:

- а) ціна яблук встановиться на рівні на 1 грн вищою за рівноважну;
 - б) ціна яблук встановиться на рівні на 1 грн нижчою за рівноважну;
 - в) вказані ситуації зобразити на рисунку.
5. Якими будуть рівноважна ціна та рівноважний обсяг яблук, якщо обсяг попиту зменшиться на 3 тис т яблук, а пропозиція зросте на 3 тис. т яблук при кожній ціні.
6. Зобразити нову ситуацію з допомогою кривих попиту та пропозиції. Студент обирає свій варіант, помноживши сталі величини рівнянь попиту та пропозиції, зміни в їх обсязі на свій шифр.

Задача 5

Власний капітал банку – 10 млн грн, позичковий – 150 млн грн. Із загальної суми капіталу 5% грошових засобів банк тримає в резервах, а решту віддає в позички. Утримання банківського апарату щорічно обходиться в 1,6 млн грн. Визначити норму банківського прибутку, якщо відомо, що вкладникам банк виплачує 3 %, а за кредит отримує 5 % річних.

Студент обирає свій варіант, додавши до сум капіталу нульового варіанту свій шифр, процентні показники та кошти на утримання апарату всіх варіантів однакові на рівні нульового варіанту.

Задача 6

Весь авансований капітал фірми становить 6 млн франків, у тому числі вартість сировини і матеріалів – 1,2 млн франків, палива і електроенергії – 200 тис. франків, оплата робочої сили – 600 тис. франків. Вартість машин і обладнання в 3 рази більша вартості виробничих будівель і споруд, а середня тривалість їх повного зношення становить відповідно 10 та 25 років. Розрахувати середню тривалість обороту всього авансованого капіталу, якщо фірма виробляє продукції на суму в 4 млн франків на рік.

Студент обирає свій варіант, помноживши дані про вартість капіталу і продукції на коефіцієнт, обраний згідно з таблицею відповідного шифру.

Шифр	1–10	11–20	21–30	31–40	41–50	51–60	61–70	71–80	81–90	91–100	101–110	111–120
Коеф.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Задача 7

Структура суспільного виробництва на початку року представлена схемою:

$$I \quad 4000c + 1000v + 1000m = 6000;$$

$$II \quad 1500c + 750v + 750m = 3000;$$

обсяг суспільного продукту = 9000,

де I – перший підрозділ – виробництво засобів виробництва;

II – другий підрозділ – виробництво предметів споживання;

c – засоби виробництва (постійний капітал);

v – оплата праці (змінний капітал);

m – додаткова вартість – прибуток.

Визначити:

1. Структуру суспільного виробництва наприкінці першого, другого та третього років, якщо:

а) норми додаткової вартості в обох підрозділах залишаються без зміни;

б) органічна будова виробництва в обох підрозділах залишається без зміни;

в) половина додаткової вартості першого підрозділу нагромаджується, а інша половина споживається;

г) нагромаджувана частка додаткової вартості використовується на приріст постійного і змінного капіталів згідно з органічною будовою виробництв відповідного підрозділу.

2. Темпи зростання суспільного виробництва та виробництва в кожному з підрозділів окремо.

Студент обирає свій варіант, помноживши цифрові дані на коефіцієнт, обраний згідно з таблицею та шифром:

Шифр	1– 10	11– 20	21– 30	31– 40	41– 50	51– 60	61– 70	71– 80	81– 90	91– 100	101– 110	111– 120
Коеф.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Задача 8

Підприємець, що займається зовнішньоекономічною діяльністю, маючи 25\$ купує товар А в Туреччині і продає в Україні. За ці ж 25\$ він купує товар Б в Україні і реалізує в Туреччині. Початковий курс становив: 1\$ = 40000 тугриків; 1\$ = 5,5 грн.

Ціна товару А в Туреччині – 1000 тугр., в Україні – 20 коп. Ціна товару Б – в Україні 5грн., в Туреччині – 50000 тугриків.

1. Визначити виграв підприємця в \$ та рентабельність його діяльності від імпорту товару А та експорту товару Б.

2. Зробити те ж саме при умові, коли курс гривні знизиться і становитиме $1\$ = 6\text{грн}$; решта даних задачі залишається без зміни.

3. Від якого виду діяльності (експорту чи імпорту) підприємць виграв завдяки зниженню курсу гривні? Витрати на перевезення товарів не враховуються.

Студент обирає свій варіант, помноживши суму початкового капіталу підприємця (25\$) на свій шифр.

Список літератури

Назва джерела зашифрована в списку. До кожної теми вказується номер (шифр) джерела, глави (розділу) та сторінки, рекомендовані до опрацювання.

І. Список джерел.

