

**Київський національний торговельно-економічний
університет**

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Підручник

*За загальною редакцією доктора економічних наук, професора
В.Д. Лагутіна*

Київ 2017

**Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу КНТЕУ
заборонено**

УДК 330.1

ББК У011

Е 41

Автори: В.Д. Лагутін, д-р екон. наук, проф. (заг. редакція, розд. 1, 5, 9, 10, 13);
Ю.М. Уманців, д-р екон. наук, проф. (передмова, розд. 4, 6, 10);
Т.А. Щербакова, канд. екон. наук, доц. (розд. 8, 10, 12, 13, 14);
Т.С. Ожелевська, канд. екон. наук, доц. (розд. 5, 6, 7, 8, 11);
Л.В. Лебедева, канд. екон. наук (розд. 1, 2, 3, 4, 15)

За загальною редакцією доктора економічних наук, професора В.Д. Лагутіна

Рецензенти: В.Л. Осецький, д-р екон. наук, проф. Київського національного
університету ім. Тараса Шевченка;
Ю.К. Зайцев, д-р екон. наук, проф. Київського національного
економічного університету ім. Вадима Гетьмана;
В.А. Романенко, д-р екон. наук, проф. Київського національного
торговельно-економічного університету

*Рекомендовано до друку вченою радою Київського
національного торговельно-економічного університету
(протокол № 11 від 23 травня 2016 р.)*

Економічна теорія : підручник / В.Д. Лагутін,
Е 41 Ю.М. Уманців, Т.А. Щербакова та ін. ; за заг. ред.
В.Д. Лагутіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. –
608 с.

ISBN 978-966-629-839-6

DOI: 10.31617/p.knute.2017-1377

Підручник «Економічна теорія (основи)» підготовлений відповідно до програми дисципліни. Присвячено вивченню еволюції предмета та методу економічної теорії, розкриттю основ функціонування економічної системи, визначенню змісту і структури суспільного виробництва, аналізу конкуренції та наслідків монополії, сутності капіталу та його функціональних форм. Окремі розділи підручника присвячено розглядові природи та функцій кредиту, з'ясуванню особливостей становлення ринкових відносин в аграрному секторі, сутності та джерел формування доходів населення, розкриттю економічних функцій держави. Логічним завершенням викладення навчального матеріалу є теми, присвячені розкриттю напрямів розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин, а також глобальних проблем сучасності.

Для студентів галузі знань «Управління та адміністрування» та всіх, кого цікавлять проблеми економічної теорії.

УДК 330.1

ББК У011

ISBN 978-966-629-839-6

© Лагутін В.Д., Уманців Ю.М., Щербакова Т.А.,
Ожелевська Т.С., Лебедева Л.В., 2017

© Київський національний торговельно-
економічний університет, 2017

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	6
Розділ 1. ПРЕДМЕТ ТА МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ	8
1.1. Становлення та розвиток економічної теорії як науки	8
1.2. Розвиток економічних учень кінця XIX – початку XXI ст.	22
1.3. Еволюція предмета та методу економічної теорії	34
1.4. Економічні категорії і закони	43
1.5. Економічна політика держави	46
Питання для самоконтролю	50
Розділ 2. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА	52
2.1. Економічні потреби, їх сутність та структура	52
2.2. Економічні інтереси: сутність, суб'єкти, класифікація	57
2.3. Економічна система, її сутність, цілі й основні структурні елементи	61
2.4. Власність у системі економічних відносин	79
Питання для самоконтролю	86
Розділ 3. ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА РІЛЬ У ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА	88
3.1. Зміст і структура суспільного виробництва	88
3.2. Ресурси виробництва, їх обмеженість і склад	93
3.3. Основні фактори суспільного виробництва та їх взаємозв'язок	97
3.4. Ефективність виробництва: сутність, економічні та соціальні показники	105
3.5. Форми організації суспільного виробництва	117
Питання для самоконтролю	120
Розділ 4. ТЕОРІЯ ТОВАРУ І ГРОШЕЙ	122
4.1. Товар і його властивості	122
4.2. Теорії вартості товару	128
4.3. Теоретичні концепції виникнення грошей	131
4.4. Види грошей та їх функції	135
4.5. Інфляція: сутність, причини та види	148
Питання для самоконтролю	154
Розділ 5. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ	155
5.1. Сутність та об'єктивні передумови виникнення ринку	155
5.2. Види ринків, класифікація. Характерні ознаки сучасного ринку	160
5.3. Структура та інфраструктура ринку	169
5.4. Основні елементи ринку	175
5.5. Сучасний ринок у дослідженнях лауреатів Нобелівської премії з економіки	189
Питання для самоконтролю	192

Розділ 6. КОНКУРЕНЦІЯ ТА МОНОПОЛІЯ	193
6.1. Конкуренція: сутність, форми. Методи конкурентної боротьби	193
6.2. Сутність та причини виникнення монополізму	212
6.3. Сутність, види та економічні наслідки монополії	216
6.4. Конкурентна політика та антимонопольне регулювання	227
6.5. Теорія регулювання конкуренції Ж.Тіроля	236
Питання для самоконтролю	238
Розділ 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ПІДПРИЄМСТВО	239
7.1. Підприємництво: сутність, функції та види	239
7.2. Інноваційна модель підприємницької діяльності	252
7.3. Підприємство як суб'єкт національної економіки	259
7.4. Місце малого та середнього підприємництва у розвитку національної економіки	277
Питання для самоконтролю	281
Розділ 8. КАПІТАЛ ТА ЙОГО ФУНКЦІОНАЛЬНІ ФОРМИ	283
8.1. Сутність капіталу, його матеріально-речовий зміст та соціально-економічна форма	283
8.2. Економічна сутність та класифікація капіталу підприємства	294
8.3. Кругообіг та оборот капіталу	302
8.4. Ефективність використання промислового капіталу	307
8.5. Особливості позикового капіталу	320
Питання для самоконтролю	323
Розділ 9. ТОРГІВЛЯ ТА ТОРГОВЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ	325
9.1. Соціально-економічний зміст внутрішньої торгівлі	325
9.2. Оптова та роздрібна торгівля	334
9.3. Сутність торговельного капіталу	340
9.4. Новітні тенденції розвитку внутрішньої торгівлі	344
Питання для самоконтролю	350
Розділ 10. КРЕДИТНО-БАНКІВСЬКА СИСТЕМА	352
10.1. Сутність, форми та функції кредиту	352
10.2. Кредитна система	372
10.3. Банки та їх функції	378
Питання для самоконтролю	391
Розділ 11. ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ	392
11.1. Аграрна сфера виробництва та її особливості	392
11.2. Земля як фактор виробництва. Рентні відносини. Ринок земельних ресурсів. Ціна землі	397
11.3. Агропромисловий комплекс і ринковий механізм його функціонування	417

11.4. Державна політика регулювання та підтримки сільськогосподарського виробника	422
11.5. Аграрна реформа в Україні	426
Питання для самоконтролю	434
Розділ 12. ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ, ЇХ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ	436
12.1. Сутність, види та джерела формування доходів населення	436
12.2. Заробітна плата: сутність, функції, форми та види	443
12.3. Прожитковий мінімум. Споживчий кошик	458
12.4. Система соціального захисту населення	465
Питання для самоконтролю	468
Розділ 13. ДЕРЖАВА ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ	470
13.1. Держава як суб'єкт економічної системи. Економічні функції держави	470
13.2. Теорії державного регулювання економіки та їх еволюція	478
13.3. Методи і форми державного регулювання економіки	484
13.4. Сутність та структура фінансової системи держави	488
13.5. Бюджетно-податкова політика держави	494
Питання для самоконтролю	509
Розділ 14. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ	511
14.1. Сутність і структура світового господарства	511
14.2. Основні форми сучасних міжнародних економічних відносин	523
14.3. Міжнародна торгівля та її економічні основи	526
14.4. Міжнародний рух капіталів. Причини, форми вивозу капіталу	536
14.5. Міжнародні валютно-фінансові відносини	539
14.6. Міжнародна міграція робочої сили	547
Питання для самоконтролю	550
Розділ 15. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ	552
15.1. Глобалізація як новий етап розвитку інтеграційних процесів у світовій економіці	552
15.2. Причини виникнення, сутність і класифікація глобальних проблем	561
15.3. Шляхи вирішення глобальних проблем людства	575
Питання для самоконтролю	581
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	583

ПЕРЕДМОВА

Утвердження курсу України на європейську інтеграцію відкриває країні можливості побудувати економіку, що ґрунтується на конкурентних засадах та використанні інноваційного потенціалу. Економічна теорія є динамічною наукою, що постійно розвивається, реагуючи на виклики та відповідаючи економічним реаліям сьогодення. Глобальні кризи та трансформаційні процеси у світовій економіці змусили науковців у галузі економічної теорії шукати нові концепції, які б давали пояснення економічним катаклізмам ХХІ ст., передбачали їх та надавали практичні рекомендації щодо мінімізації негативних наслідків.

Саме тому, крім усталеної термінології, непорушних економічних законів та найвідоміших концепцій, що пройшли апробацію практикою господарювання, які є абеткою будь-якої економічної науки, автори підручника пропонують читачам ознайомитись із останніми досягненнями економічної науки, внеском лауреатів Нобелівської премії з економіки в її розвиток. У підручнику висвітлено результати досліджень фундаментальних соціально-економічних трансформацій, які відбуваються у світовому господарстві.

Вивчення економічної теорії дає змогу оволодіти ефективним інструментарієм пізнання економічних процесів та явищ, давати належну оцінку соціально-економічним трансформаціям, що мають місце у суспільстві, прогнозувати вектори та тренди розвитку економічних процесів як у країні, так й за її межами, шукати відповіді на виклики господарської діяльності. Однак для того, щоб оволодіти економічною теорією, необхідно засвоїти її специфічну термінологію, навчитися застосовувати економічний інструментарій для розв'язання конкретних життєвих ситуацій.

Структура та зміст підручника є результатом творчого, науково обґрунтованого підходу до висвітлення економічних проблем. Вони спрямовані на реалізацію мети авторів підручника –

провідних викладачів кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету, яка полягає насамперед у сприянні формуванню економічного мислення нової генерації фахівців в Україні, здатних розв'язувати надскладні завдання. При цьому підручник буде корисним і для представників підприємницького сектору, працівників органів державного управління та місцевого самоврядування, а також усіх тих, кого цікавлять складні та неоднозначні питання сучасної економічної теорії.

У підручнику автори розкривають проблеми становлення економічної теорії як науки, її предмет та методи, аналізують економічну систему суспільства. Окремі розділи присвячено з'ясуванню змісту та структури суспільного виробництва, розкриттю теорій товару та грошей, визначенню теоретичних основ ринкової економіки. Проаналізовано сутність та форми конкуренції та монополії, розкрито причини виникнення монополізму і його наслідки. Детально розкрито сутність, форми та функції кредиту, напрями формування кредитно-банківської системи, особливості аграрної сфери виробництва.

Логічним завершенням підручника є розкриття широкого спектра питань, пов'язаних з визначенням економічних функцій держави, теорії державного регулювання економіки, основних форм сучасних міжнародних економічних та валютно-фінансових відносин, причин виникнення та шляхів розв'язання сучасних глобальних проблем людства.

Вивчення «Економічної теорії» передбачає постійне звернення студентів до інформації Державної служби статистики України. На допомогу студентам буде статистична пам'ятка, яка представлена на сторінці кафедри економічної теорії та конкурентної політики сайту КНТЕУ (<https://www.knteu.kiev.ua/blog/read/?pid=6367&uk.>)

Автори з удячністю сприймуть побажання, спрямовані на покращення структури та змісту підручника, що будуть враховані при його перевиданні, які можна надсилати за адресою: econ-teor@ukr.net

Розділ 1. ПРЕДМЕТ ТА МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

1. Становлення та розвиток економічної теорії як науки.
2. Розвиток економічних учень кінця XIX – початку XXI ст.
3. Еволюція предмета та методу економічної теорії.
4. Економічні категорії і закони.
5. Економічна політика держави.

1.1. Становлення та розвиток економічної теорії як науки

Економічна теорія – фундаментальна наука, яка досліджує реальні процеси розвитку економіки і теоретично узагальнює їх; розкриває закони і закономірності, що управляють розвитком виробництва, розподілу, обміну і споживання, і тому є методологічною основою усієї системи економічних наук.

Економічна теорія створена та розвивається економістами різних учень і напрямів. Економічна думка зародилась у глибокій давнині та пройшла складний шлях від емпіричного розуміння економічних явищ до формування наукових теорій. Очевидно, вже в первісному суспільстві люди замислювались над економічними явищами, але їхні погляди не набули ознак системності. Перші спроби систематизації економічних поглядів можна віднести до стародавньої доби й середньовіччя. Проте й вони ще не склались у наукові системи.

Економічна наука як система знань про сутність економічних процесів та явищ почала складатися лише в XVI–XVII ст. з формуванням капіталістичного суспільства. Починаючи з XVII ст. розуміння предмета вивчення економічної теорії змінювалося разом з еволюцією самого господарства (див. табл. 1.1).

Оскільки капіталістичні відносини почали складатися передусім у сфері торгівлі, то перша, рання школа економічної думки – **Меркантилізм XVI–XVII ст.** (від італійського

«мерканте» – торговець, купець) – вважала джерелом багатства саме торгівлю. Меркантилізм відображав інтереси торгової буржуазії, і саме тому Голландію, яка у XVII ст. досягла надзвичайного розквіту та збагачення, розвиваючи судноплавство, зовнішню торгівлю та колоніальну експансію, було проголошено ідеалом меркантилізму. Меркантилісти закликали вчитися у Голландії, і поступово на цей шлях ставали Англія, Франція, Португалія, Іспанія.

Головні ідеї меркантилізму:

- багатством є лише те, що може бути реалізованим і справді реалізується у грошах, тобто багатство – це нагромадження грошей;
- виробництво створює потрібні передумови для утворення багатства, а тому потребує постійного заохочення й розвитку;
- безпосереднім джерелом багатства є сфера обігу, тобто сфера, де товари перетворюються на гроші;
- не будь-який обіг товарів і грошей є джерелом багатства. Обіг товарів усередині країни, на думку меркантилістів, хоч і збагачує одних осіб за рахунок інших, проте не збільшує і не зменшує загальної суми національного багатства, отже, джерелом багатства є лише зовнішня торгівля;
- баланс зовнішньої торгівлі має бути активним, тобто треба менше купувати в іноземців і більше їм продавати (проте щодо розуміння активного балансу погляди ранніх та пізніх меркантилістів дуже різнилися).

Політика і теорія меркантилізму пройшли два етапи у своєму розвитку. Це ранній (XV ст. – перша половина XVI ст.) та зрілий, або пізній меркантилізм (XVI ст. – XVII ст.). Ранній меркантилізм виник іще до епохи великих географічних відкриттів. Так, у своїй роботі «Критичний переказ деяких скарг наших співвітчизників» (1581) англієць В. Стаффорд (1554–1612) наводить діалог основних верств населення того часу з вимогою, аби держава вирішувала проблеми подорожчання товарів вірною торговельною політикою. В. Стаффорд акцентував увагу на необхідності заборони вивозу золота і срібла з країни, виступаючи за державну регламентацію торгівлі.

Прихильником активної регламентації торговельної політики був також Г. Скаруффі (1519–1584) в Італії, основні ідеї якого висвітлені у праці «Роздуми про монету і справжню пропорційність між золотом і сріблом» (1582).

Отже, ранній меркантилізм ґрунтувався на таких постулатах дотримання грошового балансу:

- залучення в країну якомога більше грошей з-за кордону;
- збереження грошей в країні, перешкоджання їх витоку.

Відтак поставала вимога якнайменшого витрачання і якнайбільшого нагромадження грошей у країні з одночасною заборорою їх вивезення.

Пізній меркантилізм відстоював ідею активного торговельного балансу, згідно з якою держава є тим багатшою, чим більша різниця між експортом та імпортом товарів. Основними представниками цього напрямку були Т. Ман¹ (1571–1641) в Англії, А. Монкретьєн (1575–1621) у Франції.

А. Монкретьєн у 1615 р. опублікував працю «Трактат з політичної економії», в якій запровадив у науковий обіг термін «політична економія», що згодом став назвою науки².

Меркантилізм як економічна політика заохочував розвиток національної мануфактурної промисловості для збільшення експорту готової продукції, активний протекціонізм, змістом якого було перевищення експорту над імпортом.

Фізіократи – французькі економісти другої половини XVIII ст. Назва цієї наукової школи походить від грецьких слів «фізіо» – природа і «кратос» – влада. Поява школи фізіократів зумовлена соціально-економічними умовами тогочасної Франції. У країні розвивався капіталізм на його мануфактурній стадії. У другій половині XVIII ст. країна

¹ Ман Т. Богатство Англии во внешней торговле или баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства / Т. Ман // Меркантилизм (сборник). – Л., 1935; Ман Т. Рассуждение о торговле Англии с Ост-Индией. Ответ на различные возражения, которые обычно делаются против нее / Т. Ман // Меркантилизм (сборник). – Л., 1935.

² Traité de l'économie politique. Édition critique par François Billacois. (Droz, Genève, 1999)

наближалась до революції. А в економічній політиці Франції неподільно панував меркантилізм. Фізіократи розробили основи, хоча й суперечливої, проте прогресивної реформи, суть якої полягала в капіталістичній реорганізації сільського господарства.

Утворилась школа фізіократів наприкінці 50-х років XVIII ст. Її представниками були Ф. Кене (1694–1774), П.С. Дюпон де Немур (1739–1817), Ж. Тюрго (1727–1781)³ та ін. Вчення фізіократів стало революцією в економічній думці, адже вони *перенесли свої дослідження зі сфери обігу у сферу виробництва, а саме – в сільське господарство.*

Фізіократи вважали, що продуктивною є праця лише в сільському господарстві. Інші види праці вони оголошували «безплідними». Зокрема, Ф. Кене поділив суспільство на три класи: продуктивний клас, власники й непродуктивний клас. До продуктивного класу зараховували землеробів, до класу власників – короля, землевласників і духовенство, що живуть за рахунок продуктивного класу. Непродуктивними вважали громадян, які зайняті іншими видами робіт, тобто торгівлею, фінансами, транспортом та іншим.

Класична політична економія зародилася в Англії в кінці XVII ст. у рамках якої відбулося перше ґрунтовне теоретичне опрацювання засад капіталістичного виробництва. Її представниками були У. Петті (1623–1687), А. Сміт (1723–1790), Д. Рікардо (1772–1823).

У. Петті, як засновник класичної політичної економії, першим намагався теоретично пояснити нові процеси економічної дійсності, що не описувались у межах школи меркантилістів. Його праці «Трактат про податки та збори» (1662), «Слово мудрим» (1664), «Політична арифметика» (1676), «Різне про гроші» (1682) красномовно говорять про появу нового напрямку суспільної думки – економічної теорії як філософії пізнання нового економічного буття.

³ Кенэ Ф.. Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур. – М. : Эксмо, 2008. – 1200 с.

Загалом, класична школа політичної економії змінила напрям досліджень від системи регламентуючих правил до економічної свободи, в межах якої можливе ефективне господарювання. У. Петті сприяв формуванню *трудової теорії вартості*, яка стверджувала, що основою еквівалентного обміну товарами є витрати праці на виробництво, які вимірюються робочим часом, а величина вартості товару залежить від продуктивності праці⁴. Також вчений звернувся до проблеми визначення об'єктивної основи заробітної плати, встановивши її залежність від вартості фізіологічного прожиткового мінімуму, тобто, фактично, обґрунтував концепцію сучасної мінімальної заробітної плати. Вчений обґрунтовував свою думку тим, що низька заробітна плата – гарантія отримання прибутку та, разом з тим, гарантія пробудження енергії руху до власності, благополуччя та достойного життя. Саме ця енергія і стане причиною економічних та соціальних потрясінь, революцій та політичних битв XVIII ст., теоретичні основи дослідження якої були покладені у політичній економії.

У працях А. Сміта був вперше зроблений глибокий аналіз функціонування ринкової системи. А. Сміт увійшов в історію як «пророк вільної конкуренції». Найбільшою його заслугою можна вважати те, що в світі економіки він винайшов *природний саморегулюючий порядок*, так зване *правило невидимої руки* – людина працюючи на себе та задовольняючи свої егоїстичні потреби, сприяє найкращому розвитку суспільства, адже природним стимулом людини до економічної діяльності є егоїзм і турбота про власну вигоду. Прикладом дії «невидимої руки» є ситуація нестачі товару на ринку, що стимулює підвищення ціни на цей товар, що, у свою чергу, спонукає виробників до його виготовлення, задля отримання прибутку. Таким чином, виробники під дією «невидимої руки» задовольняють потреби людей, ринок насичується, знижуючи ціну до рівноважної. Вчення А. Сміта ґрунтувалось на концепції людини економічної (*homo economicus*). *Економічна людина* є суб'єктом економічних відносин, вона незалежна, здатна

⁴ Блауг М. Петти, Уильям // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономикс, 2008. – С. 236–239.

приймати самостійні рішення, керується у своїй діяльності особистими егоїстичними інтересами, раціоналізує свою діяльність з метою максимізації вигоди. А. Сміт у своїй праці «Теорія моральних почуттів» (1759) виклав принципові філософські та морально-психологічні аспекти, що визначають місце людини в економіці та суспільстві загалом.

На теорії «невидимої руки» ґрунтується ідея *лібералізму* А. Сміта, мінімального втручання держави в економіку, ринкового саморегулювання на основі вільних цін, що складаються залежно від попиту та пропозиції. Головна праця його життя «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776)⁵ мала величезний вплив на подальший розвиток економічної науки, адже саме в ній закладалися теоретичні основи ринкової економіки.

Таблиця 1.1

Порівняльний аналіз ідей меркантилістів, фізіократів та представників класичної політичної економії

Меркантилізм (XVI–XVII ст.)	Фізіократи (XVII–XVIII ст.)	Класична політична економія (XVIII–XIX ст.)
Пріоритетне дослідження сфери обігу	Пріоритетне дослідження аграрної сфери	Дослідження сфери виробництва
Ототожнення багатства з золотом та сріблом, основним джерелом багатства є обмін, насамперед зовнішня торгівля	Трактування багатства як «чистого продукту», що виробляється у сільському господарстві	Визнання пріоритетності сфери виробництва у створенні багатства та продуктивної праці як його джерела
Обґрунтування пріоритетності державних інтересів над особистими, принципів протекціонізму	Обґрунтування пріоритетності інтересів ринкового підприємництва над державними	Обґрунтування концепції економічного лібералізму, свободи реалізації інтересів суб'єктів економічних відносин

⁵ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – (Серия: Антология экономической мысли). – 960 с.

Д. Рікардо у своїй праці «Початок політичної економії та оподаткування» (1817) значно поглибив та розвинув учення А. Сміта щодо сутності, ролі, функцій вартості, принципів ціноутворення, формування заробітної плати та прибутку, ренти тощо⁶.

Початок ХІХ ст. ознаменувався бурхливим розвитком виробництва, що було прискорене промисловим переворотом. Розвиток капіталістичних відносин супроводжувався занепадом і розкладом дрібного ремісництва, майновим розшаруванням і зuboжінням значної частини населення (особливо найманих робітників). Капіталістичну економіку починають розхитувати економічні кризи.

Ідеї класиків економічного лібералізму щодо гармонії приватних і суспільних інтересів не підтверджувались у реальному житті. Проблема економічних криз ставала занадто гострою. За цих умов учні й послідовники класиків виступають із критикою капіталізму та класичної політичної економії. С. Сісмонді (1773–1842), який називав себе учнем А. Сміта, піддає гострій критиці капіталізм за злиденний стан робітників, за кризи⁷. С. Сісмонді ставив завдання побудови справедливого суспільного порядку, в якому не буде нерівності, бідності та страждань, що є наслідками існування приватної власності та капіталізму загалом. Така критика капіталізму вченого заклала початок формування соціалістичних ідей.

Марксизм виник у 40-х рр. ХІХ ст. як напрям класичної політекономії, що претендував на вдосконалення методу теоретичних досліджень і створення нової соціальної картини світу. Засновники марксизму К. Маркс (1818–1883) та Ф. Енгельс (1820–1895) були свідками утвердження капіталістичних відносин, отже формування марксистського економічного вчення відбувалося тоді, коли поступальний розвиток капіталізму

⁶ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Антология экономической классики / Д. Рикардо ; предисл. И.П. Столярова. – М. : Эконов ; КЛЮЧ, 1993.

⁷ Сисмонди С. Новые начала политической экономии / С. Сисмонди. – М. : Соцэкгиз, 1935.

зазнав перших глибоких криз. Цей процес супроводжувався загостренням суспільних суперечностей, проявом яких були заворушення, повстання, соціальні потрясіння.

К. Маркс та Ф. Енгельс розпочинали свою діяльність як революційні демократи та теоретики революційної боротьби, але згодом створили власну теоретичну концепцію, яка охопила всі соціальні науки і не залишила поза увагою ні політику, ні економіку, ні закономірності соціального та духовного розвитку суспільства.

Теоретичними джерелами марксизму, крім класичної англійської політекономії, були німецька філософія та французький утопічний соціалізм. У своїх працях К. Маркс та



Ф. Енгельс⁸ намагалися довести, що економічний розвиток капіталістичного суспільства призведе до його краху, а революційні перетворення є необхідними для прискорення цього процесу. Монополія приватної власності є причиною криз та зубожіння, протистояння у виробництві, на ринку та в суспільстві. З усуненням

приватної власності буде вирішено проблему суперечностей, починаючи з конкурентної боротьби і до боротьби класів.

⁸ Маркс К. Капитал. Критика политической экономии : Т. 1. Книга 1. Процесс производства капитала : собрание сочинений : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – М. : Издательство политической литературы, 1955.; Маркс К. Капитал. Критика политической экономии : Т. 2. Книга 2. Процесс обращения капитала : собрание сочинений : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – М. : Издательство политической литературы, 1955; Маркс К. Капитал. Критика политической экономии : Т. 3. Книга 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом : собрание сочинений : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – М. : Издательство политической литературы, 1955; Маркс К. Капитал / К. Маркс. – Т.4 «Теории прибавочной стоимости». Часть I (М., 1954), часть II (М., 1957), часть III (М., 1961); Маркс К. Наемный труд и капитал : собрание сочинений : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – М. : Издательство политической литературы, 1955. – Т. 6. – 1957.

Основу життя суспільства К. Маркс убачав у матеріальному виробництві, форма якого зумовлюється формою власності. За капіталізму – це власність на засоби виробництва й робочу силу. Розвиток приватної власності в такій формі веде до її загибелі, а отже, до зміни існуючого ладу. У матеріалістичному баченні світу, обґрунтуванні тези домінантності матеріального виробництва як джерела прогресу суспільства крилася помилка К. Маркса у прогнозі майбутнього розвитку, адже основне багатство сучасного постіндустріального світу ґрунтується на нематеріальній сфері (сфері послуг).

Важливе місце у дослідженнях К. Маркса займає вчення про додаткову вартість. На відміну від класиків, які вважали, що товаром виступає сама праця, К. Маркс стверджує, що робітник продає не працю, а робочу силу, тобто свою здатність до праці. Додаткова вартість у кількісному вираженні – це надлишок вартості товару над вартістю спожитих засобів виробництва й робочої сили. К. Маркс, протиставивши працю капіталу, робить висновок, що лише частину робочого часу найманий робітник витрачає на відтворення власної вартості, решта йде на відновлення вартості засобів виробництва, що належать капіталісту, та на створення додаткової вартості, яка також привласнюється капіталістом. Теорія додаткової вартості капіталу заклала основи оцінки вартості товару, проте на сьогодні використовується у поєднанні з маржинальною теорією.

К. Маркс та Ф. Енгельс, продовжуючи дослідження трудової теорії вартості, зробили аналіз розвитку форм вартості, запропонували свої концепції вартості, грошей, продуктивності праці, відтворення, економічних криз, земельної ренти, залишивши великий науковий доробок.

В останній третині XIX ст. в економічній теорії виникла нова наукова концепція – **маржиналізм** (marginal – граничний), яка згодом стала визначальним напрямом розвитку економічної теорії. Об’єктивна зумовленість її появи полягала в глибоких змінах, що сталися у цю добу в суспільно-економічному житті

розвинутих країн Заходу під впливом науково-технічного прогресу, а саме: перехід економіки в монополістичну стадію розвитку, формування складніших форм господарювання та взаємовідносин між виробником і споживачем, інтенсивний процес розширення ринку поза національні межі. Якісні зрушення, що мали місце в характері та структурі виробництва, методах управління економічною діяльністю, у сфері споживання, вимагали переоцінювання багатьох теоретичних положень «класичної школи», формування нової парадигми для пояснення процесів та явищ суспільно-економічної практики.

Цю функцію і виконав маржиналізм, який досить швидко набув широкого визнання у світовій науці. Основна його ідея – дослідження граничних економічних величин як взаємозв’язаних явищ економічної системи на різних рівнях – фірми, галузі, національної економіки. Такий підхід уможливив застосування нових методів аналізу, які дали змогу визначити граничні величини для характеристики змін, що відбуваються в економічному житті.

Найбільш вагомий внесок у розробку ідей маржиналістів зробила австрійська школа політекономії, яка сформувалась у 70-ті роки XIX ст. Її репрезентували професори Віденського університету К. Менгер (1840–1921), Ф. фон Візер (1851–1926) та О. Бем-Баверк (1851–1919). Внесок у науку і впливовість їхніх теорій ставлять цих економістів на чільне місце після класичної школи. Ідеї маржиналістів набули великого поширення також в Англії, Німеччині, США, Росії та інших країнах.

Засновник школи маржиналістів К. Менгер у працях «Основи вчення про народне господарство» (1871) та «Дослідження про методи соціальних наук і політичної економії зокрема» (1883) не тільки починає «маржинальну революцію», переглядаючи положення економічної науки, а пропонує досліджувати діяльність людини по-новому⁹.

⁹ Менгер К. Избранные работы / К. Менгер. – М. : Территория будущего, 2005. – С. 59–288.

Вчений запропонував вивчати особисті відчуття людини, що виникають у поведінці кожного індивіда при задоволенні його потреб. Тобто досліджувати не об'єктивні закономірності економічної дійсності, а суб'єктивні, оскільки вони залежать від поведінки людей.

Учень К. Менгера Ф. фон Візер присвятив проблемі цінності (вартості) праці «Виникнення та основні закони господарської діяльності» (1884), «Природня цінність» (1889) та ін¹⁰. Він створив своєрідну теорію вартості, за якою вартість споживчих товарів обумовлює оцінку виробничих ресурсів, формуючи витрати виробництва. Тобто споживчі блага наділяють вартістю фактори виробництва, за допомогою яких вони виготовлені.

Видатним представником австрійської школи був мислитель-економіст О. Бем-Баверк. У працях «Критична історія теорій доходу з капіталу» (1886), «Основні теорії цінності господарських благ» (1886), «Позитивна теорія капіталу» (1891) та ін. мислитель обґрунтував теорію цінності (вартості), засновану на ідеї граничної корисності¹¹. Вчений вважав, що цінність — це судження про значимість господарських благ, що знаходяться у розпорядженні людей.

Коло питань, що їх вивчали економісти австрійської школи, є досить широким. Це — вчення про предмет політичної економії, її методологічні основи, метод дослідження економічних процесів, аналіз вартості товару і факторів, що впливають на її формування та ін.

За принципом *методологічного індивідуалізму* економічні процеси та явища пояснюються на підставі дослідження поведінки окремих, ізольованих індивідів, які діють на основі власної оцінки вигоди та витрат. Методологічний індивідуалізм обґрунтовує місце та роль людини в системі економічного

¹⁰ Блауг М. Визер, Фридрих фон // 100 великих економістів до Кейнса. — СПб. : Економікус, 2008. — С. 70–72.

¹¹ Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале / О. фон Бём-Баверк. — М. : Эксмо, 2009. — 912 с.

розвитку, де людина виступає не тільки як головний суб'єкт, а й як безпосередня самоціль економічної діяльності¹². Саме виокремлення людини як основного суб'єкта економічної діяльності пов'язано з *маржинальною революцією*. Намагаючись розширити обґрунтування специфіки мотивів діяльності людини, неокласики доповнили принцип методологічного індивідуалізму *суб'єктивно-психологічною оцінкою індивіда*.

Вихідним методологічним принципом, на якому ґрунтується система поглядів австрійських учених, був суб'єктивно-психологічний підхід до аналізу економічних процесів і їхніх факторів. Згідно з цією концепцією економічна теорія має вивчати свідомість суб'єкта господарювання, тобто психологію людини, що зайнята в економічній сфері. Таким чином, оцінювати вартість товару, що створюється, не за кількістю матеріалів, що були витрачені на його створення чи людино-годин, а за корисністю, що цей товар приносить. Об'єктом дослідження було індивідуальне господарство як типовий елемент буржуазного суспільства. Суспільне виробництво австрійські економісти розглядали як суто арифметичну суму таких окремих елементів. Для того щоб вивчити і розкрити закони економіки в цілому, треба було, на їхню думку, спочатку вивчити механізм їхньої дії на прикладі одного ізольованого господарства, а потім екстраполювати отримані висновки на всю сукупність господарств. Такий метод дослідження отримав назву «робінзонат».

Економічна думка в Україні представлена багатьма мислителями-економістами з оригінальними поглядами на предмет економічної теорії, досягнення яких визнані світовою науковою думкою¹³.

І.В. Вернадський (1821–1884) – це представник класичної політичної економії в Україні. Важливими є його праці «Критико-історичне дослідження італійської політекономічної

¹² Гальчинський А.С. Ренесанс методологічного індивідуалізму / А.С. Гальчинський // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 2.

¹³ Українська економічна думка : хрестоматія. – Київ : Знання, 2007. – 694 с.

літератури до початку XIX ст.» (1849) та «Нариси з історії політичної економії» (1858). І.В. Вернадський як послідовний прихильник англійської класичної школи політичної економії заперечував протекціонізм, втручання держави в економіку й у приватну ініціативу, наголошував на позитивних аспектах вільної конкуренції. Хоча вчений і був прихильником крупного капіталу та підприємництва, до концентрації земельної власності відносився вкрай негативно. Вільний розвиток індивідуальних потреб членів суспільства вважав передумовою зміцнення економічного та культурного потенціалу країни.

Варто відзначити, що ідеї І.В. Вернадського визначальним чином позначилися на становленні та розвитку М.Х. Бунге як економіста, який став засновником всесвітньо відомої Київської школи політичної економії (остання третина XIX – початок XX ст.).

М.Х. Бунге (1823–1895) – видатний державний діяч, політик, реформатор, учений та педагог. У контексті економічної теорії найбільший інтерес становить посібник «Основи політичної економії» (1870), в якому окреслені вихідні засади політичної економії. М.Х. Бунге своїми роздумами про вартість, ціну, витрати виробництва, попит і пропозицію засвідчив свою прихильність до економістів теорії граничної корисності, на противагу поширеній у 70-ті роки трудовій теорії вартості. Негативно ставився до концепції соціалізму К. Маркса. Був прихильником помірною лібералізму, приватної власності та свободи підприємництва (визнаючи при цьому необхідність обмеженого державного втручання в економіку).

М.І. Туган-Барановський (1865–1919) – учений зі світовим ім'ям, який зробив величезний внесок у розвиток багатьох проблем економічної теорії. Один із найяскравіших представників ліберального руху в Україні. Головна праця – «Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і близький вплив на народне життя» (1894). Книга тричі перевидавалася з різними доповненнями і була позитивно сприйнята науковими колами у всій Європі. Наукова спадщина М.І. Туган-Барановського становить

близько 140 праць, які охоплюють майже всі ділянки економічної науки. Він першим сформулював основний закон інвестиційної теорії циклів, відповідно до якого фази промислового циклу визначаються активністю інвестування. Найбільше значення має його теорія періодичних криз, вивченню яких він присвятив низку праць, що були опубліковані німецькою та французькою мовами та здобули йому світове ім'я. На основі його концепції кон'юнктурних циклів у Франції діяв постійний комітет для передбачення промислових криз. М.І. Туган-Барановський багато уваги присвятив кооперації, завдяки дослідженню якої він увійшов до числа найвидатніших теоретиків кооперативного руху у Східній Європі.

Є.Є. Слуцький (1880–1948) – видатний економіст-математик, який мав величезний вплив на розвиток сучасних економіко-математичних досліджень. Праця вченого «Теорія кореляції і елементи вчення про криві розподілу» (1912) була тривалий час найкращим посібником з математичної статистики. У 1915 р. опублікував італійською мовою в журналі статтю «До теорії збалансованого бюджету споживача», в якій вперше в світовій літературі математично обґрунтував принцип рівноваги попиту споживача, поєднавши граничні суб'єктивні оцінки вартості з коливанням цін і грошових доходів споживача.

Праці Є. Слуцького мали великий вплив на розвиток економетрики у двох важливих напрямках: теорії поведінки споживачів і аналізі часових рядів. Високо оцінюють економісти і внесок Є. Слуцького в розробку основ праксеології. В «Етюді до проблеми будування формально-праксеологічних засад економіки», який було опубліковано українською і німецькою мовами, вчений уперше в світовій літературі поставив питання про необхідність формування особливої науки – праксеології, яка розробляє принципи раціональної поведінки людей за різних умов.

1.2. Розвиток економічних учень кінця XIX – початку XXI ст.

З кінця XIX ст. починають формуватися нові підходи в економічній теорії і протягом тривалого часу її різні напрями так чи інакше, концентрувалися навколо двох основних проблем: трудової теорії вартості і теорії граничної корисності.

У 90-х роках XIX ст. в Англії сформувалася так звана кембріджська економічна школа, засновником якої був відомий економіст кінця минулого і початку нинішнього століття А. Маршалл (1842–1924), головною працею якого стала книга «Принципи економічної науки» (1890)¹⁴. Його школа започаткувала **неокласичний напрям в економічній теорії**.

В основу неокласичного напрямку покладено принцип невтручання держави в економіку. Прихильники цього напрямку вважають, що вільна ринкова економіка («досконалий» ринок) без будь-якого зовнішнього втручання досягає ефективної алокації ресурсів. Утручання держави у відносини, що формуються на засаді вільної ринкової взаємодії економічних суб'єктів, може спричинити порушення ринкової рівноваги, зниження економічної ефективності. Тому неокласики виступають за свободу приватного підприємництва.

Об'єктом дослідження у неокласичній моделі є ринок, ринкова економіка, причому її статична модель, яка розглядається на рівні взаємодії окремих споживачів та фірм (мікроекономічний аналіз). У цій моделі передбачається, що індивіди поведуть себе раціонально і прагнуть максимізації власного добробуту, а метою фірм є максимізація прибутку, причому і фірми, і індивіди можуть без будь-яких перешкод вступати один з одним у різні економічні відносини. Фундаментальною основою неокласичного напрямку є теорія граничної корисності та граничної продуктивності. Їхніми авторами створено значний математичний інструментарій, який з успіхом використовується для кількісного аналізу економічних явищ. Засновниками

¹⁴ Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; [пер. с англ]. – М. : Издательская группа «Прогресс», 1993. – Т. 1. – 410 с.; Т. 2. – 415 с.; Т. 3. – 351 с.

неокласичної теорії є А. Маршалл і А. Пігу (1877–1959), послідовниками – Л. Мізес (1881–1973), Ф. Хайєк (1899–1992), М. Фрідмен (1912–1996), А. Лаффер (1940 р.н.) та ін.

Отже напрям, що абсолютизує саморегулюючий потенціал ринку, заперечує необхідність втручання держави в економіку, отримав назву *консервативної (ортодоксальної) течії неокласичної школи*.

Велика депресія 1929–1933 рр. показала неможливість шляхом вільної конкуренції, державного невтручання в економічні процеси вирішити соціально-економічні проблеми та суперечності сучасного світу. Знадобився ґрунтовний перегляд теоретичних поглядів на розвиток суспільства. На хвилі кризи 30-х років виникла теорія ефективного попиту (кейнсіанство), яка запропонувала свій підхід до вирішення кризової ситуації в економіці.

Кейнсїанство – одна з провідних течій сучасної економічної думки. Свою назву отримала від автора основних її концепцій – Дж.М. Кейнса (1883–1946), англійського економіста, державного й політичного діяча. Дж. Кейнс у своїй видатній праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936) дійшов висновку, що всі життєво важливі проблеми високо-розвинутого капіталістичного суспільства слід шукати не у сфері пропозиції ресурсів (їхньої рідкості, цінності, найбільш ефективного поєднання для отримання максимуму продукції, «винагородження» факторів виробництва тощо), а у сфері попиту, що забезпечує реалізацію цих ресурсів. Держава може впливати на інвестиції за допомогою регулювання рівня відсотка, або здійснюючи інвестиції в громадські роботи. Інвестиції по Дж. Кейнсу грають вирішальну роль у розширенні платоспроможного попиту, а попит створює пропозицію. Він *не вірив у саморегульований ринковий механізм і вважав, що для забезпечення економічної рівноваги необхідне втручання держави*.

На відміну від інших економістів, які зосереджували свою увагу на діяльності окремих господарських одиниць, Дж. Кейнс значно розширив межі дослідження, роблячи спробу розглянути *національне капіталістичне господарство в цілому*

(макроекономічний аналіз), оперувати переважно агрегованими категоріями – споживання, нагромадження, заощадження, інвестиції, зайнятість, тобто величинами, котрі визначають рівень та темпи зростання національного доходу¹⁵. Та головним у методі дослідження Кейнса було те, що, аналізуючи сукупні народногосподарські величини, він прагнув встановити причинно-наслідкові зв'язки, залежності та пропорції між ними. Це поклало початок становлення та розвитку *макроекономіки*.

Концепція державного регулювання Дж. Кейнса значно вплинула на розвиток як економічної теорії, так і економічної політики. Послідовники Дж. Кейнса (Е. Хансен (1887–1975), С. Харріс (1897–1976), Ф. Перру (1903–1987), Є. Домар (1914–1997), Р. Харрод (1900–1978)) займались дослідженням трьох проблем: проблемою динамічної рівноваги, проблемою тривалих відхилень від стану динамічної рівноваги та проблемою короткотривалих відхилень, або циклічних коливань. Спільним для них було надання інвестиціям визначального значення при поясненні циклічних коливань економіки.

Разом з кейнсіанством формувався **неолібералізм** як окрема течія в неокласичному вченні. Представники неолібералізму *відстоюють пріоритетне значення свободи суб'єктів економічної діяльності*. Вважаючи, що приватне підприємництво саме здатне вивести економіку з кризи, забезпечити її підйом і добробут населення. Держава має забезпечувати умови для розвитку конкуренції та відійти від зайвої регламентації ринку. Одним з основоположників і головним теоретиком неолібералізму вважається Ф. фон Хайєк («Згубна самовпевненість» (1988) і «Дорога до рабства» (1944)). У своїх роботах він відстоює принцип максимальної свободи людини.

Теоретичне обґрунтування постулатів неолібералізму по-різному здійснювалось представниками німецької, англійської, французької шкіл. Серед найвидатніших сучасних досягнень неоліберального напрямку – доктрина монетаризму, сформульована американським ученим М. Фрідменом.

¹⁵ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 2012. – 352 с.

Монетаризм – теорія, яка пропонує відмову від активного втручання держави в економіку і приписує грошовій масі, що перебуває в обігу, роль визначального фактора у формуванні економічної рівноваги, розвитку виробництва і зміні обсягів валового національного продукту (ВНП). За правилом монетаризму (так зване «*золоте правило монетаризму*») приріст грошової маси (3–5% щорічно) має бути скоординований з темпами зростання ВНП, динамікою цін і швидкістю обертання грошей. Представники монетаризму: М. Фрідмен, Ф. Найт (1885–1972), Дж. Стиглер (1911–1991).

Неокласичний синтез – узагальнююча концепція, представники якої (Д. Хікс (1904–1989), П. Самуельсон (1915–2009), Л. Клейн (1920–2013) та ін.) обґрунтовують принцип поєднання ринкового і державного регулювання економічних процесів, наголошують на необхідності руху до змішаної економіки. Дотримуються принципу раціонального синтезу неокласичного і кейнсіанського напрямів економічної теорії.

Отже, вже в 1930-х рр. у межах неокласичного методу дослідження формується кілька напрямів: *консервативний*, що наслідує традиції неокласичної школи і аналізує проблеми економічної рівноваги, циклічності розвитку та економічного зростання; *неолібералізм*, представники якого, наполягаючи на принципі саморегулювання ринкової економіки, визначають межі, рівень і напрями впливу держави на суспільно-економічний розвиток; *неокласичний синтез*, що відстоює необхідність гнучкого поєднання принципу невтручання в економіку з кейнсіанськими методами державного регулювання залежно від конкретної економічної ситуації.

Для всіх напрямів характерне використання таких підходів до економічного аналізу, що збагачували економічну теорію протягом усієї історії її розвитку. Основним серед них є принцип свободи економічної діяльності та обмеження втручання держави в економічні процеси.

Інституціоналізм у економічній теорії почав формуватися наприкінці ХІХ ст. Його ідейні основи було закладено американським економістом і соціологом Т. Вебленом (1857–1929),

основними працями якого стали «Теорія бездіяльного класу: економічне дослідження інституцій» (1899), «Теорія ділового підприємства» (1904). Назва напряму походить від латинського слова «*institutio*», тобто інституція (звичай, настанова) і близького до нього «інститут» (зовнішнє втілення «інституцій», закріплення їх у вигляді правил та законів). Інституціоналізм – своєрідний напрям в економічній науці. Його своєрідність полягає в аналізі не тільки економічних проблеми, а й проблем соціальних, політичних, етичних, правових тощо.

Інституціоналісти не сприйняли абстрактного методу класичної економічної теорії. Вони критикували класиків за те, що останні відмовились від аналізу поведінки людини, як особистості, котра перебуває в певному суспільному середовищі, критикували за схематизм і відірваність від реальності. Інституціоналізм став опозиційним напрямом в економічній науці, хоч і не мав значного впливу на економічну політику.

Особливості інституціонального напряму економічної теорії:

- використання історичних та описово-статистичних методів дослідження всупереч позаісторичним, абстрактно-теоретичним концепціям неокласиків;
- визнання рушієм економічного розвитку психологію колективу, суспільства, а не окремих суб'єктів господарювання – «робінзонів»;
- критика неокласичної концепції ідеї ринкової рівноваги;
- визнання обмеженості ринкового механізму регулювання економіки та обґрунтування впровадження суспільного контролю над ним;
- обґрунтування економіки як системи, де відносини між господарюючими суб'єктами складаються під впливом економічних і зовнішньоекономічних факторів, особливо техніко-економічних.

Інституціоналізм у своєму розвитку пройшов кілька етапів: *ранній інституціоналізм* (Т. Веблен, Дж.Р. Коммонс (1862–1945), У.К. Мітчелл (1874–1948)) і *неоінституціоналізм* (Дж.К. Гелбрейт (1908–2006), Р. Коуз (1910–2013), Дж. Б'юкенен

(1919–2013) та ін.). Відродження інституціоналізму відбулося після Другої світової війни. *Неоінституціоналісти* займались дослідженням проблем ролі і місця НТР у житті суспільства, ролі інформації, політики, влади та ін., на відміну від існуючого на той час спору між неокласиками та кейнсіанцями з приводу міри державного втручання держави в економічні процеси.

Трансформаційні процеси, що пов'язані з формуванням у найбільш економічно розвинутих країнах постіндустріального суспільства (детальніше у розд. 2) з відповідною постіндустріальною сервісно-інформаційною економікою, охопили всі сторони економічного життя у другій половині ХХ – на початку ХХІ ст. Саме це і спонукало наукову спільноту до перегляду теоретичних концепцій, що відображають дані події, та появи ряду теорій постіндустріального суспільства.

Класифікація основних напрямів і шкіл сучасного етапу розвитку економічної теорії¹⁶:

Західний мейнстрим¹⁷ представляє сучасна неокласична теорія, ортодоксальне кейнсіанство (неокласичний синтез), німецький неолібералізм, економічний ультралібералізм неоавстрійської школи. Ознакою цих шкіл є індивідуалістична методологія (вчення про «економічну людину»), теорія маржиналізму, визнання ефективності капіталістичної системи, консервативна економічна програма.

Неортодоксальна економічна теорія охоплює неортодоксальне кейнсіанство (неорікардіанство, монетарне кейнсіанство, нове кейнсіанство), інституціонально-еволюційний напрям (американський інституціоналізм, французький дирижизм та регуляціонізм, неортодоксальна теорія добробуту, еволюційна економічна теорія), лівий фланг (західний марксизм, ліворадикальна критика капіталізму, західноєвропейська соціал-демократична думка). Їх визначає подібна методологія – критичне або негативне ставлення до неокласичного мейнстріму,

¹⁶ Худокормов А. Современная экономическая теория Запада (обзор основных тенденций) / А. Худокормов // Вопросы экономики. – 2008. – № 6. – С. 41–43.