1. *Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С.* Політична економія: Підручник для студентів вузів. – К.: Ніка Центр, Ельга, 2000.

2. *Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Основи економічної теорії: Підручник – К.: Вища школа, 1995.

3. *Дзюбик С., Ривак О.* Основи економічної теорії. – К.: Основи, 1994.

4. Економічний словник-довідник / За ред. С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995.

5. Экономика: Учебник / Под ред. А.И. Архипова и др. – М.: “Проспект”, 1999.

6. *Ковальчук В.М.* Загальна теорія економіки (теоретична економіка). – Тернопіль: “Астон”, 1998.

7. *Маркс Карл.* Капитал. Критика политической экономии. – Т.1. – М.: Политиздат, 1973.

8. *Маркс Карл.* Капитал. Критика политической экономии. – Т.2. – М.: Политиздат, 1974.

9. *Маркс Карл*. Капитал. Критика политической экономии. — Т.3. Ч.1. — М.: Политиздат, 1975.
10. *Маркс Карл*. Капитал. Критика политической экономии. — Т.3. Ч.2. — М.: Политиздат, 1975.
11. *Макконелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2-х томах.: Перевод с англ. — М.: Республика, 1992.
12. Основи економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного. — К.: Вид. центр. “Академія”, 1998.
13. Основи економічної теорії. Політ економічний аспект. Підручник / За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. — 2-ге вид. — К.: Вища школа, “Знання”, 1997.
14. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. С.В. Мочерного. — Тернопіль: АТ “Тернекс” за участю АТ “Ной” та видава “Світ”, 1993.
15. Основы экономической теории: Политэкономический аспект: Учебник / Отв.ред. Г.Н. Климко. — 3-е изд., перераб. й допол. — К.: “Знання-Прес”, 2001.
16. Политическая экономия: Учебник для вузов / Медведев В.А., Абалкин Л.И. и др. — М.: Политиздат, 1988.
17. *Туган-Барановський М.І.* Політична економія. Курс популярний. — К.: Наукова думка, 1994.

**II. Рекомендовані джерела для опрацювання
при підготовці до кожної теми**

Тема 15

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 20. §1, с. 474 – 484
2	Тема 14. §1, с. 199 – 203
3	Розділ VIII. §1, с. 105 – 118
4	С. 66 – 69, с. 70 – 71
5	Глава 15. §§1–3, с. 375 – 393
6	Глава 15. §§1,2, с. 170 – 174
7	–
8	–
9	–
10	–
11	Том 1. Глава 6, с. 94 – 101
12	Тема 15. §§1,2,3, с.295 – 316
13	Розділ 36. §§1,2,3,4,5,6, с. 579 – 590
14	Тема 11. §§3,4 с. 407 – 426
15	Розділ 34. §§1,2,3,4,5,6, с. 514 – 523
16	Глава 9, с. 247– 250, с. 254 – 258
17	–

Тема 16

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 16. §§1,2,3, с.366 – 396
2	Тема 20. §§1,2, с. 286 – 294
3	Розділ VII, с. 91 – 104
4	С. 314, с. 28 – 29, с. 45 – 46
5	Глава 8. §§1,2,3, с. 196 – 214
6	Глава 22. §1 – §7, с. 232 – 249
7	Глава XXII. §2, с. 602– 604
8	Глава XVII. §2, с. 387; Глава XX, с. 445 – 556; Глава XXI, с. 556 – 596
9	–
10	Глава 49, с. 909 – 917
11	Том 1. Глава 9, с. 132 – 152

12	Тема 14. §1, с. 278 – 284
13	Розділ 23. §1 – §2, с.293 – 312; Розділ 22. §1, с. 287 – 290
14	–
15	Раздел 23. §1, с. 291 – 297; Раздел 22. §1, с. 285 – 288
16	Глава 10. §1– §3, с.263 – 283
17	–

Тема 17

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 17. §§1,2,3, с. 397 – 420
2	Тема 23. §1 – §5, с. 331 – 348; Тема 24. §§1,2,3,4, с. 349 – 370
3	Глава IX. §2, с. 140 – 148
4	С. 287 – 289, с. 305
5	Глава 30. §1 – §3, с. 696 – 708
6	Глава 21. §1 – §3, с. 224– 231
7	–
8	–
9	–
10	Глава 51, с. 955 – 964; Глава 48, с. 886 – 903
11	Том 1. Глава 12, с. 204 – 217
12	Тема 14. §2 – §3, с. 285 – 294
13	Розділ 28. §1 – §6, с. 412 – 430
14	Тема 10, с.360 – 383
15	Раздел 21. §§1,2,3,4,5,6, с. 268 – 285; Раздел 8. §1 – §2, с. 100 – 107
16	–
17	Розділ X, с. 141 – 167