¹⁷ Сучасна економічна теорія за змістом в основному є різновидом мейнстріму (mainstream), тобто основної течії економічної науки, що панує в світі. Методологічною основою мейнстріму і його форми – економіксу є неокласична економічна теорія.

акцент на мінливості, рухливості економічних структур і народного господарства загалом, увага до соціальних інститутів, помірно-реформаторська практична економічна програма.

Запровадження 1969 р. Нобелівської премії в галузі економіки стимулювало розвиток економічної теорії. Вона наймолодша



з шести премій, що присуджуються Фондом Нобеля. Якщо п'ять інших – з фізики, хімії, фізіології та медицини, літератури і премія миру – існують вже 114 років, то економічна премія – лише 48 років. Виокремимо Нобелівські премії з економіки, які мали вагомий вплив на розвиток економічної теорії та широко використовуються в практичній діяльності.

П. Кругман (1953 р.н.), 2008 р. – за аналіз структури торгівлі і географічного розподілу економічної активності.

П. Кругман – автор нової теорії міжнародної торгівлі¹⁸, що заснована не на концепції порівняльних переваг (детально у розд. 14), а на більш індивідуальному аналізі поведінки споживачів, а саме їх прагненні диверсифікувати споживані продукти та економії на масштабі. На початку 1990-х рр. П. Кругман показав, що регіони, де виробляється більше товарів, отримують більший прибуток, та як наслідок, залучають більше інвестицій і можуть ще швидше нарощувати темпи виробництва. Таким чином, створюється географічна нерівність між регіонами з високим та низьким притоком інвестицій.

Е. Фелпс (1933 р.н.), 2006 р. – за аналіз міжчасового обміну в макроекономічній політиці. Е.Фелпс – розробив концепцію, що спростувала «криву Філіпса»¹⁹. Закономірність,

¹⁸ Международная экономика : учебник / П.Р. Кругман, М. Обстфельд. – 5-е междунар. изд. – СПб. : Питер, 2003. – 832 с. ; Довбенко М.В. Вагома оцінка «нової міжнародної економіки» : [П. Кругман] / М.В. Довбенко // Економічна теорія. – 2008. – № 4. – С. 78–89.

¹⁹ Бролл У. Эдмунд С. Фелпс: кривая Филлипса и золотое правило накопления капитала / У. Бролл, А. Ферстер // Журнал европейской экономики. – 2007. – Т. 6. – № 1. – С. 106–113.

відкрита Е. Філіпсом в кінці 1950-х років, показувала, що зв'язок між інфляцією та безробіттям, зворотна. Коли безробіття занадто низьке, компанії змушені збільшувати витрати на персонал, а це веде до зростання цін на їх продукцію. Навпаки, при високому безробітті витрати на персонал знижуються, а з ними й інфляція. Е. Фелпс разом з М. Фрідманом довели, що це не так, адже коли компанії починають підвищувати заробітні плати, у робітників і всього населення зростають інфляційні очікування, вони починають вимагати подальшого підвищення зарплат, і в підсумку безробіття стабілізується на «природному рівні». Довгострокового та сильного зв'язку між безробіттям та інфляцією не існує, в тому числі і завдяки політиці ФРС США, яка змінює ставки залежно від динаміки цих показників.

Д. Канеман (1937 р.н.), 2002 р. – за психологічні та економічні дослідження процесів прийняття рішень в умовах невизначеності. Головний об'єкт досліджень Д. Канемана – це механізми ухвалення людиною рішень у ситуації невизначеності.²⁰ Він експериментально довів, що рішення, які приймають люди, істотно відхиляються від того, як це передбачено стандартною економічною моделлю поведінки *homo economicus*, адже люди не можуть раціонально оцінювати ні величину очікуваної вигоди чи втрати, ні її вірогідність. Крім того, Д. Канеман розробив дизайн соціологічних досліджень, що став основою всесвітніх досліджень якості життя. Вчений радикально змінив погляди дослідників, довівши, що суб'єктивні відчуття людей – рівень щастя, оцінка якості життя – не менш важливі, ніж об'єктивні його характеристики.

Р. Манделл (1932 р.н.), 1999 р. – за аналіз грошової та податкової політики в умовах різних курсових режимів. Р. Манделл – так званий «батько» євро²¹, адже, фактично він обґрунтував можливість існування валюти, яка об'єднує

²⁰ Канеман Д. Принятие решений в неопределенности : Правила и предубеждения : пер. с англ. / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски ; под ред. Г.В. Суходольского. – Х. : Гуманитарний центр, 2005. – 632 с.

²¹ Манделл Р.А. Евро и стабильность мировой валютной системы / Р.А. Манделл // Евро-дитя Манделла?: Теория оптимальных валютных зон : пер. с англ. ; сост. А.М. Семенов. – М. : Дело, 2002. – С. 293–328. – (Экономика: идеи и портреты).

кілька різних країн. Проте економіст не стверджував, що в межах єдиної валютної системи жодна з країн із самостійною бюджетною політикою не може мати дефолту за боргами, а отже, існуюча сучасна криза Єврозони неможлива.

А. Сен (1933 р.н.), 1998 р. – за внесок в економічний аналіз добробуту населення. Він досліджував проблеми бідності, людського розвитку, способи подолання продовольчої кризи і т.д.²² А. Сен стверджував, що бідність і масовий голод можуть існувати навіть за високого і зростаючого виробництва. Його аналіз показав, що у всіх випадках масового голоду існують великі соціальні групи, що не страждають від виснаження; голод, як правило, поширюється по країні подібно до інфекційного захворювання: «експортується» з уражених голодом регіонів на «здорові» території. Загалом, діяльність Світового банку у бідних країнах сьогодні ґрунтується на працях А. Сени.

Р. Мертон (1910–2003) і М. Скоулз (1941 р.н.), 1997 р. – за комплекс робіт із ціноутворення на опціони і пасиви корпорацій. Науково-практичні інтереси Р. Мертона пов'язані з проблемами фінансової теорії і практики, ціноутворення на ринку вторинних цінних паперів, оцінки опціонів (активів, насамперед, цінних паперів, умови купівлі-продажу яких у майбутньому визначаються за часом укладання контракту), дострокових гарантій²³. Виходячи з припущення про безперервність здійснення операцій з опціонами і акціями, М. Скоулз запропонував підтримувати між ними безризикове співвідношення. Ввів у наукий обіг формулу, що визначає «справедливу вартість» опціону (формула Блека–Скоулза), що зараз широко

²² Сен А.К. Свобода, единогласие и права / А.К. Сен // Вехи экономической мысли. – Т. 4. Экономика благосостояния и общественный выбор ; сост. А.П. Заостровцева. – СПб. : Экономическая школа, 2004. – Разд. 1. – С. 195–248. – (Библиотека «Экономической школы» ; вып. 40).

²³ Мертон Роберт К. Приложения теории оценки опционов: двадцать пять лет спустя / // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. / Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова ; [сопред. редкол. : Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов]. – Т. 5, кн. 2. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов / [отв. ред. Г.Г. Фетисов]. – М. : Мысль, 2005. – С. 206–251.

використовується в процесі ефективного управління ризиком, оцінки страхових контрактів і гарантій, визначення вартості нових фінансових інструментів та ін.

На принципах, розроблених М. Скоулзом і Ф. Блеком (1938–1995), працював знаменитий фонд Long-Term Capital Management (LTCM). Сьогодні розробленими М. Скоулзом і Мертоном принципами аналізу цін деривативів активно користуються практично всі учасники фінансових ринків.

Дж. Ф. Неш (1928–2015), Дж. Харсані (1920–2000), Д. Зелтен (1930 р.н.), 1994 р. – за пріоритетний внесок в аналіз некооперативних ігор. Теорія ігор – це теорія математичних моделей для прийняття оптимальних рішень в умовах конфлікту. Лідером у створенні теорії ігор вважається економіст-математик Дж. Неш. Основний внесок Дж. Неша в теорію некооперативних ігор, розділу загальної теорії ігор, в яких виключається будь-які угоди між партнерами-гравцями, полягав у формулюванні концепції універсального рішення для ігор із довільним числом учасників і довільною перевагою гравців, на відміну від так званих ігор між двома партнерами з нульовою сумою, які описувала «теорія ігор» до цього часу.

Концепція Дж. Неша досить активно використовується в аналізі конкуренції, олігополії, теорії промислової організації, в макроекономічній теорії при аналізі економічної політики, охорони навколишнього середовища, в економіці інформації. Також премії за вклад у розвиток теорії ігор вручалися *Р. Ауманну (1930 р.н.), Т. Шеллінгу (1921 р.н.) у 2005 р. – за розширення розуміння проблем конфлікту і кооперації за допомогою аналізу в рамках теорії ігор*²⁴.

Р. Фогель (1936–2013), 1993 р. – за впровадження нових економічних методів для вивчення історичних процесів. У 1966 р. Р. Фогель ввів науковий термін «нова економічна історія» (тобто кліометрика). Праці Р. Фогеля показали, як можна

²⁴Т. Роберт Ауман и Томас Шеллинг – Нобелевские лауреаты по экономике 2005 г. / Ф.Т. Алескеров // Экономический журнал высшей школы экономики. – 2005. – Т. 9, № 4. – С. 566–572.

використати сучасні методи статистичного аналізу й математичного моделювання для оцінки історичних подій та їх впливу на майбутнє²⁵.

Г. Беккер (1930–2014), 1992 р. – за мікроекономічний аналіз різних аспектів людської поведінки та соціальних взаємодій. Г. Беккер досліджував проблеми дискримінації, мотиви поведінки людей, вивчав людський капітал та сімейні відносини²⁶.

Р. Коуз, 1991 р. – за відкриття і пояснення значущості трансакційних витрат і прав власності для інституціональної структури економіки. Відомою стала його робота про природу фірми, що пояснила сучасну модель підприємництва²⁷. Дослідивши трансакційні витрати²⁸ на рівні фірми, Р. Коуз зосередився на соціальних витратах, а саме, на тому, яким чином розподіляються витрати на виробництво соціальних благ і принесені ними вигоди. Права власності (див. розд. 2), як показав Р. Коуз, – одне з таких соціальних благ, без яких не можливе ефективне функціонування фірми.

Дж. Б'юкенен, 1986 р. – за дослідження договірних і конституційних основ теорії прийняття економічних і політичних рішень. Дж. Б'юкенен одержав міжнародне визнання як провідний дослідник у галузі «теорії суспільного вибору», вивчаючи застосування економічних методів до сфер, які традиційно відносились до політології. Основними категоріями

²⁵ Блауг М. Фогель Роберт У. Fogel Robert W. (р. 1926) / М. Блауг // 100 великих економістів после Кейнса / М. Блауг ; пер. с англ. под ред. М.А. Сторчевого. – СПб. : Экономическая школа ГУ ВШЭ : Экономикс, 2009. – С. 313–315.

²⁶ Human capital: A theoretical and emperical analysis, with special reference to education / Gary S. Becker. – 2nd ed. – Chicago ; London : Univ. of Chicago press, 1983. – 268 p.

²⁷ Коуз Р.Г. Природа фірми: Походження, значення, вплив / Р.Г. Коуз // Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / [Р.Г. Коуз, Г. Демзетц, О.Д. Харт та ін.] ; за ред. О.Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера ; пер. з англ. А.В. Куликова. – Київ : А.С.К., 2002. – С. 30–101.

²⁸ Витрати фірми, що не пов'язані з виробничою діяльністю (витрати на одержання необхідної інформації про ціни та якість товарів, а також витрати, пов'язані з веденням переговорів, оформленням контрактів та укладенням угод, контролем за їх виконанням і юридичним захистом прав власника у разі їх порушення).

його аналізу є індивід, здатний приймати раціональні рішення, які сприяють розвитку суспільства взагалі. Теорія суспільного вибору описує політичний процес у ринкових категоріях, а саме: виборці «продають» свій голос за певні обіцянки кандидатів, таким чином створюється ринковий обмін у політичній сфері²⁹.

М. Фрідман посідає важливу роль в утвердженні монетаристської доктрини³⁰, в основу якої покладено принцип саморегулювання економічних систем. У 1976 р. за досягнення в галузі аналізу споживання, історії й теорії грошового обігу та демонстрацію складності наслідків політики стабілізації М. Фрідману було присуджено Нобелівську премію з економіки.

В. Леонтьєв (1906–1999), 1973 р. – за розвиток методу аналізу «витрати – випуск». В. Леонтьєв розробив розрахунок міжгалузевого балансу, що можна застосовувати як до соціалістичної економіки, так і до капіталістичної. На початку 1990-х років виступав проти застосування «шокової терапії» (розд. 2) у перехідних економіках і попереджав, що побудувати ефективний ринок можливо лише протягом багатьох десятиліть. Учений попереджав, що на першому етапі реформ украй важливо не допустити криміналізації економіки і почати вибудовувати новий соціальний контракт, нову систему соціального захисту.

Нові ідеї та погляди на економічний розвиток і реформи можна взяти лише з передової світової науки. Дж. М. Кейнс зазначав: «Ідеї економістів і політичних мислителів – і коли вони мають рацію, і коли помиляються – мають значно більше значення, ніж прийнято думати. Насправді тільки вони й правлять світом. Люди практики, які вважають себе абсолютно не схильними до інтелектуального впливу, як правило, є рабами якогось економіста минулого»³¹.

²⁹ Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы / Дж. Бьюкенен. – М. : Таурис Альфа, 1997. – 560 с.

³⁰ Фридмен М. Основы монетаризма / М. Фридмен ; под ред. Д.А. Козлова. – М. : ТЕИС, 2002. – 175 с.

³¹ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – С. 457–458.

1.3. Еволюція предмета та методу економічної теорії

Предметом економічної теорії є закони розвитку економічних систем, економічні відносини, діяльність економічних суб'єктів, спрямована на ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів, з метою задоволення своїх безмежних потреб.

Предмет економічної теорії надзвичайно складний і багатогранний, відповідно існує багато його трактувань (табл. 1.2).

Разом з еволюцією визначення предмета еволюціонувала і назва економічної науки. Термін економія (від гр. *oikonomia*) ввели в обіг давньогрецькі мислителі Ксенофонт і Арістотель. У перекладі з грецької він буквально означає «мистецтво ведення домашнього господарства», «домоводство». Термін «політична економія» як назва економічної науки походить від давньогрецьких слів *politicos* – державний, суспільний, *oikos* – дім, домашнє господарство та *nomos* – закон. Синтез цих слів репрезентує сутність економічної теорії як науки, що вивчає закони суспільного господарства, тобто економіки, в межах певного суспільства.

Таблиця 1.2

Еволюція визначення предмета економічної теорії

Ключові проблеми дослідження	Визначення економічної теорії, представники
<i>Багатство нації, народний добробут</i>	Наука про багатство. А. Сміт, Д. Рікардо
<i>Обмін</i>	Наука про обмін. Г. Маклеод (1821–1902)
<i>Господарська діяльність</i>	Наука про народне господарство, умови і закони, за якими проходило і відбувається господарське життя народів. В. Рошер (1817–1894), К. Кніс (1821–1898)
<i>Соціальність</i>	Наука про соціальні, психологічні, правові явища та відносини між людьми. Р.Штамлер (1856–1938)
<i>Виробничі відносини</i>	Наука про об'єктивні відносини між людьми у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання. К. Маркс, Ф. Енгельс
<i>Раціональний розподіл (використання обмежених ресурсів)</i>	Наука про раціональний розподіл обмежених (рідкісних) економічних ресурсів за альтернативними напрямками їх використання з метою задоволення потреб споживачів. А. Маршалл, Л. Вальрас

Сучасне розуміння західними економістами економічної теорії нерозривно пов'язано з поняттям «*економікс*», що перекладається з англійської як «економіка». Так, у більшості англomовних країн світу економічна теорія функціонує під назвою «*економікс*». Політична економія викладається в університетах Заходу, як дисципліна, що розкриває методи та інструменти використання економічної політики для регулювання діяльності суб'єктів економіки.

Всі ці назви економічної теорії віддзеркалюють певні аспекти предмета їх дослідження, проте вони, по суті, є назвами однієї і тієї самої економічної науки, що постійно розвивається та досліджує економічні явища і процеси на різних етапах розвитку людського суспільства.

Предметом економікс є поведінка людей у процесі виробництва різних благ за умов обмеженості ресурсів та управління ними. Метою діяльності у даному разі є досягнення максимального задоволення потреб людей на основі забезпечення отримання прибутку. П. Самуельсон (1915–2009), автор підручника «Економікс», стверджував, що економікс вивчає дії людей у процесі вибору рідкісних ресурсів для виробництва різних товарів. Деякі економісти (наприклад, С.Фішер (1943 р.н.)) не роблять акцент на виборі саме таких ресурсів, а предметом вивчення економіки називають ту сферу людської діяльності, що належить до виробництва, обміну і споживання товарів і послуг.

Марксизм, визначаючи *предмет політичної економії* наголошує на виробничих відносинах між людьми у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ.

Загалом, більшість сучасних шкіл визначає предмет економічної теорії «як вивчення використання рідкісних економічних благ з метою задоволення потреб людей»³².

³² Поланьї К. О вере в экономический детерминизм / К. Поланьї // Избранные работы. – М. : Территория будущего, 2010. – С. 18.

Економічна теорія виконує три основних **функції**:

- науково-пізнавальну;
- прикладну (практичну);
- світоглядну (функцію формування сучасного економічного мислення та економічної культури).

Основними підрозділами (складовими) економічної теорії є макроекономіка та мікроекономіка.

Макроекономіка як частина економічної теорії вивчає національне господарство в цілому. Вона аналізує поведінку агрегованих суб'єктів: сектору домогосподарств, підприємницького сектору, секторів держави та закордону. Об'єктом її аналізу є макроекономічні показники: валовий внутрішній продукт (ВВП – обсяг виробництва кінцевої продукції в національній економіці протягом одного року), національний дохід, рівень інфляції, рівень безробіття та ін. **Мікроекономіка** розглядається як частина економічної теорії, яка концентрує свою увагу на аналізі економічної поведінки суб'єктів господарювання первинної ланки: домогосподарства, підприємства (фірми). Вона вивчає ціни на окремі товари, витрати підприємства, прибуток, заробітну плату, попит та пропозицію тощо.

Економічна теорія залежно від функціональної мети поділяється на позитивну та нормативну економічну теорію.

Позитивна економічна теорія ставить за мету всебічне пізнання економічних процесів та явищ, розкриває їхні взаємозв'язки та взаємозалежність, які зумовлюються реальною дійсністю. Тобто вона досліджує фактичний стан економіки, економічну дійсність і відповідає на запитання: яка вона є?

Нормативна економічна теорія з'ясовує об'єктивні процеси, дає їм оцінку, робить висновки та розробляє рекомендації щодо вдосконалення економічної системи, переходу її на вищий ступінь розвитку. Вона відповідає на запитання: як повинно бути, що для цього треба зробити?

Методологія – це система певних методів, закономірностей, законів і принципів наукового дослідження, а також наука про цю систему. Методологія виконує синтезуючу функцію

щодо методів аналізу, реалізує себе як вчення про наукові методи, інструменти та пізнавальні механізми економічного аналізу³³. Вона складається з фундаментальної частини – загальнонаукових принципів, що лежать в основі тієї чи іншої дисципліни або дослідницької теорії, та практичної частини, що містить ряд конкретних методів і технік, які використовуються для вирішення конкретних завдань.

Метод дослідження – це засіб наукового пізнання економічних явищ і процесів. Методи дослідження можна поділити на три групи: загальні (філософські), загальнонаукові та специфічні (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Класифікація методів дослідження

Загальні (філософські) методи	Загальнонаукові методи	Специфічні методи
Застосовуються на усіх етапах пізнання не тільки в науці, а й в інших сферах людської діяльності	Можуть застосовуватися у гуманітарних, природничих та технічних науках	Поділяються за галузями науки
Системний підхід, метафізичний, діалектичний методи та ін.	Аналіз та синтез, індукція та дедукція, аксіоматичний, гіпотетично-дедуктивний, абстракція та ін.	Математичні, біологічні, медичні, соціально-економічні, правові тощо

Економічна теорія використовує для дослідження економічних процесів і явищ системний підхід (метод). Система – це сукупність певних елементів і компонентів, які в єдності утворюють певну органічну цілісність. **Системний метод** дозволяє виявити всю сукупність зв'язків, відносин, факторів і компонентів певного економічного процесу. Він виник у 20-х рр. XX ст. у біологічній науці; сьогодні широко використовується в усіх науках як універсальний загальнонауковий метод дослідження. Системний підхід включає структурно-функціональний аналіз, який дає можливість вивчити структуру об'єкта дослідження і розглянути функції кожного з його компонентів.

³³ Гальчинский А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А.С. Гальчинский. – Київ : АДЕФ-Україна, 2010. – С. 70.

Системний підхід дозволяє проводити дослідження економічних об'єктів як цілісних системних утворень, а не лише з позицій аналізу взаємодії окремих їх елементів. Системний підхід ґрунтується на вивченні еволюції економічного розвитку як системи та передбачає визнання взаємозв'язку та взаємозалежності усіх явищ та процесів економічної дійсності, неможливості розгляду їх окремо один від одного. Перевагою цього підходу у дослідженні сучасного постіндустріального суспільства є його направленість на розкриття суттєвих ознак явища у взаємодії з навколишнім середовищем (*ефекту синергії*³⁴), виявлення передумов, ознак, що впливають на його зміну та наслідків цієї зміни на навколишнє середовище.

Сучасним загальнонауковим методом економічної теорії є **синергетичний метод**. Сутність синергетичного (синергійного) методу полягає в дослідженні процесів самоорганізації та становлення нових упорядкованих економічних структур. Предметом синергетики в економічній теорії є механізми спонтанного формування і збереження складних економічних систем, зокрема тих, які перебувають у стані стійкої нерівноваги зі зовнішнім середовищем. У сферу його вивчення потрапляють нелінійні ефекти еволюції систем будь-якого типу, кризи і біфуркації – нестійкі фази існування, які передбачають множинність сценаріїв подальшого розвитку. З позицій синергетичного методу неможливо традиційними детерміністськими (тобто причинно-наслідковими) методами вивчати розвиток складноорганізованих економічних систем.

Загальним засобом пізнання економічної дійсності є **діалектичний метод** (Г. Гегель (1770–1831) і Л. Фейєрбах (1804–1872)), що передбачає розгляд явищ і процесів економічної системи не ізольовано, а у динамічному взаємозв'язку. При цьому джерелом розвитку виступають внутрішні суперечності об'єкта дослідження.

³⁴ *Синергетичний ефект* – наслідок взаємодії декількох елементів системи, що впливають на розвиток один одного, видозмінючись при цьому; ефект, що досягається при взаємодії суми елементів, що є неможливим при зміні кожного елемента окремо.

Розкладання досліджуваного на окремі елементи і вивчення кожного з цих елементів як необхідної частини цілого називається *аналізом*. Після того як усвідомлена природа кожного з елементів, потрібно знову поєднати ці елементи аби встановити їх роль та призначення, побачити загальну картину досліджуваного об'єкта. Об'єднання проаналізованих елементів в єдине, внутрішньо пов'язане ціле називається *синтезом*. Аналіз і синтез становлять нерозривні сторони єдиного процесу пізнання об'єктивної дійсності.

При з'ясуванні економічних відносин аналіз і синтез можуть бути здійснені тільки в голові дослідника, за допомогою уявного дослідження предмета. Тут першорядного значення як інструмента пізнання дійсності набуває застосування наукових абстракцій. Термін «абстракція» дослівно означає «відволікання». У побуті під цим поняттям нерідко розуміють щось відірване від дійсності та існуюче тільки уявно. Подібне уявлення має мало спільного з науковим розумінням абстрактного і конкретного.

Наукова абстракція – це узагальнені поняття, які вироблені людьми шляхом мислення; це одна з форм пізнання економічної дійсності, яка полягає в мисленому абстрагуванні від ряду другорядних неважливих (більш конкретних) властивостей досліджуваних явищ і процесів та у виділенні більш важливих (типових) властивостей і відносин. Наукова абстракція дає можливість глибше зрозуміти дійсність, виокремити в досліджуваному явищі найголовніше, істотніше, відкидаючи другорядні обставини, що ускладнюють розуміння цього явища.

Економічний аналіз можливий двома шляхами: *рухаючись від фактів до теорії і від теорії до фактів*, відповідно розрізняють два методи економічного аналізу: *індуктивний і дедуктивний*.

Індуктивний метод розпочинається зі збору, систематизації й узагальнення фактів із конкретної проблеми, яка підлягає економічному аналізу. Результатом такої роботи є виведення певних принципів із фактів поведінки індивідів та інститутів

у конкретній сфері, а також законів. Отже, індуктивний аналіз передбачає дослідження від фактів до теорії, від часткового до загального.

Індуктивний метод доповнюється *методом дедукції*. Спираючись на умовивід, випадкове спостереження, логіку або інтуїцію, дослідник може сформулювати попередню неперевірену теорію, тобто *гіпотезу*. Щоб перевірити її правильність, потрібно багаторазово дослідити відповідні факти, адже гіпотеза, яку не підтверджують факти, неправильна. Тобто у даному випадку дослідження йде від загального до часткового.

Використовуючи *історичний метод* дослідник вивчає економічні процеси у тій історичній послідовності, в якій вони виникали, розвивалися і змінювалися один за одним у житті. *Логічний же метод* використовують, тоді коли необхідним є розкриття економічних процесів у їхній логічній послідовності.

В економічній науці широко використовують також методи *математичного моделювання*. Модель – це спрощене відображення економічної дійсності, абстрактне узагальнення відповідних фактичних даних. Економічні моделі подають у математичній, табличній і графічній формах.

Метод аксіоматичний – такий метод побудови економічної теорії, за яким деякі судження приймаються як аксіоми, які не потребують доведення, а всі інші умовиводи робляться з цих аксіом за певними логічними правилами. Необхідною умовою цього методу є внутрішня несуперечливість.

Сучасний стан економічної теорії на рубежі ХХ–ХХІ ст. характеризується загальним визнанням значних проблем у цій галузі і перш за все у її панівному неокласичному напрямі. Світова економічна думка вже впродовж декількох десятиліть заявляє *про назрілу потребу розробки нової економічної парадигми*³⁵, створення нової методології осягнення суті сучасних змін в економічних процесах.

³⁵ *Парадигма* (грец. – *paradeigma*, англ. *paradigm* – *приклад, зразок*) – висхідна концептуальна схема, модель постановки проблем і методів їх розв'язання, що домінують протягом певного історичного періоду в науковому середовищі.

Нова економічна парадигма включає такі постулати³⁶:

- *Відхід від ідеології економічного детермінізму.* На сьогодні стає цілком очевидно, що вибір людини – це не просто співставлення економічної вигоди та відбору найкращого варіанта, а дещо інше – отримане моральне задоволення від задоволення суб'єктивних потреб. У науковому колі все частіше йде мова про відмову від «споживацького» суспільства та формування людини-особистості, що стає основою формування та розвитку постіндустріального суспільства та економіки, саме тому економічний детермінізм втрачає свою актуальність;
- *Заміна аналізу безсуб'єктної моделі (людини економічної) на людиноцентричну,* сприйняття людини як мети економічної діяльності, врахування її потреб та інтересів. Подолання безсуб'єктного, позаособистісного аналізу економічних процесів та явищ, орієнтація на створення людиноцентричного господарського механізму стає основою економічного розвитку. *Економічна людина (homo economicus) як сукупність економічних потреб, особа, що діє лише заради максимізації власної вигоди, замінюється на людину креативну (homo creator) – постматеріальна людина, здатна до творчого мислення, метою діяльності якої є самореалізація.* «Постматеріалісти надають другорядну увагу економічному зростанню, порівняно з якістю життя, а у своєму особистому житті роблять акцент не стільки на обов'язкову зайнятість і високий дохід, скільки на роботу цікаву, осмислену, яка здійснюється в контакті з близькими їм за духом людьми»³⁷.
- *Сприйняття та врахування в економічному дослідженні багатовимірності та складності економічного життя за умов становлення постіндустріального суспільства.*

³⁶ Зайцев Ю.К. Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень) : навч. посіб. / Ю.К. Зайцев, В.С. Савчук. – Київ : КНЕУ, 2011. – С. 229–230.

³⁷ Инглегарт Р. Культурный сдвиг в зрелом индустриальном обществе / Р. Инглегарт // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М. : Academia, 1999. – С. 254.

- На сучасному етапі розвитку, при дослідженні складних економічних систем та їх елементів, що перебувають у постійній зміні, пристосовуючись до навколишнього середовища, важливо опиратись на динамічний підхід до дослідження, на відміну від розгляду економічних процесів та явищ у статичі.
- Використання *принципу методологічного плюралізму* в економічному дослідженні, адже використовуючи інструментарій одного підходу чи школи ми розкриваємо лише частину істини, залишаючи цілісну проблему поза увагою. Методологічний плюралізм у філософії економіки – концепція, що заперечує використання єдиної методології економічної науки та виступає за вільний вибір методу дослідження. Практична цінність методологічного плюралізму полягає в тому, що він «розв’язує руки» досліднику, не тримає його в рамках визнаної на певний час методології дослідження, при цьому значно розширюючи інструментарій його роботи.

1.4. Економічні категорії і закони

Пізнання сутності економічних процесів здійснюється через економічні категорії і закони.

Економічні категорії – абстрактні, логічні, теоретичні поняття реально існуючих економічних явищ і процесів, як-то, капітал, прибуток, гроші, ціна, ринок, заробітна плата тощо. За типами економічні категорії класифікують на основні, які відображають основні риси економічної системи, усі стадії відтворення, та стадіальні, що стосуються відповідно лише однієї стадії руху суспільного продукту: безпосередньо виробництва, обміну, розподілу та споживання.

Економічні закони – це стійкі, повторювані, причинно-наслідкові взаємозв’язки між економічними процесами і явищами. Економічні закони, як і закони природи, об’єктивні, тобто існують і діють незалежно від свідомості, волі та бажань людей. *Об’єктивний характер* економічних законів означає, що люди не можуть створювати, відміняти чи замінювати одні економічні закони на інші, як це буває із законами юридичними.

Закони природи і закони економіки мають певні відмінності, зокрема:

- економічні закони виникають, функціонують і розвиваються у сфері економічної діяльності людей, тобто поза людським суспільством вони не існують, на відміну від законів природи;
- закони природи вічні, оскільки вічна матерія та її рух. Економічні закони, навпаки, історичні, минулі;
- економічні закони реалізуються не так чітко, як закони природи, а виступають як основний напрям економічного розвитку.

Об'єктивні економічні закони існують і діють у чотирьох сферах (фазах): виробництві, розподілі, обміні і споживанні. Виробництво, розподіл, обмін і споживання тісно переплітаються між собою та являють собою єдиний процес функціонування економічної системи.

Фаза виробництва – це створення певних благ – товарів і послуг, у вартісному вираженні – доданої вартості.

Фаза розподілу – це розподіл виготовлених благ між галузями, регіонами, соціальними групами. Перерозподіл валової доданої вартості здійснюється через державний бюджет.

Фаза обміну – це доведення благ до безпосередніх споживачів. Обмін здійснюється на торговельно-грошовій основі (ринковий обмін), його можна представити у вигляді формули: Т (товар) – Г (гроші).

Фаза споживання – це надходження благ безпосередньо споживачам. Споживання є двох видів: 1) особисте – споживання продуктів (товарів і послуг) окремими індивідами та 2) продуктивне – споживання інвестиційних товарів у процесі виробництва, тобто засобів виробництва в безпосередньому виробничому процесі.

Закони економіки у своїй сукупності створюють *систему економічних законів*, що складається з *всезагальних економічних законів, загальних економічних законів, специфічних економічних законів* (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Система економічних законів

Всезагальні економічні закони	Загальні економічні закони	Специфічні економічні закони
Діють в усіх без винятку економічних системах	Функціонують у кількох економічних системах, де існують для них відповідні економічні умови	Функціонують лише за певних обставин у межах однієї економічної системи
Закон зростаючих потреб, закон зростання продуктивності праці	Закон вартості, закон попиту, закон пропозиції, закон грошового обігу тощо	Закон монополізації виробництва

Науковий шлях вивчення економічних законів передбачає існування кількох рівнів пізнання. На першому рівні відбувається пізнання економічних законів як законів об'єктивно існуючого життя суспільства, виробничих відносин. З багатьох тисяч зв'язків виявляють істотні, що мають сталий характер. Другий рівень пізнання ґрунтується на результатах, отриманих на першому рівні та реалізується у процесі наукової діяльності. Пізнання відбувається через теоретичне відображення реально існуючих об'єктивних законів. Третій рівень пізнання полягає в апробації законів на практиці. На основі результатів господарської діяльності робляться певні висновки та узагальнення, вносяться необхідні доповнення та зміни до наукових визначень і описів економічних законів, удосконалюють механізм їхнього використання.

Механізм дії економічних законів полягає у об'єктивних взаємозв'язках між процесами та явищами економічної дійсності. *Механізм використання економічних законів* передбачає

реалізацію комплексу заходів, спрямованих на подолання економічних суперечностей, розвиток форм, принципів і методів застосування цих законів для ефективного ведення господарства, зокрема дій державних органів, які на основі економічних законів регламентують діяльність різних ринкових структур, підприємців, фірм як основних ланок господарства (рис. 1.1). Він невіддільний від поняття «економічна політика», яка є найбільш загальною формою використання економічних законів на практиці в інтересах розвитку суспільства.

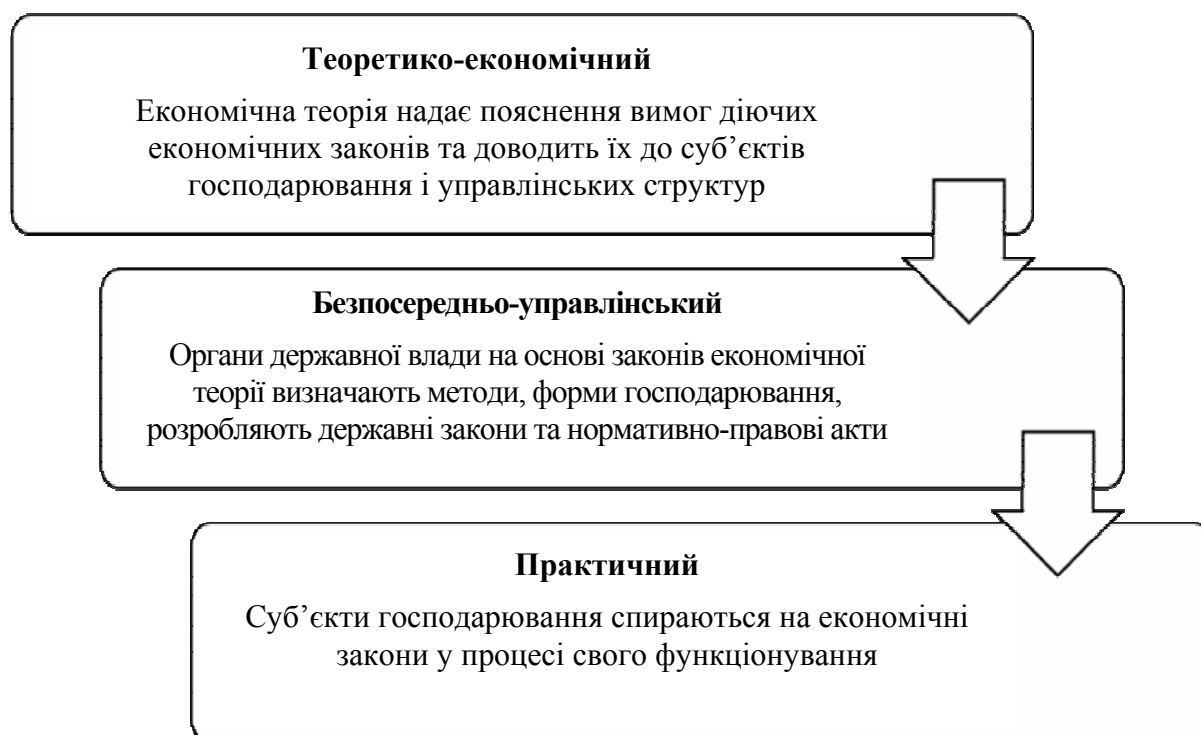


Рис. 1.1. Рівні використання економічних законів

1.5. Економічна політика держави

Економічна політика – це цілісна система заходів держави, спрямованих на розвиток національної економіки в інтересах усіх соціальних груп суспільства. Вона має визначати оптимальні варіанти вирішення економічних проблем. Серед основних інструментів впливу держави, що дозволяють пом'якшувати вплив кризових явищ в економіці, виділяють: податки та видатки з державного бюджету. Під час економічної кризи держава має скорочувати податки і збільшувати державні видатки навіть за рахунок зростання державного дефіциту. За економічного зростання держава, навпаки, має збільшувати податки і обмежувати видатки³⁸.

Між економічною теорією і практикою існує тісний взаємозв'язок. Будь-яка теорія без зворотного зв'язку з практикою втрачає цінність і сенс. Практика формує замовлення на теоретичні дослідження, дає матеріал для наукового аналізу та виносить остаточну оцінку життєвості будь-якої теорії. Практика – критерій істинності економічних знань. Вона веде до знання, знання – до передбачення, передбачення – до раціональних дій, дія – до вдосконалення практики. Такий цикл зв'язків постійно повторюється, щоразу піднімаючись на вищий рівень.

Для умов розвинутої ринкової економіки економічна теорія виробила і пропонує такі традиційні *цілі економічної політики*:

1. *Економічне зростання*. Потрібно забезпечити виробництво більшої кількості високоякісних товарів і послуг, що дає змогу досягти вищого рівня життя.
2. *Повна зайнятість*. Відповідну роботу треба надати всім, хто бажає і здатний працювати.
3. *Економічна ефективність*. Потрібно за мінімальних витрат одержати максимальну віддачу від обмежених виробничих ресурсів, що перебувають у розпорядженні суспільства.

³⁸ Лагутін В.Д. Теорія макроекономіки і макроекономічної політики / В.Д. Лагутін // Економічна теорія. – 2007. – №2. – С. 96–97.

4. *Стабільний рівень цін.* Потрібно уникати значного підвищення або зниження загального рівня цін, тобто інфляції та дефляції.
5. *Економічна свобода.* Керівники підприємств, працівники і споживачі мають користуватися високим ступенем свободи в економічній діяльності.
6. *Справедливий розподіл доходів.* Жодна група громадян не повинна злидарювати, коли інші отримують надприбутки.
7. *Економічна забезпеченість.* Треба забезпечити гідне існування хронічно хворих, непрацездатних, недієздатних, літніх і всіх, хто не спроможний заробити принаймні мінімального доходу.
8. *Торговельний баланс.* Кожна країна має підтримувати раціональний баланс міжнародної торгівлі та міжнародних фінансових операцій.

Відповідно до цілей економічної політики виокремлюють такі основні її складові (рис.1.2):



Рис.1.2. Складові економічної політики держави

Антициклічна політика спрямована на підтримку певних стабільних темпів економічного зростання (регулювання макроекономічної кон'юнктури).

Структурна політика передбачає формування сучасної прогресивної й ефективної структури національної економіки.

Інвестиційна політика має на меті регулювання капіталовкладень із метою структурної перебудови виробництва, його технічного та технологічного оновлення і модернізації.

Науково-технічна та інноваційна політика держави – діяльність держави, спрямована на розвиток науки й техніки, забезпечення стратегічних наукових і технологічних проривів, впровадження результатів НТП у виробництво.

Фіскальна (бюджетно-податкова) політика визначає джерела формування державної казни, формування податкової системи та державного бюджету.

Монетарна (кредитно-грошова) політика передбачає державне забезпечення економіки країни необхідною кількістю грошей, регулювання грошового та кредитного ринків.

Цінова політика – вплив держави на ціни й ціноутворення з метою приборкання інфляції, стимулювання модернізації виробництва, посилення конкурентоздатності вітчизняних товарів на світовому ринку, здійснення кон'юнктурної та структурної політики, пом'якшення соціальної напруги у суспільстві.

Зовнішньоекономічна політика держави охоплює різні аспекти зовнішньої торгівлі, контроль за міграцією капіталів і робочої сили, підтримку вітчизняного підприємництва за кордоном тощо з метою усунення диспропорцій платіжного балансу та досягнення зовнішньоекономічної рівноваги.

Конкурентна політика держави має на меті розробку заходів, що стосуються створення конкурентного середовища, підтримки та захисту добросовісної конкуренції, боротьби з монополізмом в економіці тощо.

Регіональна політика – це діяльність держави щодо забезпечення збалансованого і комплексного розвитку окремих територій країни виходячи із загальнодержавних та регіональних інтересів, шляхом використання абсолютних та відносних переваг регіонів.

Екологічна політика спрямована на забезпечення екологічної рівноваги, охорону навколишнього середовища, створення безпечних умов життя громадян.

Із заснуванням теоретико-економічного аналізу роль рішень, що приймаються урядовими органами та визначають економічну політику, постійно була предметом дискусій не тільки серед науковців, а й серед широких верств населення, адже їх наслідки впливають на життя і добробут громадян.

Проблеми економічної політики досліджував Я. Тінберген (1903–1994), голландський лауреат Нобелівської премії з економіки. Його підхід, викладений у роботі «Теорія економічної політики» (1952)³⁹, став базовим в аналізі для більшості теорій економічної політики. Базова теорія економічної політики – теорія, яка за допомогою економетричних моделей пояснює, що формування урядом оптимальної макроекономічної політики має відбуватися, виходячи з існування стабільних кількісних взаємозв'язків *інструментів і цільових показників*.

Інструменти економічної політики поділяються на чотири групи:

- 1) фіскальні (бюджетно-податкові);
- 2) монетарні (грошово-кредитні);
- 3) зовнішні (зміни валютного курсу);
- 4) які регулюють доходи.

При цьому кількість інструментів має збігатися з кількістю поставлених цілей.

Проблему вибору економічної політики дещо по-іншому вирішив Р.А. Манделл (1932 р.н.)⁴⁰, американський лауреат Нобелівської премії з економіки. Він аналізував ситуацію, коли інструменти економічної політики знаходяться під контролем різних державних органів. Наприклад, монетарна політика – в компетенції центрального банку, а фіскальна – в компетенції виконавчої влади. Припустимо, що ці органи

³⁹ Tinbergen J. On the theory of economic policy / J. Tinbergen. – North-Holland Pub. Co. Business & Economics, 1952. – 78 p.

⁴⁰ Манделл Р.А. Выбор экономической политики для достижения внутреннего и внешнего равновесия / Р.А. Манделл // Этот изменчивый обменный курс : сб. ст. : пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – С. 155–164. – (Экономика: идеи и портреты).

не координують свою політику, як передбачав Я. Тінберген, а з різних політичних або інституціональних причин самостійно вибирають необхідні політичні дії. Постає питання, чи існує шлях вирішення проблеми вибору економічної політики за умови, коли розробляється і здійснюється політика децентралізовано, тобто кожен інструмент знаходиться під контролем певного органу влади, і різні органи влади не координують безпосередньо свої дії. Р.А. Манделл запропонував вирішення цієї проблеми. Він довів, що коли цілі правильно пов'язати з інструментами, то оптимальний пакет політичних дій може бути виконаний і при децентралізованому прийнятті рішень. Пропозиція Р.А. Манделла ґрунтувалась на концепції ефективної ринкової класифікації, згідно з якою кожна мета може бути пов'язана з тим інструментом, який чинить на неї найбільший вплив і, отже, має переваги з точки зору регулювання цільового показника.

Сьогодні в Україні актуальними завданнями економічної теорії є виявлення шляхів відновлення економічного зростання і забезпечення його сталості, обґрунтування політики структурної перебудови економіки. Дуже важливим є також вирішення проблем розвитку національного господарського комплексу, забезпечення, створення, ефективного функціонування ринкової інфраструктури, захист інтересів споживачів, зайнятість та ін.



Питання для самоконтролю

1. Які сучасні економічні теорії Ви знаєте і в чому полягає принципова відмінність між ними?
2. Дайте визначення предмета економічної теорії та охарактеризуйте еволюцію його трактування.
3. Дайте визначення суті економічного закону і назвіть їх основні види.

4. Проаналізуйте основні відмінності економічної теорії від політичної економії.
5. У чому полягає сутність сучасної парадигми економічного дослідження?
6. Які Ви знаєте методи пізнання економічних процесів? Охарактеризуйте основні їх види.
7. Чому, на Вашу думку, необхідно вивчати курс економічної теорії?
8. Яке практичне значення має економічна теорія?
9. Охарактеризуйте економічну політику та її основні цілі.
10. Яку роль відіграє економічна теорія у формуванні економічної політики?

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Економічні категорії – це суб'єктивні уявлення про реальні економічні явища і процеси.
2. Індукція – це метод пізнання від окремого до загального.
3. Предметом дослідження меркантилістів є сфера товарно-грошового обігу.
4. Теоретичною основою маржиналізму є визначення вартості блага кількістю витраченої праці.
5. На відміну від неокласиків, Дж. Кейнс визнавав необхідність втручання держави в регулювання ринкової економіки.
6. Неортодоксальним напрямом економічної теорії, який визнає об'єктами економічного вивчення правові та морально-етичні норми, є інституціоналізм.
7. Формування класичної школи економічної теорії відбувалось в умовах початку розпаду натурального господарства.
8. Засновником монетаризму є Т. Манн.
9. Гіпотеза сприяє розв'язанню суперечностей між новими фактами та старими теоріями.
10. За «золотим правилом» монетаризму приріст грошової маси має бути скоординований з темпами зростання експорту, що у середньому становить 3–5% щорічно.

Розділ 2. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА

1. Економічні потреби, їх сутність та структура.
2. Економічні інтереси: сутність, суб'єкти, класифікація.
3. Економічна система, її сутність, цілі й основні структурні елементи.
4. Власність у системі економічних відносин.

2.1. Економічні потреби, їх сутність та структура

Економічна система суспільства складається з цілого ряду підсистем, складових частин, структурних елементів, має свою внутрішню логіку розвитку, що вимагає розглядати економічну систему суспільства з точки зору усієї різноманітності властивих їй зв'язків і взаємовідносин.

В основі розвитку економічної системи суспільства – задоволення потреб. Потреби як визначальний чинник поведінки економічних суб'єктів є однією з фундаментальних категорій економічної науки. **Потреба** – це об'єктивна необхідність у будь-чому для підтримки життєдіяльності і розвитку людини, колективу, суспільства в цілому. **Економічна потреба** – внутрішній мотив людини, що спонукає її до економічної діяльності для забезпечення передусім власного добробуту та членів своєї сім'ї.

Потреба є внутрішнім спонукальним мотивом господарської діяльності, соціального й економічного прогресу. Намагання задовольнити свої потреби мотивує поведінку людини, формує сукупність її інтересів. Тому природна мета функціонування економіки – задоволення людських потреб у товарах і послугах. Лише в давні часи люди задовольняли свої потреби даровими благами природи. Сьогодні абсолютну більшість товарів і послуг люди виробляють, при чому спожита продукція постійно повинна замінюватись новою. Тому задоволення потреб – це також стимул до подальшого вдосконалення виробництва.

Виробництво стимулює розвиток нових потреб. Науково-технічний прогрес, нові технології часто випереджають найсміливіші фантазії людей, створюючи нові асортименти

благ, і отже, нові потреби. Ця нескінченна закономірність стимулювання виробництва новими потребами вдосконалює виробництво та породжує нові потреби, в економічній науці набула назви **закону зростання потреб**.

Потреби людини є безмежними, на це є декілька причин. *Безмежність потреб обумовлена:* постійним їх відновленням; будь-яка задоволена потреба породжує нову потребу; за умов ринкової економіки конкурентна боротьба вимагає створення нових благ і, відповідно, нових потреб; не існує меж удосконалення структури потреб, як і меж удосконалення людини.

Отже, потреби мають такі ознаки, а саме: вони *необмежені, постійно зростають* та їх *не можна задовольнити* у повному обсязі.

Якщо потреби є безмежними, то економічні ресурси, навпаки, – обмежені. Це стосується всіх видів ресурсів: землі, капіталу, праці, інновацій. Англійський економіст Т.Р. Мальтус (1766–1834) у XVIII ст. дослідив тенденції зміни кількості населення і засобів існування людей. У 1798 р. вийшла його відома книга «Досвід про закон народонаселення». Т.Р. Мальтус стверджував, що населення збільшується в геометричній прогресії, а кількість засобів існування – лише в арифметичній прогресії ⁴¹. Звідси його висновок – становище населення характеризується низьким життєвим рівнем тому, що нібито дуже швидко зростає його чисельність.

Коло потреб сучасної людини надзвичайно широке. Потреби, що мають об'єктивно-суб'єктивний характер, класифікують:

- за характером виникнення: первинні (базові), пов'язані зі самим існуванням людини: їжа, одяг, безпека, житло тощо; вторинні, виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації: модний одяг, комфортне житло, інформація та ін.
- за засобами задоволення: матеріальні потреби (ті, що задовольняють за допомогою товарів: продукти харчування, одяг, взуття, автомобілі, будинки тощо); нематеріальні потреби задовольняються за допомогою послуг (послуги освіти, культури, медицини, юридичних служб, транспорту та ін.);

⁴¹ Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения / Т. Мальтус // Антология экономической классики. – Т. 2. – М. : ЭКОНОВ, 1992. – С. 5–136.

- за способом задоволення: потреби в предметах споживання (особисті, індивідуальні потреби); потреби в засобах виробництва (виробничі);
- за ступенем реалізації розрізняють: абсолютні потреби (породжені сучасним рівнем розвитку світової економіки); дійсні потреби (відповідають рівню розвитку економіки певної країни); платоспроможні потреби, які людина може задовольнити відповідно до власних доходів та рівня цін;
- за суб'єктами: індивідуальні, колективні та суспільні; потреби домогосподарств, підприємств і держави; потреби суспільно-економічних класів і соціальних груп;
- економічні потреби окремої людини, трудового колективу та працівника: потреби людини-працівника (зароджуються у виробництві й пов'язані з процесом праці, з можливістю працювати: санітарно-гігієнічні умови праці, фізичні небезпеки, контакти з іншими людьми); потреби людини-власника (потреби в отриманні гідної для сучасного суспільства і продуктивності праці величини заробітної плати, у привласненні частини прибутку через механізм володіння акціями підприємства, в отриманні частини доходу від депозитів, у володінні місця проживання та товарами тривалого користування).

Своєрідну класифікацію потреб людини запропонував американський соціолог А. Маслоу (1908–1970) (**піраміда Маслоу**)⁴². Усі потреби він поділив на п'ять груп, розмістивши їх у геометричній фігурі – піраміді (рис. 2.1).

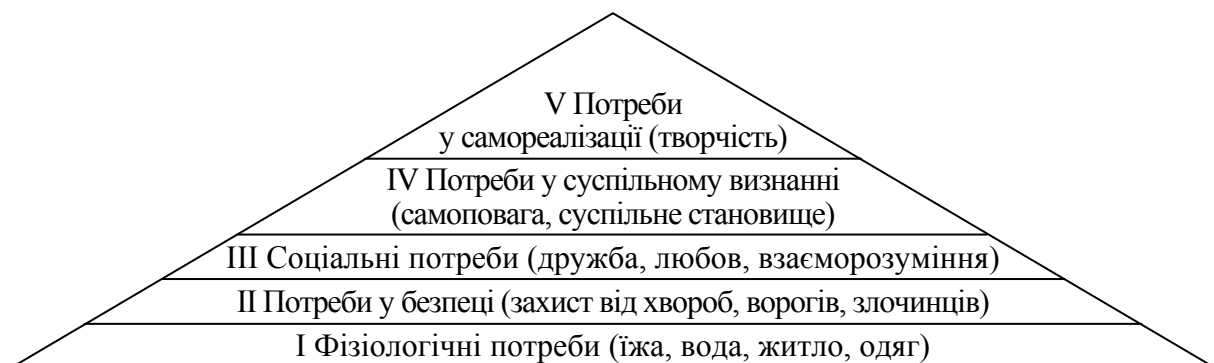


Рис. 2.1. Піраміда потреб за А. Маслоу

⁴² A Theory of Human Motivation // Psychological Review. – 1943. – Vol. 50. № 4. – P. 370–396.

На думку А. Маслоу, кожна людина володіє вродженим прагненням до самоактуалізації, причому це прагнення до максимального розкриття своїх здібностей і задатків виступає найвищою людською потребою. Правда, для того щоб ця потреба проявилася, людина повинна задовольнити всю ієрархію нижче розташованих потреб.

Найсильнішими та невідкладними з усіх людських потреб є фізіологічні потреби, потреби фізіологічного виживання. Це потреби в їжі, воді, повітрі, сні, фізичній активності тощо. Оскільки ці потреби стосуються біологічного виживання людини, то вони мають бути задоволені на якомусь мінімальному рівні, перш ніж інші потреби вищого рівня стануть актуальними. Так, голодна людина не буде створювати скульптури чи творити музику та вірші. Коли людина задовольнила свої фізіологічні потреби, для неї набувають актуальності інші потреби – у безпеці і захисті. Сюди відносять потреби: в організації стабільності, у підтримці закону та порядку, у свободі від хвороб, страху і хаосу. Ці потреби забезпечують тривале та здорове життя.

Третій рівень у піраміді А. Маслоу займають потреби належності й любові (соціальні потреби). Ними переймається людина, коли перші два рівні потреб задоволені. На цьому рівні люди намагаються встановлювати стосунки з іншими людьми, у групі, у сім'ї, адже людина, перш за все – істота соціальна. Інакше людина почуватиметься самотньою, вона відчуватиме свою незатребуваність, відсутність дружби та розуміння.

Наступна група потреб пов'язана з потребою самоповаги, визнання. Ці потреби пов'язані з компетентністю, впевненістю у своїх вчинках, успіхах тощо. Людина має бути впевнена, що її праця не даремна, що вона приносить користь суспільству. Нарешті, задовольнивши потреби у визнанні, актуальною стає потреба у самореалізації, тобто потреба реалізувати свої вміння та таланти. Людина, досягнувши цього рівня потреб, прагне повної реалізації свого таланту, здібностей і потенціалу особистості, вона прагне творчо самовиразитись. На жаль, рівня потреб самореалізації досягають дуже небагато людей (за оцінками А. Маслоу менше 1,0%).

Потреби ніколи не бувають задоволені повністю. Потреби частково збігаються, і людина одночасно може бути мотивована на двох або більше рівнях потреб. А. Маслоу навіть вважав, що середня людина задовольняє свої потреби приблизно так: 85,0% – фізіологічні, 70,0% – безпеки і захисту; 50,0% – любов і належність, 40,0% – самоповага і 10,0% – самореалізація (самоактуалізація). Незалежно від того, на якій ступені знаходиться людина в ієрархії потреб, вона перебуватиме там доти, поки ці потреби не будуть достатньо задоволені.

Еволюційно суспільні потреби пройшли декілька етапів, що відображали розвиток суспільства і, відповідно, розвиток самої людини як особистості.

Етапи розвитку потреб:

I – до середини 50-х рр. XX ст. – домінування матеріально-речових потреб;

II – з середини 50-х рр. XX ст. – домінування соціальних потреб;

III – з 80-х років XX ст. зрушення у бік гуманітарних потреб, а саме потреб у самореалізації, творчості, духовних потребах, що пов'язані з становленням та розвитком постіндустріального суспільства.

Д. Белл (1919–2011), американський вчений, один із засновників теорії постіндустріального суспільства, дав йому таке визначення: «Постіндустріальне суспільство засноване на послугах... Головні значення мають уже не мускульна сила і не енергія, а інформація. Основною діючою особою стає професіонал, тому що його досвід і знання дозволяють йому відповідати усім вимогам, що вимагає постіндустріальне суспільство. Якщо індустріальне суспільство визначається через кількість товарів, що позначає рівень життя, то постіндустріальне суспільство визначається якістю життя, вимірюється послугами – охороною здоров'я, відпочинком і культурою»⁴³. Постіндустріальне суспільство характеризується перенесенням акценту із задоволення матеріальних потреб на задоволення культурних і особистих потреб.

⁴³ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – 773 с.

2.2. Економічні інтереси: сутність, суб'єкти, класифікація

У реальній дійсності потреби набувають форми інтересів. **Інтерес** (від лат. *interesse* – мати важливе значення) – форма вияву потреби, усвідомлене прагнення людини до її задоволення. Економічні інтереси – це усвідомлені потреби, для задоволення яких люди вибирають певну економічну поведінку. Суб'єктами економічних інтересів є індивіди, домогосподарства, трудові колективи, підприємства або групи підприємств, люди, що проживають у певному регіоні, суспільство загалом.

Існують різні економічні інтереси суспільства (рис. 2.2, табл. 2.1). Економічні інтереси за суб'єктами можна поділити на особисті, групові та національні (суспільні).

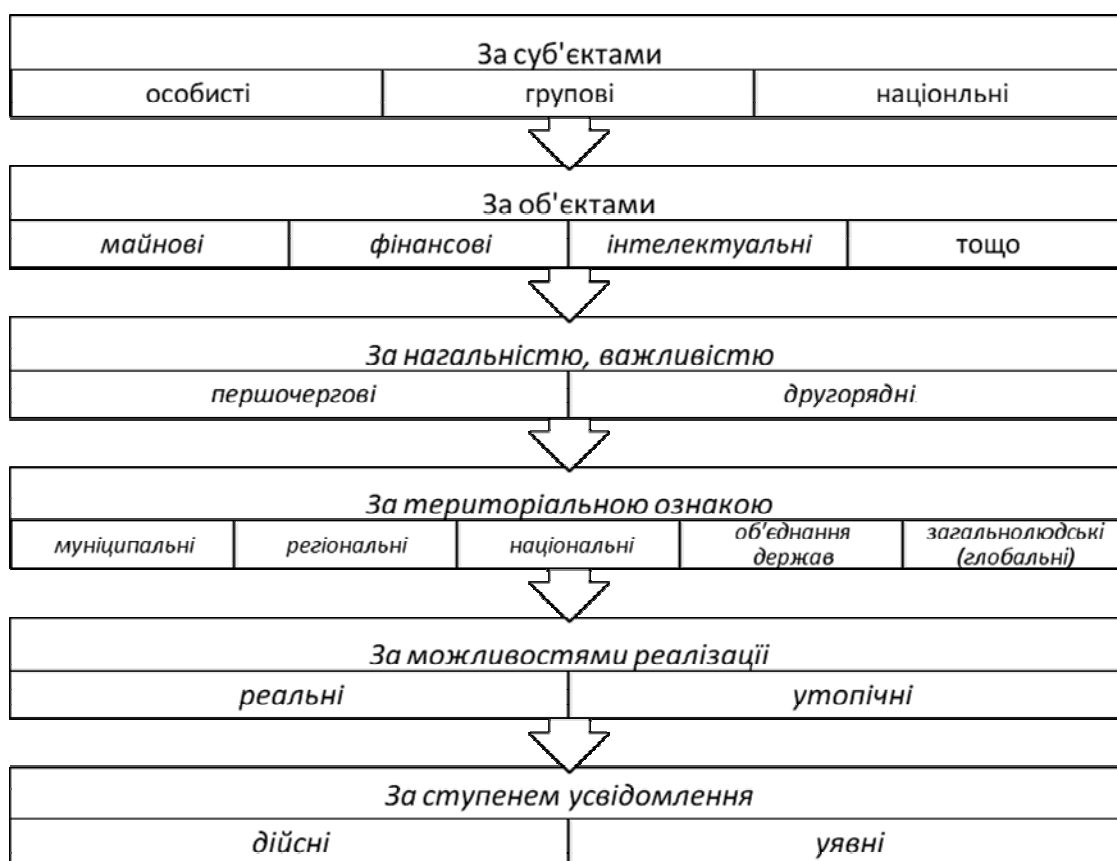


Рис.2.2. Класифікація економічних інтересів суспільства

Особисті економічні інтереси охоплюють потреби індивіда, що пов'язані з реалізацією приватної власності, трудовою діяльністю тощо. Кожен індивід є носієм різних економічних інтересів. По-перше, він є власником ресурсів – передусім праці, нерідко землі, капіталу тощо. По-друге, він належить до певного трудового колективу (у середньому 75,0% населення розвинених країн працює за наймом). По-третє, кожен індивід посідає певне місце в суспільстві, тобто є представником певної його соціальної групи. Внаслідок цього відбувається складне переплетення і взаємодія різних груп інтересів. До того ж особисті економічні інтереси розподіляють на прямі та непрямі. До прямих відносять інтереси, пов'язані зі збільшенням доходів. Це підвищення заробітної плати, премій, пайових доходів та від володіння власністю. Непрямі інтереси пов'язані з можливістю збільшення доходів через підвищення кваліфікації, або кар'єрного росту⁴⁴.

Групові економічні інтереси – це інтереси, носіями яких є певні групи людей, наприклад, споживачі, акціонери, трудові колективи, населення, що проживає в певному регіоні тощо. Цей різновид інтересів здебільшого формують і виражають уповноважені відповідних груп – трудові спілки, спілки підприємців, спілки споживачів, політичні виборні особи та ін.

Національні економічні інтереси – це інтереси всіх громадян країни загалом, що спрямовані на підтримання високих стабільних темпів економічного зростання, високого рівня зайнятості, стабільних цін, збалансованості платіжного балансу тощо. Реалізація цього різновиду інтересів часто залежить від ситуації у світовій економіці.

У національній економіці всі різновиди інтересів людей переплітаються і взаємодіють. У цьому разі вони, зазвичай, не лише не збігаються, а й суперечать одні одним. Важливу роль у погодженні інтересів відіграє держава. Віддаючи перевагу в економічній політиці певній групі чи групам інтересів, уряд може забезпечувати внутрішню узгодженість інтересів суспільства.

⁴⁴ Новікова Н.Л. Економічні інтереси суб'єктів господарювання у розвитку аграрної сфери : монографія / Н.Л. Новікова. – Київ : ННЦ «ІАЕ», 2013. – С. 43.

Як ми вже зазначали, економічні інтереси різних соціальних груп, учасників процесу суспільного виробництва та держав часто є суперечливими. Наприклад, інтереси найманих працівників, які прагнуть високої заробітної плати, легких умов праці суперечать інтересам власників засобів виробництва (підприємства), які зацікавлені у зменшенні заробітної плати працівників та збільшенні, таким чином, особистого доходу (див. таблицю).

Класифікація інтересів економічних суб'єктів

Економічний суб'єкт	Інтереси суб'єкта
Власник	1. Отримання максимального доходу 2. Зниження собівартості продукції 3. Збільшення об'єму виробництва 4. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства
Найманий працівник	1. Максимізація поточних доходів 2. Задоволення фізичних, духовних, соціальних та культурних потреб 3. Професійний розвиток 4. Отримання сприятливих умов праці на виробництві та безпека робочого місця (страхування, соціальні пільги)

Економічні суперечності характеризуються наявністю протилежних інтересів суб'єктів виробництва, які усуваються шляхом реформ, прискорення темпів розвитку, подолання корупції у системі державного управління.

Методи розв'язання економічних суперечностей: шляхом застосування насильства, яким є соціально-економічна революція; через здійснення глибоких економічних реформ.

Взаємодія ж потреб та інтересів є рушійною силою соціально-економічного прогресу, адже потреба у певному товарі стимулює виникнення інтересу у людини, зацікавленості придбати цей товар, що у свою чергу мотивує її діяти, тобто влаштовуватись на роботу та отримувати кошти для задоволення своїх потреб (рис. 2.3).

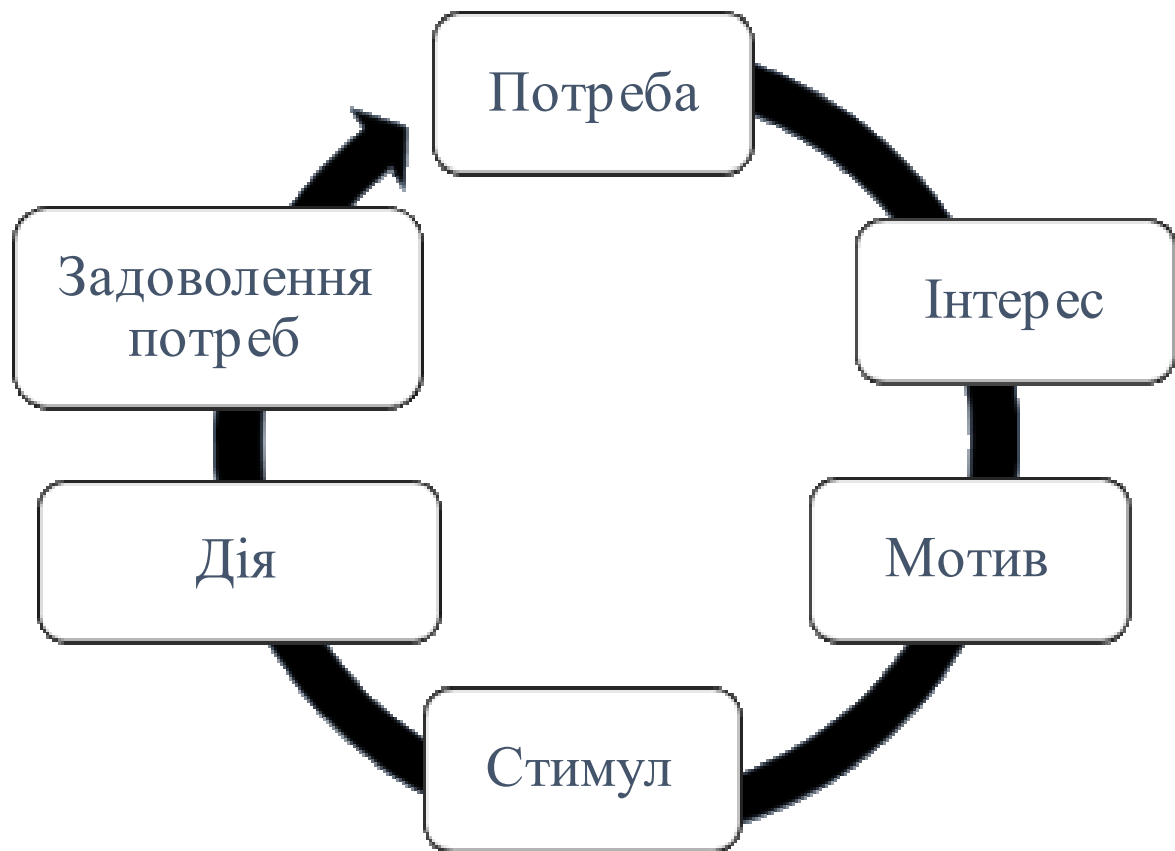


Рис. 2.3. Взаємозв'язок потреб та інтересів

Мотив – спонукальна причина дій і вчинків людини. *Стимул* – це спонукання до дії. Виражаючи спонукання до дії, стимули не характеризують саму дію. Економічні стимули – це економічні форми, які відображають економічні інтереси певного суб'єкта, зумовлюють спонукання до дії через вигоду, сприяючи реалізації даних економічних інтересів.

Стимули формують економічну поведінку індивідів відповідно до завдань реалізації їх інтересів та потреб. Заінтересованість працівників має місце, коли під впливом стимулів відбувається реалізація їх інтересів.

Отже, суперечлива взаємодія виробництва та споживання, інтересів, потреб і стимулів є рушійною силою соціально-економічного розвитку.

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

Система – це сукупність взаємозв’язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення. **Економічна система** – це сукупність взаємозв’язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету.

Економічна система складається з трьох основних ланок: продуктивних сил, економічних відносин і господарського механізму (рис. 2.4).

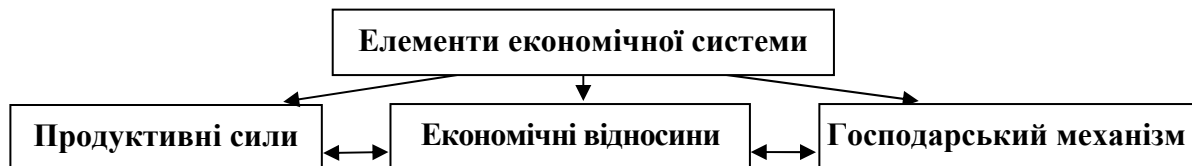


Рис. 2.4. Структура економічної системи

Продуктивні сили – це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей.

У процесі історичного розвитку продуктивні сили як в цілому, так і окремі їх елементи, постійно оновлюються, збагачуються і перебувають у діалектичній єдності, кількісній і якісній функціональній залежності.

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

Економічні відносини у свою чергу поділяються на:

– *техніко-економічні відносини* – це відносини між людьми з приводу створення та використання ними знарядь та предметів праці у процесі виробництва, за допомогою яких вони впливають на сили природи і виробляють необхідні життєві блага. Техніко-економічні відносини відображають технологію і є матеріально-речовим змістом суспільного виробництва;

- *організаційно-економічні відносини* – є відносинами, які виникають у процесі організації виробництва. Вони зумовлені суспільним поділом праці, рівнем розвитку продуктивних сил, технологією виробництва. Організаційно-економічні відносини – це форми розвитку продуктивних сил, що виявляються в таких конкретних організаційних формах виробництва, як спеціалізація, кооперування, комбінування та ін.;
- *соціально-економічні відносини* – є тією складовою економічних відносин, які зумовлені певним типом, видом та формою власності. Це відносини з приводу привласнення людьми засобів і результатів виробництва.

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

Важливою ознакою функціонування економічної системи суспільства є *емерджентність* (англ. *emergence* – виникнення, поява нового). У теорії систем емерджентність означає наявність у будь-якої системи особливих властивостей, не властивих її підсистемам і блокам, а також сумі елементів, не пов'язаних системоутвірними зв'язками; неможливість зведення властивостей системи до суми властивостей її компонентів.

У науковій літературі прийнято виділяти два основні методологічні підходи у дослідженні історичного процесу у контексті розвитку економічної системи суспільства – *формаційний та цивілізаційний*. Засновниками **формаційного підходу** були К. Маркс та Ф. Енгельс. Уся історія аналізувалась ними як закономірний процес зміни суспільно-економічних формацій. Вважалось, що продуктивні сили постійно розвиваються, ускладнюються, а виробничі відносини залишаються незмінними. За такої ситуації виникає конфлікт, який знімається насильницьким чи мирним шляхом, породжуючи нову формацію. Всього виокремлювалось п'ять суспільно-економічних формацій: первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична,

комуністична. Разом з тим, К. Маркс використовував поняття формації у ширшому сенсі та поділяв історію людства на три великі формації – первинну (докласове суспільство), вторинну (класове суспільство) і третинну (безкласове суспільство).

Первіснообщинна суспільно-економічна формація характеризувалася примітивним рівнем розвитку продуктивних сил, відсутністю приватної власності, майновою рівністю людей і колективною працею задля виживання роду або племені. Подальший розвиток продуктивних сил спричинив появу надлишків матеріальних благ, майнового розшарування людей і приватної власності. Суспільство розкололося на два класи – власників засобів виробництва та робітників. Перший клас був малочисленним, але в його руках – економічна і політична сила, за допомогою якої він міг примушувати інший клас працювати на себе або експлуатувати його.

Рабовласницька, феодальна і капіталістична суспільно-економічні формації є класово-антагоністичними, заснованими на класовій боротьбі, експлуатації людини людиною, соціальній несправедливості. В експлуаторському суспільстві працівник (раб, кріпак чи найманий робітник) працює до знемоги, а результати його праці привласнює собі власник засобів виробництва (рабовласник, поміщик чи буржуазний підприємець). Експлуаторські суспільства глибоко антигуманні, адже трудящий повністю позбавлений результатів своєї праці.

Принципове твердження марксизму – антигуманні експлуаторські суспільно-економічні формації, що прийшли на зміну первіснообщинній безкласовій рівності завдяки поступальному розвитку продуктивних сил суспільства, рано чи пізно внаслідок подальшого їх розвитку зміняться новою суспільно-економічною формацією – комуністичною формацією.

Комуністична формація у свою чергу характеризується відсутністю приватної власності на засоби виробництва, ворожих класів, експлуатації і відчуження.

К. Маркс вбачав джерело прогресу цивілізації у розвитку матеріального виробництва, а його історію у закономірних періодах переходу людства від особистої залежності до

речової, а від речової – до вільної особистості. Становлення вільної особистості означало всебічний розвиток її розумових і фізичних здібностей, перетворення праці у творчість, позбавлення людини від матеріальної залежності.

Формаційний підхід К. Маркса і Ф. Енгельса тлумачить всесвітню історію як єдиний, лінійно-поступальний природно-історичний процес послідовної зміни суспільно-економічних формацій. Він дав змогу отримати цілісне уявлення про історичний розвиток суспільства, розкрити закономірності функціонування його складових, причини та наслідки змін, які очікує людство. Цей підхід доволі поширений серед дослідників економічного розвитку, але йому притаманні певні недоліки, насамперед це догматизація та абсолютизація у поясненні історичного процесу.

Вадами формаційного підходу є:

- неврахування інших чинників розвитку історії (культурних, національних, спонтанних) крім матеріальних;
- надмірна схематичність, відірваність від специфіки суспільства, певна невідповідність практиці (наприклад, деякі суспільства оминули рабовласницьку формацію, відбувся непрогнозований економічний крах комуністичної (соціалістичної) формації тощо);
- формаційний підхід абсолютизує класову конфронтацію.

На сьогоднішній день більш поширеним є інший – цивілізаційний підхід до розуміння історичного розвитку з точки зору розвитку економічної системи суспільства. Поняття «цивілізація» (від лат. *civilis* – гідний, вихований) початково використовувалося для позитивної оцінки певних суспільних явищ.

В основі *цивілізаційного підходу* лежать такі принципи: відмова від класових конфронтаційних оцінок; пізнання системи в єдності її економічних і соціокультурних елементів; посилення людського фактора в суспільному розвитку; еволюційність розвитку суспільства – найпоширеніший принцип у сучасних умовах.

Цивілізаційний підхід – це концепція періодизації історії суспільства, що передбачає історичний круговорот різних цивілізацій, які проходять стадії зародження, розквіту та занепаду.

Всесвітньо відомий історик А.Тойнбі (1889–1975) виділяв у світовому розвитку двадцять одну цивілізацію⁴⁵, з яких до сьогодні збереглися лише шість. За іншою класифікацією, у розвитку суспільства з найдавніших часів до наших днів виділяють лише три цивілізації: **доіндустріальну, індустріальну, постіндустріальну.**

Головною особливістю цивілізаційної парадигми є винесення на перший план у дослідженні історії – людину, яка є відносно відокремленим індивідом, що активно і цілеспрямовано діє як суб'єкт суспільних відносин. Це стало можливим у результаті завершення формування духовно-культурних цінностей, відчужування людини від общини, формування суспільної залежності, виникнення державної форми організації суспільства.



Доіндустріальне суспільство – соціально-економічний порядок, заснований на примітивній організації праці, що виявляється у розвитку галузей пов'язаних із задоволенням потреб першої необхідності. Праця у доіндустріальному суспільстві є переважно некваліфікованою, оскільки розвиток здібностей суб'єктів господарювання зумовлений традиціями, що склалися у даному суспільстві, отже люди залишаються нерозривно пов'язаними із минулим.



Індустріальне суспільство – соціально-економічний порядок, що має наступні характеристики: заміна видобутку природних ресурсів виробництвом свідомо запланованих продуктів; масове зростання кваліфікації працівників; основним виробничим ресурсом стає енергія. Спостерігається широкий розвиток суспільного поділу праці: понад 60,0% працездатного населення зайняті у промисловості, а головним робочим органом є руки працівників.

⁴⁵ Тойнби А.Дж. Постижение истории : сборник / А.Дж. Тойнби ; пер. с англ. Е.Д. Жаркова. – М. : Рольф, 2001. – 640 с.

Переважна частина зайнятих у промисловості та в інших виробничих секторах економіки індустріального господарства – наймані працівники масових професій, пов'язані із випуском однорідної, стандартизованої продукції, розрахованої на такий же масовий стандартизований попит. Домінуючі галузі промисловості пов'язані із переробкою величезної кількості сировини та напівфабрикатів. Це, насамперед, видобувна, машинобудівна, металургійна галузі, галузі легкої промисловості.



Постіндустріальне суспільство – суспільство, де домінує сфера послуг над матеріальною сферою, інформація та знання стають основними факторами економічного роз-

витку, творчість – універсальною робочою діяльністю. Постіндустріальна стадія цивілізації поряд з традиційним факторами – землею, капіталом та працею – породжує якісно новий основний виробничий ресурс – інформацію та знання.

Д. Белл виокремив такі *основні ознаки постіндустріального суспільства*:

1. Вирішальна роль теоретичного знання, інновацій в економічному зростанні;
2. Зростання ролі науки та інформації (нові методи виробництва, ноу-хау) як основного фактора виробництва;
3. Зростання класу носіїв знання. Вища освіта стає необхідною у новому суспільстві, разом зі збільшенням кількості науковців;
4. Перехід від виробництва товарів до виробництва послуг. Праця людини стає більш продуктивною, все менша кількість зайнятих працює у сфері матеріального виробництва, порівнюючи зі сферою послуг;
5. Поширення інтелектуальної праці та інтелектуальної власності.

Становлення нової стадії цивілізації, докорінні зміни в соціально-економічному розвитку потребують системного їх відображення в економічній теорії, поступового формування її нової постіндустріальної парадигми.

На сьогоднішній день розповсюдженими стали різні назви суспільства майбутнього, а саме, *«економіка знань»*, *«інформаційна економіка»*, *«інноваційна економіка»*, *«мережева економіка»* та інші. Аби розрізняти ці терміни, необхідно дати визначення термінам *«знання»*, *«інформація»* та *«інновація»*. *Знання* у будь-якій сфері дають можливість його носіям працювати фізично чи інтелектуально, тобто це лише здатність сприймати та оброблювати інформацію. *Інформація* у свою чергу – це певним чином структуровані дані, що залишаються пасивними доти, поки людина, що володіє знанням не інтерпретує їх. Різниця між цими поняттями стає очевидною, якщо спробувати копіювати знання та інформацію. Інформацію легко передати іншому завдяки сучасним копіювальним апаратам, тоді як передача знань може зайняти невизначений час, через те що не всі люди здатні швидко вчитись.

Інновація – це продукт знання та інформації, тобто використання принципово нового продукту чи процесу у виробництві. Й. Шумпетер (1883–1950), «батько» цього поняття, трактував його як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, створену підприємцем⁴⁶. Крім того він розглядав її як нову функцію виробництва, «нову її комбінацію». Таким чином, створення інновації стає можливим лише за умови володіння певною інформацією та знаннями, що можна використати на практиці.

Інформаційна економіка – це еволюційна форма розвитку постіндустріальної економіки, де головним виробничим ресурсом стає інформація, *економіка знань* приходить на зміну інформаційній економіці, коли усі сфери матеріального і нематеріального виробництва, виробничі та соціальні відносини розвиваються на основі динамічного приросту та оновлення знань. Про *інноваційну економіку* можна говорити, коли розробка та впровадження інновацій стає пріоритетною як у виробництві товарів і послуг, так і у економічній політиці держави.

⁴⁶ Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.

Усі ці поняття об'єднують значущість знань та інформації як основних виробничих факторів. Не можна сказати, що інноваційна економіка чи інформаційна економіка не ґрунтується на домінантності та превалюванні знань над іншими факторами виробництва. Сам Д. Белл підкреслював, що постіндустріальне суспільство є суспільством знання, в якому важливу роль відіграють інновації. Тобто розмежувати поняття «економіка знань», «інформаційна економіка», «інноваційна економіка» досить складно і, мабуть, не потрібно, оскільки вони відображають різні сторони одного й того ж процесу. Але що можна зробити, так це виявити їх окремі, значущі ознаки, що їх вирізняють.

Розвиток глобальних інформаційних і комунікаційних технологій дає можливість формуванню нового глобального електронного середовища для економічної діяльності. Однією з назв цього нового середовища є «мережева економіка»⁴⁷. Метою «мережевої економіки» є визначення середовища в якому будь-яка компанія або індивід, що знаходиться в різних точках економічної системи, можуть контактувати легко із мінімальними витратами з будь-якою іншою компанією або індивідом для спільної роботи у торгівлі, для обміну ідеями і ноу-хау або просто для задоволення.

Сучасні тенденції домінування мережевої економіки на фінансових ринках реалізуються у вигляді розвитку електронних банків та бірж, виникнення альтернативних торговельних систем.

Мережева економіка – це особлива форма економічної діяльності, що ґрунтується на горизонтальних зв'язках, глобальному електронному середовищі, з переважанням в якості важливих елементів продуктивних сил знань, інформації та взаємовідносин, що забезпечують миттєву реакцію на попит та пропозицію.

Отже, можна зазначити, що перехід до постіндустріальної (інформаційної, інноваційної, мережевої) економіки суттєво змінює основні організаційні механізми забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства. Якщо в добу індустріальної

⁴⁷ Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем : монография / Т.И.Артёмова, А.А. Гриценко, Т.А. Кричевская [и др.] ; под ред. А.А. Гриценко ; НАН Украины, Ин-т экон. и прогнозир. – Киев, 2013. – 580 с.

цивілізації забезпечення економічного зростання ґрунтувалось на концентрації і централізації виробництва, то в умовах постіндустріальної (інформаційної, інноваційної, мережевої) економіки конкурентні переваги досягаються, насамперед, на основі нових інформаційних технологій і мережових форм управління, які, у свою чергу, підтримують функціонування гнучкішої і децентралізованої моделі організації економічної діяльності і ведення бізнесу.

Людству відомі чотири основних **типи економічних систем**, які сформувалися в процесі тривалого історичного розвитку: традиційна, командно-адміністративна, ринкова, змішана.

Характерними ознаками **традиційної системи** є: збереження натуральних форм господарювання; широке застосування ручної праці; бідність населення; домінування традицій, звичаїв, релігійних цінностей; низький рівень розвитку продуктивних сил, технічного прогресу, продуктивності праці; низький рівень споживання; низький культурний рівень населення і високий рівень безграмотності.

Командно-адміністративна система характеризується на протигагу ринковій системі такими ознаками: державна власність на засоби виробництва; централізація та директивне планування виробництва та розподілу ресурсів; відсутність реальних торгово-грошових відносин та вільного ціноутворення; монополія державного управління, економічної та політичної влади; зрівняльний розподіл результатів виробництва; повна зайнятість і високий соціальний захист; несприйнятливість до НТП.

Для **ринкової економічної системи** властиві: свобода підприємницької діяльності, особиста свобода всіх економічних суб'єктів; приватна власність на засоби виробництва; ринкове ціноутворення; вільна конкуренція; метою, мотивом виробництва є прибуток; державне регулювання економічних процесів мінімальне і виважене.

Змішана економічна система поєднує в собі елементи як ринкового механізму, так і державних методів регулювання економіки; розширення державного контролю (порівняно з ринковою економічною системою) і регулювання на основі

державних витрат, державної власності; різноманітність форм власності; рівноправне функціонування різних суб'єктів господарювання (приватних, колективних, корпоративних, державних); орієнтація на посилення соціальної спрямованості розвитку економіки; високий рівень розвитку продуктивних сил.

Ринкова економічна система вільної конкуренції проіснувала приблизно до першої третини XX ст. *Сучасна ринкова система* – це змішана економічна система, яка поєднує в собі різні форми власності та два механізми регулювання: ринковий і державний. У кожній сучасній ринковій країні співвідношення між ринковим і державним регулюванням неоднакове. В одних країнах держава відіграє меншу роль в регулюванні економіки, в інших – більшу.

Нині за ринковою економікою живе абсолютна більшість країн світу, але добилися відчутного успіху лише 25–30 країн, які змогли поєднати ринкову економіку з науково-технічним її переозброєнням, із становленням нового інформаційно-технологічного способу виробництва.

Основні сучасні моделі змішаної економічної системи включають: ліберальну модель, модель регульованого корпоративного капіталізму, соціально орієнтовану ринкову модель та модель змішаної економіки (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Основні сучасні моделі змішаної економічної системи

Ліберальна модель (США). Економічна система Сполучених Штатів Америки не відповідає моделі чистого ринкового капіталізму. Основою американської економічної системи слід вважати приватне підприємництво. США називають «всесвітньою корпорацією» – це особливо характерно для сучасного розвитку завдяки процесам глобалізації та інформатизації. «Всесвітня американська корпорація» має свій бізнес по всьому світу, адже одночасно сотні тисяч малих і середніх підприємницьких фірм забезпечують зайнятість для більшості населення США, на їх частку припадає чимало нововведень, необхідних для міжнародної конкурентоспроможності.

Регулювання державою ринку відбувається через фіскальну та монетарну політику. Вона здійснюється через системи оподаткування, цільових виплат, замовлень на товари і послуги та контролю з боку Федеральної резервної системи (ФРС) за грошовою масою і процентними ставками.

Проте роль федерального уряду в регулюванні економіки США менша, ніж в інших розвинутих країнах. Так, у цій країні надання багатьох соціальних послуг не перебуває у компетенції держави. Одна з причин того, що США мають відносно мало державних програм соціального забезпечення порівняно із Західною Європою, полягає в тому, що велика кількість соціальних послуг надається безпосередньо іншими частинами громадянського суспільства. Це зумовлено історичними, культурними, політичними та іншими чинниками.

Модель регульованого корпоративного капіталізму (Японія). Ця модель ґрунтується на високому рівні розвитку національної самосвідомості, переважанні інтересів нації над інтересами конкретної людини. Корпоративні принципи, ідеї і символи панують як на мікроекономічному, так і макроекономічному рівнях. Держава забезпечує створення сприятливих умов для господарської діяльності, стимулює динамічний розвиток найбільш перспективних галузей економіки. Малий і середній бізнес спеціально не стимулюються, але й перешкод для їх розвитку не робиться. Прискорення промислового зростання, висока конкурентоспроможність корпорацій на світовому ринку забезпечується за рахунок імпортування нових технологій, нарощування обсягів праці і капіталу.

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

Велике значення в ефективності функціонування японської економічної системи відіграє унікальна модель організації виробництва і управління. Вона поєднує передовий зарубіжний (перш за все американський) досвід і традиційні національні особливості. У світовій літературі цю модель управління називають «піхонтени хейсей» («Японський стиль управління»). Цей стиль управління характеризується такими особливостями:

- система пожиттєвого найму;
- визначення рівня заробітної плати та службового просування залежно від стажу роботи на даному підприємстві та віку;
- створення профспілок безпосередньо на фірмах, а не на рівні галузі.

На відміну від американської мобільності в пошуках більшого заробітку, японський робітник, прийшовши у велику корпорацію, рідко пориває з нею, ставши «членом однієї великої сім'ї». Він віддає корпорації свій талант, свої знання, фактично все своє життя, оскільки вважається, наприклад, непатріотичним відносно корпорації використовувати повністю навіть свою відпустку. Корпорація гарантує робітнику робоче місце до пенсії, житло, медичне обслуговування, допомогу в освіті дітей та ін.

Теоретичні основи соціально *орієнтованої ринкової економіки* були закладені двома групами європейських економістів. З одного боку, ордолібералами або представниками

Фрайбурзької школи на чолі з В. Ойкеном (1891–1950) і Ф. Бемом (1895–1977), праці яких сприяли формуванню теорії соціального ринкового господарства як самостійного наукового напрямку, а з другого – прихильниками безпосередньо соціальної ринкової економіки, серед яких А. Мюллер-Армак (1901–1978) і Л. Ерхард (1897–1977). Поняття «соціальна ринкова економіка» (від німецького «Soziale Marktwirtschaft») вперше обґрунтував і ввів у науковий оборот у 1946 р. А. Мюллер-Армак. Соціальне ринкове господарство – це соціально-економічний устрій, за якого цілеспрямовано організовувана економіка вільного ринку, що зберігається внаслідок регульованої системи конкуренції, надає надійнішу гарантію соціального прогресу». На думку А. Мюллер-Армака, сутність соціального ринкового господарства полягає в тому, щоб на противагу колишній політиці економічного контролю, яка гальмує вільну ініціативу в суспільстві, або неконтрольованому ринковому механізму розробити (запропонувати) соціальні рішення, які об'єднують усі цілі в працездатній, реалістичній гармонії, що цілком можливо реалізувати на практиці. Тільки в соціальній ринковій економіці він убачав можливості для реалізації економічної свободи функціонування держави, підприємців і найманих працівників⁴⁸.

Концепція соціально орієнтованої (соціальної) ринкової економіки стала втілюватися на практиці після Другої світової війни і сьогодні реалізується, насамперед у країнах ЄС як особливий вид економічної системи, що характеризується набором соціально-економічних інститутів, які спрямовують функціонування всіх її елементів на реалізацію цілей солідарності, ефективності, соціальної справедливості, захищеності, високого рівня та якості життя.

Скандинавська модель змішаної економіки. Основу скандинавської моделі змішаної економіки складає концепція «функціонального соціалізму» шведських соціал-демократів: поєднання приватних і суспільних засад економічного розвитку.

⁴⁸ Müller-Armack A. Grundprinzip der sozialen Marktwirtschaft / A. Müller-Armack. – Münster, 1949.

Принципи функціонального соціалізму, соціального партнерства та солідарності, під якими розуміють компроміс зацікавлених груп, різних соціальних сил, відображено також у програмах соціал-демократичних партій Данії і Норвегії.

Шведська модель ринкової економічної системи ґрунтується на традиціях активного втручання держави в систему розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту на користь більшості населення. Половина валового внутрішнього продукту контролюється державою, і 50,0% цих коштів використовується на соціальні потреби. Ці витрати держави завжди є обґрунтованими і здійснюються в раціональних формах.

Практичним втіленням принципу «солідарності» у Швеції є політика «солідарної заробітної плати», яка формується на підставі угоди профспілок, об'єднань підприємців щодо меж її зростання, тарифних ставок, умов праці. Розміри заробітної плати і всіх інших видів доходів суворо регламентуються, оскільки саме доходи визнаються основним фактором економічної динаміки та забезпечення соціальної справедливості. Основною рисою політики державного контролю за заробітною платою була і залишається тенденція «вирівнювання» доходів різних суспільних верств.

Після того як рівень заробітної плати в Швеції став одним з найвищих у світі, шведські соціал-демократи перейшли до розв'язування проблеми «справедливого розподілу власності». На відміну від німецької моделі, в основу якої покладено принцип участі трудящих в управлінні, що забезпечує їм вплив і контроль за розподілом доходів в корпораціях, шведська модель передбачає формування профспілкових фондів як засобу перерозподілу капіталів між секторами.

Таким чином, зберігаючи приватну власність як основу ефективного функціонування ринкового механізму на засоби виробництва, створюючи умови ефективного функціонування приватного капіталу, уряди Швеції на основі відносин перерозподілу створили рівні стартові умови для задоволення економічних і соціальних потреб всіх своїх громадян, відкривши їм доступ до безкоштовної освіти, медичного обслуговування, гідного забезпечення життя на пенсії.

Німецька модель змішаної економіки. Для німецької моделі змішаної економіки характерним є управління національною економікою з активним втручанням ринкових регуляторів, насамперед конкуренції, і створення на державному рівні ефективного соціального захисту населення. Економічна система Німеччини виходить з того, що ринкова модель економіки має сприяти реалізації соціальних інтересів людини. На державному рівні утворюються страхові фонди за рахунок роботодавців, розвинутою є система соціального партнерства.

У Німеччині характерною особливістю економічної системи є розумне поєднання соціального захисту людини з почуттям її соціальної відповідальності, і це виступає рушійною силою суспільного прогресу. В умовах ринку всім громадянам створюються умови стати самостійними підприємцями. При цьому гарантовано постачання товарів за прийнятними цінами і добре налагоджене виробництво. У державі створений надійний механізм соціального захисту безробітних, хворих людей та людей похилого віку. Держава створює умови для підтримки високої зайнятості населення, у той же час за умов підвищення продуктивності праці передбачається скорочення зайнятих при зростанні доходів працюючих.

Таким чином, існують різні моделі змішаної економіки, особливості яких виникали від історичного розвитку, менталітету народу країни, загального економічного розвитку та інше.

Перехідна економіка – період, упродовж якого економіка країни або кількох країн переходить в істотно (сутнісно) інший стан внаслідок докорінної трансформації економічної системи. На сьогодні можна говорити про два види перехідної економіки, а саме традиційної, тобто розбудови ринкової економічної системи, та новітньої, тобто становлення та розвиток постіндустріального типу економіки у країнах розвинутої ринкової економіки.

Для перехідної економіки характерним є *інверсійний тип* трансформаційних метаморфоз, що означає зворотний (змінений порівняно зі звичайним) характер соціально-економічного розвитку.

Перехід від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку суспільства має свої особливості, адже докорінної зміни зазнає вся система економічних відносин суспільства.

Ринкова економіка, що отримала розвиток на базі індустріального устрою, мала такі характеристики:

- складне машинне обладнання в якості засобів праці;
- пар і електрика в якості основних видів енергії;
- приватна власність як найбільш типова форма власності;
- майнове багатство як найважливіший стимул діяльності.

Постіндустріальний тип економіки, що складається сьогодні, має суттєві відмінності:

- інформація, знання та інновації виступають основними факторами виробництва;
- плюралізм форм власності (приватна, колективна, державна та інші);
- праця набуває більш творчого характеру;
- участь робітників у процесі управління підприємством (володіння частиною акцій фірми);
- домінуючим стимулом до праці стає можливість самореалізації та саморозвитку.

Для України є характерним традиційний тип перехідної економіки, тобто розбудова ринкової економічної системи, не дивлячись на те, що Рада Європейського Союзу (англ. *Council of the European Union*) ще 21 грудня 2005 року офіційно визнала Україну країною з ринковою економікою. Загальний стратегічний же вектор розвитку України – це розбудова змішаної соціально орієнтованої економіки постіндустріального типу.

Україна пройшла складний процес трансформації командно-адміністративної системи радянської економіки до ринкової. Об'єктивними передумовами радикальних перетворень вітчизняної економіки стали масштабність та гострота соціально-економічних проблем і крах попередніх спроб реформування командної економіки.

Соціально-економічні проблеми 80-х рр. XX ст., що існували в економіці України, характеризувалися такими рисами:

- тотальне директивне планування та адміністративний контроль над усіма сферами суспільного життя;
- переважна орієнтація на задоволення потреб союзної кооперації;
- переобтяженість ресурсомісткими, екологонебезпечними базовими галузями;

- техніко-технологічна відсталість, несприйняття ряду важливих напрямів НТП;
- гіпертрофований розвиток військово-промислового комплексу;
- масштабний дефіцит товарів та послуг;
- низький рівень продуктивності праці, відсутність дієвої мотивації трудової діяльності тощо.

Існують дві основні стратегії здійснення ринкових реформ: *концепція градуалізму*, що передбачає поступові зміни в економічній системі, та *шокової терапії* – різкі зміни в економіці.

1. Еволюційний шлях (концепція градуалізму) являє собою поступове створення ринкових інститутів в межах командної економіки. В класичному вигляді цей перехід до змішаної економіки відбувався в Китаї. Передбачалося, що він несе з собою мінімальні економічні й соціальні потрясіння, адже досвід культурної революції у цій країні у 1960-х рр. переконливо свідчив на користь політичної стабільності.

Основні риси китайського шляху: збережена провідна роль комуністичної партії; залишається соціалізм як мета розвитку й ідея, що об'єднує суспільство; економічні перетворення здійснюються поступово й на основі всебічної ґрунтовної підготовки кожного кроку. За результатами поступових реформ, за роки, що минули з 1979 р., ВВП Китаю зріс більше ніж у 5,0 раза. Чинниками, що забезпечили успіх китайських реформ стали: продумана економічна політика, адаптована до умов Китаю; працьовитість населення, яке з ентузіазмом скористувалося наданими можливостями; значний обсяг зовнішніх інвестицій завдяки великій китайській діаспорі.

2. «Шокова терапія» – це шлях переходу до змішаної економіки, що був застосований в країнах Східної Європи. Найбільш послідовно концепція «шокової терапії» була реалізована у Польщі в 1990–1991 рр. першим некомуністичним урядом під керівництвом Л. Бальцеровича⁴⁹ (1947 р.н.). За два-три роки вдалося призупинити інфляцію, увійти в стадію економічного зростання. Цьому сприяли не лише інтенсивний

⁴⁹ Бальцерович Л. Соціалізм, капіталізм, трансформація: очерки на рубежі епох / Л. Бальцерович. – М. : Наука, 1999. – 352 с.

розвиток приватного сектору і зміцнення національної грошової одиниці, а й приплив іноземних інвестицій. Слід враховувати, що в Польщі існували й певні передумови для такого «шокового лікування» економіки і суспільства. Зокрема, наявною була значна приватна власність на землю (близько 80,0% орної землі належало одноосібникам), поширеною – ринкова психологія, а державні владні структури очолювали сили, яким довіряла більшість населення країни.