Тема 18

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 18. §§1,2,3, с. 422 – 473
2	Тема 25. §1 – §3, с. 370 – 382; Тема 21. §2, с. 304 – 306
3	Глава IX. §1, с. 132 – 140; §3, с. 149 – 153
4	С. 93 – 94
5	Глава 14. §1 – §2, с. 358 – 374; Глава 24. §1 – §3, с. 579 – 593
6	Глава 23. §1 – §8; Глава 24. §1 – §4, с. 249 – 280
7	Глава XXIII. §5, с. 681 – 685

Список літератури

8	Глава VI. §2, с. 191; Глава IX, с. 208; Глава XII, с. 259 – 260
9	–
10	Глава 30, с. 532 – 533, с. 538, с. 540, с. 542, с. 558
11	Том 1. Глава 10, с. 154 – 156; Глава 21, с. 380 – 392
12	Тема 17. §1 – §3 с. 334 – 358
13	Розділ 24. §1 – §3, с. 313 – 326; Розділ 22. §2, с. 290 – 292
14	Тема 13. §1 – §3, с. 465 – 487
15	Раздел 24. §§1,2,3, с. 308 – 320
16	Глава 2. §1, с. 65 – 75; Глава 3. §3, с. 109 – 116
17	–

Тема 19

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 19. §§1,2,3, с. 445 – 473
2	Тема 24. §2, с. 352 – 358
3	Глава X. §2, с. 161 – 171
4	С. 23 – 24
5	Глава 13. §5, с. 350 – 356
6	Тема 25. §1 – §3, с. 281 – 290
7	Глава IV. §3, с. 179 – 185
8	–
9	–
10	Глава 37, с. 690 – 691; Глава 38, с. 894
11	Том 1. Глава 10, с. 157 – 163
12	Тема 18. §1 – §3, с. 359 – 373
13	Розділ 25. §1 – §5, с. 327 – 353
14	Тема 14. §1 – §3, с. 488 – 510
15	Раздел 25. §§1,2,3,4,5, с. 320 – 342
16	Глава 16. §2, с. 441 – 447
17	–

Тема 20

№ джерела	Тема та розділи джерел
1	Тема 20. §§1,2,3, с. 474 – 494
2	Тема 14. §2, с. 203 – 211
3	Розділ V, с. 59 – 75; Розділ VIII. §2, с. 119 – 131; Розділ XI, с. 186 – 192
4	С. 54 – 56, с. 67 – 69, с. 34

5	Глава 16. §1 – §5, с. 400 – 423
6	Глава 28. §1 – §6, с. 322 – 339
7	–
8	–
9	–
10	Глава 50, с. 928 – 954
11	Том 1. Глава 8, с. 117 – 129
12	Тема 5. §3, с. 130 – 137; Тема 15. §2 – §3, с. 303 – 316; Тема 16. §1, с. 317 – 326
13	Глава 37. §1 – §6, с. 591 – 615
14	Тема 4. §1 – §3 с. 143 – 174
15	Розділ 35. §§1,2,3,4,5,6, с. 524 – 550; Розділ 36. §1 – §5, с. 550 – 565; Розділ 37. §1 – §3, с. 565 – 571
16	Глава 20. §1, с. 528 – 538; Глава 9. §2, с. 252 – 259
17	–

Тема 21

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	–
2	Тема 5. §4, с. 62 – 68
3	Розділ III, с. 30 – 41
4	С. 71 – 72
5	–
6	Глава II. §3, с. 30 – 31
7	Глава I. §1, с. 43; Глава IV. §1, с. 157 – 177
8	Глава I. §1, с. 38, §2, с. 43
9	Глава I, с. 29 – 79; Глава X, с. 189 – 218
10	Глава 32, с. 567; Глава 34, с. 648 – 667
11	Том 1. Глава 3, с. 51 – 58
12	Тема 5. §1, с. 109 – 119
13	–
14	Тема 15. §1, с. 511 – 524; Тема 5. §1 – §2, с. 175 – 199
15	–
16	Глава 6. §1 – §4, с. 161 – 188; Глава 7. §1 – §3, с. 188 – 204; Глава 8. §1 – §2, с. 210 – 235; Глава 9. §1 – §3, с. 244 – 263
17	Розділ II, с. 75 – 84; Розділ III, с. 84 – 91; Розділ IV, с. 91 – 103