В Україні програма переходу до змішаної ринкової економіки (Вашингтонський та Поствашингтонський консенсуси) була розроблена фахівцями МВФ й Світового банку, які спиралися на монетаристську теорію, й була розрахована на 10–15 років. Програма складалася з кількох пакетів:

1. Макроекономічна стабілізація, що передбачала виправлення диспропорцій, що існували в економіці; ліквідацію надлишкової грошової маси як основного інфляційного потенціалу; жорстку податкову й кредитну політики.
2. Політика лібералізації економіки, що на практиці означала введення вільного ціноутворення; розширення ринків товарів і послуг; демонополізацію економіки; реформу банківської системи та лібералізацію зовнішньої торгівлі.
3. Приватизація, розвиток приватного сектору, а саме, приватизація державної власності, структурна перебудова економіки та ліквідація збиткових підприємств.
4. Перегляд ролі держави, що передбачало відміну тотального державного контролю економіки шляхом законодавчої й інституціональної реформ та ліквідації механізму централізованого планування.

Проте ринкові реформи в Україні так й не дали істотних позитивних соціально-економічних результатів. Типовими стали такі явища, як: деіндустріалізація, зростання цін та інфляція, зниження добробуту населення, руйнування прошарку людей з середнім достатком, криміналізація суспільства, зростання «тіньової» економіки, корупція та ін. Революційні події 2014–2015 рр. створили в Україні нові соціально-політичні передумови для успішного розв'язання назрілих проблем розвитку нашої економіки.

2.4. Власність у системі економічних відносин

Власність займає центральне місце в економічній системі, оскільки визначає, хто буде присвоювати результати праці. Без права людини на власність і приватної власності немає ефективної економіки.

1. Кожна людина має право володіти майном як одноособово, так і разом з іншими.
2. Ніхто не може бути безпідставно позбавлений свого майна. (Із Загальної Декларації прав людини. Ст. 17)⁵⁰.

Власність – це сукупність відносин між суб'єктами господарювання з приводу привласнення засобів виробництва та його результатів. Власність є основоположною економічною категорією. Вона визначає економічну структуру суспільства, економічне і політичне становище різних соціальних груп і взаємовідносини між ними, оскільки становить основу всіх виробничих відносин суспільства.

Відносини власності виявляються через суб'єктів та об'єктів власності. *Об'єкти власності* – це все те, що можна привласнити чи відчужити, а саме: засоби виробництва в усіх галузях народного господарства; нерухомість (будинки і споруди, відокремлені водні об'єкти, багаторічні насадження тощо); природні ресурси (земля, її надра, ліси, води тощо); предмети особистого споживання та домашнього вжитку; гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби з них; інтелектуальна власність, тобто духовно-інтелектуальні, інформаційні ресурси та продукти (твори літератури і мистецтва, досягнення науки і техніки, відкриття, винаходи, ноу-хау, інформація, комп'ютерні програми, технології тощо); культурні та історичні цінності; робоча сила.

Суб'єкти власності – це персоніфіковані носії відносин власності, а саме: окрема особа (індивід) – людина як носій майнових і немайнових прав та обов'язків; юридичні особи –

⁵⁰ Загальна декларація прав людини. Прийнята і проголошена резолюцією 217 А (III) Генеральної Асамблеї ООН від 10 грудня 1948 р. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_015

організації, підприємства, установи, об'єднання усіх організаційно-правових форм; держава в особі органів державного управління, муніципалітети (органи місцевого управління та самоврядування).

Розуміння юридичного змісту інституту власності найбільш повно знайшло своє тлумачення у Стародавньому Римі, у римському праві. Обсяг і межі права власності римляни визначали шляхом встановлення правомочностей власника. Сукупність цих правомочностей й складало юридичний зміст права власності. Основоположна *триада римського права власності* включала такі елементи: 1) право володіння (*jus possidendi*) – можливість мати конкретні об'єкти власності у своєму господарстві; 2) право користування (*jus utendi*) – можливість вилучати з об'єкта власності його корисні властивості, отримувати дохід і приріст від нього; 3) право розпорядження (*jus abutendi*) – можливість визначати юридичну долю об'єкта власності шляхом зміни його належності, стану, призначення тощо.

Відносини власності утворюють певну систему, що містить у собі три види відносин (рис. 2.6), які становлять *юридичний аспект відносин власності (права власності)*.

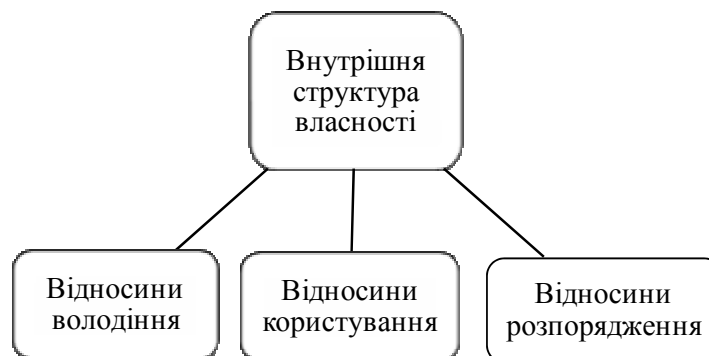


Рис. 2.6. Внутрішня структура власності (юридичний аспект)

Відносини володіння – це початкова форма власності, яка виражає відносини, пов'язані з наявністю у того чи іншого суб'єкта об'єктів власності з господарським володінням ними. Саме володіння не означає повної власності. Володарем об'єкта може бути як власник, так і не власник (наприклад, орендар).

Відносини користування є відображенням корисності чи прибутковості об'єкта власності для суб'єкта власності (одержання прибутку, ренти, процента, дивідендів тощо). *Відносини розпорядження* – це вища і всеохоплююча категорія прав власності, яка передбачає, що розпорядник об'єкта є його повним власником, а отже, має право самостійно вирішувати долю певного об'єкта (використовувати, продавати, обмінювати, здавати в оренду, дарувати, ліквідувати тощо) або делегувати таке право іншим суб'єктам ринкової системи. Таким чином, при оренді засобів виробництва орендодавцем передаються права володіння та користування, залишаючи право розпорядження ексклюзивно у власника майна.

Оригінальними, альтернативними усталеному розумінню власності були погляди відомого французького економіста П.-Ж. Прудона (1809–1865), висловлені ним у праці «Що таке власність» (1840), яка проголошувала знаменитий афоризм : «Власність – це крадіжка». П.-Ж. Прудон писав: «Власність і суспільство – дві речі безумовно несумісні; спонукати згуртуватися двох власників так само складно, як змусити два магніти зімкнутися однойменними полюсами. Суспільство має загинути або знищити власність»⁵¹. По суті, вчений засуджував власність як право, що суперечить природі й розуму, як засіб привласнення чужої праці та отримання нетрудових доходів.

У 1961 р. англійській дослідник А. Оноре (1921 р.н.) запропонував збільшити кількість прав власності до 11, створивши такий «пучок» прав власності:

- 1) право володіння;
- 2) право користування;
- 3) право управління (можливість визначення напрямку, в якому може бути використана дана річ, а також кола осіб, які матимуть до нього доступ);
- 4) право на дохід (може виникати від безпосереднього користування річчю або користування річчю іншими індивідами);

⁵¹ Прудон П.-Ж. Что такое собственность? или Исследование о принципе права и власти / П.-Ж. Прудон. – М. : Республика, 1998. – С. 41, 70.

- 5) право на капітал (можливість дарування, продажу, зміни форми або знищення блага);
- 6) право на безпеку (право на захист від пошкодження та експропріацію, тобто страхування у сучасному розумінні);
- 7) право на передачу речі у спадок;
- 8) право на безстроковість володіння об'єктом (відсутність будь-яких часових обмежень у володінні об'єктом);
- 9) відповідальність у вигляді стягнення (можливість відчужувати річ на сплату боргу, а отже, дозвіл використовувати майно як заставу);
- 10) заборона на використання об'єкта власності неналежним способом, що приносить шкоду іншим суб'єктам або навколишньому середовищу;
- 11) право залишкового характеру (повернення раніше переданих на певний строк окремих складових права власності, тобто після закінчення терміну договору (наприклад, з орендарем) або достроково у разі порушення його умов)⁵².

Власність в економічному аспекті – це відносини між людьми, які склалися при реалізації існуючих прав власності фізичними і юридичними особами в процесі економічної діяльності. Власність як економічна категорія – це відносини привласнення засобів і результатів виробництва.

Необхідною умовою ефективного функціонування економічної системи є точне визначення, або *специфікація прав власності*. Чим чіткіше визначені та надійніше захищені права власності, тим тіснішим є зв'язок між діями економічних суб'єктів та їхнім добробутом. Економічним суб'єктам вигідніше мати специфіковані права власності, ніж не мати жодних, адже специфікація прав власності знижує невизначеність у взаємовідносинах і створює передумови для оптимального використання ресурсів.

З позиції суспільства, права власності виступають як «правила гри», які впорядковують відносини між окремими суб'єктами, а з позиції індивідуальних суб'єктів – є «пучки»

⁵² Honore A.M. Ownership / A.M. Honore. – In: Oxford essays in jurisprudence. Ed. by Guest A.W. – Oxford, 1961. – P. 112–128.

правомочностей для прийняття рішень з приводу того чи іншого ресурсу. Кожен такий «пучок» може поділятися так, що одна частина правомочностей починає належати одному суб'єкту, друга – іншому та ін.

Р. Коуз у зв'язку із цим обґрунтував свою відому теорему. *Теорема Р. Коуза* – якщо права власності чітко визначені і трансакційні витрати (витрати, пов'язані із здійсненням різних ринкових трансакцій) дорівнюють нулю, то розміщення ресурсів (структура виробництва) буде ефективним незалежно від змін у розподілі прав власності.

У кожній країні складається своя структура форм власності на засоби виробництва. Вона багато в чому залежить від історичного розвитку країни, відносин, що склалися між владою та бізнесом і визначає рівень нерівності у розподілі доходів у країні та існуючий механізм управління господарством.

Існує два основних типи власності: приватна і суспільна. **Приватна власність** – це такий тип власності, коли виключне право на володіння, користування і розпорядження об'єктом власності та отримання доходу належить приватній (фізичній чи юридичній) особі. Приватний тип власності виступає як сукупність індивідуально-трудової, сімейної, індивідуальної з використанням найманої праці, партнерської і корпоративної форм власності (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Форми приватної власності

Індивідуально-трудова власність характеризується тим, що фізична особа в підприємницькій діяльності одночасно використовує власні засоби виробництва і свою робочу силу. Якщо в господарстві використовується праця членів сім'ї, така власність має вигляд *сімейної трудової власності* (наприклад, фермерське сімейне господарство).

Індивідуальний приватний власник може використовувати в господарстві й працю найманого робітника (постійно чи на сезонних роботах). *Партнерська власність* є об'єднанням капіталів або майна кількох фізичних чи юридичних осіб. З метою здійснення спільної підприємницької діяльності кожний учасник партнерського підприємства зберігає свою частку внесеного ним капіталу чи майна у партнерській власності. *Корпоративна (акціонерна) власність* – це система відносин, для якої є характерним об'єднання капіталу, що утворюється завдяки випуску і продажу акцій. Об'єктом власності акціонерного товариства, крім капіталу, створеного за рахунок продажу акцій, є також інше майно, придбане в результаті господарської діяльності.

Суспільна власність – означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суспільна власність існує у двох формах: державній і колективній. **Державна власність** – це така система відносин, за якої абсолютні права на управління і розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади. Державна власність поділяється на загальнодержавну і муніципальну (комунальну).

Загальнодержавна власність – це спільна власність усіх громадян країни, яка не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками економічного процесу. Власність необхідна державі для виконання економічних, соціальних і оборонних функцій. Об'єктами державної власності є природні ресурси (земля, її надра, ліси, води, повітряний простір), енергетика, транспорт, зв'язок, дороги, навчальні заклади, заклади національної культури, фундаментальна наука, оборонні та космічні об'єкти тощо.

Муніципальна (комунальна) власність – це власність, яка перебуває в розпорядженні регіональних державних органів (області, міста, району тощо).

Колективна власність включає кооперативну, власність громадянських та релігійних об'єднань та ін.

Кооперативна власність – це об'єднана власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності⁵³. Власність кооперативу формується в результаті об'єднання майна, групових внесків його членів і доходів, одержаних від їхньої спільної трудової діяльності. Кожен член кооперативу має однакові права на управління та дохід, який розподіляється відповідно до внесеного паю і трудового вкладу членів кооперативу.

Власність громадських і релігійних об'єднань створюється за рахунок власних коштів, пожертвувань громадян чи організацій або шляхом передачі державного майна. Суб'єктами такої власності є партії, профспілки, спортивні товариства, церкви та інші громадські організації.

У сучасних умовах економіка розвинутих країн характеризується новітніми тенденціями у розвитку відносин власності:

- розширення плюралізму форм власності – приватної, кооперативної, колективної, особистої та ін.;
- поширення комбінованих форм власності, де провідна роль належить корпораціям та великим фірмам;
- посилення процесів демократизації та соціалізації відносин власності (залучення до управління працівників, соціальні пакети при працевлаштуванні, безпека трудового процесу);
- зміна структури об'єктів власності (пріоритетними стають наукові знання, комп'ютерні програми, нові технології).

За умов утвердження постіндустріального суспільства та економіки все більшої актуальності набуває інтелектуальна власність. *Інтелектуальна власність* – це закріплені законом права на результати інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах.

Інтелектуальна діяльність – це творча діяльність, а творчість – це цілеспрямована розумова робота людини, результатом якої є щось якісно нове, що відрізняється

⁵³ Ґрунтовно досліджував відносини власності, зокрема такий різновид кооперативної власності як колгоспну власність, багаторічний завідувач кафедри економічної теорії КНТЕУ, доктор економічних наук, професор В.К. Логвиненко (1927–1996).

неповторністю, оригінальністю, унікальністю. Чим вищий інтелектуальний потенціал індивіда, тим цінніші результати його творчої діяльності – інтелектуальна власність.

До об'єктів інтелектуальної власності відносять:

- нові наукові знання, теорії, відкриття, і науково-технічна продукція (винаходи, корисні моделі, товарні знаки, фірмові назви, комерційні таємниці, виробничі секрети);
- права авторів оригінальних наукових, літературних та художніх творів (у тому числі програмного забезпечення, баз даних);
- права, суміжні з авторськими (права виконавців, права виробників фонограм тощо).

Особливістю інтелектуальної власності є неможливість повністю відчужити створений товар (твір, стаття, комп'ютерна програма, пісня та ін.) від його власника. Так, якщо матеріальний продукт легко відчужується через купівлю та продаж, то нематеріальний продукт, створений під час творчої праці неможливо повністю відчужити, адже знання, що вкладені в нього, сама пам'ять автора є невідчужуваними. Вартість же такого товару залежить лише від того, наскільки він корисний у тому суспільстві, де був створений.

У міру зміцнення впевненості в тому, що інтелектуальна власність та інтелектуальний капітал не менш важливі для пост-індустріальної епохи, ніж приватна власність і грошовий капітал для індустріальної, значення особистих якостей людини і створюваних нею індивідуалізованих благ стає все більш важливим.



Питання для самоконтролю

1. Що таке «економічна потреба» та які є її види?
2. У чому полягає взаємозв'язок економічних потреб та інтересів?
3. У чому полягає сутність економічного закону зростання потреб?

4. У чому полягає відмінність формаційного і цивілізаційного підходів до періодизації суспільного розвитку?
5. Як розумієте поняття «постіндустріальне суспільство»?
6. У чому полягає сутність економічної системи? Які Ви знаєте типи економічних систем?
7. Назвіть структурні елементи економічної системи і розкрийте їхній взаємозв'язок.
8. Дайте визначення категорії «власність».
9. Як Ви розумієте поняття «особиста власність», назвіть її ознаки.
10. Назвіть основні сучасні моделі змішаної економіки.

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. За засобами задоволення потреби поділяються на особисті, колективні та суспільні.
2. Розвиток людських потреб завжди відстає від можливостей виробництва і не збігається з рівнем фактичного споживання.
3. Економічні потреби є формою вияву економічних інтересів.
4. Економічні інтереси домашніх господарств спрямовані на максимізацію прибутку та зниження витрат виробництва.
5. Економічні інтереси держави спрямовані на реалізацію потреб суспільства в цілому.
6. Рушійною силою суспільного розвитку згідно з формаційним підходом є суперечність між продуктивними силами та виробничими відносинами.
7. Суспільна власність означає спільне привласнення засобів виробництва та його результатів.
8. Сучасна ринкова система – це змішана економічна система, яка поєднує в собі різні форми власності та два механізми регулювання: ринковий і державний.
9. Постіндустріальне суспільство засноване на домінуванні матеріальної сфери над сферою послуг.
10. Внутрішня структура власності включає в себе відносини володіння, відчуження та користування.

Розділ 3. ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА

1. Зміст і структура суспільного виробництва.
2. Ресурси виробництва, їх обмеженість і склад.
3. Основні фактори суспільного виробництва та їх взаємозв'язок.
4. Ефективність виробництва: сутність, економічні та соціальні показники.
5. Форми організації суспільного виробництва.

3.1. Зміст і структура суспільного виробництва

Суспільне виробництво є однією з найважливіших сфер діяльності людини. Виробництво слугує як інструмент задоволення потреб людини та як джерело прогресу людського суспільства. Визначальною характеристикою його прогресивної зміни із середини ХХ ст. став перехід від ідеології «виробництва заради виробництва» до виготовлення товарів та послуг, орієнтованих задовольняти потреби кінцевих споживачів.

Суспільне виробництво – це сукупна організована діяльність людей із перетворювання речовин і сил природи з метою задоволення своїх потреб.

Процес виробництва включає в себе такі елементи: робоча сила, предмети праці та засоби праці (рис. 3.1).

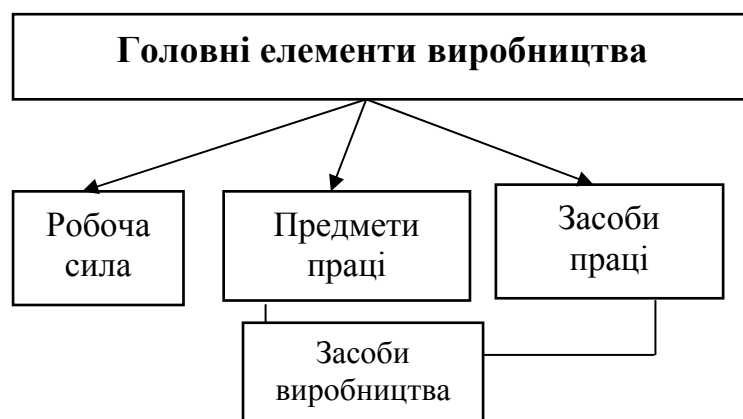


Рис. 3.1. Головні елементи процесу виробництва

Робоча сила – це сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини, які вона використовує у процесі праці. Праця – це процес, що відбувається між людьми і природою; це – цілеспрямована доцільна діяльність і виняткове надбання людини.

Предмети праці – всі об’єкти, на які спрямована праця людини (сировина, матеріали, напівфабрикати та ін) Розрізняють такі предмети праці:

- предмети, які дані самою природою;
- предмети, що підлягають обробці (сировина).

Засоби праці – це річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці, перетворює їх і пристосовує для своїх потреб. До них належать, наприклад, інструменти, машини і обладнання, виробничі будівлі, транспортні засоби тощо.

Засоби праці і предмети праці разом утворюють **засоби виробництва**.

Будь-яке суспільне виробництво стоїть перед проблемою вирішення трьох фундаментальних питань (проблем):

- що виробляти?
- як виробляти?
- для кого виробляти?

Перша проблема – виробляти слід таку продукцію, яка користується попитом (причому, попитом платоспроможним), яку можуть купити покупці (споживачі). Друга проблема – «як виробляти» – визначається конкуренцією між різними виробниками. Виробляти слід з найвищою ефективністю, тобто продукцію високої якості з меншими витратами і доступною ціною. В умовах конкурентної боротьби на ринку виграє той, хто знижує витрати виробництва і підвищує якість товарів. Третя проблема – «для кого виробляти» обумовлюється розміром доходів покупців (споживачів). Товар виробляється для того споживача, який здатний його купити, хто має відповідну суму грошей. Конкретна ціна товару і рівень доходів споживача виражають таку ринкову ситуацію, при якій споживач має бажання купити, а виробник – виробити і продати.

- Суспільне виробництво може бути розділено за секторами:
- *первинний сектор* – охоплює галузі економіки, що постачають сировину для вторинного сектору: сільське господарство, рибальство, лісова та гірничо-промисловість;
 - *вторинний сектор* – включає галузі економіки, які забезпечують переробку сировини у готовий продукт, а саме: переробна промисловість і будівництво;
 - *третинний сектор* – охоплює сферу послуг. До неї належать фінансові послуги, транспорт, зв'язок, житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, освіта, охорона здоров'я, видовищні заклади (театри, кіно та інші культурно-просвітницькі заклади), телебачення і радіомовлення, санаторії, пансіонати, будинки відпочинку. Зазначені галузі самі по собі не створюють матеріального продукту. Проте корисний ефект, що створюється, наприклад, вантажним транспортом та зв'язком, можна спожити лише під час перевезення (переміщення вантажів – матеріальних благ у просторі) та поєднання різних суб'єктів господарювання (економія часу, підписання угоди).

- У міжнародній практиці прийнято поділяти послуги на:
- комерційні, які охоплюють оптову й роздрібну торгівлю, готельне і ресторанне господарство, транспорт і зв'язок, фінансові послуги, послуги в операціях з нерухомістю та інші. Комерційні послуги виробляються для продажу з метою отримання прибутку і реалізуються на підставі їх ринкової вартості;
 - некомерційні, які надають організації переважно за бюджетні кошти. Це послуги державного управління, публічні соціальні послуги, певні послуги з освіти, охорони здоров'я, культури та інші.

За останні двадцять років спостерігаються тенденції до стійкого зниження частки сільського господарства і промисловості у створюваному ВВП, а також суттєвого зростання частки сфери послуг. У країнах з розвинутою ринковою економікою сфера послуг становить близько 70,0% від розміру виробництва ВВП, що майже у 2,5 рази більше, ніж сфера матеріального виробництва. В Україні сфера матеріального виробництва становить близько 40,0%, відповідно сфера послуг – 60,0% (табл. 3.1).

**Розділ 3. ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ
СУСПІЛЬСТВА**

Таблиця 3.1

**Структура національного господарства окремих країн
світу за секторами, % до ВВП⁵⁴**

Країна	Сектори суспільного виробництва								
	Сільське господарство			Промисловість			Сфера послуг		
	1990	2016	Абсолютні зміни	1990	2016	Абсолютні зміни	1990	2016	Абсолютні зміни
США	2,0	1,1	-0,9	28,0	19,1	-8,9	70,0	79,7	9,7
Японія	3,0	1,0	-2,0	40,0	27,5	-12,5	58,0	71,0	13,0
Франція	4,0	2,0	-2,0	27,0	19,0	-8,0	69,0	79,0	10,0
Велико-британія	2,0	0,7	-1,3	32,0	21,0	-11,0	67,0	78,0	11,0
Німеччина	1,0	0,8	-0,2	37,0	28,0	-5,0	62,0	71,0	9,0
Китай	27,0	8,6	-18,4	41,0	40,0	-1,0	32,0	57,0	25,0
Польща	8,0	3,4	-4,6	50,0	33,0	-17	42,0	63,0	21,0
РФ	17,0	4,0	-13,0	48,0	36,0	-12,0	35,0	60,0	25,0
Україна	26,0	14,4	-11,6	45,0	26,3	-18,7	30,0	59,3	29,3
Світ	5,4	5,9	0,5	33,2	30,5	-2,7	69,3	63,6	5,7

Розвиток суспільного виробництва характеризується зміною технологічних укладів в економіці. *Технологічний уклад* – це комплекс технологічних процесів, у межах якого здійснюється цілісний виробничий цикл: від одержання джерел енергії і видобутку ресурсів до випуску кінцевої продукції.

⁵⁴ Дані Світового банку. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>

Концепція технологічних укладів ґрунтується на розгляді комплексу технологічно пов'язаних виробництв, заснованих на певних технологічних принципах, типі організації виробництва та суспільного споживання. Періодизацію технологічних укладів надано у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Періодизація технологічних укладів світового господарства

Технологічний уклад	Період домінування, роки	Переважаючі технології	Країни лідери
I	1770–1830	Водяний двигун, виплавка чавуну та обробка заліза, будівництво каналів	Бельгія, Великобританія, Франція
II	1831–1880	Паровий двигун, вугільна промисловість, машинобудування, чорна металургія, верстатобудування	Бельгія, Великобританія, Франція, США, Німеччина
III	1881–1930	Електротехнічне та важке машинобудування, виробництво сталі, неорганічна хімія, суднобудівництво, лінії електропередач, стандартизація	Великобританія, Франція, США, Німеччина
IV	1931–1980	Синтетичні матеріали, органічна хімія, кольорова металургія, електронна промисловість, автомобілебудування, атомна енергетика	Країни Європи, США, Японія
V	1980–2030	Обчислювальна техніка, телекомунікації, роботобудування, мікро- та оптоволоконні технології, космічна техніка, штучний інтелект, біотехнології	Країни ЄС, США, Японія, Південно-Східна Азія
VI	2030–2080 (прогноз)	Біотехнології, генна інженерія, нанотехнології, мікромеханіка, фотоніка, молекулярна електроніка	

На сьогодні у структурі економіки розвинутих країн світу домінує п'ятий технологічний уклад, частка галузей третього та четвертого укладів протягом останніх десятиліть значно зменшилася, а технологічну базу розвитку постіндустріального суспільства забезпечує шостий технологічний уклад, на долю якого припадає 4,0% валового випуску країн. Однак у промисловості України третій технологічний уклад становить 46,0%, четвертий – 50,0%, п'ятий – 3,0% і шостий – лише 0,1%, тоді як у США частка виробництва V технологічного укладу дорівнює 60,0% і вже 5,0% припадає на VI технологічний уклад. Причинами цього є здебільшого продовження дії наслідків системної кризи 90-х рр. XX ст., а також відсутність заходів з модернізації виробництва, наслідком чого стала глибока прогресуюча структурна деформація вітчизняного національного господарства.

3.2. Ресурси виробництва, їх обмеженість і склад

Важливим фактором, від якого залежить обсяг виробництва, є економічні ресурси, якими володіє суспільство.

Економічні ресурси (від фр. «ressources») – *це елементи, що можуть бути використані для виробництва.*

Основні групи ресурсів виробництва включають:

1. *Природні ресурси.* Це наявна в природі земля, її надра, земельні угіддя, водні багатства та водна енергія. Вони поділяються на вичерпні і невичерпні або відновлювані і невідновлювані. Роль землі особливо важлива в сільському господарстві, де вона виступає головним засобом виробництва. В промисловості земля становить певну площу, майданчик для організації і здійснення виробничого процесу.
2. *Матеріальні ресурси, створені працею людей.* Це всі створені людьми засоби виробництва (засоби і предмети праці), які є результатом виробництва.

3. *Трудові ресурси.* До них належить працездатне економічно активне населення країни, яке володіє фізичними та інтелектуальними здібностями, необхідними для участі в трудовій діяльності. Чисельність і структура трудових ресурсів відображає потенційну кількість «живої праці», якою володіє суспільство. Якість трудових ресурсів залежить від їх структури за статтю, професійно-кваліфікаційним і культурно-освітнім рівнем.
4. *Фінансові або інвестиційні ресурси.* Фінансові ресурси – це сукупність усіх грошових коштів і фінансових активів, якими володіють економічні суб'єкти для інвестицій у виробництво. Коли інвестиції вкладаються у розвиток базових технологій і виробництв: мікроелектроніку, розвиток перспективних нано- і біотехнологій, то це збільшує виробничий потенціал національних виробників, що посилює конкурентоспроможність економіки країни⁵⁵. Фінансові ресурси формуються внаслідок розподілу і перерозподілу грошових коштів підприємств, населення і накопичення їх фінансовими суб'єктами для використання.
5. *Інформація та знання.* Інформація і знання є основним виробничим ресурсом, безпосередньою продуктивною силою постіндустріального суспільства. Якщо традиційні ресурси виробництва – земля, капітал і праця – мають матеріальну природу і обмежений характер, то інформація і знання як якісно новий ресурс виробництва не знають обмежень.

Ресурси та фактори виробництва – це не тотожні поняття. Поняття «ресурси» означає кошти, засоби, запаси та їх джерела, які можна використати у процесі виробництва. Фактор же – це чинник, що виробляє, впливає, рушійна сила процесу або одна з його умов. Ресурси виробництва становлять сукупність природних, капітальних і людських сил, які потенційно можуть бути використані в процесі виробництва. Фактори виробництва, на відміну від ресурсів,

⁵⁵ Романенко В. Потенціал насичення внутрішнього ринку товарами вітчизняного виробництва / В. Романенко // Вісник КНТЕУ. – 2015. – №3. – Київ. – С. 42.

Розділ 3. ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА

це використані в процесі виробництва ресурси. Інакше кажучи, фактори виробництва – це «працюючі ресурси».

Для будь-якої економіки типовим є *дефіцит (обмеженість) виробничих ресурсів*. *Абсолютна обмеженість ресурсів* – абсолютне вичерпання ресурсів та їх кількісної визначеності в певному місці й у певний час, а також їх дефіцит. *Відносна обмеженість (рідкісність) ресурсів* – блага є обмеженими, оскільки немає достатньо ресурсів, щоб виробити всі блага, які потребують люди для споживання.

Наслідком обмеженості ресурсів є неможливість задоволення всіх потреб суспільства одночасно в будь-який визначений момент. Граничність ресурсів, їх кількісна обмеженість, а також рідкісність деяких особливо цінних ресурсів зумовлюють певні межі виробничої діяльності. Від наявних у суспільстві ресурсів можливо отримати визначений обсяг матеріальних благ та послуг. Суспільство не здатне виробити весь той обсяг товарів та послуг, який відповідає абсолютним (ідеальним) потребам людей у країні.

Ефективне використання ресурсів у межах країни передбачає їх повну зайнятість, що в свою чергу забезпечує потенційний обсяг виробництва. Якщо у виробництві задіяні всі наявні суспільні ресурси, то економіка перебуває на межі виробничих можливостей.

Крива виробничих можливостей – обсяги виробництва, які можуть бути досягнуті країною при якнайповнішому використанні наявних виробничих ресурсів (рис. 3.2). Крива виробничих можливостей указує на комбінацію товарів та послуг, які можуть бути вироблені за умови використання факторів виробництва та повної їх віддачі.

Крива виробничих можливостей демонструє доступні та недоступні комбінації обсягів виробництва. Кожна з них, яка лежить на кривій, досяжна (точки В, D, С) і говорить про повне використання виробничих можливостей. Точка Х, що лежить поза кривою, не може бути досягнута за існуючих технологій та ресурсів, точка А відповідає неефективній комбінації ресурсів, при якій виробничі можливості використовуються не повністю.

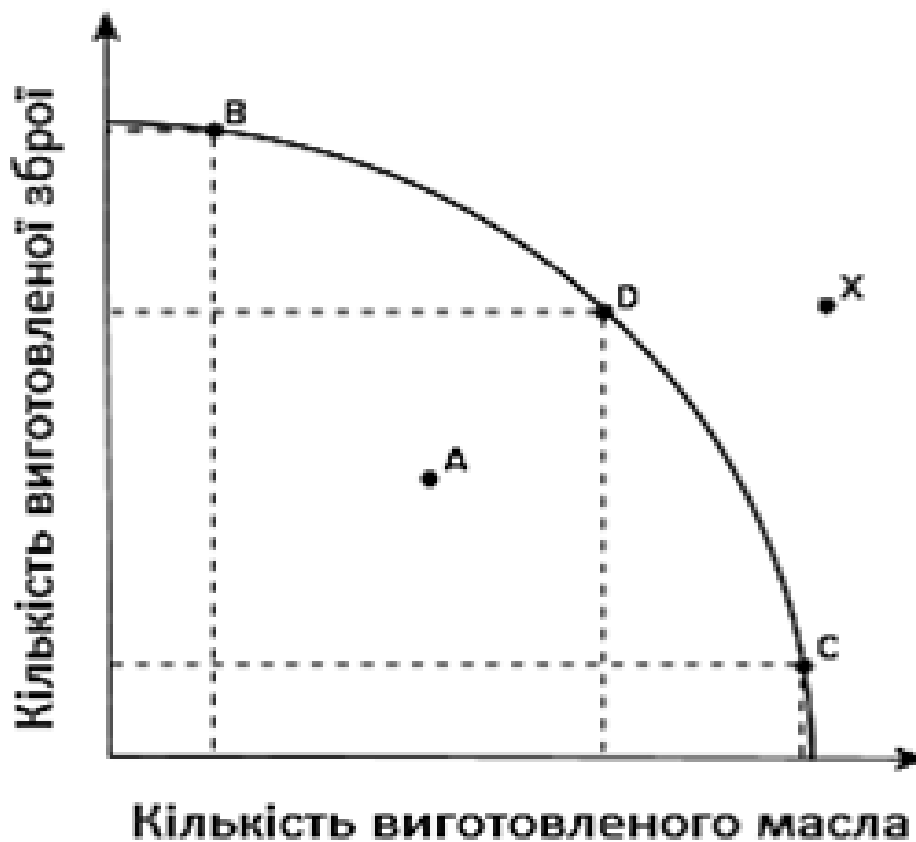


Рис. 3.2. Крива виробничих можливостей

Економічне зростання, тобто розширення обсягів виробництва; має місце, коли крива виробничих можливостей зміщується вправо. Економічне зростання може здійснюватися, якщо на ринку є: додаткові засоби виробництва, необхідна кількість вільних трудових ресурсів. Економічне зростання являє собою результат збільшення пропозиції ресурсів і технічного прогресу. Наслідком економічного зростання є здатність економіки при повній зайнятості ресурсів забезпечити зростання обсягів виробництва обох конкуруючих продуктів (X та Y на кривій виробничих можливостей), в той час як статична економіка вимушена жертвувати одним із продуктів для збільшення виробництва іншого.

Таким чином, крива виробничих можливостей – це інструмент економічного вибору. Суспільство вибирає, скільки та якої продукції виробляти.

3.3. Основні фактори суспільного виробництва та їх взаємозв'язок

У другій половині XIX ст. в економічній літературі переважала точка зору про наявність трьох факторів виробництва: праці, капіталу та землі, кожен з яких створював його власнику певний вид доходу. На початку XX ст. засновник неокласичної теорії А. Маршалл поряд з названими трьома факторами визначив четвертий – підприємницькі здібності щодо організації та управління виробництвом.

Чотирифакторна класифікація елементів виробництва (праця, капітал, земля, підприємницькі здібності) довгий час в економічній науці вважалась класичною і завершеною. Однак на кожному етапі розвитку суспільного виробництва під впливом науково-технічного прогресу постійно з'являються нові складові процесу виробництва, які з часом досягають такого рівня розвитку і значення, що перетворюються на самостійні фактори виробництва. Тому економічна наука постійно розширює і доповнює класифікацію факторів виробництва.

Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів виробництва відносить: працю, капітал, землю, підприємницькі здібності, науку, інформацію та екологію.

Фактори виробництва – це всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Фактори суспільного виробництва

Традиційні фактори виробництва:

1. *Праця* як особистий фактор виробництва – це фізичні та розумові здібності людини, які вона використовує у процесі трудової діяльності. Вона являє собою затрати робочої сили людини в процесі створення нею економічних благ. Під *робочою силою* розуміється *здатність людини до праці*, тобто сукупність фізичних і духовних сил, якими потенційно володіє людина і які вона спроможна задіяти у процесі виробництва для створення відповідних благ. Тут важливо розуміти, що, виходячи на ринок, людина пропонує до обміну свою робочу силу, сама ж людина не виступає як об'єкт купівлі – продажу.

Зміст праці розкриває взаємодію людини з природою. За змістом розрізняють просту, складну, ручну, машинну (індустріальну), фізичну і розумову працю.

2. *Земля* як фактор виробництва включає в себе всі природні *ресурси*, що використовуються у процесі виробництва. Це, насамперед, орні землі, родовища корисних копалин, водні ресурси, ліси.
3. *Капітал* – це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, що використовуються у процесі виробництва. Цей фактор існує у двох формах: реальній та фінансовій. Реальний капітал – це матеріально-речові фактори виробництва, тобто засоби виробництва (машини, верстати, обладнання, споруди, транспортні засоби, сировина, матеріали, які задіяні у процесі виробництва). Фінансовий капітал – певна сума грошей, необхідна підприємцю, який розпочинає свою діяльність, для придбання матеріально-речових факторів виробництва та наймання робочої сили та поточні грошові ресурси. При цьому, у сучасному світі формування капіталу підприємця важко собі уявити без кредиту, оскільки на етапі заснування власного бізнесу критичним є доступність кредитних ресурсів за низькими відсотковими ставками. Крім того, сьогодні економісти виокремлюють такі сучасні форми капіталу: людський капітал, інтелектуальний та соціальний капітал (див. розд. 8).

4. *Підприємницькі здібності* – особливий, специфічний фактор виробництва, що характеризує здатність людини ефективно поєднувати та використовувати фактори виробництва, вірно оцінюючи існуючі ризики, з метою створення товарів та послуг. Поняття підприємництва в економічній науці з'явилося в XVIII ст. і часто підприємця ототожнювали з власником. Сьогодні до підприємців відносять власників компаній; менеджерів, які не є їх власниками; організаторів бізнесу, які є в одній особі і власником, і керівником. Підприємницькі здібності (підприємливість, підприємницький потенціал, підприємницький ресурс) полягають в умінні організувати виробництво і керувати ним, умінні орієнтуватися в ринковій кон'юнктурі. Значення підприємницьких здібностей для економіки розкривається через функції, які виконує підприємець. Специфічні *функції підприємця* такі:
- а) підприємець бере на себе ініціативу поєднання ресурсів – землі, капіталу, праці в єдиний процес виробництва товару чи послуги. Виконуючи роль каталізатора виробничого процесу, підприємець одночасно є рушійною силою виробництва та її посередником, що зводить разом всі економічні ресурси;
 - б) підприємець бере на себе важке завдання прийняття основних рішень по веденню бізнесу, тобто тих нерутинних завдань, що й визначають напрям діяльності фірми;
 - в) підприємець – це новатор, тобто, той, хто використовує нестандартні, нові продукти, виробничі технології, або нові форми організації бізнесу;
 - г) підприємець – це людина, що ризикує. У ринковій системі прибуток не є гарантованим явищем. Нагородою за затрачені сили, час та здібності може бути як прибуток, так і збиток, аж до банкрутства.

Підприємницькі здібності є необхідною умовою функціонування суспільного виробництва. Для розширення підприємницького середовища, розгортання дієвого механізму конкуренції необхідне залучення до виробництва все нових і нових підприємців, здатних відкрити свою справу і раціонально

організувати бізнес. Ось чому сьогодні як ніколи в Україні гостро постала проблема виховання підприємницького духу нації. Риси підприємництва, підприємницької культури і поведінки можуть формуватися у людей в ході проведення відповідної державної політики.

Отже, розглянуто чотири види традиційних економічних факторів, які можна розділити на матеріальні (земля і капітал) та людські (праця і підприємницькі здібності). Всі ці фактори виробництва мають своїх власників, що отримують певні доходи за їх використання. Власник праці розраховує на дохід у вигляді заробітної плати, власник капіталу – на дохід у вигляді процента на вкладений капітал, власник земельних ресурсів – на ренту, а підприємець – на дохід у вигляді прибутку.

Зв'язок між результатом суспільного виробництва і основними факторами виробництва, їх кількісним і якісним рівнем відображаються певною математичною формулою, яка отримала назву *виробничої функції*.

У найбільш загальному вигляді виробнича функція має такий вигляд:

$$y = f(x_1, x_2, x_3 \dots x_n), \quad (3.1)$$

де: y – продукт;

$x_1, x_2, x_3 \dots x_n$ – фактори виробництва.

Виходячи з виділених чотирьох основних факторів виробництва, подамо виробничу функцію таким чином:

$$y = f(L, N, K, I), \quad (3.2)$$

де: y – продукт;

L – праця;

N – земля;

K – капітал;

I – інновації.

Першим варіантом виробничої функції, який був розроблений в економічній науці, була *функція Кобба–Дугласа*, що розглядала залежність обсягу виробництва лише від двох факторів – капіталу і праці. Дія всіх інших не бралась до уваги. Ця функція було розроблена у 1928 р. в США економістом П. Дугласом (1892–1976) спільно з математиком Ч. Коббом (1875–1949). В її основу було покладено детальне вивчення співвідношення динаміки і кількості відроблених робітниками людино-годин в обробній промисловості США за 1899–1922 рр.

Виробнича функція Кобба–Дугласа – це загальна економічна модель залежності результату виробництва від дії капіталу і праці:

$$y = aK^{\alpha} \cdot L^{\beta} \text{ (при умові, що } \alpha + \beta = 1), \quad (3.3)$$

де: a – коефіцієнт пропорційності, або масштабності;

α – коефіцієнт еластичності обсягу виробництва стосовно капіталу;

β – коефіцієнт еластичності обсягу виробництва стосовно праці.

Коефіцієнти α і β характеризують приріст обсягу виробництва, що припадає на 1% приросту відповідних факторів виробництва. Шляхом розрахунків Ч. Кобб і П. Дуглас встановили, що за досліджуваний період значення a дорівнювало 1,01, $\alpha = 1/4$, $\beta = 3/4$. Звідси:

$$y = 1,01 \cdot K^{1/4} \cdot L^{3/4}. \quad (3.4)$$

Таким чином, основним фактором виробництва в обробній промисловості США у 1899–1922 рр. була праця, яка забезпечувала $3/4$ всього приросту обсягу виробництва. Один відсоток збільшення витрат праці розширював обсяг виробництва у три рази більше, ніж один відсоток приросту капіталу. З середини XX ст. спостерігався швидкий процес зменшення коефіцієнта β і відповідне збільшення α .

Виробничу функцію можна також виразити в показниках середньорічних темпів приросту, тоді вона матиме такий вигляд:

$$y = ak + bl + r, \quad (3.5)$$

де: y , k , l – відповідно темпи приросту продукції, капіталу, робочої сили;

r – комплексний показник зростання сукупної економічної ефективності всіх факторів виробництва.

У ХХІ ст. все більш актуальними стають сучасні, або новітні, фактори виробництва, які доповнюють традиційні фактори виробництва.

Сучасні фактори виробництва включають:

5. *Наука* – це специфічна форма людської діяльності, спрямована на отримання та систематизацію нових знань про природу, суспільство та мислення. Втілюючись у виробничій діяльності людей у вигляді створення нових засобів праці, впровадження прогресивних технологій, використання нових видів енергії, матеріалів, передових методів організації виробництва та праці тощо, наука перетворилась на головну продуктивну силу суспільства.
6. *Інформація* в сучасних умовах є найважливішим фактором суспільного виробництва, який можна визначити як систему збору, обробки та систематизації різноманітних знань людини з метою використання їх у різних сферах життєдіяльності й насамперед в економічній сфері. Як фактор виробництва знання та інформація мають особливості, що якісно відрізняють їх від інших факторів виробництва:
 - у них суперечливо поєднуються безмежність та рідкісність, об'єктивний характер та суб'єктивізм, неможливість відтворення та тиражуваність. Можна навіть стверджувати, що поширення інформації тотожне її самозростанню, яке виключає застосування до цього феномену поняття рідкості;
 - інформацію не можна спожити у традиційному розумінні цього поняття. Використання інформації будь-яким споживачем не обмежує можливостей інших споживачів одночасно застосовувати для власних цілей ту ж саму інформацію;

– інформація, що потенційно доступна величезній кількості людей, реально може бути засвоєна лише невеликою її частиною. Споживання інформації не обмежує можливості її використання іншими членами суспільства, однак сам цей процес зумовлений наявністю у кожної конкретної людини специфічних здібностей, спеціальних умінь і навичок.

7. *Екологічний фактор виробництва* – це система спеціалізованих видів трудової діяльності та витрат, спрямованих на раціональне використання природних ресурсів, охорону навколишнього середовища, а також на його відтворення. Основне ресурсне обмеження розвитку національної та світової економіки полягає у тому, що через швидкість інноваційних змін у людському господарстві біосфера не встигає реагувати на них пристосуванням біологічних видів. Саме тому, екологія як фактор виробництва, особливо збереження природних ресурсів, стає надзвичайно важливим на сьогодні.

Забезпечення оптимального розвитку сучасного суспільства, реалізація всіх без винятку соціальних і виробничих проектів без всебічного врахування можливих екологічних наслідків є надзвичайно проблематичним. Зокрема, при плануванні масштабних, комплексних народногосподарських програм виникає необхідність врахування демографічного, енергетичного, технологічного, соціально-гігієнічного, соціологічного та інших аспектів, приведення їх у відповідність до екологічних нормативів.

Здатність екологічних систем підтримувати життя є обмеженою, тому проблема полягає у визначенні тих екологічних меж, в яких економіка може підтримуватись на стійкому рівні розвитку.

Побічні ефекти, які виникають у процесі суспільного виробництва, що не є вигідними для приватних підприємців чи суспільства в цілому, називаються переливами. *Витрати переливу* виникають, коли виробництво породжує витрати для

певних осіб, які нічим не компенсуються. Це, насамперед, виробництво екологічно шкідливої продукції, внаслідок чого погіршується стан навколишнього середовища.

Для того щоб компенсувати витрати переливу, виробник екологічно шкідливої продукції повинен нести більші видатки, наприклад, на очисні споруди. Якщо видатки виробника будуть більші, то пропозиція товарів зменшується. У цих умовах виробничі ресурси надходять у виробництво даного товару в меншій кількості. Отже, завдання суспільства полягає в тому, щоб зменшити кількість ресурсів, що надходять і використовуються у виробництві даного товару. Для цього держава використовує два методи:

- 1) законодавчі акти, які забороняють або обмежують забруднення навколишнього середовища; так обов'язковим є наявність очисних споруд; законодавчо встановлюються також штрафи за забруднення; при виплаті штрафу зменшуються фінансові можливості виробника;
- 2) встановлення особливих податків, які збільшують витрати, що призводить до зменшення обсягів виробництва.

Якщо класична формула виробничої функції Кобба–Дугласа переважно відображає умови екстенсивного типу розвитку суспільного виробництва, то введення в неї фактора технічного прогресу вже відображає інші умови – умови інтенсивного типу економічного розвитку.

Якщо виробничу функцію Кобба–Дугласа доповнити новим фактором – технічним прогресом, то вона може бути записана так:

$$y = a K^{\alpha} \cdot L^{\beta} \cdot e^{rt}, \quad (3.6)$$

де: e^{rt} – фактор, що відображає вплив якісних змін у виробництві, в тому числі технічного прогресу.

3.4. Ефективність виробництва: сутність, економічні та соціальні показники

Ефективність виробництва є узагальнюючою економічною категорією, через яку проявляється дія об'єктивних економічних законів і яка показує результативність виробництва. Вона має багатоаспектний та багаторівневий характер. В принципі економічна наука – це є наука про ефективність, про ефективне використання обмежених виробничих ресурсів.

Досліджуючи умови максимального економічного добробуту суспільства при обмеженості ресурсів, італійський економіст В. Парето (1848–1923) прийшов до висновку, що суспільний добробут максимізується при такому стані економіки, коли ніхто не може поліпшити своє становище, не погіршуючи становище іншого. Таке визначення ефективності отримало назву *оптимум Парето*. При цьому існують три необхідні умови досягнення Парето-оптимального стану: по-перше, повинен існувати такий розподіл благ між споживачами, при якому кожен максимально задовольняє свої споживчі потреби (у межах своєї платоспроможності); по-друге, розміщуватись ресурси для виробництва різних благ повинні таким чином, щоб досягалось найбільш оптимальне їх використання (наприклад, якщо ефективність їх використання в авіабудуванні вище, ніж в автомобілебудуванні, то у виробництві літаків має бути розміщено більше ресурсів, ніж у виробництві автомобілів); по-третє, необхідний такий випуск продукції, при якому всі виробничі ресурси використовуються найбільш повно (на межі виробничих можливостей)⁵⁶.

Оптимум Парето є популярною моделлю для дослідження ефективності, але має два недоліки. По-перше, він не бере до уваги розподіл ресурсів між людьми і, як писав Нобелівський лауреат з економіки Амартія Сен (р. 1933), «стан суспільства може бути оптимальним за Парето, але при цьому одні можуть перебувати у крайній бідності, а інші купатися в розкоші,

⁵⁶ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело Лтд, 1994. – 720 с.

оскільки злидні одних не можуть бути пом'якшені без зниження рівня розкоші багатих»⁵⁷. По-друге, за оптимумом Парето, ефективність досягається стихійно, без втручання держави, що не завжди відповідає практиці.

Економісти виокремлюють ефективність розподілу та ефективність виробництва. Ефективність розподілу означає, що ресурси використовуються для виробництва тих товарів чи послуг, які у найбільшій мірі необхідні суспільству. Вона досягається, коли виробляється найкращий чи найоптимальніший набір товарів та послуг. Наприклад, суспільству потрібно перерозподілити ресурси для виробництва компакт-дисків замість пластинок для програвачів, чи сучасних ноутбуків замість друкарських машинок.

Ефективність виробництва досягається тоді, коли необхідні товари та послуги виробляються з найменшими витратами.

У загальному вигляді ефективність підприємства можна розглядати як співвідношення між ціною продукції, її собівартістю та якістю. Це співвідношення має певні закономірності – зростання якості продукції призводить як до збільшення виробничих витрат, так і до підвищення ціни. Однак темпи зростання собівартості повинні бути нижчими за темпи підвищення ціни. Якщо ж відбувається зворотний процес, то він означає зниження ефективності діяльності підприємства.

Оскільки ціна залежить від попиту і пропозиції на продукцію, то підвищення ефективності діяльності підприємства можливе насамперед за рахунок зменшення витрат у розрахунку на одиницю продукції і поліпшення якості продукції. У свою чергу, здешевлення одиниці продукції та поліпшення її якості можливе виключно через упровадження відповідних технологій виробництва, вдосконалення організаційного процесу виробництва.

Необхідно розрізняти поняття «ефект» та «ефективність». *Економічний ефект* – абсолютна характеристика результату суспільного виробництва. *Ефективність виробництва* – категорія, яка є відносною характеристикою результативності суспільного виробництва, відношення результату до витрат

⁵⁷ Sen A. Inequality Reexamined / A. Sen. – Clarendon Press, 1992. – 224 p.

ресурсів, які зумовили отримання цього результату. Ефективність свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто про якість економічного розвитку.

Ефективність виробництва, використання виробничого потенціалу характеризує раціональне використання фінансових, матеріальних, людських та інших економічних ресурсів; функціональна роль ефективності полягає у відображенні рівня й динаміки його розвитку, якісної та кількісної сторони цього процесу.

Види ефективності виробництва:

- за можливостями розрахунку (потенційна, тобто можлива, завчасно визначена за очікуваними попередніми результатами господарювання, та реальна ефективність – визначена за існуючими результатами господарювання);
- за часом отримання результату (статична ефективність оцінюється на короткому відрізку часу, коли вирішуються оперативні й тактичні питання, та динамічна ефективність припускає досягнення більш високих результатів шляхом гнучкого варіювання ресурсів і зміни технології в довгостроковому періоді);
- за сутністю (економічна та соціальна);
- за повнотою об'єкта оцінки (повна, тобто всього об'єкта, та локальна – його частини);
- за цільовим призначенням (планова, фактична, нормативна або проектна);
- за методом розрахунку (абсолютна, відносна);
- за об'єктом оцінки (виробничо-господарської діяльності підприємства, господарської функції, елементів господарських процесів, господарських рішень).

Ефективність підприємства складається з двох компонентів: 1) технічної ефективності, яка відображає можливість компанії отримувати максимальний випуск (output) за заданого набору ресурсів (input); 2) алокаційної, що відображає можливість компанії використовувати ресурси в оптимальних пропорціях за відповідними цінами. Ці два вимірники поєднують, щоб отримати показник сукупної економічної ефективності.

Економічна ефективність – співвідношення між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили.

Ефективність – характеризує рівень використання виробничих ресурсів. У кількісному плані *критеріями ефективності* є співвідношення між результатами і витратами (або результатами і ресурсами).

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результат}}{\text{Ресурси}}, \quad (3.7)$$

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результат}}{\text{Витрати}}. \quad (3.8)$$

Відомо, що сутність проблеми підвищення ефективності виробництва полягає в тому, щоб на кожну одиницю ресурсів – земельних, трудових, матеріальних і фінансових – досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва. Виходячи з цього, єдиним макроекономічним критерієм ефективності виробництва стає зростання продуктивності живої та уречевленої праці. На рівні підприємства модифікованою формою критерію ефективності його діяльності може слугувати максимізація вартості. Щоб визначити ефективність виробництва, застосовують такі показники: продуктивність праці (ефективність використання робочої сили, трудових ресурсів), капіталовіддача (ефективність використання засобів праці, основного капіталу), матеріаломісткість продукції (ефективність використання предметів праці, оборотного капіталу).

Показники економічної ефективності:

— *продуктивність праці* (Пр) – це обсяг продукції, що в середньому виготовляє один працівник за певний проміжок часу. Цей показник визначає ефективність використання робочої сили і розраховується за формулою:

$$\text{Пр} = \frac{\text{Обсяг виробленої продукції}}{\text{Кількість працівників, що її виготовляли}}, \quad (3.9)$$

Розділ 3. ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА

— *трудомісткість* (Tr) – показник обернений до продуктивності праці; показує обсяг витраченої живої праці (заробітної плати або робочого часу) на виробництво одиниці продукції:

$$Tr = \frac{\text{Кількість відпрацьованого часу на виробництво продукції}}{\text{Обсяг виробленої продукції}}, \quad (3.10)$$

— *капіталовіддача* (K_v) показує обсяг виробленої продукції на одиницю основного капіталу (засобів праці). Цей показник характеризує ефективність використання засобів праці, вказуючи на кількість продукції, виготовленої завдяки використанню одиниці основних виробничих фондів. Він розраховується за формулою:

$$K_v = \frac{\text{Вартість виробленої продукції}}{\text{Вартість основного капіталу}}, \quad (3.11)$$

— *капіталомісткість* (K_m) показник обернений до капіталовіддачі, показує кількість основного капіталу, який витрачають на виробництво одиниці продукції. Він розраховується за формулою:

$$K_m = \frac{\text{Вартість основного капіталу}}{\text{Вартість виготовленої продукції}}, \quad (3.12)$$

— *матеріаловіддача* (M_v) свідчить, скільки вироблено продукції з певної кількості сировини й матеріалів. Цей показник характеризує ефективність використання предметів праці і показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів. Він розраховується за формулою:

$$M_v = \frac{\text{Вартість виробленої продукції}}{\text{Вартість предметів праці}}, \quad (3.13)$$

— *матеріаломісткість* (M_m) — показник обернений до матеріаловіддачі, вимірює витрати сировини, матеріалів, палива на одиницю продукції і розраховується за формулою:

$$M_m = \frac{\text{Вартість предметів праці}}{\text{Вартість виробленої продукції}}. \quad (3.14)$$

Економічну ефективність не можна розглядати як раціональне використання якогось окремого фактора виробництва. Наприклад, підвищення якості продукту може супроводжуватися використанням більш дорогих матеріалів, через що матеріаломісткість збільшиться. Тому зазвичай для визначення ефективності виробництва в цілому застосовується *інтегральний показник ефективності*, який можна розрахувати за формулою:

$$\text{Ефективність} = \frac{Y}{\Pi + MB + \kappa \cdot K}, \quad (3.15)$$

де: Y — вартість виробленої продукції;
 Π — витрати на робочу силу (живої праці);
 MB — матеріальні витрати;
 K — вартість основного капіталу;
 κ — коефіцієнт зносу основного капіталу.

Підвищення ефективності виробництва характеризує інтенсивний шлях його розвитку, *інтенсифікацію виробництва*. Якщо виробництво розширюється без підвищення ефективності за рахунок залучення додаткових ресурсів, то має місце екстенсивний шлях розвитку.

Основними методами підвищення ефективності є:

- 1) науково-технологічний прогрес;
- 2) удосконалення організації виробництва;
- 3) посилення стимулів до праці;
- 4) економія ресурсів.

Підвищення ефективності означає досягнення найбільших результатів у процесі виробництва при найменших витратах і робочої сили.

Розділ 3. ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА

Одним із найзагальніших економічних законів суспільного виробництва є закон спадної граничної ефективності, або *закон спадної граничної продуктивності*. Суть цього закону: кожна додаткова (наступна) одиниця виробничих витрат забезпечує все менший приріст продукції. Кожне додаткове вкладення капіталу призводить до все меншого приросту виробництва продукції.

Наведемо такий приклад (табл 3.3).

Таблиця 3.3

Ілюстрація дії закону спадної граничної продуктивності

Вкладення капіталу	Обсяг продукції	Приріст продукції
1	2000	—
2	3000	1000
3	3500	500
4	3900	400
5	4200	300

Як видно, приріст продукції зі збільшенням капіталовкладень скорочується. Це вказує на спадну граничну ефективність (продуктивність) виробництва.

Соціальна ефективність – це ступінь відповідності результатів виробництва соціальним потребам суспільства, інтересам окремої людини.

Соціальна ефективність відображає покращення умов праці та побуту, підвищення рівня зайнятості і забезпечення безпеки життя людей, заміну ручної праці капіталом тощо. Вона великою мірою залежить від економічної ефективності, оскільки підвищується внаслідок її зростання і навпаки.

Соціальна ефективність не завжди може бути виражена кількісними вимірниками. Про її рівень можна судити за часткою прибутку, яка виділена на соціальні заходи, а також величині прибутку, що припадає на одного працівника, рівню заробітної плати та соціальних витрат на відпочинок і оздоровлення.

Показники соціальної ефективності:

1. *Розмір ВВП та національного доходу на особу.*

За даними Міжнародного валютного фонду сукупний ВВП та ВВП на одну особу мають такі показники (табл. 3.4).

Таблиця.3.4

Показники сукупного ВВП та ВВП на одну особу населення за 2015р.⁵⁸

№ місця у рейтингу	Країна	ВВП, млрд дол. США за ПКС* (дані 2014р.)	№ місця у рейтингу	Країна	ВВП на одну особу, тис. дол. США
1	Китай	18031,0	1	Люксембург	103,2
2	США	17419,0	2	Швейцарія	82,2
3	Індія	7393,0	3	Катар	78,8
4	Японія	4631,0	4	Норвегія	76,3
5	Росія	3745,0	5	США	55,9
6	Німеччина	3690,0	6	Сінгапур	53,2
7	Бразилія	3264,0	7	Австралія	51,6
8	Індонезія	2676,0	8	Данія	51,4
9	Франція	2572,0	9	Ісландія	51,1
10	Великобританія	2569,0	10	Сан-Марино	49,1
48	Україна	372 млн дол.	134	Україна	2109 дол.

*ПКС – паритет купівельної спроможності

Провідні позиції за цими показниками займають країни розвинутої ринкової економіки (США, країни ЄС). Середній розмір ВВП на одну особу у економічно розвинутих країнах становить 50,0 тис. дол. США в рік. Україна має всього 2 тис. 109 дол. США на особу за даними 2015 р., що у 4,0 раза менше, ніж до початку воєнного конфлікту (8,0 тис. за 2013р.). Низький рівень розвитку притаманний країнам Південної Азії, Центральної Африки, Південної Америки, де ВВП на одну особу становить 1–2,0 тис. дол. США та навіть менше.

⁵⁸ Дані Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Розділ 3. ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА

2. Величина Індексу людського розвитку у країні.

Більш повно, ніж ВВП на одну особу населення, соціально-економічний розвиток відображається Індексом людського розвитку (ІЛР), оскільки він включає в себе як соціальні показники (очікувана тривалість життя при народженні, очікувана тривалість навчання, середня тривалість навчання), так і економічні (валовий національний дохід – ВНД у розрахунку на одну особу), що дає більш цілісне уявлення про ефективність соціального розвитку країни (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Індекс людського розвитку за 2014 рік⁵⁹

№ місця у рейтингу	Країна	Індекс людського розвитку	Очікувана тривалість життя при народженні (роки)	Середня тривалість навчання (роки)	ВНД у розрахунку на одну особу (за ПКС 2011)
1	Норвегія	0,944	81,6	12,6	64 992
2	Австралія	0,935	82,4	13,0	42 261
3	Швейцарія	0,930	83,0	12,8	56 431
4	Данія	0,923	80,2	12,7	44 025
5	Нідерланди	0,922	81,6	11,9	45 435
6	Німечина	0,916	80,9	13,1	43 919
7	Ісландія	0,916	80,9	12,2	39 568
8	США	0,915	79,1	12,9	52 947
9	Канада	0,913	82,0	13,0	42 155
9	Нова Зеландія	0,913	81,8	12,5	32 689
10	Сінгапур	0,912	83,0	10,6	76 628
50	Білорусь	0,798	71,3	12,0	16 676
50	Росія	0,798	70,1	12,0	22 352
70	Казахстан	0,788	69,4	11,4	20 867
76	Грузія	0,754	74,9	12,1	7 164
81	Україна	0,747	71,0	11,3	8 178
87	Вірменія	0,733	74,7	10,9	8 124

⁵⁹ The 2015 Human Development Report. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi>

Із середнім по світу ІЛР з показником 0,711 з групи 188 країн та територій вже багато років лідирує Норвегія з показником 0,944. Між країнами першої двадцятки (0,944–0,891), в яку входять всі найбагатші країни світу, відмінності мінімальні.

Серед постсоціалістичних країн вище всіх виявилася Словенія (0,880), одразу за Фінлядією на 25-му місці. Наступними йдуть Чехія на 28 місці, Естонія, Словаччина, Польща займають 30, 35, 36 місця відповідно. Загалом, переважна більшість постсоціалістичних країн займають набагато більш високі місця у рейтингу порівняння за ІЛР, ніж за ВВП. Це пояснюється наявністю спадщини соціалістичної епохи, коли була повністю ліквідована неграмотність, отримали широкий розвиток початкова, середня і вища освіта, а також була створена система охорони здоров'я, що значно поліпшила показники тривалості життя.

Десять найнижчих позиції у рейтингу займають країни Африки: Сьєрра-Леоне, Чад, Центральна-Африканська Республіка, Конго і Нігер. З точки зору рівня життя та якості людського капіталу там ще гірше, ніж це показує оцінка за ВВП.

Загалом за регіонами показник ІЛР виглядає так: країни арабського регіону – 0,686, Східна Азія та тихоокеанські країни – 0,710, Європа та Центральна Азія – 0,748, Латинська Америка та Карибські острови – 0,748, Південна Азія – 0,607, Південна Африка – 0,518.

3. *Рівень життя населення.* Рівень життя – це фактичний рівень забезпеченості людей матеріальними і духовними благами певної країни в конкретно-історичний період. Він визначається рівнем фактичного споживання матеріальних і духовних благ і послуг на одну особу населення, на одну сім'ю, а також його відповідністю національному соціальному стандарту – прожитковому мінімуму.

Між економічною та соціальною ефективністю виробництва існує тісний взаємозв'язок. Економічна ефективність є матеріальною основою вирішення соціальних проблем. У свою

Розділ 3. ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА

чергу, соціальний розвиток суспільства (зростання добробуту народу, його освітнього й культурного рівня, свідомого ставлення робітників до праці та ін.) суттєво впливає на підвищення ефективності суспільного виробництва.

Проблема взаємозв'язку економічної та соціальної ефективності суспільного виробництва проявляється як *суперечність між економічною ефективністю і соціальною справедливістю*. Соціальна справедливість відображає оцінку реально існуючої соціальної системи, її співставлення з оптимальними принципами організації соціальної сфери.

Соціальна справедливість передбачає порівняльну, суб'єктивну оцінку суспільства дійсного («сущого») з точки зору його відповідності певному ідеалу («належному»). У цьому зв'язку можна говорити про те, що соціальна справедливість визначається системою оцінок і цінностей людей, моральними стандартами, тобто соціально-етичними вимогами до реально існуючих економічних відносин. Головне питання – як зробити економічні відносини ефективними і одночасно справедливими.

Сьогодні також існує така альтернативна концепція виміру соціально-економічного розвитку, що полягає не у співвідношенні об'єктивних показників, а у суб'єктивній оцінці задоволення населення життям, як так званий *рівень щастя*, який співвідноситься разом із тривалістю життя до екологічного благополуччя в країні.

Перший подібний рейтинг був складений у 2006 р., тоді найщасливішою країною на планеті виявилась одна з найбідніших країн світу – невелика острівна Республіка Вануату, що розташована в Тихому океані. Цей рейтинг доводить твердження, що величина щастя не завжди прямо пропорційно залежить від величини доходу людини. Інколи люди, які проживають у бідних країнах, є набагато щасливішими за людей з «розвинутих» суспільств, які за твердженнями сучасних психологів страждають від нескінченних депресій породжених культурою надмірного споживання.

У межах сучасного дослідження експерти New Economic Foundation підсумовували показники задоволеності життям мешканців кожної країни і середню тривалість їхнього життя в співвідношенні з кількістю споживаних ними природних ресурсів. Економічні показники, такі як ВВП, у методології розрахунку індексу не використовуються. Ідея рейтингу щастя полягає у порівнянні вкладеного (ресурсів) та отриманих результатів (тривалість життя і ступінь задоволеності нею). Крім того, при підготовці дослідження використовувались результати опитувань громадської думки. Виходячи з цих параметрів був складений рейтинг, в який увійшла 151 країна.

Найщасливішою країною у 2012 р. була визнана Коста-Ріка – невелика держава в Центральній Америці з населенням 4,302 млн осіб, де «Індекс щастя» становив 64,0 бала. Республіка Коста-Ріка вважається найбільш благополучною державою Латинської Америки, в тому числі й за економічними показниками. Там живуть найбільш задоволені життям люди, середня тривалість життя яких одна з найвищих на планеті (в середньому 77,4 – 74,8 роки у чоловіків і 80,1 – у жінок), рівень їх грамотності також один з найвищих у світі (96,0%), а ресурсів жителі цієї країни споживають не більше, ніж це дозволяє навколишнє середовище. Також країна широко відома своїми заповідниками та національними парками⁶⁰.

Найбільше щастя від свого життя відчують жителі країн Латинської Америки: 9 з 10 країн першої десятки – з цього регіону. Найбільш економічно розвинуті країни з сформованими моделями ринкової економіки опинилися у списку набагато нижче. Україна у рейтингу опинилася на 100-му місці з індексом щастя 37,6 бала. Замикає список Республіка Ботсвана – останнє 151-е місце з індексом щастя 22,6.

⁶⁰ The Happy Planet Index: 2012 Report. A global index of sustainable well-being. – Режим доступу : <http://www.happyplanetindex.org/assets/happy-planet-index-report.pdf>

3.5. Форми організації суспільного виробництва

Розвиток суспільства свідчить про те, що протягом тривалих історичних періодів виникають та існують разом різні форми суспільного виробництва.

Форма суспільного виробництва – це певний соціально-економічний спосіб організації виробничої діяльності.



Історично першою формою економічного розвитку стало **натуральне виробництво**, за якого *продукти праці використовувались для задоволення особистих потреб безпосередніх виробників і членів їхніх родин, тобто для споживання, а не обміну*. І навіть тоді,

коли окремі продукти праці інколи обмінювалися на інші з якимось відокремленим суб'єктом, цей обмін був епізодичним і випадковим, таким, що не впливав на розвиток економічних відносин. Навіть зараз у деяких країнах, що розвиваються, в натуральному господарстві зайнято близько 50,0% населення.

Основні властивості натурального виробництва:

- замкнутість економічної діяльності. Кожна господарська одиниця відокремлена від інших, спирається на власні виробничі та природні ресурси, забезпечує себе всім необхідним для життя, тобто є самодостатньою;
- ґрунтується на ручній праці, примітивних засобах виробництва та найпростішій організації праці. Законом його розвитку, як правило, є просте відтворення;
- відсутність обміну. Продукція розподіляється між учасниками господарства і безпосередньо надходить до їхнього особистого й виробничого споживання без зворотніх зв'язків;
- панівна форма суспільного виробництва в усіх докапіталістичних формаціях (первісна община, латифундія рабовласника, маєток феодала).

Розвиток суспільного виробництва можна охарактеризувати через такі взаємозв'язані процеси: поділ праці, спеціалізацію і кооперацію праці.

Поділ праці означає спеціалізацію виробництва на випуску окремого, певного виду продукції. *Кооперація праці* означає встановлення виробничих зв'язків між різними спеціалізованими виробництвами. Поділ суспільної праці почав розвиватися ще у натуральному виробництві. При цьому історично виникає необхідність обміну між господарськими одиницями; обмін поступово стає регулярним явищем. Таким чином, поділ суспільної праці і спеціалізація виробників на виробництві окремих продуктів робить необхідним обмін продукції між виробниками. Як результат розвитку процесу обміну виникає товарне виробництво.

Товарне виробництво – це така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються не для споживання їх виробниками, а спеціально для обміну та продажу на ринку.

Матеріальною основою виникнення товарного виробництва таким чином є *суспільний поділ праці*, який спричинив якісну диференціацію товаровиробників, їх трудову доцільність, відокремлення і співіснування різних її видів. Але сам суспільний поділ праці не породжує товарних відносин. Тому другою причиною виникнення товарного виробництва є *соціально-економічна відособленість виробників*, які спеціалізуються на виготовленні якогось продукту. Інакше кажучи, індивід не тільки вибирає певний вид роботи, а й перетворює його на самостійну виробничу діяльність. Таке становище породжує його залежність від інших товаровиробників і необхідність обмінюватися продукцією, продаючи її на ринку. Таким чином, якраз через обмін устанавлюються господарські зв'язки між індивідами, а продукти праці протистоять один одному як товари.

Історично в суспільстві склалося два типи товарного виробництва – *просте* та *розвинуте* (капіталістичне, підприємницьке).

Просте товарне виробництво ґрунтується на особистій праці власників засобів виробництва, має такі ознаки:

- ґрунтується на особистій праці виробника;
- виробництво товарів має обмежений характер (стосовно панівного натурального господарства);

Розділ 3. ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА

- мета – задоволення особистих потреб виробника та членів його сім'ї;
- незначні масштаби виробництва, кустарна техніка, переважно ручна праця.

Розвинуте товарне виробництво передбачає використання підприємцями – власниками засобів виробництва праці найманих працівників. Тут безпосередній товаровиробник – найманий працівник є відособленим від засобів виробництва і результатів його праці.

Основні ознаки розвинутого товарного виробництва:

- ґрунтується на системі найманої праці;
- товарне виробництво набуває загального панівного характеру. Товаром стає і сама робоча сила;
- мета – отримання прибутку підприємцем;
- великі масштаби виробництва, передова техніка, механізована праця.

Спільні риси простого і розвинутого товарного виробництва:

- економічна свобода товаровиробників та їхнє відособлене господарювання;
- конкуренція серед виробників і споживачів;
- переважання вільного ціноутворення.

Просте і розвинуте товарне виробництво розрізняються між собою масштабом і рівнем технологічної озброєності. Якщо просте товарне виробництво ґрунтується, як правило, на нескладній техніці, то розвинуте – на великій машинній індустрії.

Історичний розвиток форм організації суспільного виробництва відбувався залежно від змін форм спеціалізації і кооперації виробництва. Мали місце такі історичні форми підприємства:

- 1) проста кооперація;
- 2) мануфактура;
- 3) фабрика.

Проста кооперація є формою організації праці, при якій багато працівників спільно беруть участь в одному і тому самому процесі виробництва або в різних, але пов'язаних між собою процесах виробництва.

На зміну простій кооперації прийшла *мануфактура*. У країнах Західної Європи вона панувала приблизно з середини XVI ст. до останньої третини XVIII ст. Мануфактура ґрунтувалася на поділі праці всередині підприємства при створенні одного й того самого товару. Залежно від свого внутрішнього ладу мануфактура поділялася на дві форми: гетерогенну (різнорідну) і органічну. У гетерогенній мануфактурі продукт створювався механічним поєднанням його деталей або елементів (прикладом такої форми мануфактури є виробництво годинників). В органічній мануфактурі продукт є результатом послідовного ряду операцій (прикладом цієї форми мануфактури є виробництво голок). Видатний англійський економіст А. Сміт вважається економістом мануфактурного періоду.

Перехід від мануфактури до *фабрики* відбувся завдяки заміні системи мануфактурних робітників з їхніми спеціалізованими ручними знаряддями праці системою машин. Вперше перехід від мануфактури до машинної фабрики відбувся в Англії; він розпочався в другій половині XVIII ст. і завершився в першій чверті XIX ст. В інших країнах Західної Європи, а також у США промисловий переворот закінчився в кінці першої і на початку другої половини XIX ст. У процесі історичного розвитку суспільного виробництва відбувається ускладнення і підвищення ефективності функціонування товарного виробництва.



Питання для самоконтролю

1. У чому полягає зміст і структура суспільного виробництва?
2. Назвіть види ресурсів виробництва.
3. Чим відрізняється ресурс виробництва від фактора?
4. Що відноситься до сфери послуг?
5. Охарактеризуйте фактори виробництва.

Розділ 3. ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА

6. У чому полягає особливість інформації як фактора виробництва?
7. Що таке ефективність суспільного виробництва та які її види?
8. Що відображає «Індекс щастя»?
9. Для чого використовується Індекс людського розвитку?
10. Назвіть форми організації суспільного виробництва.

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Предмети праці є складовою засобів виробництва.
2. Підприємницькі здібності – це здатність удосконалювати засоби виробництва.
3. Фактори відрізняються від ресурсів тим, що вони застосовуються у виробництві в меншій кількості.
4. Просте товарне виробництво – це господарська діяльність первісної общини.
5. Крива виробничих можливостей відображає мінімально можливий обсяг виробництва при даних факторах виробництва.
6. Частка натурального виробництва може зростати в умовах розгортання економічної кризи, зниження рівня зайнятості населення, зростання рівня інфляції.
7. Характерною рисою послуг, на відміну від речей, є те, що момент їх виробництва збігається з моментом їх споживання.
8. Двома основними формами ефективності суспільного виробництва є економічна та соціальна.
9. Теорію трьох факторів виробництва розробив А. Сміт.

Розділ 4. ТЕОРІЯ ТОВАРУ І ГРОШЕЙ

1. Товар і його властивості.
2. Теорії вартості товару.
3. Теоретичні концепції виникнення грошей.
4. Види грошей та їх функції.
5. Інфляція: сутність, причини та види.

4.1. Товар і його властивості

Результатом функціонування суспільного виробництва є економічне благо, а результатом товарного виробництва – товар.

Благо – це річ або їх комплекс, що здатні задовольняти людські потреби, наприклад, плоди природи, продукти праці, послуги, будь-які явища, що задовольняють певні потреби людини, відповідають її інтересам, цілям та прагненням.

Блага поділяють на неекономічні та економічні. *Неекономічні блага* надаються людині природою, тобто без прикладання її праці, у необмеженій кількості (наприклад, повітря, морська вода, сонячне тепло та ін.). *Економічні блага* – це блага економічної (трудової) діяльності людини, які існують в обмеженій кількості та є досить різноманітними.

Економічні блага поділяються:

- 1) за змістом:
 - матеріальні блага – блага створені у матеріальній сфері (машини, будівлі);
 - нематеріальні блага – блага створені у сфері послуг (освіта, культура, охорона здоров'я);
- 2) за суб'єктами привласнення:
 - приватні блага можуть бути поділені між індивідами, при цьому існує можливість відлучити будь-яку особу від їх споживання за допомогою ціни;
 - суспільні блага не можуть бути поділені між індивідами та від споживання яких практично неможливо або не бажано відлучити жодного з індивідів (освіта, медицина, громадський транспорт);

3) за способом використання:

- споживчі блага використовуються кінцевими споживачами в особистих цілях;
- виробничі блага використовуються для виробництва інших благ (електроенергія, паливо);

4) за строком використання:

- довгострокові – блага тривалого вжитку;
- короткострокові – блага одноразового використання;

5) за наявністю:

- теперішні блага – перебувають у безпосередньому розпорядженні економічного суб'єкта;
- майбутні блага – створення цих благ очікується;

6) за характером взаємодії:

- взаємозамінні (субститути) – блага з існуючим близьким замінником (ряжанка та кефір);
- взаємодоповнюючі (компліментарні) блага, що використовуються разом (зубна паста та щітка).

Продукт – речовий результат праці, який задовольняє певні людські потреби. Продукт, що надходить в сферу обміну, стає товаром. Продукт є товаром, якщо він стає об'єктом обміну.

Товар – це економічне благо, що задовольняє певну потребу людини і використовується для обміну (купівлі-продажу на ринку).

Основні властивості товару:

- **споживна вартість** – це здатність товару задовольняти певну потребу людини; *якість товару* – міра споживної вартості, яка обумовлює його придатність задовольняти певні потреби відповідно до призначення;
- **вартість** – це уречевлена в товарі суспільна праця виробника; *мінова вартість* як форма прояву вартості товару – кількісне співвідношення, в якому товар одного виду обмінюється на товар іншого виду.

Продукт стає товаром завдяки певним суспільним умовам, при яких він виробляється, тобто за умов, коли виробники працюють один на одного і обмінюються продуктами на ринку. Споживна вартість товару є речовим носієм мінової вартості.

Результати ринкової оцінки споживної вартості товарів дають можливість товаровиробникам розробляти власний асортимент відповідно до вимог покупців, підвищувати конкурентоспроможність, визначати напрями виробничої діяльності залежно від різних стадій життєвого циклу товарів, розробляти нові товари і модифіковувати ті, що виробляються, підвищувати якість з урахуванням міжнародних і національних технічних регламентів.

Мінова вартість товару являє собою кількісну пропорцію, за якою здійснюється обмін товарів. Загальною економічною основою, що дає товарам можливість обмінюватися в певних кількостях, і є вартість.

Споживна вартість і вартість не можуть існувати одна без іншої. Так, якщо одна вироблена річ не задовольняє чиеїсь потреби (тобто не має споживної вартості), то вона не має і вартості. З іншого боку, споживна вартість не існує без вартості, бо вона може задовольнити чиюсь потребу лише після реалізації вартості в процесі обміну.

Інші характеристики товару включають у себе поняття корисності, рідкісності, цінності товару. *Корисність* – це суб'єктивне задоволення, яке споживач отримує від споживання товарів чи послуг або від будь-якої діяльності. Корисність – поняття виключно індивідуальне: те, що для одного споживача може мати високу корисність, іншим може сприйматися як антиблаго (наприклад, кава, сигарети, алкоголь). Отже, на відміну від споживної вартості, яка є об'єктивною, як здатність задовольняти потребу людини, корисність – суб'єктивна характеристика, що є різною для кожної людини. *Гранична корисність* – додаткова корисність, яку отримує споживач із додатковою одиницею даного товару. *Рідкісність* характеризує обмеженість товару, його доступність для людини. Чим більш рідкісним є товар, тим більшою буде його цінність і навпаки. Наприклад, вода має більшу корисність для людини, ніж діамант. Але води достатньо, а діамантів мало. Тому діаманти, корисність яких набагато менша для задоволення життєвих потреб, адже без них можна взагалі обійтися, оцінюються людьми дорожче, ніж вода.

У сучасних умовах значну частку корисності товару становлять його нематеріальні інформаційні атрибути (наприклад, імідж бренду), які стимулюються рекламою. *Реклама* – форма поширення інформації про товар, з метою привернення уваги до об'єкта рекламування, формування чи підтримання інтересу до нього. Реклама є дієвим інструментом у модифікації споживчої поведінки покупця, приверненні його уваги до певного товару⁶¹. Сучасний ринок неможливий без комплексної ретельно розробленої і чітко спланованої рекламної компанії. Реклама повинна застосовуватися як засіб добросовісної інформації покупців (споживачів) про якість і споживче призначення тих чи інших товарів. Інформація про товари необхідна щоб забезпечити покупцю усвідомлений і компетентний вибір товару, інформація при цьому повинна бути, як мінімум, доступною, достовірною і своєчасною.

Споживна вартість товару таким чином виступає як речовий носій вартості, яка проявляється у вигляді кількісної пропорції, за якої здійснюється товарно-грошовий обмін. Вартість є тим об'єктивним економічним підґрунтям, яка дає товару можливість обмінюватися на гроші в певних кількостях. Вартість товару практично виступає тим ресурсом у трансакціях обміну, який привласнюється учасниками ринку, прирівнюється до вартості інших товарів, взаємно відчужується в процесі обміну з відшкодуванням його учасникам. Вартість – найважливіша економічна властивість товарів, що дозволяє здійснювати їх порівняння і обмін.

Поняття цінності характеризує міру корисної дії товару, його затребуваність суспільством. Люди, купуючи той чи інший товар, тим самим оцінюють ступінь їх корисності конкретно для себе. Єдність корисності та мінової вартості являє собою *цінність*. У ній поєднано суб'єктивну оцінку корисності та кількісне співвідношення обмінюваних благ⁶².

⁶¹ Росситер Дж.Р. Реклама и продвижение товаров / Дж.Р. Росситер, Л. Персия. – СПб. : Питер, 2001. – С. 17.

⁶² Гриценко А. Еволюція вартості / А. Гриценко // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 46.

Цінність має лише те, що є цінним в очах покупця, чії суб'єктивні оцінки і є основою для визначення виробленого блага як вартості.

Гранична корисність – це цінність останнього товару даного виду, який ще продається на ринку. Чим менше товарів даного виду на ринку, тим більша їх корисність. Ідея про залежність цінності товарів від їх обмеженості та рідкості, а також від корисності, яку приносить останній екземпляр товарів певної групи, покладена в основу економічної теорії маржиналізму. Категорія граничності широко використовується в економічній науці як важлива характеристика багатьох економічних процесів.

Коли на ринку є товари, тоді історично з'являються гроші – загальний обліковий засіб, засіб обігу товарів; виникає обмін товарів на гроші. Гроші виникли в процесі історичного розвитку форм обміну.

Поєднання вартості й цінності та їхнє суспільне визнання відбивається в ціні. Ціну можна вважати формою грошового вираження вартості й цінності товару. **Ціна** – це грошовий вираз вартості й цінності товару для його споживачів. Рівень ціни встановлюється ринком на основі врахування співвідношення ринкового попиту та пропозиції, а також витрат на виробництво даного товару. Ринок сам встановлює ціну як угоду між покупцем і продавцем в умовах конкуренції. У ринковій економіці прибуток формується як різниця між ціною, яка встановлюється на ринку, і витратами на виробництво товару.

Послуга – це продукт, який не має матеріального вираження, реалізується і споживається в процесі здійснення діяльності з виробництва цієї послуги. *Специфікою послуг* є їх:

- нематеріальний характер. Це означає, що послуги неможливо продемонструвати, побачити, спробувати, транспортувати, зберігати, упаковувати або вивчати до моменту їх отримання;
- невіддільність виробництва і споживання. Послуги здебільшого виробляються і споживаються одночасно, тобто розпочинати надання послуг можна тільки після отримання замовлення або з появою клієнта. Саме тому виробництво та споживання послуг тісно взаємозв'язані;

- нездатність до зберігання. Послуги неможливо зробити завчасно та зберігати для подальшої реалізації. Наприклад, незайняті кімнати у готелі, непродані авіаквитки не можуть бути відновленими. У зв'язку з цим, якщо потужності щодо надання послуг переважають попит на них, це спричинює зниження дохідності або вартості послуг;
- мінливість. Ця особливість послуг виражається в тому, що якість послуг коливається в широких межах залежно від їх виробників, часу і місця надання послуг, від існуючих на підприємстві стандартів системи обслуговування, тобто від рівня сервісу на конкретному підприємстві та від багатьох інших факторів;
- складність точної оцінки вартості послуги. Через те, що послуга є нематеріальною, важко підрахувати скільки ресурсів було витрачено на її виробництво. Тому вартість послуги оцінюється ще й за величиною її корисності. Продавець може тільки описати переваги, які отримає клієнт внаслідок набуття послуги, а якість послуги може бути оціненою тільки після її виконання.

Взаємозв'язок вартості та ціни товару описує закон вартості. **Закон вартості** виражає внутрішньо необхідний і стійкий зв'язок між вартістю товару і динамікою його ціни за умов відносної відповідності попиту та пропозиції.

Механізм дії закону вартості припускає коливання цін навколо вартості. Відхилення цін від вартості є показником, що вказує на диспропорції в розподілі суспільної праці. Якщо в певній сфері докладається недостатньо суспільної праці і попит на товар, який виробляється там, не задовольняється, ціна товару перевищуватиме вартість. Якщо в дану сферу вкладається занадто багато суспільної праці та пропозиція товарів для продажу перевищує попит на них, ціна впаде нижче за вартість. Отже, через стихійне коливання цін закон вартості розподіляє і перерозподіляє працю відповідно до суспільних потреб, регулює встановлення визначених пропорцій між різноманітними сферами виробництва.

4.2. Теорії вартості товару

Історично першим проблему виміру кількісних пропорцій в обміні одного товару на інший виокремив ще Арістотель. Проте думки щодо відповіді на цю проблему в економічній теорії були досить різноманітні.

Насамперед, необхідно відмітити **трудова теорію вартості**.

Основу цієї теорії заклали англійські економісти У. Петті, А. Сміт і Д. Рікардо. Свого подальшого розвитку ця теорія набула у працях К. Маркса, який розробив учення про двоїстий характер праці і на основі цього конкретизував основні положення класиків. За трудовою теорією вартості *єдиним джерелом вартості є праця*, яка становить субстанцію, або внутрішній її зміст. Для визначення змісту вартості К. Маркс ввів таку логічну конструкцію, як суспільно необхідні витрати праці.

У другій половині XIX ст. поряд із трудовою теорією вартості виникла і отримала значне поширення принципово нова концепція вартості – **теорія граничної корисності** (У. Джевонс (1835–1882), К. Менгер (1840–1921), Ф. Візер (1851–1926), О. Бем-Баверк (1851–1914), Л. Вальрас (1834–1910) та ін.). Прихильники цієї теорії вважали, що в основі вартості товару лежить не праця, а суб'єктивно-психологічна думка споживача щодо його корисності. Відповідно до їх поглядів суб'єктивна вартість товарів залежить від двох факторів: рідкісності, тобто наявного запасу, та ступеня насиченості потреби в них. Людина потребує не в цілому товар, а його певну кількість. Ступінь корисності кожної нової одиниці товару залежить від уже наявного запасу подібних одиниць. Потреба в нових одиницях товару зі збільшенням їх числа поступово насичується. Тому в міру збільшення споживання кожної нової одиниці товару ступінь насиченості збільшується, а корисність кожної наступної додаткової одиниці товару зменшується. Остання одиниця товару, що споживається суб'єктом, має для нього найменшу корисність.

Отже, вартість товару певного виду визначається корисністю граничного (останнього) екземпляру, що задовольняє найменшу потребу суб'єкта. Цей стійкий взаємозв'язок між вказаними економічними явищами отримав у маржиналістів назву **закону спадної граничної корисності**. Сутність закону спадної граничної корисності: у міру того, як споживач збільшує споживання товару або послуги, гранична корисність кожної додаткової одиниці даного товару зменшується. У зв'язку з цим крива попиту на такі товари має від'ємний нахил. Принцип (закон) спадної корисності нерідко називають першим законом Госсена – за прізвищем німецького економіста П. Госсена (1810–1859), що сформулював його у 1854 р.

Поряд із трудовою теорією вартості та теорією граничної корисності, які, на думку багатьох економістів, заперечують одна одну, в економічній науці у ХХ ст. сформувалася теорія синтезу, що об'єднує в єдине ціле позитивні сторони цих двох теорій. Прихильники теорії синтезу А.Маршалл, М.І. Туган-Барановський вважали, що вартість товару визначається витратами виробництва і корисністю.

Об'єктивний аналіз дає підстави для висновку, що *вартість виступає результатом поєднання в товарі двох чинників – витрат праці і його корисності*. Вона водночас є категорією виробництва та категорією обміну. Оскільки на створення товару потрібні матеріальні й трудові витрати, то вартість, закладена в ньому, є категорією виробництва. Але через те, що на ринку вартість не тільки виявляє себе, а саме тут остаточно визначається її величина відповідно до ступеня корисності товару і попиту на нього, вона є також категорією обміну. Ринкова вартість (ціна), за якою реалізуються товари, ніби синтезує виробничі й ринкові системовизначальні фактори, за допомогою яких вона формується. Проте праця, затрачена на виробництво певного товару, завжди буде виступати обмеженням при визначенні вартості «...трудова детермінанта залишається деяким базисним обмежувачем, який завжди дається взнаки, коли люди починають ігнорувати обмеження.

Відповідно, і трудова теорія вартості стає глибинною основою, яка в міру проходження до постіндустріального суспільства дедалі менш точно описує конкретні економічні реалії. Панівного значення набуває маржиналізм»⁶³.

На сьогодні набула популярності *теорія вартості втрачених можливостей*, за якою вартість товару визначається вартістю його найкращого використання. Прихильники теорії вартості втрачених можливостей (альтернативних витрат виробництва) П. Самуельсон (1915–2009), І. Фішер (1867–1947), Ф. Найт (1885–1972) спираються на положення відомої теорії маржиналізму, згідно з якою вартість товару вимірюється кількістю отриманої від нього граничної корисності. Під альтернативним використанням ресурсів розуміється, наприклад, можливість виробництва з деревини будівельних матеріалів або меблів, паперу тощо. Тому, коли підприємство вирішує виготовляти меблі, то воно тим самим відмовляється від виробництва інших видів товарів із деревини.

Таким чином, вибір певних ресурсів для виробництва визначеного товару означає неможливість виробництва якогось альтернативного товару з цих ресурсів. З цього робиться висновок, що існує корисність, від якої відмовляються, або непряма корисність, яку можна отримати від виробництва альтернативного товару, якби витрачені виробничі ресурси використовувались по-іншому. Найбільш поширене визначення сутності альтернативних витрат таке: вартість (корисність) отриманої будь-якої речі повинна вимірюватись тим, від чого ми відмовляємось, щоб мати дану річ.

⁶³ Гриценко А. Маржиналізм і трудова теорія вартості: чи можливий синтез? / А. Гриценко // Економіка України. – 1996. – № 1. – С. 75.

4.3. Теоретичні концепції виникнення грошей

В економічній теорії традиційно виділяються два основних питання теорії грошей: 1) яка природа грошей, в чому суть цієї категорії; 2) як виникли гроші, як вони розвивались?

Гроші мають давню історію. Існують такі основні концепції, що пояснюють причини виникнення грошей: раціоналістична, еволюційна, державна (рис. 4.1).

Раціоналістична концепція пояснює виникнення грошей як результат певної раціональної угоди між людьми через необхідність виділення спеціального інструменту для обслуговування сфери товарного обігу.

Державна теорія грошей була викладена німецьким економістом Г. Кнаппом (1842–1926) в книзі «Державна теорія грошей», в якій він назвав гроші «продуктом правопорядку», творінням державної влади, встановленим законом платіжним засобом⁶⁴. На його думку, створені державою гроші приймаються незалежно від їх металевого змісту, є умовними знаками, наділеними державною владою певною платіжною силою.

Представники іншої концепції – **еволюційного походження грошей** – вказують на товарну природу грошей, стихійне виділення їх із загальної маси товарів і на їх особливе місце в економіці. Історично функцію грошей стали виконувати метали. Так, в Спарті були залізні гроші, в Римі – мідні. Протягом багатьох століть функцію грошей виконувало срібло. Але поступово роль грошей перейшла до золота.

Цьому сприяло ряд його природних властивостей, зокрема:

- однорідність: для вираження вартості більше підходить такий товар, всі екземпляри якого якісно однорідні і відрізняються тільки вагою;
- легка подільність: гроші повинні володіти такими властивостями, щоб їх можна було ділити на довільно малі частини;
- довга схоронність;
- компактність: у невеликій кількості золота представлена значна за величиною вартість.

⁶⁴ Knapp G. Staatliche Theorie des Geldes / G. Knapp. – München u. Leipzig: Duncker & Humblot, 1905. – 326 p.

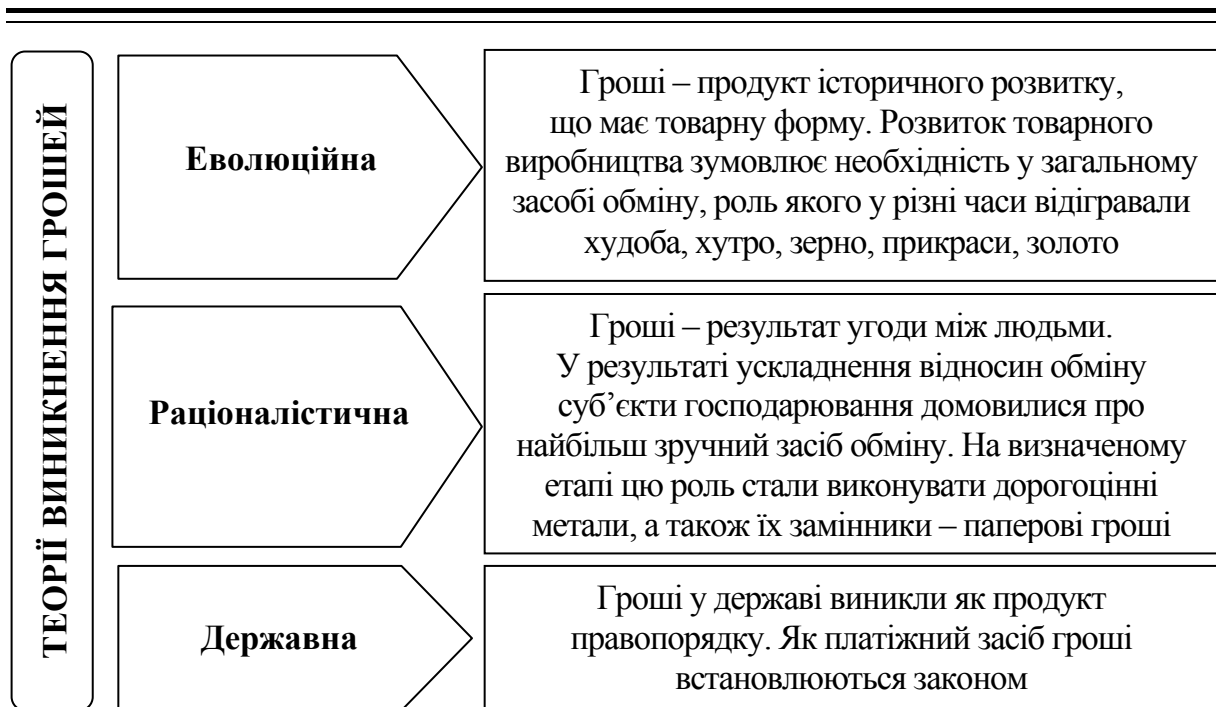


Рис. 4.1. Теорії виникнення грошей

Історично паперові гроші виникли як грошові знаки, що втратили зв'язок зі золотом.

Гроші виступають знаряддям обліку суспільної праці. Лише коли товар обмінюється на ринку на гроші, суспільство визнає працю товаровиробника.

Гроші – це особливий товар, який вимірює вартість інших товарів, виступає посередником в їх обміні і слугує інструментом збереження багатства. Дослідники цієї проблеми зауважують: «гроші – як система, чи грошова система забезпечує «обмін речовин» у господарському механізмі, як у складному переплетенні ринкових та виробничих зв'язків опосередковує рух величезної маси товарів та грошового капіталу, стимулює розвиток продуктивних сил через канали кредиту та фінансів»⁶⁵.

Витоки багатьох сучасних концепцій грошей (особливо монетаристських напрямів) починаються в теоріях, які зародилися ще у XVII–XVIII ст. – *металістичній, номіналістичній, кількісній* (рис. 4.2).

⁶⁵ Мазараки А.А. Торговля. Деньги. Менталитет / А.А. Мазараки. – Київ : Книга, 2006. – С. 399.