Список літератури

Тема 22

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 20. §2, с. 484 – 492
2	Тема 5. §4, с. 62 – 68
3	Розділ II. §4, с. 26 – 28
4	С. 157 – 158, с. 84 – 85
5	Глава 15. §1 – §4, с. 375 – 398
6	Глава 2. §5, с. 34 – 37, §7, с. 42 – 43
7	–
8	–
9	–
10	–
11	Том 1. Глава 2, с. 47 – 50
12	Тема 5. §1, с. 109 – 119; Тема 19. §1 – §3, с. 374 – 396
13	Розділ 5. §3 с. 68 – 73
14	Тема 15. §2 – §3, с. 525 – 554; Тема 16. §1, с. 555 – 562
15	–
16	–
17	Розділ IX, с. 135 – 182; Розділ V, с. 218 – 246

Тема 23

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 20. §3, с. 492 – 494
2	Тема 5. §4, с. 64 – 67
3	С. 302, с. 317
4	–
5	Глава 19. §1 – §3. с. 484 – 503
6	Глава 2. §4, с. 32 – 33
7	Глава XXI V. §7, с. 770 – 773
8	–
9	–
10	Глава 48, с. 892 – 893; Глава 49, с. 922 – 923
11	Том 1. Глава 2, с. 47 – 50
12	Тема 5. §2, с. 120 – 129
13	Розділ 30. §1, с. 450 – 454
14	–
15	–
16	–
17	–

Тема 24

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	–
2	–
3	С. 249
4	–
5	Глава 20. §1 – §3, с. 504 – 523; Глава 25. §1 – §3, с. 594 – 610
6	Глава 2. §6, с. 38 – 41
7	–
8	–
9	–
10	–
11	Том 2. Глава 41, с. 365 – 382
12	–
13	Розділ 29. §1 – §3, с. 431– 449; Розділ 30. §2 – §3, с. 455 – 469
14	Тема 16. §2 – §3, с. 563 – 573; Тема 20. §1 – §3, с. 633 – 683
15	Раздел 28. §1– §3, с. 390 – 406; Раздел 29. §1–§4, с. 406 – 439
16	Глава 27. §§1,2,3, с. 693 – 713
17	–

Тема 25

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 21. §1, с. 496 – 504
2	Тема 29, с. 421 – 428
3	Глава XIX, с. 312 – 322
4	С. 291 – 293
5	–
6	Глава 29. §1, с. 340 – 341, с. 350 – 352
7	–
8	–
9	–
10	–
11	–
12	Тема 21. §1 – §3, с. 415 – 428
13	Розділ 31. §1 – §5, с. 470 – 502
14	Тема 18. §1 – §3, с. 588 – 613
15	Раздел 30. §1, с. 439 – 452, §3, с. 458 – 462
16	Глава 24. §§1,2,3, с. 625 – 643
17	–

Список літератури

Тема 26

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 21. §§2,3,4, с. 504 – 515
2	Тема 29. §4, с. 433 – 437; Тема 30, с. 437 – 449
3	Частина IV, с. 312 – 333
4	С. 291 – 292, с. 293 – 294, с. 295 – 296, с. 136 – 137
5	Глава 17. §1 – §4, с. 424 – 459
6	Глава 29. §2 – §4, с. 342 – 346; Глава 30, с. 353 – 360
7	–
8	–
9	–
10	–
11	Том 2. Глава 39, с. 320 – 339; Глава 40, с. 341 – 363
12	Тема 22. §§1,2, с. 431 – 444
13	Розділ 32. §1 – §3, с. 503 – 541
14	Тема 19. §§1,2, с. 614 – 632
15	Раздел 31. §1– §4, с. 462 – 491; Раздел 32. §1– §3, с. 491 – 500
16	Глава 26. §§1,2,3, с. 670 – 693
17	–

Тема 27

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 22. §1 – §3, с. 517 – 521
2	–
3	–
4	С. 53 – 54
5	–
6	–
7	–
8	–
9	–
10	–
11	–
12	Тема 23. §1 – §3, с. 445 – 463
13	Розділ 34. §1 – §2, с. 553 – 560
14	Тема 21. §1 – §4, с. 654 – 680
15	Раздел 30. §2, с. 452 – 458
16	Глава 28. §§1,2,3, с. 713 – 731
17	–

Навчальне видання

Степура Олександр Степанович

Політична економія

Навчальний посібник

Редактор: *Білокурсський Сергій Петрович*
Коректор: *Наслєдова Тетяна Анатоліївна*
Комп'ютерна верстка: *Петриченко Валентин Володимирович*
Дизайн обкладинки: *Сидоренко Марія Олексіївна*

Підписано до друку 02.02.2006. Формат 84х108/32
Друк офсетний. Папір офсетний. Гарнітура Newton С.
Ум. друк. арк. 21,34. Обл.—вид, арк.—20,40.
Наклад 1000 прим.

Зам. № _____

Видавництво «Кондор»
Свідоцтво ДК № 1157 від 17.12.2002 р.
03057, м.Київ, пров. Польовий, 6,
тел./факс:(044) 456-60-82, 241-83-47