Розділ 4. ТЕОРІЯ ТОВАРУ І ГРОШЕЙ

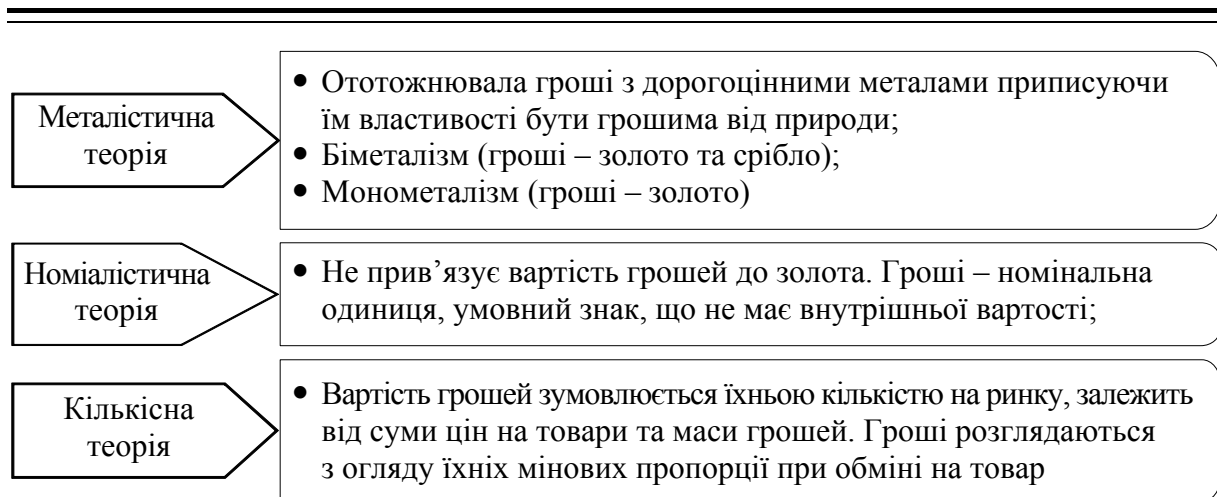


Рис. 4.2. Теорії сутності грошей

У металістичній теорії стверджується, що золото і срібло за своєю природою є грошима, які у свою чергу є простим технічним знаряддям обміну. Витоки цієї теорії виникли ще за античних часів, але найбільшого поширення вона набула в середні віки, в епоху первісного нагромадження капіталу. Її розвивали, зокрема, Н. Орем (1320–1382), меркантилісти В. Стаффорд (1554–1612), Т. Мен (1571–1641) і Ф. Галіані (1728–1787). Меркантилісти пов'язували металістичну теорію з ученням про гроші як багатство нації. Таке уявлення про роль грошей відображало погляди купців, зайнятих у зовнішній торгівлі.

Металістична теорія містила низку помилок: ототожнення грошей з товарами, нерозуміння того, що гроші – товар особливого роду, загальний еквівалент усіх інших товарів. Її прихильники заперечували правомірність існування грошових знаків – замінників справжніх грошей. З поширенням паперових грошей металістична теорія поступово втратила своє значення.

Номіналістична теорія визначає гроші як умовні знаки, що не містять внутрішньої вартості. Вона заперечує товарну природу грошей, розглядає їх виникнення як результат домовленості людей з метою полегшити обмін або як наслідок ухвалення державних законодавчих актів. Згідно з цією теорією, вартість грошей не залежить від їх матеріального вмісту і визначається лише найменуванням. Номіналістична теорія, на відміну від металістичної, розриває зв'язок грошей із золотом. Об'єктивною передумовою виникнення номіналістичної теорії

послужив перехід від зливкового золотого обігу до монетного, коли гроші почали приймати не за вагою, а за найменуванням. Із виникненням паперових знаків грошей посилився вплив цієї теорії. З подальшою демонетизацією золота номіналістична теорія стала панівною теорією грошей. Перші уявлення про гроші як номінальні знаки для полегшення товарного обміну виникли в рабовласницьку епоху. Подальший розвиток номіналістична теорія одержала у XVIII ст. (Дж. Берклі (1685–1753), на початку XX ст. її розробляв Г. Кнапп.

Кількісна теорія грошей виникла у XVIII ст., її засновниками були французький просвітник і філософ Ш. Монтеск'є (1689–1755), а також англійський економіст Д. Юм (1711–1776). Ці дослідники висловлювали думку про те, що гроші не мають внутрішньої вартості, їх вартість, як і рівень цін, залежить від кількості грошей в обігу. Чим більше грошей перебуває в обігу, то вищі ціни, і навпаки. Це твердження стосувалось як металевих, так і паперових грошей. З переходом до системи паперових грошей кількісна теорія дедалі більше поширювалася, оскільки дуже органічно пояснювала природу та закони обігу паперових грошей. За цих умов кількісна теорія грошей стає керівництвом для регулювання грошової маси в країні як способу впливу на рівень товарних цін і на стан господарської активності.

Кількісна теорія грошей набула особливої популярності в кінці XIX – першому десятилітті XX ст. І. Фішер у праці «Купівельна сила грошей» (1911 р.) сформулював так зване «рівняння обміну», що лежить в основі кількісної теорії грошей (**рівняння обміну І. Фішера**)⁶⁶:

$$MV = PQ, \quad (4.1)$$

де: M – кількість грошей в обігу, або пропозиція грошей;

V – швидкість обороту грошей;

P – рівень цін у товарній угоді, або середня ціна, за якою продається одиниця товарної маси;

Q – рівень реального обсягу товарів, що перебувають і продаються на ринку, або кількість товарних угод на ринку.

PQ – сума цін товарів.

⁶⁶ Фішер І. Покупательная сила денег / И. Фишер. – М. : Дело, 2001. – 320 с.

Обіг товарів визначає обіг грошей. Тому кількість грошей, необхідних для обігу, прямо пропорційна сумі цін товарів. Треба врахувати також, що кожна грошова одиниця протягом певного періоду переходить з рук у руки, роблячи кілька оборотів. Чим швидший оборот грошей, тим менше їх потрібно для обігу. Звідси випливає, що кількість грошей, необхідних для обігу, дорівнює сумі цін усіх товарів, поділеній на швидкість обороту однойменної грошової одиниці:

$$M = \frac{PQ}{V}. \quad (4.2)$$

Для надання рівнянню обміну певної універсальності І. Фішер передбачив, що величини V і Q , тобто швидкість обороту грошей і кількість товарних угод, є постійними (або відносно постійними). Крім того, M , тобто кількість грошей в обігу, розглядалась як причина, а P – рівень цін – як наслідок:

$$P = M \frac{V}{Q}. \quad (4.3)$$

Звідси випливало, що рівень цін змінюється пропорційно кількості грошей в обігу і навпаки.

4.4. Види грошей та їх функції

Гроші в своєму розвитку виступають у двох формах: повноцінні гроші і неповноцінні гроші (знаки вартості).

Повноцінні гроші – гроші, в яких номінальна вартість (позначена на них) відповідає реальній вартості матеріалу, з якого вони вироблені. До таких грошей відносять металеві (мідні, срібні, золоті монети) та товарні гроші.

Неповноцінні гроші (знаки вартості) – гроші, номінальна вартість яких вища від їх реальної вартості. До них належать:

- металеві знаки вартості (білонна (розмінна) монета, яка виготовлена з дешевих металів);
- паперові і кредитні гроші – вексель, банкнота, чек, електронні гроші.

Відповідно до форм грошей в економічній літературі вирізняють такі види грошей: товарні гроші, металеві гроші, паперові та кредитні гроші (рис. 4.3).

Еволюція видів грошей відбувається в напрямі руху від повноцінних грошей (товарних, металевих), що мали власну реальну вартість, до неповноцінних і дематеріалізованих грошей (паперових, кредитних), які набувають вартості опосередковано, виключно через сферу обігу.

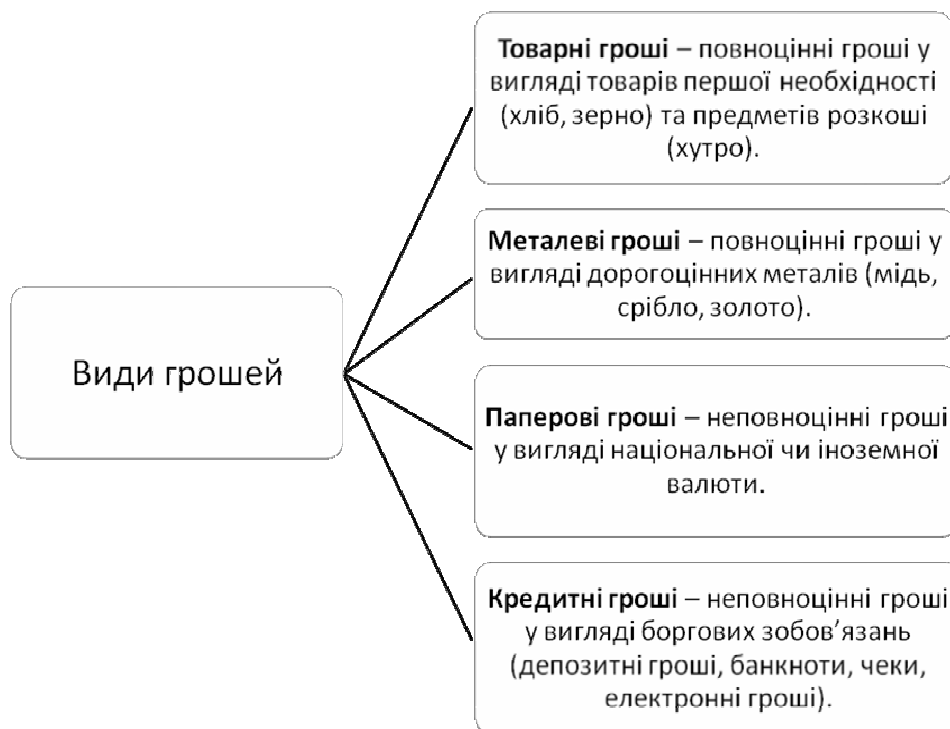


Рис. 4.3. Еволюція видів грошей

Товарні гроші функціонують в умовах бартеру (обміну одного товару на інший), в умовах традиційної економіки. Відносини бартеру можуть виникати також під час кризи, війни та ін.



Металеві гроші (мідні, срібні, золоті монети) мали різні форми: спочатку штучні, потім – вагові. Перші монети з'явилися майже двадцять шість століть тому в Стародавньому Китаї. У Київській Русі перші карбовані монети датуються IX–X ст.

На початку товарно-грошового обміну історично функцію грошей виконувало золото у зливках, які приймалися за вагою. Щоб усунути необхідність зважування золота при кожному акті обміну, спочатку окремі купці, а потім держава стали надавати золотим зливкам певну стандартну форму і ставити на них відповідний штамп. Золото і срібло як гроші отримали монетну форму. Монета – це зливочок певної форми, який вміщував певну кількість золота, що засвідчувалося особливим штампом держави: гербом, написом тощо. Термін «монета» походить від назви храму Юнони – Монети в Римі, де був заснований перший монетний двір.

Перебуваючи в обороті, золоті монети поступово зношувалися, їх вага зменшувалася (відповідно зменшувалася і їх вартість). Але на ринку вони продовжували циркулювати у відповідності до колишнього найменування, тобто функціонували як повноцінні монети. Їх купівельна спроможність залишалася такою ж самою, хоча зміст золота в них зменшився. Таким чином сам обіг грошей відокремлював реальний зміст монети від її номінального змісту.

Сьогодні металеві гроші представлені білонною (розмінною) монетою, також в обігу перебувають паперові та кредитні гроші.

Розмінна монета – це грошовий знак, виготовлений з металу (срібла, міді і мідних сплавів: сьогодні з різних сплавів нікелю, алюмінію). У монеті розрізняють лицьову (аверс) і зворотну (реверс) сторони та обріз (гурт). На кожній монеті є зображення (герб) і легенда, що містить назву держави, рік карбування, найменування монети. Монета є розмінним грошовим знаком з умовним, щодо паперових грошових знаків, курсом. Монети із золота і срібла в сучасних умовах випускаються рідко і не мають серйозного економічного значення. У більшості випадків це – пам'ятні колекційні (чи інвестиційні) монети.

Практика функціонування в умовах золотого обігу неповноцінних монет як замінників повноцінних поступово породила ідею про можливість випуску паперових грошей як замінників дійсних (золотих) грошей.



Паперові гроші – це представники неповноцінних грошей, які з’явилися як замітники золотих монет. Об’єктивна можливість обігу цих грошей зумовлена особливостями функції грошей як засобу обігу, коли гроші є «моментальним» посередником в русі товарів. Вперше паперові гроші з’явилися у Китаї в середні віки. Про них згадує відомий мандрівник Марко Поло. Із сучасних капіталістичних країн паперові гроші вперше були випущені в США, в штаті Массачусетс в XVII ст.



Кредитні гроші – це знаки вартості, які виникають і функціонують на основі кредитної угоди й виражають відносини між кредитором і боржником. Першочергове економічне значення цих грошей – зробити грошовий обіг еластичним, здатним відображати потреби товарообігу в готівкових грошах, економити повноцінні гроші, сприяти розвитку безготівкового обігу.

В умовах кредитного господарства сфера грошового обігу ділиться на дві взаємозв’язані частини: 1) сферу готівкового обігу; 2) сферу безготівкового обігу. *Готівкою*, як правило, здійснюється виплата заробітної плати, оплачуються товари і послуги у роздрібній торгівлі. Практика свідчить, що готівковий обіг – це та сфера, в якій найчастіше здійснюються «тіньові» фінансові операції, доходи від яких приховуються від оподаткування. Закономірно, що у цих умовах держава намагається здійснювати обмеження масштабів готівкового обігу.

У сфері *безготівкового грошового обігу* рух грошей здійснюється у вигляді перерахування сум за рахунками у банках чи зарахування взаємних вимог, тобто безготівкових грошових знаків. У безготівковій формі здійснюється переважна більшість грошових операцій у національному господарстві.

Кредитні гроші пройшли довгий шлях розвитку: вексель, банкнота, чек, кредитні картки, депозитні гроші, електронні гроші.

Вексель – це письмове боргове зобов'язання суворо встановленої законом форми, в якому вказані величина грошового боргу, строки його сплати, а також право його власника вимагати від боржника сплати боргу при настанні встановленого строку. Розрізняють простий вексель, виданий боржником, і переказний (трату), виписаний кредитором і направлений боржнику на підпис із поверненням кредиторю. Розрізняють також комерційний вексель (видається під заставу товару) і банківський вексель, видається банком-емітентом за наявності певної суми клієнта на депозиті.

Банкнота – це вексель банку, за яким пред'явник може в будь-який час одержати гроші і яким банк замінює комерційний вексель. На відміну від векселя, банкнота являє собою безстрокові боргові зобов'язання продавця і забезпечується гарантією центрального банку. Історично спочатку емісія (випуск) банкнот здійснювалась усіма банками країни одночасно. Проте швидко виявилось: множинність банківських білетів, що перебували в обігу, гальмує розвиток економіки. Як необхідність створення кращих умов для грошового обігу було впроваджено державне регулювання емісійної справи. Право емісії (випуску) грошей було закріплено державою лише за одним банком країни. Банкноти сучасного типу, емісія яких регламентується державою, вперше з'явилися в Англії у зв'язку зі заснуванням 1694 р. Банку Англії. У теперішній час центральні банки випускають банкноти суворо певної вартості. По суті, вони є національними грошима на всій території держави.

Чек – вид кредитних грошей, який виступає як грошовий документ встановленої форми, і який містить безумовний наказ власника рахунку в кредитній установі виплатити держателю чека зазначену суму.

Кредитна картка – це іменний платіжно-розрахунковий документ, який засвідчує особу власника рахунку в банку і надає йому право на придбання товарів і послуг у кредит без оплати готівкою. Дедалі більшого поширення сьогодні набувають депозитні та електронні гроші.

Депозитні гроші – це різновид банківських грошей, який існує у вигляді певних сум, записаних на рахунках економічних суб'єктів у банках. Вони не мають речового вираження і

використовуються для платежів у безготівковій формі. Сучасним різновидом депозитних грошей є електронні гроші.

Електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов'язанням емітента.

Не слід ототожнювати електронні гроші та безготівкові гроші. Електронні гроші, будучи неперсоніфікованим платіжним продуктом, на відміну від безготівкових грошей можуть обертатися поза банківським сектором. Як правило, обіг електронних грошей відбувається за допомогою комп'ютерних мереж, Інтернету, платіжних карток, електронних гаманців і пристроїв, що працюють з платіжними картками (банкомати, POS-термінали тощо). Також використовуються й інші платіжні інструменти різної форми: браслети, брелоки, блоки мобільних телефонів тощо, в яких є спеціальний платіжний чіп.

Одним з найбільш важливих питань, пов'язаних з електронними грошима, є питання емітента, а саме, визначення переліку організацій, які мають право здійснювати в країні емісію електронних грошей.

Законодавство ЄС дозволяє здійснювати емісію електронних грошей новому класу кредитних установ – Інститутам електронних грошей (ELMI). В Україні емісія електронних грошей може здійснюватися лише банками. Здійснюючи політику європейської інтеграції, а отже, приведення своєї нормативної бази до європейських норм, Національний банк України розглядає питання про надання права небанківським фінансовим установам здійснювати випуск електронних грошей.



Незалежно від своєї форми (золото, дорогоцінне каміння, паперові гроші чи банківські рахунки), гроші відповідно до класичної економічної теорії, виконують **п'ять основних функцій**, а саме (рис. 4.4):

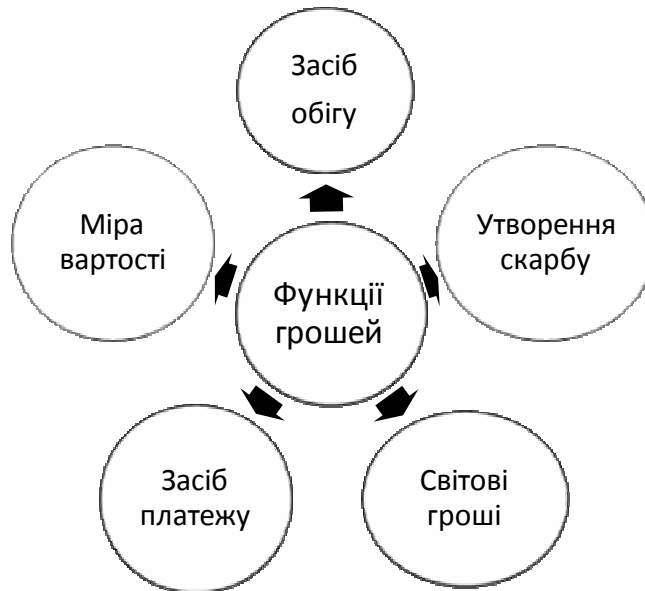


Рис. 4.4. Основні функції грошей

1. **Міра вартості** – здатність грошей вимірювати вартість товарів і послуг в економіці (так само як маса вимірюється в кілограмах, а відстань – у кілометрах). Виражена в грошах вартість товару називається *ціною*. Ціни на всі товари змінюються прямо пропорційно до вартості товарів і обернено пропорційно до вартості грошей.

Функцію міри вартості гроші реалізують на основі *масштабу цін*. Масштаб цін спочатку виступав як вагова кількість грошового металу (золота), прийнятого в певній країні за грошову одиницю. Для паперових грошей масштаб цін характеризувався діленням грошової одиниці на кратні частини. Масштаб цін встановлюється й змінюється у законодавчому порядку.

Значно спростив механізм виконання грошми функції міри вартості перехід у XVIII-XIX ст. до грошового обігу на основі метричної системи мір. Гроші почали ділитися на десяті і соті частки, тоді як раніше грошові одиниці були, як правило, кратні «дюжині» і двадцяти. Вперше в історії поширення метричної системи на сферу грошового обігу було здійснено

в США 1792 р., у Франції 1795 р. Однією з останніх країн світу, що перейшла на метричну грошову систему у 1971р., була Великобританія.

Масштаб цін – суто технічна, проте необхідна функція. Це рахункова функція грошей, що відображає вартість товарної маси в грошових одиницях. Початкові грошові одиниці та їх назви, як правило, були пов'язані з вагою золота чи срібла (1 дол. США 1973 р. = 0,736736 г чистого золота). Пізніше масштаб цін став відрізнятися від справжньої маси благородних металів у грошовій одиниці, а в умовах демонетизації золота і зовсім втратив своє значення.



Початково вартість грошей вимірювалась золотом. Вирізняють кілька етапів еволюції золота як одиниці обміну.

На першому етапі з використанням золота в ролі грошей виникає золотий стандарт як вид монетарної системи, в якій за одиницю розрахунків приймається визначена кількість золота (на відміну від срібла чи іншого металу), закріплена за національною грошовою одиницею країни законом.



На другому етапі еволюції золота в ролі грошей одночасно зі золотими зливками та монетами в обігу з'являються й розмінні на метал банкноти як повноправні представники золота, вартості й грошей, які стали випускати банки. Із часом банкноти набули властивості загального засобу обігу

завдяки зобов'язанням банків обмінювати їх на золото за встановленими пропорціями. Посиленню ролі банкнот сприяла заміна їх децентралізованої емісії емісією, яку міг проводити лише центральний банк⁶⁷, що забезпечувало стабільність грошової одиниці за допомогою встановлення законодавчих норм, які регулювали емісію відповідно до золотих запасів центрального банку. Водночас банкноти як повноправні представники золота, виконуючи функції засобу обігу, засобу платежу та засобу нагромадження вартості, могли вільно обмінюватися на золоті монети.

Третій етап функціонування золота в ролі грошей характеризується тим, що з початком Другої світової війни золоті монети були вилучені з обігу. Це означало, по-перше, що золото як гроші перестало виконувати функцію засобу обігу (зберігаючи при цьому функцію міри вартості), по-друге, що золотомонетний стандарт припинив своє існування, у зв'язку з чим банкноти втратили вільну конвертацію на золоті монети і могли обмінюватися лише обмежено – на зливки золота, що фактично означало перехід до золотозливкового стандарту. Бреттон-Вудська конференція, яка відбулася у 1944 р., встановила офіційну ціну золота на рівні 35 доларів США за тройську унцію (рівну 31,1034768 грам). Це означало, що не банкноти (як повноправні представники золота) набували представницької вартості закріпленої за ними кількості золота, а навпаки, вартість золота почали виражати у паперових грошах – банкнотах без власної вартості – доларі США, який після

⁶⁷ Центральний банк – це установа, що здійснює нагляд за всією кредитною системою, використовується як найважливіший інструмент кредитно-грошової політики держави та має виключне право емісії (випуску) готівкових грошей. Він не націлений на комерційну діяльність і отримання прибутку, є юридично незалежним від виконавчих органів влади, у практичній діяльності керується лише державними інтересами і чинним законодавством. Центральний банк самостійно виробляє заходи щодо реалізації визначених урядом пріоритетів грошово-кредитної політики, бере безпосередню участь у формуванні пропозиції грошей, здійснює емісію готівки. Центральним банком України є Національний банк України – це особливий центральний орган державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України, Законом України «Про Національний банк України» від 20 вересня 2001 р. № 679-XIV та іншими законами України.

Бреттон-Вудської конференції отримав офіційний статус резервної валюти. Цей статус офіційно не надавався іншій валюті світу (хоча неофіційно його мав фунт стерлінгів).

Після Бреттон-Вудської конференції у світі встановився золотодевізний стандарт, за яким золото вже не вивозилося з країни і не ввозилося до неї, й не виконувало роль купівельного та платіжного засобу для врегулювання сальдо її платіжного балансу. Це означало втрату золотом також функції світових грошей, у зв'язку з чим у міжнародних розрахунках почали використовувати платіжні засоби в іноземній валюті (девізи) як засіб платежу.

На четвертому етапі еволюційного функціонування золота як грошей відбулася остаточна втрата усіх їх функцій. Відповідно, у 1978 р. була скасована офіційна ціна золота, припинений обмін доларів США на золото і скасований золотий вміст для будь-яких національних валют країн світу. Фактично підписання у 1976 р. (вступила у силу у 1978 р.) на Ямайській конференції всіма країнами-членами МВФ угоди «Про демонетизацію золота» означало, що золото в ролі грошей узагалі припинило своє існування, тому що вже офіційно його позбавили всіх функцій грошей, у тому числі й функції міри вартості. У зв'язку з цим воно більше не має бути мірою вартості, а отже, й загальним еквівалентом вартості товарів. Із цього випливає, що з демонетизацією золота золотий стандарт як вид монетарної системи припинив своє існування, а грошовий ринок золота перетворився на товарний ринок золота, підтверджуючи цим, що нині не існує золота як грошей і, відповідно, воно вже не може виконувати роль загального еквівалента вартості товарів. Нині для вираження товарних цін використовується купівельна спроможність сучасних кредитних грошей у вигляді грошових білетів без власної вартості й зв'язку із золотом.

Отже, у сучасних умовах вартість грошей формується на іншій основі – не на певній кількості дорогоцінного металу (золота), що міститься у грошовій одиниці, а визначається кількістю товарів і послуг, які можна купити на ринку за грошову одиницю певної країни (на їх купівельній спроможності).

Процес функціонування грошей як міри вартості нерозривно пов'язаний з реальним міновим процесом, в якому гроші виконують функцію засобу обігу.

2. **Засіб обігу** – гроші виконують роль посередника в обміні товарів і забезпечують їхній обіг. Обмін товарів спочатку здійснювався у формі безпосереднього обміну товару на товар за формулою Т–Т. Поява грошей змінила форму обміну, адже товар спочатку продається за гроші, а потім на виручені гроші товаровиробник купує інші, необхідні йому товари. У цьому випадку процес обміну відбувається за формулою:

$$T_1-G-T_2, \quad (4.4)$$

де: T_1-G – продаж товару за гроші і $G-T_2$ – купівля товару на гроші.

Ця формула розкриває роль грошей як посередника обміну. Товарний обмін набуває форми товарного обігу, а гроші виконують функцію засобу обігу.

Безпосередній обмін товарами і *товарний обіг* значно відрізняються. При безпосередньому обміні кожен процес купівлі та продажу товару нерозривний і відбувається одночасно. Купівля і продаж тут збігаються, але ще немає самостійних економічних суб'єктів: покупця і продавця.

Інакше ситуація виникає за умов товарного обігу, де роль посередника при обміні товарів виконують гроші. Тут з будь-яким товаром відбуваються два перетворення. Перше перетворення відбувається за актом Т–Г. Товар продається за гроші, його вартість із товарної форми перетворюється на грошову. Друге перетворення – за актом Г–Т, тобто зміна вартості з грошової форми на товарну.

Після того, як гроші перетворені на товари, процес обігу товарів закінчується: зі сфери обігу вони потрапляють до сфери споживання. Проте на відміну від товарів, що реалізувавши свою вартість, виходять зі сфери обігу, гроші як засіб обігу завжди обслуговують обмін товарів.

3. **Засіб платежу** – виявляється у зв'язку з потребою продажу товарів і послуг при відкладенні платежу або необхідністю купівлі товарів за відсутності наявних грошей (обслуговування боргових зобов'язань).

Реалізація ціни тут відокремлюється від акту відчуження товарів. Товари при цьому продаються в кредит. У цьому випадку продавець стає кредитором, а покупець – боржником. Дана функція грошей веде до розвитку кредитної системи і до появи кредитних грошей.

Функціонування грошей як засобу обігу і платежу зумовлює можливість виникнення кредитної кризи. Система взаємних розрахунків між суб'єктами господарювання створює ланцюг боргових зобов'язань. У цих умовах розрив між продажем і купівлею лише в одній з ланок товарного обігу буде викликати розрив в інших його ланках. У результаті порушується нормальний хід товарно-грошового обміну. Ніхто не хоче продавати в кредит, визначальне місце займають реальні гроші. Взаємні неплатежі суб'єктів господарювання призводять до загрози їх банкрутства – фінансової неспроможності вести господарську діяльність. У процесі суспільного виробництва настає криза.

4. Засіб нагромадження – функція зберігання та нагромадження багатства, що реалізується через залучення грошей до строкових депозитів чи купівлі дорогоцінних металів.

Функція нагромадження пояснюється припиненням товарного обігу: після першого акту ($T_1 - Г$) не відбувається другого акту ($Г_1 - T_2$). У цьому випадку гроші залишають сферу обігу. Вони перетворюються в скарб. Продавець товару стає збирачем грошей.

5. Світові гроші – це функція, в якій гроші обслуговують операції на міжнародному ринку й забезпечують реалізацію взаємовідносин між країнами. На сьогоднішній день у міжнародних розрахунках провідну роль відіграють паперові висококонвертовані (конвертованість – здатність валют обмінюватись одна на одну) грошові знаки: євро, долари та ін., але й золото залишається бажаним для всіх країн світу, оскільки воно є гарантом стабільних міжнародних розрахунків та резервним фондом світових грошей.

Світові гроші виступають як міжнародний платіжний засіб – у світовій торгівлі розрахунки здійснюються переважно через зарахування боргових зобов'язань міжнародними банками.

Поява та розвиток грошової форми вартості викликає необхідність регулювання їх кількості в обігу з метою забезпечення зростаючих потреб суспільства.

Кількість грошей, яка необхідна для обслуговування виконуваних ними функцій, залежить від таких факторів: кількості реалізованих товарів і наданих послуг, рівня цін; швидкості обігу грошей; розвитку кредитних відносин. Визначена залежність між кількістю грошей, необхідних для обслуговування обігу та вищезначеними параметрами (факторами впливу), в економічній науці називається *законом грошового обігу*.

Важливою властивістю грошей є їх *ліквідність*. Ліквідність означає здатність будь-якого активу обмінюватися на гроші. Звичайно, усі активи – золото, коштовності, нерухомість, цінні папери тощо можуть бути ліквідними. Так, наприклад, вкрай низьку ліквідність має нерухомість. Найвищу ліквідність має готівка. Лише грошам у готівковій формі властива повна (абсолютна) ліквідність. В умовах економічної кризи і загострення інфляції ліквідність національних грошей зменшується.

Грошова маса – сукупність запасів грошей у всіх формах, які перебувають у розпорядженні суб'єктів грошового обороту в певний момент. Такими суб'єктами є приватні особи, підприємства, громадські організації, господарські об'єднання, державні установи тощо, які мають у своєму розпорядженні готівкові гроші чи вклади на різних рахунках в установах банків.

Грошова маса включає в себе різноманітні грошові агрегати. Грошовий агрегат М₀ включає готівкові кошти в обігу. Грошовий агрегат М₁ – грошовий агрегат М₀ та переказні депозити в національній валюті. Грошовий агрегат М₂ – грошовий агрегат М₁ та переказні депозити в іноземній валюті й інші депозити. Грошовий агрегат М₃ (грошова маса) – грошовий агрегат М₂ та цінні папери, крім акцій. Найвищий рівень ліквідності має агрегат М₀, а найнижчий – М₃.

Станом на 1 січня 2016 р., за даними Національного банку, в Україні грошова маса налічувала більше 308,2 млрд гривень готівки: 306,3 млрд гривень банкнот і 1,9 млрд гривень монетами. Це відповідно 2,8 млрд штук банкнотних купюр та 12,1 млрд монет.

Купівельна спроможність паперових грошей забезпечується обсягом та ефективністю національного виробництва товарів і послуг, а також наявними у держави золото-валютними резервами. Надмірний випуск державою паперових грошей та їх знецінення ведуть до інфляції.

4.5. Інфляція: сутність, причини та види

Інфляція є складним, багатогранним явищем, причини якого криються у взаємодії факторів сфери виробництва і сфери грошового обігу.

Інфляція — це знецінення грошей, спричинене диспропорціями в суспільному виробництві й порушенням закону грошового обігу, яке виявляється у стійкому зростанні цін на товари і послуги.

Найбільш наочно суть інфляції проявляється у загальному підвищенні рівня цін. Зростання цін є конкретним вираженням інфляції. Інфляція означає також і зниження валютного курсу національної грошової одиниці щодо валют інших країн.

Історично першим прикладом масового підвищення цін і знецінення грошей була «революція цін» у Європі в XVI ст., яка пов'язана зі зниженням вартості золота. Революція цін (1500–1600 рр.) виникла внаслідок притоку срібла й золота з Нового Світу. Термін «інфляція» вперше був використаний у Північній Америці в період Громадянської війни 1861–1865 рр. для позначення процесу «розводнення», «розбухання» паперового грошового обігу.

У кейнсіанській теорії визначається, що причиною інфляції є перевищення попиту над пропозицією грошей (тобто надмірний попит на гроші відносно пропозиції товарної маси). В умовах відсутності надмірного попиту кейнсіанська ідея доповнюється теорією інфляції витрат. Сутність цієї теорії полягає в тому, що підприємці для покриття своїх зростаючих витрат намагаються весь час

продати свою продукцію за вищою ціною, а профспілки постійно намагаються підняти заробітну плату.

По-іншому пояснюють причини інфляції представники монетаристської теорії. М. Фрідмен, засновник монетаристської школи, стверджує, що основним чинником формування інфляції є збільшення грошової маси, тому причини її виникнення треба шукати у сфері обігу.



Інфляція в конкретних соціально-економічних умовах зумовлена такими основними причинами:

- дефіцитом державного бюджету і необхідністю покриття його шляхом додаткової грошової емісії;
- високим рівнем монополізації економіки: монополії мають можливість встановлювати монопольно високі ціни;
- неефективною структурою національного виробництва: підвищення цін пов'язане з технологічною відсталістю виробництва, низькою його ефективністю.

Інфляція не виникає раптово, а розвивається поступово:

- на першому етапі темпи зростання цін відстають від темпів збільшення грошової маси в обігу;
- на другому етапі темпи зростання цін значно випереджають темпи зростання грошової маси в обігу;
- на третьому етапі зростання цін набирає нерівномірного стрибкоподібного характеру, коли темпи зростання цін то випереджають темпи зростання грошової маси, то відстають від них.

Інфляція вимірюється за допомогою індексу цін – відносної величини, яка виражає зміну середнього рівня цін. При цьому використовується щомісячний вимір темпу (індексу) інфляції.

За темпами інфляція поділяється на такі види:

1. Повзуча інфляція – інфляція, що розвивається поступово, коли ціни зростають незначною мірою (не перевищує 10% на рік). Помірна інфляція (2–5% на рік), як різновид повзучої, у розвинутих країнах Заходу не розглядається як негативний фактор. Навпаки, вважається, що вона стимулює розвиток економіки, надає їй необхідного динамізму.

2. Галопуюча інфляція – інфляція, коли ціни зростають швидко – на 10–100% щорічно. На стадії галопуючої інфляції відбувається спад виробництва та скорочення фізичних обсягів товарообороту, втрачається стимул до інвестицій, стримується процес суспільного нагромадження, поширюється вплив капіталу зі сфери виробництва до сфери обігу, тобто йде розбалансування економічної рівноваги.

3. Гіперінфляція – інфляція, коли ціни зростають астрономічно – сягають 100% і більше на рік. Вона означає глибоку економічну і соціальну кризу в країні.

Інфляція є однією з економічних хвороб сучасності. Її симптоми зафіксовані в господарствах різних економічних систем. Особливо великих темпів інфляція досягла в Німеччині після Першої світової війни, коли напередодні зими 1923 р. грошова маса в обігу досягла величезної цифри – 49 квінтільйонів марок, а грошова одиниця знецінилася в трильйон разів.

В економіці України інфляція виникла ще в період існування СРСР в 70-80-х рр. ХХ ст. і була пов'язана з різким падінням ефективності суспільного виробництва. Однак вона носила *прихований характер* і проявлялася в товарному дефіциті та великій різниці в цінах: низьких на кінцеву продукцію і високих на всі види сировини.

У 1991 р. інфляція охопила і молоду незалежну державу – Україну, з якої вона виходила більше ніж десять років. Відкритий вибух інфляції відбувся в січні 1992 р., коли були «відпущені» всі ціни. З цього моменту інфляційний процес став швидко розвиватися.

На рис. 4.5 видно, що в 1992–1993 рр. інфляція в Україні досягла гіпервисокого рівня (2100,0 та 10256,0 % відповідно), що є найбільш вражаючою особливістю інфляційного процесу в нашій державі, а найнижчий показник інфляції (це була дефляція) був зафіксований у 2002 р. (–0,6%).

Такої високої інфляції не зазнала жодна з країн за мирних умов. Так, у Росії в перші роки перехідного періоду найвищою була інфляція в 1992 р. – 2609,0%, що майже в 4 рази нижче, ніж в Україні в 1993 р. У Білорусі найвища інфляція в цей період була в 1994 р. – 2321,0%, що в 4,4 рази нижче, ніж в Україні

в 1993 р. Серед країн далекого зарубіжжя сучасними «чемпіонами» з інфляції вважаються Аргентина, Перу, Венесуела. Проте жодна з них поки що не перевищила «рекорду» України 1993 р. Аргентина найвищу інфляцію мала в 1989 р. – 3389,6%, Перу в 1990 р. – 7481,6%.

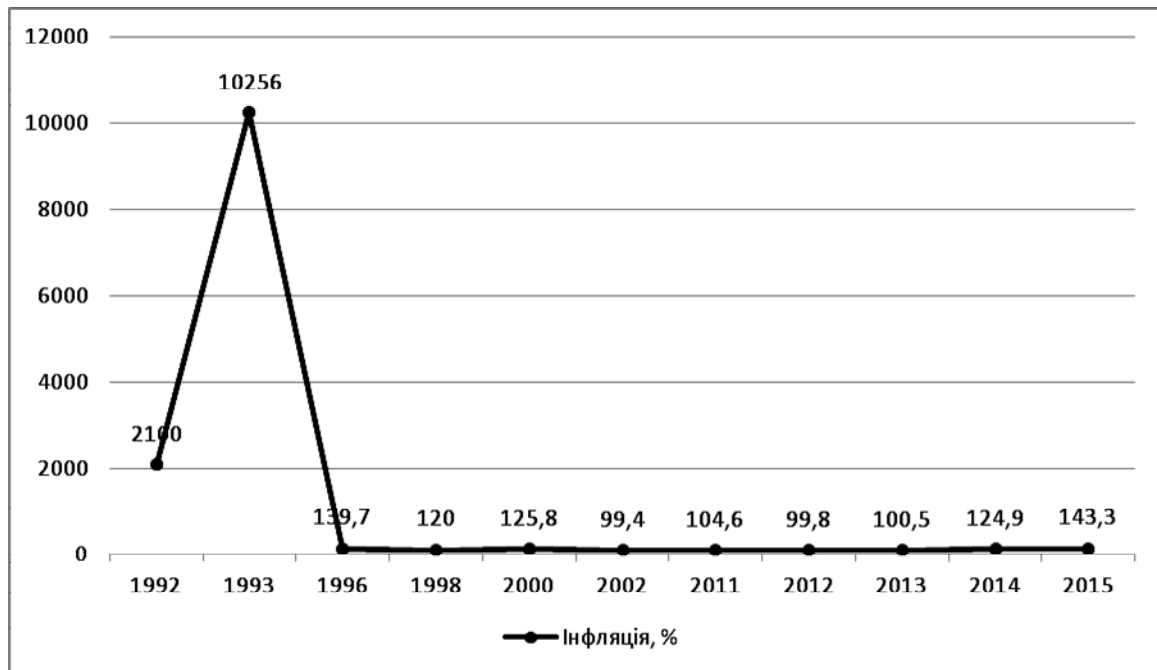


Рис. 4.5. Інфляційний процес в Україні у 1992–2015 рр.

У нинішніх умовах економічної та політичної кризи економіку України знову охопили інфляційні процеси. За даними Міністерства фінансів інфляція за 2015 р. становила 43,3%. Безпосереднім драйвером інфляційного зростання стала девальвація національної валюти. Якщо для імпортованих товарів девальвація мала прямий вплив на ціноутворення, то для більшості вітчизняних товарів підвищення цін стало результатом імпортової складової собівартості товарів: паливно-мастильних матеріалів та енергоносіїв, насіннєвого матеріалу, добрив, комплектуючих і т. д.

Інфляція має негативні наслідки для всієї економіки. Основним з них є падіння рівня життя населення. Відбувається також погіршення очікувань щодо макроекономічної ситуації в майбутньому, що призводить, зокрема, до зниження ділової активності (рис 4.6, 4.7).



Рис. 4.6. Економічні наслідки інфляції

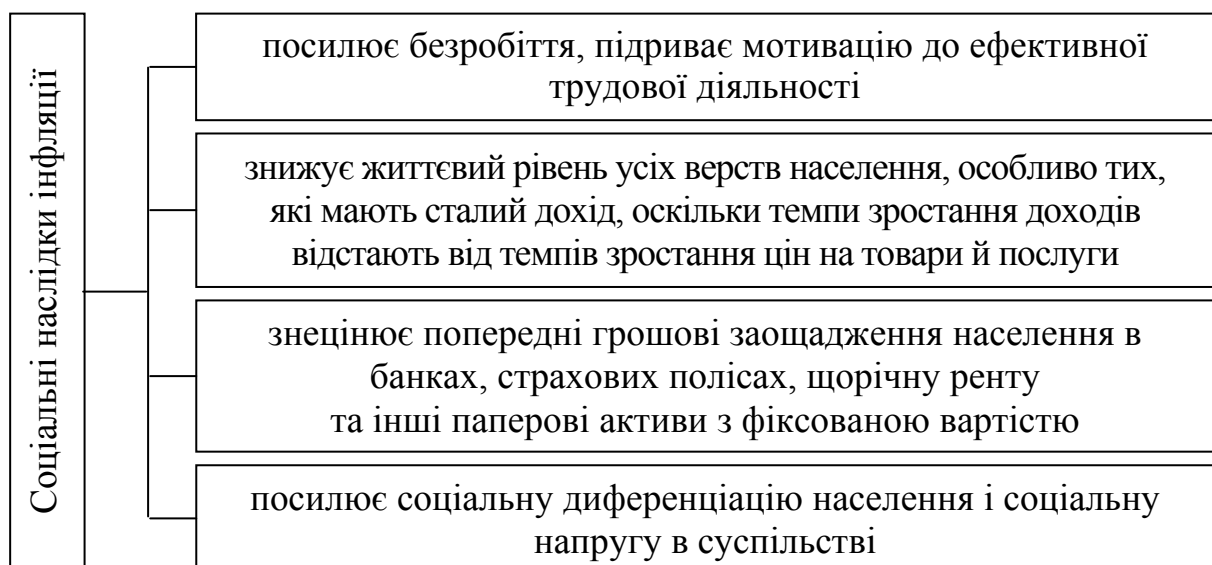


Рис. 4.7. Соціальні наслідки інфляції

Важливо відзначити, що інфляція по-різному впливає на перерозподіл залежно від того, чи є вона очікуваною, чи непередбаченою. У разі очікуваної інфляції отримувач доходу може вжити заходи, щоб попередити або зменшити негативні наслідки інфляції, які можуть позначитися на його реальному доході.

Непередбачувана інфляція особливо шкодить людям, які отримують фіксовані доходи. Тобто вона перерозподіляє доходи, зменшуючи їх в одержувачів фіксованих доходів і збільшуючи їх в інших груп населення. Інфляція також погіршує становище землевласників, які отримують фіксовану плату за землю, бо з часом вони отримуватимуть гроші, які мають меншу вартість.

Люди, що живуть на нефіксовані доходи, можуть виграти від інфляції. Доходи таких сімей можуть випереджати рівень цін, або вартість життя, внаслідок чого їхній дохід зросте. Робітники, зайняті у галузях промисловості, що розвиваються, і представлені сильними профспілками, можуть домогтися, щоб їхня зарплата зростала пропорційно до рівня інфляції або й випереджала.

Інфляція особливо негативно відбивається на власниках заощаджень. Із зростанням цін реальна вартість, або купівельна спроможність заощаджень, відкладених на «чорний» день, зменшиться. Інфляція також перерозподіляє доходи між дебіторами і кредиторами. Зокрема, непередбачена інфляція приносить вигоду дебіторам (отримувачам позики) за рахунок кредиторів (позикодавців). Ті уряди, які нагромадили впродовж десятиріч величезну державну внутрішню заборгованість, також отримують велику вигоду від інфляції.

Таким чином, інфляція доволіно «оподатковує» тих, хто отримує фіксовані грошові доходи, і «субсидує» тих, чиї грошові доходи міняються. Непередбачена інфляція шкодить власникам заощаджень і приносить вигоду одержувачам позик за рахунок кредиторів.



Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте товар та його властивості.
2. Охарактеризуйте специфіку послуг як товару.
3. Які Ви можете назвати теорії вартості товару?
4. У чому полягає суть грошей?
5. Розкрийте співвідношення основних функцій грошей.
6. Що таке ліквідність грошей?
7. Сформулюйте закон обігу грошей.
8. Які причини інфляції?
9. У чому суть інфляції? Назвіть її основні види.
10. Що таке гіперінфляція та коли вона виникає?

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Товар – продукт праці, призначений для власного споживання.
2. Споживна вартість товару полягає у здатності виробу задовольняти певну потребу виробника.
3. Представники концепції еволюційного походження грошей вказують на товарну природу грошей, стихійне виділення їх із загальної маси товарів.
4. Подібно до того, як паперові гроші виникають із функції грошей як засобу обігу, кредитні гроші виникають із функції грошей як засобу платежу.
5. Гроші як засіб платежу вступають в обіг виключно після того, як товар уже вийшов із нього.
6. У період кризи істинним є твердження: «лише товар – гроші».
7. Повноцінні гроші – це металеві, паперові та електронні гроші.
8. Згідно з теорією вартості втрачених можливостей, вартість товару визначається вартістю його найкращого використання.
9. Непередбачувана інфляція не завдає шкоди суб'єктам господарювання.
10. Повзуча інфляція – інфляція, що розвивається поступово, коли ціни зростають незначною мірою (не перевищує 10% на рік).

Розділ 5. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ

1. Сутність та об'єктивні передумови виникнення ринку.
2. Види ринків, класифікація. Характерні ознаки сучасного ринку.
3. Структура та інфраструктура ринку.
4. Основні елементи ринку.
5. Сучасний ринок у дослідженнях лауреатів Нобелівської премії з економіки.

5.1. Сутність та об'єктивні передумови виникнення ринку

Ринкова економіка є складною системою, яка інтегрує цілісний взаємозв'язок товарного виробництва, власне ринку та ринкової інфраструктури. Ця інтегрована сукупність виступає у формі виробництва, руху і споживання (проміжного та кінцевого) товарів, послуг і факторів виробництва (економічних ресурсів). На цій основі між економічними суб'єктами виникають ринково-конкурентні відносини як складова загальної системи економічних відносин.

Світовий досвід показує, що ринкова економіка є найефективнішою формою організації економічного життя, основною складовою якої є ринок. *Об'єктивними передумовами виникнення ринку є:*

- суспільний поділ праці;
- економічна відособленість товаровиробників, тобто їхня економічна свобода, господарська самостійність і відповідальність, які зумовлює приватна власність;
- вільний обмін ресурсами, який забезпечує вільне ціноутворення та ефективне господарювання.

Функціонування ринкової економіки забезпечує її саморегулювання через механізм, який включає попит, пропозицію, ціну і конкуренцію. Ринок функціонує таким чином, що надає

економіці певної стрункості, забезпечує усталений порядок у взаємодії всіх суб'єктів, що здійснюють економічну діяльність. Саме цей механізм, попри зовнішню неупорядкованість, здійснює неусвідомлену координацію дій виробників та споживачів, забезпечує, насамперед, узгодження між обмеженими ресурсами суспільства та його потребами. Тому такий механізм класик політичної економії А. Сміт назвав «принципом невидимої руки».

У сучасній зарубіжній економічній літературі ринок визначається неоднозначно: «Механізм відносин продавця й покупця один з одним, де ціни регулюються без зовнішнього втручання»⁶⁸; «Ринок – будь-яка взаємодія, в яку вступають люди для торгівлі один з одним»⁶⁹; «Механізм, що об'єднує пропозицію і попит на певний товар, називають ринком»⁷⁰. Американські економісти К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю визначають ринок як інститут чи механізм, що зводить разом покупців (пред'явників попиту) і продавців (тих, хто забезпечує пропозицію) окремих товарів та послуг⁷¹. Лауреат Нобелівської премії з економіки 1970 року П. Самуельсон вважає ринок механізмом, за допомогою якого «...покупці й продавці взаємодіють, щоб визначити ціну і кількість товару»⁷². У Словнику сучасної економічної теорії Макміллана ринок трактується як «деякий контекст, в якому здійснюються купівля та продаж товарів і послуг»⁷³. Видатний маркетолог Ф. Котлер визначає ринок як «сферу потенційних обмінів»⁷⁴.

⁶⁸ Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – С. 6.

⁶⁹ Долан Э.Дж. Рынок: Микроэкономическая модель / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей. – СПб., 1992. – С. 19.

⁷⁰ Енгстлер П. Ринкова економіка для бізнесменів-початківців / П. Енгстлер ; пер. з нім. О. Логвіненка. – Київ. : Вік, 1992. – С. 31.

⁷¹ Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : пер. с 13-го англ. изд. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 1999. – С. 45.

⁷² Самуельсон П. Макроекономіка / П. Самуельсон, В. Нордхауз – Київ : Основи, 1995. – С. 75.

⁷³ Словарь современной экономической теории Макмиллана : пер. с англ. / А.Г. Пивоваров, В.С. Автономова, Д.У. Пирса. – М. : Весь мир, 1997. – С. 310.

⁷⁴ Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – Новосибирск : Наука, 1992. – С. 18.

Різний підхід до визначення змісту категорії «ринок» не є випадковим. Це ємне і багатогранне явище. До визначення його змісту можна підходити з різних точок зору. Саме це породжує плюралізм визначень цієї категорії, і всі вони по-своєму обґрунтовані. Якщо до цього питання підійти комплексно, то сутність ринку потрібно визначати в кількох площинах.

У широкому розумінні ринок означає певну історично визначену форму організації економічних відносин в суспільстві з характерними ознаками (рис.5.1).

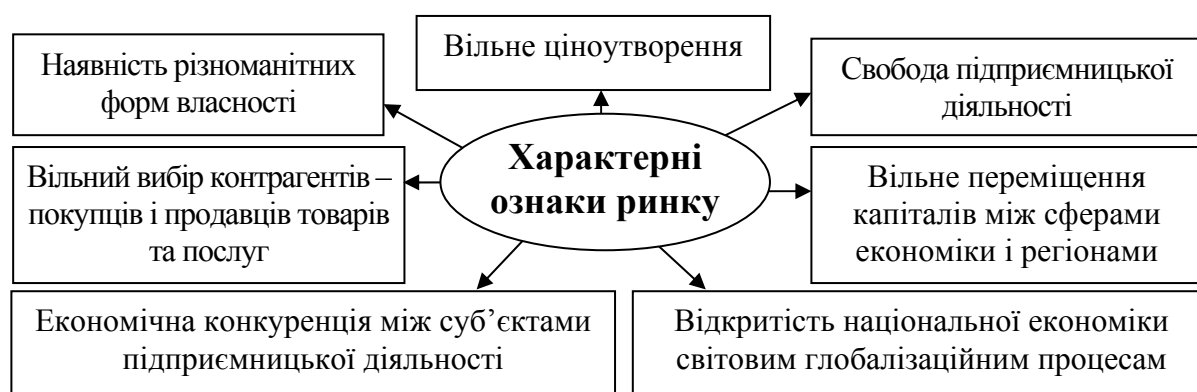


Рис. 5.1. Характерні ознаки ринку

Ринок – це сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами господарської діяльності у процесі вільного обміну результатами виробництва, товарного обігу на основі законів товарного виробництва та обігу.

Саме ринок безпосередньо вирішує три основні питання: що? як? і для кого виробляти?

В організаційному та історичному аспектах – це публічне місце у тому чи іншому населеному пункті, простір (зона, територія), де товари виставляються на продаж і відбувається їх купівля – продаж або укладаються угоди між суб'єктами ринку.

З позицій суспільного виробництва, ринок – це сфера обігу, сфера реалізації вироблених товарів, сукупність актів купівлі-продажу, посередницька форма діяльності.

З точки зору суб'єктів та об'єктів, ринок є сукупність економічних відносин різних суб'єктів товарного господарства з приводу обміну продуктами праці або діяльності.

Суб'єктами ринку є продавці та покупці. У більш розгорнутому вигляді суб'єктами ринку, тобто покупцями і продавцями є: підприємці, які продають свої товари і купують необхідні для їх виготовлення засоби виробництва, у тому числі і робочу силу; власники робочої сили, які продають її роботодавцю; споживачі, які на ринку купують необхідні їм життєві засоби; продавці і покупці землі, позикового капіталу, цінних паперів і валюти, які також вступають у ринкові відносини. Інакше кажучи, через ринок здійснюється вся сукупність угод купівлі-продажу товарів та послуг.

Об'єктом ринкових відносин є сукупність товарів і послуг, що продаються (купуються) на ринку.

Таким чином, ринок означає «зустріч» попиту і пропозиції, за якими стоять їх носії – покупці та продавці. Слід підкреслити, що економічні відносини власне ринку – це лише одна із складових відносин ринкової системи господарювання. Тому поняття «ринок» і «ринкова економіка» не слід ототожнювати. Ринок включає товарообмінні операції у вартісній формі, сферу торгівлі. Однак він є лише однією із складових ринкової економіки, яка поєднує виробника і споживача. Ринок є проміжною стадією між виробництвом, яке закінчилося, і споживанням, яке ще не розпочалося.

Для формування та ефективного функціонування ринку необхідні певні умови (рис. 5.2).

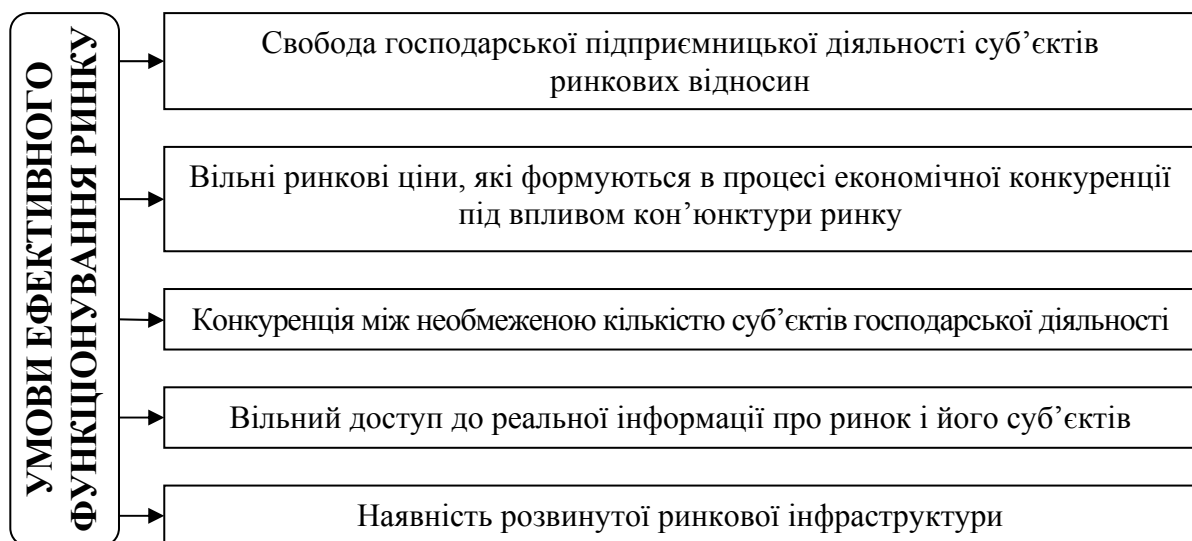


Рис. 5.2. Умови ефективного функціонування ринку

Сутність ринку більш повно проявляється у *функціях*, які він виконує, а саме:

- регулюючій. Ринок регулює виробництво і обіг товарів, визначає структуру пропозиції товарів відповідно до попиту на товари та послуги, визначає напрями розподілу та перерозподілу ресурсів, встановлює і підтримує певні оптимальні пропорції в товарному виробництві;
- інформаційній. Ринок інформує виробництво про обсяг та структуру необхідної суспільству продукції;
- стимулюючій. Через ціну стимулюються зниження витрат на виробництво товару, впровадження досягнень НТП, якість, швидка реакція виробника на зміни в попиті тощо;
- розподільній. Через ринок розподіляються доходи, прибуток між його суб'єктами, а отже, відбувається диференціація їх (суб'єктів) за доходами, багатством, добробутом;
- сануючій. Через механізм конкуренції ринок звільняє суспільне виробництво від економічно неефективних і нежиттєздатних суб'єктів господарювання і відкриває широкі можливості перспективним, найефективнішим, найкориснішим для суспільства товаровиробникам;
- контролюючій. За допомогою ринку здійснюється контроль над виробництвом;
- інтегруючій. Ринок робить національну економічну систему єдиним цілим, сприяє інтегрованості національної економіки у світове господарство;
- алокаційній. Ринок забезпечує виробництво оптимальної комбінації товарів і послуг за допомогою найефективнішої комбінації ресурсів, що мінімізує витрати.

Підсумовуючи вищевикладені положення відносно визначення ринку, можна стверджувати: з точки зору економічної теорії **ринок** є сукупністю економічних відносин у сфері обігу, між продавцями і покупцями товарів; результатом цих відносин є купівля-продаж товарів та послуг, їх реалізація. Однак значення ринку цим не обмежується. Ринок через ринковий механізм управляє ринковою системою господарювання, тобто регулює господарську діяльність усіх суб'єктів економіки.

5.2. Види ринків, класифікація. Характерні ознаки сучасного ринку

Ринок, як і товарне виробництво, має тривалу і багату історію розвитку. Протягом цієї історії змінювалися масштаби й значення ринкових відносин, на зміну одним суб'єктам приходили інші, змінювалися об'єкти купівлі-продажу, форми та методи організації руху товарів і грошей. У сучасних умовах ринки можна класифікувати за різними критеріями (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Класифікація ринків

Критерій	Класифікація
За призначенням об'єктів ринкових відносин	– Ринок засобів виробництва, технологій і науково-технічних досягнень, інформації; – ринок споживчих товарів (послуг); – ринок будівель і споруд невикористаного призначення; – ринок землі; – фінансовий ринок (капіталів, валюти і цінних паперів); – ринок робочої сили
У територіальному аспекті	– Місцевий; – регіональний; – внутрішній; – національний; – світовий (зовнішній)
У відповідності до чинного законодавства	– Офіційний (легальний); – тіньовий (нелегальний)
За рівнем розвитку конкуренції	– Ринок досконалої конкуренції; – ринок монополістичної конкуренції; – монопольний ринок; – ринок олігополії⁷⁵
Залежно від умов, за яких діють суб'єкти ринкових відносин	– Вільний ринок; – монополізований ринок; – регульований ринок

⁷⁵ Зміст кожного виду ринку за рівнем розвитку конкуренції розглянуто у розд. 6.

Ринкова економіка ґрунтується на нескінченній множині окремих ринків. По суті кожний товар і кожна послуга має свій окремий ринок. Тому структура ринку надзвичайно різноманітна.

На основі агрегування можна виділити кілька основних ринків:

- ринок товарів та послуг;
- ринок ресурсів (ринок праці, ринок засобів виробництва, ринок землі тощо);
- фінансовий ринок.

Ринок товарів та послуг – це ринок засобів виробництва і споживчих товарів та послуг. Мета функціонування ринку споживчих товарів – задоволення особистих потреб фізичних осіб шляхом здійснення актів купівлі-продажу предметів споживання⁷⁶.

Ринок ресурсів – це специфічний ринок, де попит формують підприємства, що споживають відповідні ресурси (фактори виробництва), а пропозицію формують власники цих ресурсів. Мета функціонування ринку засобів виробництва – забезпечення суб'єктів господарювання необхідними економічними ресурсами для організації виробничого процесу.

Ринок праці – це система економічних відносин, пов'язаних із формуванням і реалізацією попиту та пропозиції робочої сили, за яких забезпечується узгодження ціни і умов праці між роботодавцями та найманими працівниками. На ринку праці здійснюється наймання робочої сили. Наймані працівники – це люди, які продають свою робочу силу. Інтереси найманих працівників захищають профспілки. Роботодавці – це наймачі, які надають робочі місця і використовують робочу силу. Необхідна передумова ефективного функціонування ринку праці – узгодженість економічних інтересів підприємців (роботодавців) і найманих працівників.

Фінансовий ринок – це специфічна сфера економічних відносин, де відбувається купівля-продаж фінансових ресурсів.

У національному господарстві будь-якої країни центральне місце займає внутрішній ринок. *Внутрішній ринок* – система економічних відносин і сукупність інституцій у сфері товарного обігу, які опосередковують взаємовідносини між виробниками-продавцями і споживачами-покупцями на внутрішній території

⁷⁶ Мазаракі А.А. Ринок споживчих товарів в Україні: посткризові тенденції / А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутін // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 34–44.

країни. Внутрішній ринок – цілісна система економічних відносин у межах території країни між покупцями, продавцями та торговельними посередниками з приводу руху товарів і грошей, яка забезпечує реалізацію потреб економічних суб'єктів у товарах (послугах, роботах)⁷⁷.

Залежно від умов, за яких діють суб'єкти ринкових відносин, вирізняють:

- *вільний ринок* – це ринок з великою кількістю незалежних виробників однорідних товарів, які не в змозі впливати на рішення один одного та на рівень цін. Існує вільний доступ до інформації про попит, пропозицію, ціну, якість продукції тощо. Відбувається вільне ціноутворення, що формується внаслідок співвідношення між попитом і пропозицією певного товару. Відсутні штучні бар'єри входу на ринок та виходу з нього. Цей ринок існував з початку XVI ст. до кінця XIX ст.;
- *монополізований ринок* – це ринок, для якого характерна незначна кількість виробників товарів певного виду, існує дефіцит необхідної інформації, обмежений доступ до ресурсів. Дії учасників ринкових відносин узгоджуються. Монополізований ринок може бути монопольним (на ринку один продавець) та олігопольним (на ринку декілька продавців);
- *регульований ринок* – це ринок, який регулюється і контролюється державою через спеціальні заходи адміністративного та економічного характеру.

Товарний ринок може бути також оптовим і роздрібним. *Роздрібний ринок* (кінцевих споживачів) – ринок покупців, що купують товари та послуги в роздріб, тобто поштучно,

⁷⁷ У Київському національному торговельно-економічному університеті ґрунтовно досліджуються теоретичні і прикладні проблеми розвитку внутрішнього ринку України. Див., наприклад: Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання / В.Д. Лагутін. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 327 с.; Mazaraki A. Domestic market of Ukraine in an unstable global economy / A. Mazaraki, V. Lagutin // Herald of KNUDE. – 2014. – № 6. – Р. 9–24; Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація / В.Д. Лагутін, Ю.М. Уманців, А.Г. Герасименко та ін. ; за ред. В.Д. Лагутіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 432 с.

переважно для особистого споживання. *Оптовий ринок* є ринком підприємств і організацій, що купують товари та послуги оптом, тобто великими партіями, для їх подальшого використання у процесі виробництва, перепродажу або перерозподілу. Оптовий ринок представлений: 1) підприємствами, що купують товари для їх подальшої переробки; 2) торговельними посередниками, що купують товари для їх перепродажу з метою отримання прибутку; 3) державними установами, які здійснюють закупівлі з метою забезпечення виконання своїх функцій.

Торговельне посередництво – досить широке поняття і містить у собі значне коло послуг, що можуть надаватися як окремо, так і разом, зокрема такі: пошук контрагента (з продукції, цін тощо); підготовка та укладання угоди (оформлення необхідних документів); кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем; здійснення транспортно-експедиційних операцій; страхування товарів при транспортуванні; виконання митних процедур (у зовнішньоекономічних операціях); проведення рекламних та інших заходів щодо просування товару на ринку; здійснення технічного обслуговування тощо.

Ринок як самодостатній, автоматично діючий, саморегульований механізм – це абстракція, яка деякою мірою відбиває реалії ХІХ ст. Сучасний ринок – це один з феноменів, який зумовлює складну систему, в якій тісно взаємодіють ринкові закономірності, численні регулюючі інститути (передусім державні) та інститути громадянського суспільства.

Досвід розвинутих країн свідчить, що ринковий механізм, хоч і добре налагоджений, може вирішувати найважливіші економічні завдання, все-таки не спрацьовує у низці ситуацій у процесі господарської життєдіяльності. Останню ситуацію в економічній літературі називають «провалами» (фіаско, неспроможністю) ринку.

«Провали» ринку – це ситуації, за яких ринковий механізм не може забезпечити ефективного використання ресурсів. У сучасній економічній теорії вирізняють чотири типи неефективних ситуацій, що свідчать про «провали» ринку і пов'язані з існуванням: суспільних благ⁷⁸; зовнішніх ефектів (екстерналій); недосконалої (асиметричної) інформації та монополії. Монетаристи додають до цього переліку ще й неспроможність ринку забезпечити обіг потрібною кількістю грошей. У таких випадках об'єктивно потрібне втручання найвагомішої інституції суспільства – держави⁷⁹.

Американські економісти К. Макконнелл і С. Брю виділяють чотири фактора, які перешкоджають ефективному розподілу ресурсів у конкурентній економіці та роблять необхідним втручання держави в господарське життя.

По-перше, конкурентна система, ринковий механізм не забезпечують оптимального розподілу доходів, що призводить «до виробництва дрібниць для багатих» і відмови бідним «у задоволенні їхніх основних потреб». Згоден з цим підходом і лауреат Нобелівської премії з економіки П. Самуельсон: «Товари прямують туди, де є більшість голосів споживачів або доларів. Собаці багатія можуть пропонувати те ж саме молоко, яке потребує хлопчик з бідної сім'ї, щоб уникнути рахіту»⁸⁰.

По-друге, конкурентна ринкова система цін ігнорує важливу групу товарів і послуг, наприклад, – національну оборону, програму паводкового контролю тощо, товари, що забезпечують отримання задоволення споживачем, але не можуть бути оцінені або продані за допомогою ринкової системи.

⁷⁸ Суспільні блага – це блага, які задовольняють потреби людини і мають дві особливості споживання: 1) використання блага однією особою не зменшує обсягу блага, доступного для використання іншими особами; 2) споживання блага не може бути обмеженим лише для тих, хто платить за це благо.

⁷⁹ Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко ; за ред. А.А. Чухна. – Київ : Знання, 2010. – С. 607.

⁸⁰ Самуельсон П. Экономика. Вводный курс / П. Самуэльсон. – М. : Прогресс, 1964. – С. 59.

По-третє, ринковий механізм не завжди відкриває шлях для реалізації найбільш ефективних науково-технічних рішень. «Галузь з чистою конкуренцією може заважати застосуванню кращої з відомих виробничих технік і сприяти повільному темпу технічного прогресу; стимул до технічного прогресу може бути слабким в умовах чистої конкуренції, тому що прибуток, що припадає на частку фірми, яка запроваджує нововведення, буде швидко нівельованим в ході змагання з конкуруючими фірмами, які з готовністю переймають нову техніку...»⁸¹. Можливість стримування в окремих випадках технічного прогресу відзначає і П. Самуельсон: «Іноді в конкурентній боротьбі, зберігаючи в секреті набуті знання, можна домогтися такого ж успіху, як і підтримуючи високий рівень виробництва»⁸².

По-четверте, конкурентна система, властива ринковому механізму, не забезпечує ані широкого діапазону вибору продуктів, ані умов для розробки нових продуктів. «Чиста конкуренція призводить до стандартизації продуктів, тоді як інші ринкові структури, наприклад, монополістична конкуренція та олігополія, породжують широкий діапазон типів, стилів і відтінків якості будь-якого продукту»⁸³.

Відзначимо також, що багато видів економічної діяльності мають окремі побічні ефекти, які отримали назву **«екстерналії»**. Вони являють собою пов'язані з підприємницькою діяльністю витрати (або вигоди), що зазнають (або отримують) не учасники відповідних угод, а треті особи, які не мають відношення до цих угод. Підприємницькі структури та індивіди не беруть до уваги ці побічні ефекти, коли їм доводиться вирішувати питання, що і скільки слід виробляти та споживати⁸⁴.

⁸¹ Макконнелл Р. Экономика: принципы, проблемы и политика / Р. Макконнелл, Л. Брю. – СПб. : Менеджер, 1994. – С. 59.

⁸² Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс / П. Самуэльсон. – М. : Прогресс, 1964. – С. 59.

⁸³ Макконнелл Р. Экономика: Принципы, проблемы и политика / Р. Макконнелл, Л. Брю. – СПб. : Менеджер, 1994. – С. 59.

⁸⁴ Тобин Дж. Вызовы и возможности / Дж. Тобин // Реформы глазами американских и российских ученых. – М. : Фонд «За экон. грамотность», 1996. – С. 69.

Ринковий механізм не враховує ці зовнішні впливи. Справді, забруднення природного середовища, наприклад, пов'язане з виробництвом, змушує суспільство здійснювати додаткові витрати щодо ліквідації його наслідків (додаткові витрати на охорону здоров'я тощо), але безпосередньо підприємці не виявляють жодної зацікавленості у зниженні шкідливих наслідків виробничої діяльності власних підприємств або активній участі у компенсації витрат, які змушені здійснювати «треті особи» або суспільство у цілому.

Тому, як вказує П.Самуельсон, «демократичні країни не задовольняються тими відповідями на три запитання: що, як і для кого виробляти, – які пропонує нічим не стримувана ринкова система. Така система могла б примусити окремих осіб голодувати через нестачу доходу, а інших – отримувати непомірні або надмірні доходи. Тому держава виходить на арену зі своїми витратами, щоб доповнити реальні або грошові доходи деяких індивідуумів...»⁸⁵

Про необхідність обмеження (на основі державного регулювання) дії стихійних ринкових сил зазначає також один з найвідоміших фінансистів світу – Дж. Сорос (1930 р.н.): «Ринкові сили, якщо їм надати повну владу, навіть в суто економічних і фінансових питаннях, викликають хаос і, в кінцевому підсумку, можуть призвести до падіння світової системи капіталізму»⁸⁶.

У ХХ ст. ринковий механізм перестав забезпечувати ефективне функціонування економіки, через що відбулася модифікація ринкових відносин шляхом введення в економічні відносини планування. По-перше, це пов'язано з тим, що організація виробництва в межах великих компаній досягла високого рівня. Для усунення ризиків через непередбачуваність ринкового ціноутворення відбувалося злиття підприємств,

⁸⁵ Самуельсон П. Экономика. Вводный курс / П. Самуельсон. – М. : Прогресс, 1964. – С. 60.

⁸⁶ Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности : пер. с англ. / Дж. Сорос. – М. : ИНФРА, 1999. – С. 23.

пов'язаних між собою виробничим ланцюгом (постачання ресурсів – виробники кінцевого продукту – реалізація). Це дало можливість планувати ціни в середині цього об'єднання підприємств⁸⁷. По-друге, після Другої світової війни у багатьох розвинутих країнах (серед яких – Японія, Франція, Швеція, Англія, Італія тощо) почало запроваджуватись індикативне п'ятирічне планування, а Голландія розробила навіть довгостроковий прогноз розвитку (1950–1970 рр.). В основі цієї концепції було передбачено посилення державного регулювання в управлінні ринковими процесами, оскільки ринкові механізми не можуть виконувати роль ефективного регулятора економічного і соціального розвитку, особливо в умовах посилення зовнішньої конкуренції та зростання залежності економік від світових ринків⁸⁸.

У частині теоретичного обґрунтування концепцій державного регулювання економіки інституціональний напрям економічної теорії запропонував два підходи – *теорію узгодженого господарства* (лауреати Нобелівської премії з економіки голландець Я. Тінберген (у 1969 р.) та швед Г. Мюрдаль (у 1974 р.)) та *теорію державного дирижизму* (Фр. Перру у 1961 р.). Теорія узгодженого господарства передбачає побудову механізмів взаємодії держави та бізнесу на основі добровільної згоди бізнесових структур виконувати рекомендаційні плани держави. У свою чергу теорія державного дирижизму припускає, що для ефективного державного регулювання економіки потрібні індикативне державне планування і активна економічна політика держави. Обидві теорії органічно поєднуються в сучасній практиці налагодження взаємин державних органів влади з представниками бізнесу з метою ефективної реалізації загальних цілей і завдань

⁸⁷ Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М. : АСТ ; Транзиткнига ; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – С. 49–51.

⁸⁸ Даниленко А.І. Моделі економічного розвитку та фінансова політика / А.І. Даниленко // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2013. – № 1. – С. 5.

соціально-економічного розвитку та врахування суспільних потреб у процесі здійснення підприємницької діяльності суб'єктами господарювання.

Ринкова форма господарювання сприяє підвищенню ефективності виробництва, його соціальній орієнтації. Однак ринок не можна розглядати як єдиний регулятор виробництва. Самі ринкові відносини потребують регулювання. Тому йдеться про створення планово-ринкового механізму регулювання виробництва та ринку в їх взаємозв'язку. Через те особливий інтерес викликають погляди вчених Заходу про роль планування в системі управління народним господарством.

Так, Дж. Гелбрейт підкреслював, що всі великі звершення індустріальної системи є результатом планування. В усіх випадках йдеться про детальне планування випуску продукції, ретельний контроль за цінами, детальні розрахунки відповідно до випуску продукції, попиту на неї, забезпеченість виробництва необхідними компонентами – робочою силою, сировиною і матеріалами, машинами та можливістю їх придбання в потрібній кількості за попередньо відомими цінами і в певні терміни⁸⁹. Віддати розв'язання цих проблем ринкові означає передати його «сліпому» випадкові. Вчений писав про те, що не можна говорити ні про переваги ринку, ні про переваги планування. При розв'язанні деяких проблем ринковий механізм має перевагу і виконує свої корисні функції, однак загалом на нього покладатися недоцільно. На зміну йому приходять планування попиту і пропозиції⁹⁰.

Перехід до ринкової форми господарювання ще не гарантує успіху, а лише відкриває можливості, які можна використати краще чи гірше або зовсім втратити. Справу вирішує насамперед якість, обґрунтованість і реалізм державного регулювання на всіх рівнях управління народним господарством.

⁸⁹ Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. Гелбрейт. – М. : АСТ ; Транзиткнига ; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – С. 50, 80.

⁹⁰ Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. Гелбрейт. – М. : АСТ ; Транзиткнига ; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – С. 503.

Сучасна економіка набула ознак організованого господарства, розвиток якого здійснюється за допомогою системи економічних, правових методів регулювання ринку і структури виробництва, а також використання на рівні держави і підприємств планових методів для усунення негативних явищ. Особливо зросло регулююче значення наукових прогнозів, цільових програм, зведених балансових розрахунків, економіко-математичних методів.

Характерними ознаками сучасного ринку також є: соціалізація і глобалізація ринкових відносин; мобільність ресурсів; зростання частки ринку послуг у загальній структурі ринку (до 70,0% у розвинутих країнах, більше 40,0% в Україні); посилення конкурентної боротьби; поінформованість суб'єктів господарювання.

5.3. Структура та інфраструктура ринку

Структура ринку – це його внутрішній устрій та зовнішнє розташування інститутів, які забезпечують ефективне існування ринку як системного економічного явища. Вона визначається суб'єктами та об'єктами ринкових відносин. Внутрішні складові елементи структури ринку – співвідношення попиту, пропозиції і ціни, їх взаємозалежності, тенденції або закони розвитку – визначають поняття **«кон'юнктура ринку»**.

Щоб ринковий механізм працював без перебоїв, необхідна високоорганізована мережа спеціальних служб і організацій, які б забезпечували чіткий розподіл і використання трьох основних чинників ринку – засобів виробництва, грошових коштів і людських ресурсів. Такі організації становлять елементи інфраструктури ринку, яка є дуже розгалуженою.

Під терміном *«інфраструктура»* (від латин.: *infra* – підстава, фундамент, і *structura* – будова, взаєморозташування) розумють комплекс галузей національної економіки, що

забезпечують загальні умови функціонування економіки, а саме: дороги, зв'язок, транспорт, освіта тощо. Вперше цей термін розглядався в дослідженнях західних економістів і мав декілька варіантів тлумачення свого походження. Деякі пов'язували його з будівельним виробництвом і трактували інфраструктуру як основу, фундамент будівлі; інші – з військовою сферою як комплекс споруд, комунікацій, які забезпечували успішність проведення військових операцій (полігони, майданчики, аеродроми, радіолокаційні пости тощо). У військовій сфері інфраструктура розглядалась як підпорядковане, обслуговуюче утворення, покликане забезпечувати ефективне ведення військових дій, а у мирний час – підтримувати обороноздатність держави.

Інфраструктура ринку – це сукупність елементів, що забезпечують і регулюють безперебійне багаторівневе функціонування господарських взаємозв'язків, взаємодію суб'єктів ринкової економіки і рух товарно-грошових потоків. Головне призначення інфраструктури ринку – забезпечити цивілізований характер діяльності ринкових суб'єктів.

Виділяють *загальну*, що обслуговує ринкову економіку в цілому, та *спеціалізовану*, що обслуговує окремі ринки, інфраструктуру.

Функціонально ринкова інфраструктура спрямована на правове забезпечення руху товарів і послуг. З цього погляду в ринкову інфраструктуру входить велика кількість юридичних фірм, консультаційних і дослідницьких центрів, адвокатських і арбітражних контор тощо. Їх завдання – полегшити, а головне, забезпечити легітимний, у межах існуючого законодавства, товарний обмін.

До *основних об'єктів інфраструктури* належать: аукціони, різні види бірж, ярмарки, торгові палати, банки та інші фінансові установи, страхові та інвестиційні компанії, пункти прокату та лізингу, інформаційно-комерційні та постачальницько-збутові організації, служби зайнятості, аудиторські організації, центри маркетингу, холдингові компанії, брокерські та дилерські контори, транспортні комунікації та засоби оперативного

зв'язку, рекламні агентства та ін. Тобто ринкова інфраструктура – це сукупність різних інститутів ринку, що обслуговують і створюють сприятливі умови для ефективного функціонування різних видів ринків.

Елементи ринкової інфраструктури безпосередньо пов'язані з обслуговуванням певних ринків, через них реалізуються її *функції*. Головні з них такі:

- забезпечення фінансової та кредитної підтримки, включаючи лізинг, аудит, страхування суб'єктів підприємницької діяльності;
- сприяння матеріально-технічному забезпеченню і реалізації продукції товаровиробників;
- регулювання руху робочої сили та підвищення професійного рівня працівників;
- здійснення маркетингового, інформаційного та рекламного обслуговування, правового й економічного консультування підприємців та ін., що в кінцевому підсумку забезпечує прискорення товарно-грошового обігу, руху капіталів, переливання їх із менш прибуткових галузей економіки у більш прибуткові.

Елементи ринкової інфраструктури за сферами забезпечення подано на рис. 5.3.

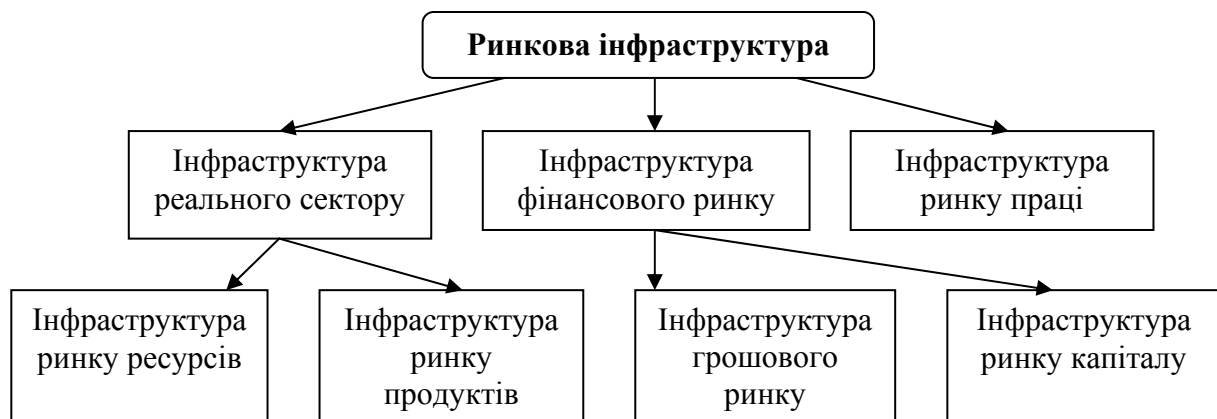


*Рис. 5.3. Склад ринкової інфраструктури за сферами
забезпечення⁹¹*

⁹¹ Гриценко А.А. Ринкові інститути та інфраструктура / А.А. Гриценко, В.М. Соболев // Економічна теорія. – 2008. – № 3. – С. 58.

Інфраструктура реального сектору, а саме – ринок засобів виробництва та ринок продуктів обслуговують аукціони, ярмарки, товарні біржі, торгові дома, торгово-промислові палати, магазини, пункти прокату і лізингу, брокерські компанії. Фінансовий ринок (грошей і цінних паперів) обслуговують фондові біржі, банки, фінансово-кредитні посередники. Валютний ринок обслуговують банки. Ринок праці (робочої сили) обслуговують біржі праці, або служби зайнятості.

Рівень розвитку інфраструктури свідчить про ступінь розвитку ринкових відносин в країні. Умови ринкової трансформації багато в чому визначає стан інфраструктури, її наявність забезпечує нормальний хід економічних реформ, а відсутність прирікає їх на неефективність.

Ринкова інфраструктура складається з таких підсистем:

1. Організаційно-технічна: товарні біржі; оптові ринки; аукціони, у тому числі земельні; торгово-промислові палати; сервісні центри; ярмарки; транспортні комунікації; ріелтерські фірми тощо.
2. Фінансово-кредитна: банки; фондові біржі; валютні біржі; фінансові небанківські інститути; страхові та лізингові компанії; інвестиційні, пенсійні та інші фонди; ощадні каси, ломбарди.
3. Державно-регулятивна: законодавче регулювання ринкових відносин; біржі праці (служби зайнятості); ліцензійні палати; податкова система; митна система; державні фонди (фонди підтримки малого та середнього бізнесу).
4. Науково-дослідне та інформативне забезпечення: науково-дослідні установи; рекламні агентства; інформаційні установи і центри; юридичні консультації.

Розглянемо докладніше основні елементи ринкової інфраструктури.

Ярмарок – це регулярний продаж широкого асортименту товарів і послуг, що організовується у визначеному місці. Він може бути місцем періодичної торгівлі або сезонного розпродажу товарів одного чи багатьох видів. Ярмарки виникли в Європі в ранньому середньовіччі. На початку XX ст. широко

розвинулися міжнародні ярмарки, де укладали угоди національного і міжнародного масштабів. На сьогодні розвинуті галузеві (найчастіше технічні) ярмарки товарів широкого вжитку з проведенням симпозіумів, конгресів, семінарів.

Аукціони – вид продажу продукції, якої на ринку недостатньо. Тут головним орієнтиром є одержання максимальної ціни за кожен товар. На аукціоні відбувається публічний продаж будь-якого товару в заздалегідь призначеному місці. Товари, які продаються, дістаються покупцеві, що назвав найвищу ціну. Розрізняють аукціони примусові, що проводяться судовими органами з метою стягнення боргів із неплатників, і добровільні, що організовуються з ініціативи власників товарів, які продаються. Для проведення аукціонів створюються спеціальні фірми, що працюють на комісійних основах. Міжнародні аукціони – це різновид публічних відкритих торгів, де реалізуються товари визначеної номенклатури: вовна, тютюн, хутро, чай, коні, квіти, риба, ліс, а також предмети розкоші, твори мистецтва.

Біржа – це місце зустрічі покупців і продавців, де укладають угоди. Більшість бірж є корпораціями. Членами бірж можуть бути лише окремі особи, а від імені корпорації можуть виступати лише особи, що мають право укласти на біржі контракти. Переважна частина біржового обігу зосереджена у провідних торговельних і фінансових центрах США, Великобританії та Японії.

Розрізняють біржі: товарні, фондові та праці. *Товарні біржі* функціонують на ринках товарів. Тут здійснюються угоди з продажу наявних товарів на основі попереднього огляду, за зразками і стандартами. Поширені угоди із зобов'язанням постачання товарів у майбутньому. Це так звані *ф'ючерсні угоди*. На сучасних товарних ф'ючерсних біржах тільки 1–2% угод завершуються постачанням реального товару. Продаються і купуються не самі товари, а контракти на їх постачання. В умовах постійного коливання попиту і пропозиції ціни на товарній біржі можуть змінюватися в лічені хвилини. Встановлюючи так звані термінові ціни, товарна біржа забезпечує виробникам і споживачам мінімальний ціновий ризик.

На товарних біржах за дорученням своїх клієнтів угоди укладають посередники-брокери. Ними можуть бути як висококваліфіковані фахівці, так і брокерські фірми, що зареєстровані на біржах і представляють інтереси своїх клієнтів. Джерело прибутку брокера – комісійна винагорода, що передбачена статутом відповідної фірми. Суб'єктами товарної біржі є також дилери – учасники торгів, що здійснюють біржові угоди від свого імені та за свій рахунок.

На *фондовій біржі* переважно обертаються два види цінних паперів: акції підприємств (компаній, фірм) та облігації, що випускаються урядом країни, органами місцевого самоврядування, комунальними підприємствами, а також приватними компаніями. Купівля-продаж цінних паперів на фондовій біржі відбувається на основі їх біржового курсу, що коливається залежно від співвідношення між попитом і пропозицією. На фондовій біржі визначаються реальні ринкові ціни акцій і облігацій тих або інших компаній. Ціни залежать від рівня позикового відсотка та розмірів дивідендів і відсотків, що виплачуються власникам акцій і облігацій. Одержання на фондовій біржі високого доходу (прибутку) на підставі курсової різниці цінних паперів у біржовій практиці називаються біржовими спекуляціями. Ринкові ціни на цінні папери регулярно уточнюються з урахуванням зміни попиту і пропозиції, обсягу замовлень і фінансової інформації, що надходить. Найбільшими фондовими біржами у світі є Нью-Йоркська, Лондонська, Токійська, Франкфуртська, Паризька.



Біржа праці – організація, що спеціалізується на виконанні посередницьких операцій між підприємцями і робітниками з метою купівлі-продажу робочої сили. Вона дає змогу впорядкувати наймання підприємствами робочої сили і скоротити для громадян час пошуку місця роботи. Крім заходів щодо працевлаштування, біржі праці надають послуги особам, які бажають змінити місце роботи, вивчають попит і пропозицію робочої сили, збирають і поширюють інформацію про рівень зайнятості щодо тих або інших професій і регіонів. За законами більшості країн усі наявні на підприємствах вакантні місця повинні реєструватися на місцевих біржах. Біржі праці забезпечують матеріальну підтримку працівникам у випадку вимушеного безробіття.

5.4. Основні елементи ринку

Ринковий механізм – це механізм формування ринкових цін і розподілу ресурсів, взаємодії суб'єктів господарювання з приводу встановлення та застосування цін, обсягу виробництва та продажу товарів і послуг.

Основними елементами ринкового механізму є: попит, пропозиція, ринкова ціна, конкуренція.

Попит – це платоспроможна потреба у товарі. Залежність обсягу попиту від ціни товару називають *функцією попиту*. Функція попиту може бути виражена рівнянням:

$$Q_D = f(P), \quad (5.1)$$

де: Q_D – обсяг попиту, або кількість одиниць товару, яка може бути придбана покупцем;
 P – ціна товару.

Крива попиту (D) – це крива, яка при інших незмінних умовах показує взаємозв'язок між ціною і кількістю купленого товару. Вона показує, яку кількість товару готові придбати покупці за різними цінами в певний час. Крива попиту має від'ємний нахил. Це означає, що чим нижча ціна товару, тим більша його кількість може бути куплена покупцями, і навпаки (рис. 5.4).

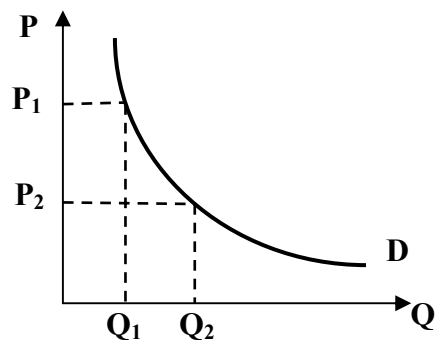


Рис. 5.4. Крива попиту

Закон попиту відображає зворотній зв'язок між ціною і обсягом попиту: кількість товару, на який виникає попит, зростає при зниженні ціни і скорочується при її зростанні.

Закон попиту порушується для *товарів Гіффена* (дешевий товар першої необхідності, на який припадає велика частка бюджету споживача) і *товарів Веблена* (дорогий товар, який купується для престижу). Ціна у випадку товару Веблена є його основною споживчою цінністю: чим вона вища, тим більшим є обсяг попиту. У зазначених випадках при підвищенні ціни попит на ці товари зростає.

Головним чинником, який впливає на обсяг попиту, є ціна. Рух по кривій попиту показує зміну величини попиту внаслідок зміни ціни товару при інших незмінних умовах, як зображено на рис. 5.4.

Видатний український економіст Є. Слуцький та лауреат Нобелівської премії 1972 р. англійський економіст Дж. Хікс відкрили залежність, що полягає у зміні попиту на певний товар у результаті зміни його ціни, яка складається з двох

частин: безпосередньої зміни попиту (ефект зміни доходу) і непрямого впливу в результаті перенесення попиту на інші товари (так званий ефект заміщення)⁹². Ці зміни належать до *цінових чинників попиту*:

- *ефект зміни доходу* – це зміна обсягу попиту на благо, спричинена зміною реального доходу споживача внаслідок зміни ціни на цей товар. Суть цього ефекту полягає у тому, що нижча ціна на певний товар дозволяє споживачу на ті ж самі гроші купити більше товару, тобто зростає його купівельна спроможність при незмінному номінальному доході;
- *ефект заміщення* – це зміна в обсязі попиту споживача, спричинена зміною відносної ціни на це благо, внаслідок зміни його ціни. Цей ефект проявляється у тому, що при зниженні ціни споживач виявляє схильність замінювати дорожчі товари на ті, ціни яких знижуються або залишаються незмінними.

На попит також впливають *нецінові чинники*: доходи споживачів; кількість споживачів (місткість ринку); ціни і *доступність товарів-субститутів* (що замінюють один одного у процесі виробництва або споживання); ціни і доступність *товарів-комплементів* (що доповнюють один одного у процесі виробництва або споживання); смаки і уподобання; очікування зміни ціни на товар у майбутньому; особливі фактори (погода та ін.).

Внаслідок зміни нецінових факторів відбувається зміна попиту в цілому, яке відображаються у переміщенні кривої попиту (рис. 5.5). Переміщення кривої попиту з D_1 до D_2 показує зниження попиту в цілому, а з D_1 до D_3 – збільшення попиту в цілому.

Залежність зміни обсягу попиту від зміни рівня цін по кожному товару може бути різною, що безпосередньо впливає на динаміку виручки підприємства. Тому важливо

⁹² Слуцький Є.Є. Теорія граничної корисності / Є.Є. Слуцький ; за ред. В.М. Фещенко ; упорядники: В.М. Фещенко, Т.В. Куриленко. – Київ : КНЕУ, 2006. – 528 с.; Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс ; ред. В.С. Афанасьев [и др.] ; пер. М.В. Бойко, А.В. Полетаева, Т.П. Субботина. – М. : Прогресс, 1988. – 488 с.

визначити не абсолютний обсяг попиту, а його реакцію на зміну ціни. Для цього використовують показник еластичності попиту за ціною.

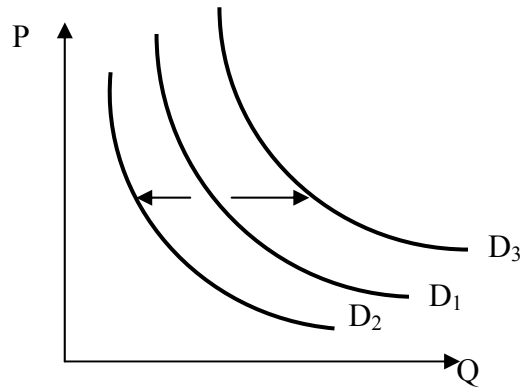


Рис. 5.5. Зміна попиту в цілому під впливом нецінових чинників

Еластичність попиту за ціною (E_{Dp}) характеризує чутливість попиту на зміну ціни і показує, на скільки відсотків зміниться обсяг попиту, якщо ціна на товар зміниться на один відсоток. Цей показник розраховується за формулою:

$$E_{Dp} = \frac{\text{Відсоткова зміна попиту}}{\text{Відсоткова зміна ціни}} = \frac{\Delta Q_D / Q_D}{\Delta P / P}, \quad (5.2)$$

де: E_{Dp} – коефіцієнт еластичності попиту за ціною;

ΔQ_D – зміна обсягу попиту;

Q_D – початковий обсяг попиту;

ΔP – приріст ціни;

P – початкова ціна товару.

Попит буде еластичним, якщо зміна ціни на 1% викликає зміну обсягу попиту, що перевищує 1% ($E_{Dp} > 1$).

Попит буде нееластичним, якщо зміна ціни на 1% викликає меншу зміну обсягу попиту ніж на 1% ($E_{Dp} < 1$).

Попит буде одинично-еластичним, якщо зміна ціни на 1% зумовлює таку саму зміну попиту на 1% ($E_{Dp} = 1$).

Попит буде абсолютно нееластичним, якщо зміна ціни не впливає на зміну обсягу попиту ($E_{Dp} = 0$).

Попит буде абсолютно еластичним, якщо нескінченно мала зміна ціни призводить до нескінченного зростання обсягу попиту ($E_{Dp} \rightarrow \infty$).

В умовах ринкової економіки існує тісний зв'язок між еластичністю попиту, змінами цін і витратами покупця, які в свою чергу, формують *виручку* (дохід) продавця. На основі коефіцієнта еластичності попиту за ціною можна визначити динаміку загальних витрат споживача та загальної виручки (доходу) виробника при зміні ціни (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Взаємозв'язок зміни ціни, еластичності попиту за ціною та сукупного доходу виробника

Зміна ціни	Еластичний попит	Нееластичний попит
Зростає	Дохід зменшується	Дохід зростає
Знижується	Дохід зростає	Дохід зменшується

Визначальними чинниками, що впливають на попит є ціна товару та дохід споживача. Попит бідного населення на харчові продукти формується переважно за рахунок найдешевших продовольчих товарів, які мають відносно високу кількість харчових калорій – хліб, картопля, крупи, рослинні жири, цукор тощо. У міру зростання доходів, населення збільшує споживання дорожчих протеїновмісних (м'ясо- та молокопродукти, морепродукти) і вітаміновмісних (свіжі фрукти, овочі, натуральні соки), та скорочує споживання дешевших вуглеводовмісних продуктів, в першу чергу – хліба.

Ще у 1857 р. у своїй роботі «Виробництво та споживання у Саксонському Королівстві» німецький статистик та економіст Е. Енгель (1821–1896) зробив перші дослідження взаємозв'язку частки споживання продуктів харчування від рівня доходів сім'ї, що дозволило йому зробити висновок: чим бідніша сім'я, тим більша частка всіх витрат повинна бути виділена нею для придбання продуктів харчування⁹³. Подальші дослідження

⁹³ Engel E., Die Produktions- und Consumtionsverhältnisse des Königreichs Sachsen, reprinted with Engel / E. Engel. – 1895. – S. 28–29.

дозволили йому сформулювати *закон (закон Енгеля)*, згідно якого із зростанням доходів сім'ї частка витрат на харчування знижується, на придбання одягу, оплату житла та комунальних послуг змінюється не суттєво, а частка витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб помітно зростає⁹⁴.

Показник рівня витрат на харчування у світовій практиці використовується як один із індикаторів, за яким оцінюється рівень продовольчої безпеки країни. Домогосподарство вважається бідним, якщо його витрати на продукти харчування перевищують 50,0% в структурі сукупних витрат. За даними Держслужби статистики України частка витрат на продукти харчування у структурі сукупних витрат у 2014 р. в Україні становила 51,9%, а в США – 14,8%⁹⁵. У країнах ЄС на харчування домогосподарства спрямовують у середньому 15–20,0% від загальних споживчих витрат.

Наступним елементом ринку є пропозиція.

Пропозиція – це обсяг товарів і послуг, який виробники хочуть і можуть поставити на ринок за різною ціною за певний проміжок часу. Залежність обсягу пропозиції від ціни товару називають *функцією пропозиції*. Функція пропозиції може бути виражена рівнянням:

$$Q_S = f(P), \quad (5.3)$$

де: Q_S – обсяг пропозиції, або кількість одиниць товару, яка може бути продана продавцем;

P – ціна товару.

Крива пропозиції (S) – це крива, що показує, який обсяг товару можуть та бажають виготовити й продати виробники за різними цінами за певний час. Крива пропозиції має додатний нахил. Це означає, що чим вища ціна товару, тим більший його обсяг буде запропонований до продажу, і навпаки.

⁹⁴ Engel E. Das Rechnungsbuch der Hausfrau und seine Bedeutung im Wirtschaftleben der Nation / E. Engel. – Berlin, 1881. – S. 39.

⁹⁵ Economic News Release: Consumer Expenditures – 2014 / Bureau of Labor Statistics. United States Department of Labor. – Режим доступу : <http://www.bls.gov/news.release/cesan.nr0.htm>

Закон пропозиції відображає пряму залежність між ціною і обсягом пропозиції: при збільшенні ціни обсяг пропозиції зростає, і навпаки.

На пропозицію впливає ціна. Рух по кривій пропозиції показує зміну величини пропозиції внаслідок зміни ціни товару при інших незмінних умовах (рис. 5.6).

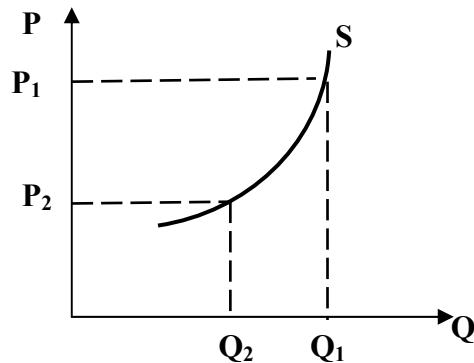


Рис. 5.6. Крива пропозиції

На пропозицію також впливають *нецінові чинники*: витрати виробництва, на які впливає, в першу чергу, ціна на ресурси; технічний прогрес; ціни на інші товари; кількість продавців; стабільність законодавства та визначеність правового поля, зокрема, розмір податків, які платить виробник державі; очікування зміни ціни на товар у майбутньому; специфічні фактори (погода тощо).

Внаслідок зміни нецінових факторів відбувається зміна пропозиції в цілому, яка відображається переміщенням кривої пропозиції (рис. 5.7). Переміщення кривої з S_1 до S_2 показує зниження пропозиції в цілому, а переміщення з S_1 до S_3 — її зростання.

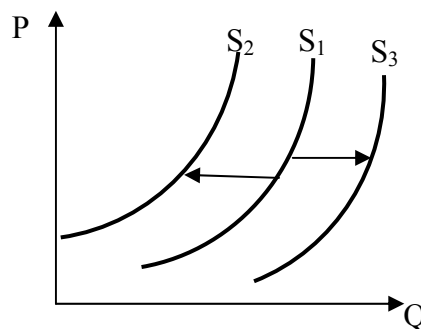


Рис. 5.7. Зміна пропозиції в цілому під впливом нецінових чинників

Еластичність пропозиції за ціною (E_{Sp}) характеризує чутливість пропозиції на зміну ціни і показує, на скільки відсотків зміниться обсяг пропозиції, якщо ціна на товар зміниться на один відсоток. Цей показник розраховується за формулою:

$$E_{Sp} = \frac{\text{Відсоткова зміна пропозиції}}{\text{Відсоткова зміна ціни}} = \frac{\Delta Q_S / Q_S}{\Delta P / P}, \quad (5.4)$$

де: E_{Sp} – коефіцієнт еластичності пропозиції за ціною;

ΔQ_S – зміна обсягу пропозиції;

Q_S – початковий обсяг пропозиції;

ΔP – приріст ціни;

P – початкова ціна товару.

Пропозиція буде еластичною, якщо зміна ціни на 1% викликає зміну обсягу пропозиції, що перевищує 1% ($E_{Sp} > 1$).

Пропозиція буде нееластичною, якщо зміна ціни на 1% викликає меншу зміну обсягу пропозиції, ніж на 1% ($E_{Sp} < 1$).

Пропозиція буде одинично-еластичною, якщо зміна ціни на 1% зумовлює таку саму зміну пропозиції на 1% ($E_{Sp} = 1$).

Пропозиція буде абсолютно нееластичною, якщо зміна ціни не впливає на зміну обсягу пропозиції ($E_{Sp} = 0$).

Пропозиція буде абсолютно еластичною, якщо нескінченно мала зміна ціни призводить до нескінченного зростання обсягу пропозиції ($E_{Sp} \rightarrow \infty$).

У ринковому механізмі особливе значення має ціна.

Ціна – це економічна категорія, яка виступає як форма грошового вираження вартості благ і формується під впливом системи економічних, технічних, технологічних, психологічних та політичних чинників.

Крива попиту показує ціну попиту. *Ціна попиту* – це гранично максимальна ціна, за якої споживачі (покупці) ще згодні купувати певну кількість товару. Крива пропозиції показує ціну пропозиції. *Ціна пропозиції* – це гранично мінімальна ціна, за якої товаровиробники (продавці) ще можуть пропонувати (продавати) певну кількість товару. В умовах

ринкової економіки взаємодія конкурентних сил призводить до синхронізації цін попиту і цін пропозиції, що обумовлює врівноваженість обсягів попиту та пропозиції.

Якщо $D > S$ (при ціні P_1), тобто існує дефіцит товару в розмірі Q_1Q_3 (рис. 5.8), то в результаті конкуренції покупців виникає підвищення ціни доти, поки не зникне надлишок попиту. У випадку $D < S$ (при ціні P_2), коли попит буде Q_2 , а пропозиція Q_4 , конкуренція продавців призведе до зниження ціни до P^* , яка викличе зниження обсягу виробництва до Q^* і зникне надлишок товару (в розмірі Q_2Q_4). Таким чином, ринок приходить до стану рівноваги, за якої при певній ціні обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції. Графічно це точка перетину кривих попиту і пропозиції. **Ринкова рівновага** досягається за умови рівності обсягів попиту та пропозиції.

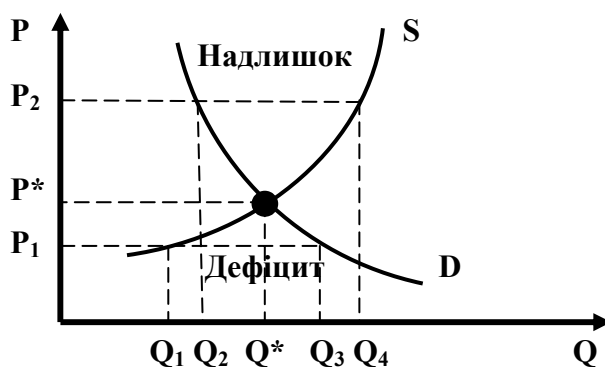


Рис. 5.8. Взаємодія попиту і пропозиції

До факторів, що впливають на зміну ринкової рівноваги, належать нецінові чинники попиту і пропозиції.

Ціна ринкової рівноваги (P^*) — це ціна, за якої обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції. Вона встановлюється внаслідок конкуренції продавців і покупців і дає реальну інформацію про умови виробництва товарів та послуг, потреби споживачів, рівень їх задоволення.

У 70-ті роки XIX ст. англійський економіст А. Маршалл (1842–1924) обґрунтував свою концепцію ринкового ціноутворення. Він створив синтетичну теорію вартості, поєднавши теорії граничної корисності та витрат виробництва, заявив про однакову значущість складових ціни (корисності та витрат) і відсутність пріоритету жодного з цих складових щодо

визначення ціни. А. Маршалл виходив з того, що формування ринкових цін відбувається в результаті взаємодії попиту та пропозиції. Зміна попиту пов'язана з категорією граничної корисності товару⁹⁶, а пропозиції – з вирішальним впливом витрат виробництва. Витрати виробництва – це об'єктивна основа мінімальної ціни, а платоспроможний попит та гранична корисність, відповідно, максимальної та конкурентоспроможної ціни товару. Вчений вважав, що існують тільки ціни, що встановлюються на основі рівноваги ціни попиту і ціни пропозиції.

А. Маршалл першим використав графічний метод встановлення рівноважної ринкової ціни. Графік, на якому перетинаються криві попиту та пропозиції, прийнято називати *хрестом Маршалла* (див. рис. 5.8). Хрест Маршалла свідчить про те, що:

- тільки при ціні рівноваги P^* бажання одних і готовність інших збігаються в кількості Q^* ;
- крива D виражає закон спадної граничної корисності певного товару для споживачів;
- крива S виражає закон зростання граничних витрат для виробників;
- ринкова цінність товару визначається рівновагою граничної корисності та граничних витрат. Обидві величини взаємно регулюють одна одну⁹⁷.

Особливостями характеризується досягнення рівноваги на ринку праці. Механізм встановлення рівноваги формує тут величину заробітної плати. *Ціна робочої сили* виступає у вигляді заробітної плати. Висока заробітна плата обмежує можливості підприємця в найманні додаткових працівників, скорочуючи попит на них, і навпаки, низький рівень зарплати дає можливість збільшити кількість робочих місць. Ринковий механізм на ринку праці являє собою єдність двох складових: стихійних регуляторів попиту і пропозиції робочої сили та регулюючого впливу держави на ці процеси.

⁹⁶ Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – Т. 3. – М. : Прогресс-Универс, 1993. – С. 146.

⁹⁷ Там само, гл. III.

Попит на працю (D_L) – це обсяг попиту на ресурси праці, який дорівнює кількості робочих місць, створених в економіці. Створюють попит на працю підприємства (підприємці) та держава.

До основних факторів, які визначають попит на працю, належать: рівень цін на трудові ресурси (рівень заробітної плати); попит на товари та послуги; ціни та обсяги інших ресурсів; технології; бюджетно-податкова політика.

Пропозиція праці (S_L) – це загальна кількість працівників, які можуть та бажають працювати за запропонованих умов.

До основних факторів, які визначають пропозицію праці, належать: чисельність працездатного населення у працездатному віці; рівень заробітної плати; міграція та природний приріст населення; наявність інших джерел отримання доходів; бюджетно-податкова політика; освітній та культурний рівні, існуючі традиції.

На рис. 5.9 в ситуації рівноваги на ринку праці при ставці заробітної плати W^* пропозиція праці L^* відповідає попиту на цей ресурс. При рівновазі заробітної плати W^* формується *повна зайнятість* в тому розумінні, що кожен бажаючий продати певну кількість своєї праці при існуючій ставці заробітної плати може це зробити.

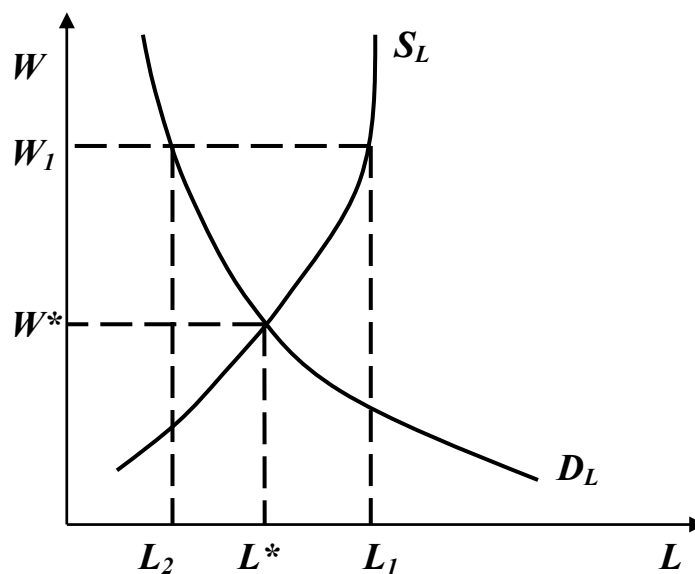


Рис. 5.9. Рівновага на ринку праці

Якщо ставка заробітної плати піднялася до рівня W_1 , то пропозиція праці зросла б до L_1 , але попит на робочу силу скоротився б до L_2 . У цьому випадку створюється безробіття – ситуація, коли бажаючі працювати в кількості L_2L_1 хочуть працювати при заробітній платі W_1 , але не можуть знайти собі роботу.

Основу ринкової системи цін становлять:

- *вільні ціни*, які формуються стихійно під впливом попиту і пропозиції;
- *регульовані ціни*, коли державою встановлюються межі чи відхилення у порівнянні з ринковими;
- *фіксовані ціни* – чітко визначені державою (наприклад, ціна проїзду у метрополітені, величина податку, мінімум заробітної плати і т. д.).

Важливою ознакою класифікації цін є сфера товарного обігу, яку вони обслуговують. Залежно від цього є такі основні види цін ринкової економіки:

- *оптові ціни*, коли реалізація продукції здійснюється крупними партіями (оптом). Різновидом оптової ціни промисловості є *біржова ціна* – результат угоди на біржі. Вона формується на базі біржового котирування залежно від якості товару, відстані до місця його доставки та ін., що передбачено біржовим контрактом;
- *закупівельні ціни* – це ціни, за якими сільськогосподарська продукція великими партіями реалізується кооперативними, фермерськими та державними господарствами для подальшої переробки. За такими цінами продукція закуповується, головним чином, державними органами для створення спеціальних фондів (зерно), а також недержавними підприємствами;
- *роздрібні ціни* є кінцевими у торгівельній мережі і включають усі попередні витрати на виробництво і доведення продукції до споживачів. Різновидом роздрібною є *аукціонна ціна*. Вона може суттєво відрізнятись від ринкової, бо відображає унікальні і рідкісні властивості та ознаки товарів.

- Залежно від цінової політики підприємства ціни бувають:
- *монопольні ціни* – особливий вид ринкової ціни, яка встановлена на рівні, значно вищому або нижчому за ціну рівноваги, на більш-менш значний проміжок часу з метою одержання монопольного надприбутку. Останній є економічною формою реалізації панування монополіста на ринку. Монопольний надприбуток – це прибуток, який отримує монополія за рахунок використання цінового фактора, диктату цін. Розрізняють *монопольно високі ціни*, за якими монополії продають свою продукцію, а також *монопольно низькі ціни*, за якими вони купують ресурси;
 - *демпінгові ціни* – це значно занижені ціни на товари при продажу їх на внутрішніх і зовнішніх ринках з метою усунення конкурентів з вже освоєних ринків, що з часом дає можливість компенсувати свої втрати значним підвищенням цін на товари;
 - *дискримінаційні ціни* – це різні ціни на один і той самий товар для різних покупців.

Ціна виконує в економіці певні **функції** (рис. 5.10).

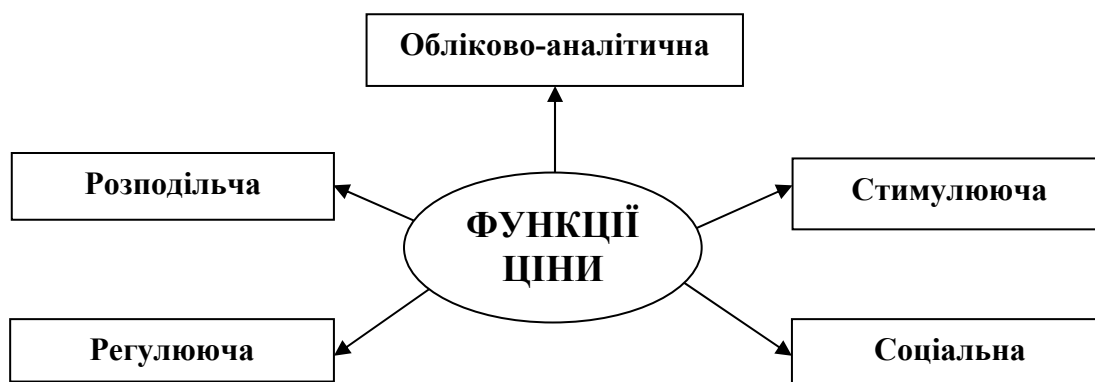


Рис. 5.10. Функції ціни в економіці

Обліково-аналітична функція ціни полягає в тому, що за допомогою ціни показують, яким коштом обходиться суспільству задоволення конкретної потреби в тій чи іншій продукції, тобто вимірюють кількість витраченої праці, сировини, матеріалів, комплектуючих виробів тощо на виготовлення товару. За допомогою ціни також зіставляються цінності

(корисності) абсолютно різних товарів у часі та просторі. За допомогою цієї функції здійснюється облік результатів господарювання, їх порівняльний аналіз та прогнозування.

Стимулююча функція ціни спрямована на раціональне використання обмежених ресурсів, впровадження досягнень НТП та новітніх технологій, заохочення виробників щодо збільшення або зменшення обсягів виробництва того чи іншого товару (послуги) відповідно до вимог попиту.

Розподільча функція ціни полягає в тому, що за допомогою ціни здійснюється розподіл ресурсів, доходів та фінансів у межах суспільства. Ця функція ціни реалізується в процесі внутрішньогалузевої та міжгалузевої конкуренції. У першому випадку такий перерозподіл вартості, насамперед додаткової, здійснюється на користь тих підприємств, у яких витрати виробництва нижчі за суспільно необхідні, а якість товарів така сама або вища. У другому – такий перерозподіл відбувається через механізм переливання капіталів у галузі, в яких відбувається виробництво товарів і послуг відповідно до індивідуальних, колективних та суспільних потреб. Розподільча функція ціни на макроекономічному рівні сприяє перерозподілу валового внутрішнього продукту між окремими галузями, регіонами і сферами народного господарства.

Регулююча функція ціни дозволяє здійснювати взаємозв'язок між виробництвом і споживанням, між попитом і пропозицією тощо.

Соціальна функція ціни полягає в тому, що держава шляхом формування та реалізації певної політики в сфері ціноутворення (за допомогою законодавчих актів) може здійснювати перерозподіл валового продукту суспільства з метою підтримання окремих верств населення, їх соціального захисту.

5.5. Сучасний ринок у дослідженнях лауреатів Нобелівської премії з економіки

Розвиток та трансформація ринкових відносин постійно знаходиться під пильною увагою світової економічної науки. Саме тому майже половина премій пам'яті Альфреда Нобеля з економіки була присуджена за дослідження тих чи інших аспектів ринку. Розглянемо результати деяких з цих досліджень.

Упродовж сотень років в ринковій економіці панувала досконала конкуренція, в якій усі суб'єкти ринку – продавці та покупці – мали однаковий вільний доступ до інформації щодо кількості та якості товарів і послуг. На сучасних ринках, які є переважно ринками недосконалої конкуренції, існує ринок з асиметричною інформацією.

Під **асиметричною інформацією** розуміють таку ситуацію, в якій частина учасників угоди володіє вичерпною і точною інформацією, тоді як інші учасники угоди не володіють нею. Так, продавці продуктів знають про їхню якість краще, ніж покупці. Працівники знають про свої здібності до праці більше, ніж їх роботодавці. Відсутність повної ринкової інформації про товарні ціни, вільні робочі місця, потреби у кредитних ресурсах та ін. заважає прийняттю правильного рішення.

Ця проблема хвилює світову наукову спільноту. Тому двічі Нобелівська премія з економіки присуджувалась науковцям, що досліджували безпосередньо ринки з асиметричною інформацією: американцю В. Вікрі та шотландцю Дж. Мірлісу – у 1996 р. та вченим зі США Дж. Стігліцу, Дж. Акерлофу та М. Спенсу – у 2001 р. Вони дослідили наслідки, до яких може призвести неконтрольовані державою ринки з асиметричною інформацією.

Лауреат Нобелівської премії 2001 року Дж. Акерлоф дослідив, як асиметрична ринкова інформація веде до стрімкого зниження якості продукції⁹⁸. Він розглянув це на прикладі ринку уживаних автомобілів (ринку «лимонів»), на якому

⁹⁸ Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм (George A. Akerlof. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, v.84, August 1970, – P. 488–500. Перевод Е.И. Николаенко). – Режим доступа : http://igiti.hse.ru/data/413/313/1234/5_1_4Akerl.pdf

продаються автомобілі як високої якості, так і низької. Покупці не мають повної інформації про кожний з автомобілів і знають про недобросовісних продавців, що можуть видавати неякісний товар за високоякісний. Тому для покупця найбільш ймовірне припущення полягає в тому, що якість автомобіля є середньою. Тому вони готові заплатити за нього тільки середню ціну, що склалася на ринку. Отже, створюється попит на машини з середньою ціною. Тоді через відсутність попиту на високоякісні автомобілі їх власники виходять з цього ринку. Тепер автомобілі середньої якості мають найвищу ціну, а споживачі знову купують машини, що мають середню ціну, але тепер ці машини вже нижчої якості. Тоді власники автомобілів, що мали середню якість також йдуть з цього ринку.

Дж. Акерлоф приходить до висновку: негативні наслідки недобросовісної поведінки продавців на ринку не обмежуються лише втратами покупців, які придбали неякісний товар. Значно гіршим результатом асиметрії інформації стає витіснення чесних агентів, які незгодні продавати якісний продукт за безцінь. Як наслідок, за умов інформаційної асиметрії ринковий механізм дає збій, втрачаючи здатність стимулювати покращення якості продукції та адекватно задовольняти потреби всіх учасників, а отже страждає уся ринкова система.

Вивчаючи мотиви купівлі-продажу товарів, Дж. Акерлоф довів, що ціна, за якою відбувається обмін, визначається не тільки попитом і пропозицією. За словами Дж. Акерлофа, люди, які роблять покупки на фермерських ринках, нерідко діють виходячи зі своїх переконань. Наприклад, деякі покупці можуть купити трохи більше, ніж збиралися, якщо бачать, що у продавців, яких вони намагаються підтримувати, справи йдуть не дуже добре. А деякі продавці, можливо, занадто «пишаються» якістю свого товару, щоб знижувати ціни, і можуть вичікувати, поки не отримають ціну, яку вважають «справедливою».

Щодо ринку праці міркування справедливості Дж. Акерлофа грають ще важливішу роль. Ціна, за якою надається робоча сила (ставка заробітної плати), залежить не тільки від попиту та пропозиції робочої сили. Роботодавець повинен враховувати наслідки низької заробітної плати для морального духу та

ефективності працівника. Роботодавцю не має сенсу знижувати заробітну плату працівника, якщо в результаті той «затаїть образ» і буде зацікавлений у зниженні якості продукції та прибутку роботодавця. Тому роботодавці пропонують оплату праці вище рівня рівноваги попиту та пропозиції. Дж. Акерлоф назвав це теорією «ефективної заробітної плати», щоб показати, що підвищення заробітної плати стимулює працівників виконувати свої обов'язки результативніше й ефективніше.

У зв'язку з неповною інформацією про ціну товару лауреат Нобелівської премії 1982 р. Дж. Стіглер задався питанням: як довго і як наполегливо споживач повинен шукати товар з найбільш низькою ціною?⁹⁹ Відповідь: доки витрати тривалості або інтенсивності такого пошуку не перевищать розміру очікуваної економії від покупки за нижчою ціною. Хоча така відповідь може здатися очевидною, метод Дж. Стіглера створив новий підхід до теорії ринкової поведінки, згідно з якою невизначеність слід розглядати не як щось дане, а як рівень непоінформованості, який може бути знижений в результаті певних витрат на придбання інформації.

Лауреат Нобелівської премії 1988 році М. Алле¹⁰⁰ показав, як зміни, що торкнулися одного з ринків (наприклад, взуттєвої продукції), можуть вплинути на суміжні ринки (скотарський, ринок скоб'яних виробів, ринок праці) і, в перспективі, на економіку в цілому.

М. Алле був переконаний, що будь-яка економічна система має своєю метою прагнення до стану максимальної ефективності. Максимальна ефективність виникає при такому розподілі ресурсів, коли найбільшою мірою задовольняються потреби кожного і при цьому жодна людина не може поліпшити свій добробут, не погіршивши добробуту когось іншого. М. Алле довів, що максимальна ефективність є природним результатом лише ідеально функціонуючої конкурентної економічної системи вільного ринку.

⁹⁹ Стіглер Дж.Дж. Экономическая теория информации / Дж.Дж. Стіглер // Теория фирмы. – 1995. – С. 507–529.

¹⁰⁰ Алле М. Экономика как наука / М. Алле. – М. : Наука для общества, РГГУ, 1995. – 168 с.



Питання для самоконтролю

1. Які ознаки ринку як історичної форми організації економічного життя суспільства? Які ознаки має сучасний ринок?
2. Які функції виконує ринок?
3. Розкрийте різницю впливу цінових та нецінових чинників на ринкову рівновагу.
4. Розкрийте механізм формування ринкової рівноваги.
5. У чому зміст показника еластичності? Яке прикладне значення цього показника?
6. Які проблеми ринку досліджували лауреати Нобелівської премії?
7. Назвіть види цін. Які функції виконують ціни?
8. Що таке кон'юнктура ринку?
9. Чи завжди виконується закон попиту? Відповідь обґрунтуйте.
10. Побудуйте криву попиту для товарів Гіффена.

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Ринковий механізм завжди призводить до оптимального розподілу ресурсів в економіці.
2. Ринковий механізм функціонування економіки передбачає вільний вибір сфери застосування власного капіталу та праці.
3. Ринкова інфраструктура забезпечує формування ринкового попиту.
4. Зміна ціни товару призводить до зміщення кривих попиту і пропозиції цього товару.
5. Якщо очікується підвищення цін на цукор, то рівноважна ціна зросте, а рівноважна кількість товару впаде.
6. Якщо попит на товар нееластичний, то продавці зацікавлені підвищувати ціни на нього.
7. Крива попиту на товар Веблена має позитивний нахил.
8. При зростанні ціни на один товар крива попиту на його субститут зміщується вгору праворуч.
9. Лізингові компанії не входять до ринкової інфраструктури.
10. Асиметрія ринку виникла разом з виникненням ринку.

Розділ 6. КОНКУРЕНЦІЯ ТА МОНОПОЛІЯ

1. Конкуренція: сутність, форми. Методи конкурентної боротьби.
2. Сутність та причини виникнення монополізму.
3. Сутність, види та економічні наслідки монополії.
4. Конкурентна політика та антимонопольне регулювання.
5. Теорія регулювання конкуренції Ж. Тіроля.

6.1. Конкуренція: сутність, форми. Методи конкурентної боротьби

Сучасна ринкова система – це складний механізм господарювання з використанням комплексу важелів та інструментів, важливе місце серед яких посідають відносини конкуренції¹⁰¹. Вони є необхідною умовою ефективного функціонування механізму саморегулювання ринкової системи, формою взаємного суперництва суб'єктів ринку й механізмом регулювання суспільного виробництва¹⁰².

Категорія «конкуренція» (від латинського слова *conkurere* – зіштовхуюсь або змагаюсь) до кінця XVIII ст. не являла собою предмет систематичного дослідження вчених-економістів. Частково це було обумовлено слабкістю позицій конкуренції в середньовіччі, за часів існування цехової системи організації виробництва, частково – недостатньою спеціалізацією економічної науки того часу¹⁰³. Лауреат Нобелівської премії з економіки Дж. Стіглер пише: «Конкуренція увійшла в економічну теорію з побутової мови, і протягом тривалого часу це слово

¹⁰¹ На кафедрі економічної теорії та конкурентної політики КНТЕУ створена і активно працює наукова школа з проблем конкуренції та конкурентної політики. Матеріал даної теми є узагальненням здобутків нашої наукової школи.

¹⁰² Лагутін В. Монополія та конкурентна політика: політико-економічні проблеми / В. Лагутін // Економічна теорія. – 2015. – № 4. – С. 89–97.

¹⁰³ Герасименко А.Г. Еволюція теорії конкуренції в історії економічної думки XVIII – XX століть / А.Г. Герасименко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1. – С. 102.

означало лише незалежне суперництво двох або більше осіб»¹⁰⁴. Із розвитком економічної думки внутрішній зміст та форми прояву конкуренції змінювалися, а сама категорія – наповнювалася та розросталася (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Підходи до трактування категорії «конкуренція»

Автор	Зміст категорії «конкуренція»
А. Сміт	Конкуренція – це суперництво або чинник, що зумовлює підвищення ціни при недостатній пропозиції та зниження її при надмірній пропозиції. Вона позбавляє учасників ринкового процесу влади над ціною ¹⁰⁵
А. Маршалл	Конкуренція – це змагання однієї людини з іншими, особливо при продажу або купівлі чого-небудь ¹⁰⁶
Ф. Найт	Конкуренція – це ситуація, в якій конкуруючих одиниць багато й вони незалежні. Умовами існування досконалої конкуренції є: повна обізнаність усієї сукупності учасників ринку щодо цін; повна мобільність усіх економічних ресурсів; необмежена подільність товарів та їх однорідність; незалежність дій суб'єктів ринку, яка виключає всі форми таємних змов, будь-яку монополію чи тенденцію до монополії ¹⁰⁷
Й. Шумпетер	Конкуренція являє собою суперництво старого з новим: нові товари, нові технології, нові джерела забезпечення потреб, нові типи організації виробництва ¹⁰⁸

¹⁰⁴ Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Дж. Стиглер // Вехи экономической мысли. Теория фирмы ; под ред. В.М. Гальперина. – Т.2. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 300.

¹⁰⁵ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Наука, 1993. – Т. 2. – С. 175–176.

¹⁰⁶ Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – Т. 3. – М. : Прогресс-Универс, 1993. – С. 53.

¹⁰⁷ Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. – М. : Дело, 2003. – С. 172–193.

¹⁰⁸ Шумпетер Й.П. Капитализм, социализм и демократия / Й.П. Шумпетер. – М. : Экономика, 1995. – С. 354.

Закінчення табл. 6.1

Автор	Зміст категорії «конкуренція»
Ф.А. фон Хайек	Конкуренція – це процес доказу правоти меншості, коли більшість схиляється до дій, яких раніше не бажала. Вона посилює ефективність, змінює звички, закликає до більшої уважності, що є марним у безконкурентних умовах. «Конкурентів ми сприймаємо з роздратуванням, оскільки вони заважають нам спокійно жити. Однак за цими зовнішніми ефектами приховується непряма вигода решти» ¹⁰⁹ . Конкуренція веде до кращого використання здібностей і знань
К.Р. Макконелл, С.Л. Брю	Конкуренція – це наявність на ринку великої кількості незалежних покупців і продавців, можливість для покупців і продавців вільно входити на ринок і залишати його ¹¹⁰
П. Хайне	Конкуренція є прагненням якнайкраще задовольнити критерії доступу до рідких благ ¹¹¹
М. Портер	Конкуренція – це результат дії п'яти сил: суперництва між продавцями-конкурентами (горизонтальної конкуренції), загрози появи нових конкурентів та загрози появи товарів-замінників (потенційної конкуренції), контролю з боку постачальників і контролю з боку покупців (вертикальної конкуренції) ¹¹²

Переломним в історії становлення теорії економічної конкуренції став 1933 рік – рік виходу видатних праць Е. Чемберліна «Теорія монополістичної конкуренції (Реоорієнтація теорії вартості)» і Дж. Робінсон «Економічна теорія недосконалої конкуренції», які збагатили внутрішній зміст категорії «конкуренція». Починаючи з А. Сміта конкуренція

¹⁰⁹ Хайек Ф.А. Познание, конкуренция и свобода / Ф.А. Хайек. – СПб. : Пневма, 1999. – С. 26.

¹¹⁰ Макконнелл К.Р. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – Ч. 2. Мікроекономіка. – Львів : Просвіта, 1999. – С. 79.

¹¹¹ Хайне Г. Экономический образ мышления / Г. Хайне. – М. : Новости, 1991. – С. 30–31.

¹¹² Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер : пер. с англ. – М. : Вильямс, 2002. – С. 32–33.

як засіб встановлення ринкової рівноваги розглядалася переважно у своїй ціновій формі. Американський економіст Е. Чемберлін наголосив на тому, що нецінова конкуренція, що виникає між товарами-замінниками та, відповідно, їх виробниками, є не гіршим ринковим регулятором за її ціновий аналог¹¹³. Англійський економіст Дж. Робінсон показала, що за умови існування великої кількості замінників товару монополістична конкуренція здатна перетворитися на досконалу. Вона пише, що нові фірми, так би мовити, «вклинюються між старими (або географічно, або відносно спеціальних якостей, якими їх товари різною мірою приваблюють різних покупців). Таким чином, з точки зору покупця різниця між двома суміжними підприємствами зменшується, клієнти кожного підприємства починають відноситися до нього все більш байдуже і еластичність попиту зростає. Послідовне збільшення еластичності попиту, що відбувається таким чином, в кінцевому рахунку повністю усуне недосконалості ринку»¹¹⁴.

Отже, можна дати таке визначення цієї категорії: **конкуренція** – це економічна боротьба (суперництво, змагання) між виробниками або продавцями за задоволення своїх інтересів, пов'язаних із розширенням ринку збуту товарів, робіт та послуг¹¹⁵.

Конкуренція – дієвий двигун соціально-економічного прогресу. Батько «економічного дива» повоєнної Німеччини Л. Ерхард зазначав, що вільна і чесна конкуренція є найефективнішим засобом досягнення і забезпечення добробуту суспільства: «Вона одна дає можливість усьому населенню користуватися економічним прогресом, особливо, у ролі споживачів. Вона ж знищує всі привілеї, які не є результатом підвищеної продуктивності праці. Саме через конкуренцію

¹¹³ Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / Э.Х. Чемберлин. – М. : Экономика. 1996. – С. 103–104.

¹¹⁴ Robinson J. The Economics of Imperfect Competition / J. Robinson. – London: Macmillan, 1933. – P.101.

¹¹⁵ Лагутін В.Д. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття / В.Д. Лагутін, О.О. Бакалінська та ін. ; за ред. В.Д. Лагутіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – С. 121.

може бути досягнута – у найкращому розумінні цього слова – соціалізація прогресу і прибутку. До того ж вона не дає згаснути особистому прагненню кожного до трудових досягнень. Усі зусилля можуть розраховувати на успіх лише доти, доки конкуренції не перешкоджають, або вона не усувається штучними чи юридичними маніпулюваннями»¹¹⁶.

В економічному сенсі конкуренція припускає наявність на ринку великої кількості незалежно діючих покупців і продавців будь-якого конкретного продукту чи ресурсу, коли жоден з них не може пред'явити попит чи пропозицію на такий обсяг продукту, якого було б необхідно й достатньо, щоб помітно вплинути на ціну. Такий стан досягається тому, що конкуренція забезпечує кожному продавцю свободу вибору тих чи інших ринків, а економічній системі – належну адаптацію до змін смаків споживачів, технології чи пропозиції ресурсів.

Сучасні дослідники конкуренції виділяють такі концептуальні підходи до розуміння сутності економічної конкуренції:

- *поведінкове трактування конкуренції* – боротьба за покупця шляхом задоволення його потреб;
- *структурне трактування конкуренції* – аналіз структури ринку для визначення міри свободи продавця й покупця на ринку (форми ринку) і способу виходу з нього;
- *функціональне трактування конкуренції* – суперництво старого з новим, з інноваціями, коли приховане стає явним;
- *системне трактування конкуренції* – координаційна діяльність, що дозволяє проаналізувати якісні зміни в складі, зв'язках, структурі економічних систем.

Роль конкуренції в ринковій економіці виявляється в низці *функцій*, які вона виконує (рис. 6.1). Залежно від охоплення економічного простору функції конкуренції в ринковій економіці можна розподілити на макроекономічні: 1) регулююча; 2) контролююча; 3) об'єднувальна; 4) функція соціалізації; і мікроекономічні: 1) стимулююча; 2) інноваційна; 3) адаптивна. Розподільча і селективна функції існують на макро- і мікрорівнях.

¹¹⁶ Эрхард Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. – М. : Начала-Пресс, 1991. – С. 133.

Регулююча функція – конкуренція діє як регулятор ринкової економіки – потрібний товар опиняється в потрібному місці; механізм конкуренції спрямовує ресурси туди, де їх не вистачає відповідно з суспільними потребами.

Розподільча функція – полягає у оптимальному розподілі ресурсів, тобто виробничі ресурси використовуються з максимальною ефективністю; крім того, здійснюється розподіл доходів.

Контролююча функція – здійснюється контроль над виробниками і споживачами товарів та послуг з метою обмеження їх впливу на ціну товарів, а отже, і контроль над перерозподілом суспільного багатства.

Об'єднувальна функція – підприємства функціонують не ізольовано, а взаємодіють між собою, об'єднуються у співтовариство компаній, які конкурують між собою.

Функція соціалізації – в результаті конкуренції удосконалення в будь-якій галузі стають суспільним надбанням, оскільки конкуренції властивий примусовий характер.

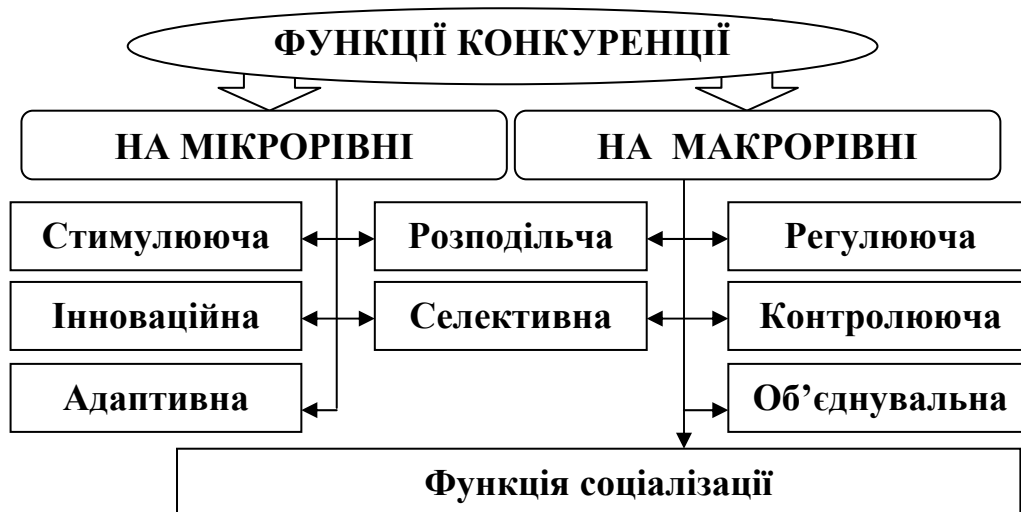


Рис. 6.1. Функції конкуренції на мікро- та макрорівнях

Селективна функція – в конкурентній боротьбі одні виживають, а інші стають банкрутами.

Стимулююча функція – конкурентна боротьба стимулює зниження собівартості і цін, удосконалення якості продукції та створення її нових типів.

Інноваційна функція – конкуренція створює стимули до удосконалення, прогресу, відкриття нового.

Адаптивна функція – ті, хто витримав конкурентну боротьбу, повинні постійно стежити за діями конкурентів, споживчими уподобаннями, економічною політикою та іншими параметрами.

Таким чином, конкуренція безпосередньо впливає на ефективність виробництва, підвищує технічний рівень, забезпечує поліпшення якості й розширення номенклатури продукції.

Конкуренція, як і будь-яке явище, має свої позитивні риси та вади (табл. 6.2).

Перші прояви економічної конкуренції виникли одночасно із зародженням простого товарного виробництва. Процес еволюції конкуренції обумовлений розвитком продуктивних сил і економічних відносин.

Таблиця 6.2

Позитивні риси та вади конкуренції

Позитивні риси конкуренції	Вади конкуренції
– механізм регулювання пропорцій суспільного виробництва; – рушійна сила розширення асортименту товарів, підвищення їх якості, впровадження новітньої техніки, технології, організації праці й управління, збільшення продуктивності, економії ресурсів з метою одержання більшого прибутку;	– відволікання значних коштів на невиробничі потреби – зокрема, видатки сучасних фірм на рекламу дуже високі, і це дає підстави вважати їх нераціональними, адже конкуренти також використовують рекламу і рекламні об'яви конкуруючих фірм таким чином нейтралізують одне одного; – конкурентна система не гарантує того, що першочергово будуть задоволені потреби тих споживачів, які є найменш захищеними в соціальному розумінні;
– сприяння раціональному перерозподілу ресурсів; – захист споживача від диктату виробника	– в конкурентному середовищі не враховуються потенційно негативні наслідки рішень, які приймаються, якщо це не буде безпосередньо стосуватися діяльності певного підприємства в майбутньому

Виділяють такі *етапи розвитку конкуренції*:

1. Етап докапіталістичної конкуренції – етап виникнення конкурентних відносин. Розпочинається з епохи занепаду первісного ладу і виникнення простого товарного виробництва і закінчується з виникненням капіталістичних відносин. Характерні ознаки конкуренції на цьому етапі – спонтанність (тобто відносини конкуренції мають випадковий характер, оскільки інтереси товаровиробників майже не стикалися), нерегулярність, що пояснювалося пануванням натурального господарства, ізолюваністю окремих товаровиробників, приналежністю до певного феодального господарства.
2. Етап панування досконалої конкуренції, який починався одночасно з розповсюдженням капіталістичних відносин і тривав до 1870-х рр. Але й на цьому етапі конкуренція не мала всіх ознак досконалої, які сформульовані класичною економічною теорією¹¹⁷.
3. Етап розвитку монополістичної конкуренції, який розпочався з кінця 1870-х рр. і продовжувався практично до початку Великої депресії 1929–1933 рр.
4. Етап сучасної конкуренції, який розпочався приблизно після Другої світової війни і триває до теперішнього часу. Цей етап характеризується тим, що конкуренція не тільки не поступилася місцем монополії, а й посилилася. Головна її відмінність від конкуренції «класичного» ринку – більш виражена соціальна спрямованість сучасної конкуренції. Вона підтримується державою шляхом регулювання за допомогою антимонопольного законодавства. Крім того, їй властиві такі специфічні риси: має інтернаціональний характер; розвиток науково-технічного прогресу призвів до ускладнення технологій і розширення номенклатури виробництва, отже, і до розширення конкуренції; змінився характер конкурентних переваг – вони більше не ґрунтуються тільки на основі виробничих факторів.

¹¹⁷ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Наука, 1993. – С. 243.

Таким чином, розвиток конкуренції має три стадії: етап досконалої конкуренції (теза); процес монополізації (антитеза); сучасний етап конкуренції, коли підприємства (фірми) намагаються домовлятися на ринку і одночасно посилювати конкурентну боротьбу (синтез).

Часто ототожнюють поняття «конкуренція» та «конкурентоспроможність», не розмежовуючи при цьому суперництва, боротьби за досягнення кращих результатів і здатності змагатися. **Конкурентоспроможність** – це здатність до конкуренції, здатність суб'єкта господарювання динамічно впливати на ринок з метою збереження його сегмента, захисту накопичених і розвитку потенційних стійких конкурентних переваг у ключових сферах бізнесу на основі кращого, ніж у конкурентів, використання існуючих та формування нових видів і комбінацій ресурсів із застосуванням передових технологій, спрямованих на виробництво більш інноваційної продукції. Зміст конкурентоспроможності найчастіше трактується як здатність випереджати суперників у досягненні поставлених економічних цілей.

Економічна теорія виділяє таку класифікацію конкуренції за кількістю суб'єктів ринку та ступенем їх конкурентної сили (ринкових структур):

1. Досконала (абсолютна, чиста) конкуренція – це така ринкова ситуація, за якої чисельні, незалежно діючі виробники продають ідентичну продукцію і жоден із них не в змозі контролювати ринкову ціну. До основних ознак досконалої конкуренції належать:

- велика кількість малих за розміром фірм, жодна з яких не має значної частки на ринку. Обсяг виробництва чи реалізації не може істотно впливати на весь ринок (на пропозицію товару, на зміни ціни та ін.). Продавці діють незалежно один від одного. Велика кількість продавців не дає можливості вступати у змову між собою щодо цін;
- стандартизований (однорідний) тип продукту – це означає, що продукт одного виробника ідентичний продукту іншого виробника;
- вільне входження у галузь виробництва і можливість такого самого вільного виходу з неї;

- наявність повної інформації в учасників обміну про різні сторони підприємницької діяльності (виробничі ресурси, витрати, необхідну технологію виробництва, джерела фінансування, ціни тощо);
- об'єктивність ціноутворення (ситуація «*price taker*»). Конкурентна фірма не має своєї цінової політики, тобто не може встановити на ринку вигідну для неї ціну, а може лише пристосовуватись, погоджуватись із ринковою ціною, рівень якої встановлюється внаслідок взаємодії попиту і пропозиції. Тому конкурентного виробника називають «ціноотримувачем», і він цілком знаходиться під владою ринку.

В умовах досконалої конкуренції досягається максимальна ефективність економіки, яка полягає в ефективності розподілу ресурсів та виробничій ефективності. Ефективність розподілу ресурсів полягає в тому, що ресурси, розподілені між виробниками та галузями, дозволяють отримати певний асортимент продуктів, які найбільш необхідні споживачу. Виробнича ефективність передбачає виробництво товару з найменшими витратами. Вивчення досконалої конкуренції дозволяє робити висновки про те, яким має бути ідеальний ринок. Основи теорії досконалої конкуренції і саме поняття «досконала конкуренція» були введені англійським економістом А. Маршаллом.

Досконала конкуренція являє собою ідеальну модель, так як характеризує ідеальний ринок. Вона дає, за словами П. Самуельсона, «емпірично недосконалий модель реального світу»¹¹⁸. Однак на практиці існують галузі, які лише наближені до даної ринкової структури, наприклад, фондова біржа, торгівля продукцією сільського господарства та ін.

Якщо ринок не відповідає ознакам досконалої конкуренції, то він належить до ринку недосконалої конкуренції. **Недосконала конкуренція** – це ринкова структура, в межах якої фірми мають ринкову владу, тобто конкуренція, де окремі

¹¹⁸ Самуельсон П.Э. Монополистическая конкуренция – революция в теории / П.Э. Самуельсон // Вехи экономической мысли. – Т. 2. Теория фирмы ; под. ред. В.М. Гальперина. – СПб., 1995. – С. 357.

учасники ринку певною мірою можуть впливати на ціни і отримувати тим самим додатковий прибуток. Недосконало конкурентними є ринки, на яких покупці або продавці у своїх рішеннях враховують власну здатність впливати на ринкову ціну. Ця особливість змінює поведінку фірм і розподіл ресурсів.

2. Монополістична конкуренція – як форма недосконалої конкуренції, це така ситуація на ринку, коли велика кількість виробників пропонує подібну, але не ідентичну продукцію, тобто вона ґрунтується на *диференціації продукції*. Це найбільш розповсюджений тип ринку, що близький до ринку досконалої конкуренції, який містить елементи конкуренції та монополії. Поняття «монополістичної конкуренції» вперше ввів в економічну теорію Е. Чемберлін¹¹⁹.

В умовах монополістичної конкуренції виробники та продавці намагаються зробити свою продукцію відмінною від продукції конкурентів, причому ці відмінності можуть бути як «реальними», так і «вигаданими». «Реальними» відмінностями можна назвати відмінності в фізичних параметрах: якість виготовлення продукції та післяпродажного обслуговування, особливості використовуваних матеріалів, функціональні характеристики, дизайн, довговічність, умови оплати та якість обслуговування клієнтів, зручність розміщення торгових точок та близькість до споживача. «Вигадані» відмінності при диференціації продукції створюються за допомогою реклами та стимулювання збуту, упаковки, використання товарних знаків та товарних марок. Диференціація продукції призводить до того, що продукт кожного продавця має виключні характеристики і не може бути повним замінником товару інших фірм. На цьому ринку економічне суперництво приймає форму як «цінової», так і «нецінової» конкуренції.

Монополістична конкуренція спостерігається майже у всіх галузях, які виробляють товари широкого вжитку: в легкій, харчовій промисловості, книговидавництві, виробництві

¹¹⁹ Чемберлін Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / Э. Чемберлин. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.

меблів та ін. Крім того, монополістичними конкурентами найчастіше є чисельні торгові та обслуговуючі організації (перукарні, хімчистки, ресторани тощо).

3. Олігополія – це ринкова структура, в якій домінує декілька фірм, а входження нових виробників у ринок ускладнене. Характерною особливістю олігополістичних ринків є загальна цінова взаємозалежність. Прикладом олігополії в Україні може слугувати ринок мобільного Інтернету, де частка компанії «Київстар» на початку 2015 р. становила 45,6%, а найближчого конкурента компанії «МТС» – 23,9%¹²⁰; ринок пива, трьом учасникам якого у 2015 р. належало майже 90,0% цього ринку¹²¹.

У процесі свого функціонування олігополії сприяють швидкому поліпшенню споживчих властивостей товару, більш низьким витратам виробництва на одиницю продукцію, більшому обсягу виробництва і більшій зайнятості, але мала кількість суб'єктів на ринку створює для них можливості таємної змови і узгоджених дій з метою обмеження обсягів виробництва та штучного підвищення цін.

В основі розвитку олігополії лежать галузеві особливості, які не дозволяють успішно функціонувати невеликим фірмам. Наприклад, в деяких галузях промисловості низька собівартість не може бути досягнута, якщо фірма не буде займати суттєву частку ринку збуту (наприклад, в автомобільній промисловості).

4. Чиста (абсолютна) монополія – це ринкова структура, в якій одна фірма є єдиним продавцем товару (наприклад, ринок газопостачання). Чиста монополія має місце в тому випадку, коли один продавець пропонує товар, який не має близьких замінників; здійснює контроль над цінами; захищений від конкуренції бар'єрами, які перешкоджають вступу в галузь

¹²⁰ Розраховано авторами за джерелом: Рейтинг операторов мобільного Інтернету України за 1-й квартал 2015 года / Консалтинговая группа Expert & Consulting. – Режим доступу : <http://www.encint.com/ratings/ratingmob1q2015>

¹²¹ Маркетинговое исследование рынка пива в Украине 2015 г. – Режим доступу : <http://koloro.ua/blog/issledovaniya/marketingovoe-issledovanie-rynka-piva-v-ukraine-2015-g.html#>

іншим продавцям. Видом монополії є *монопсонія* – це ринкова структура, в якій існує тільки один покупець (наприклад, ринок важкої зброї).

Як і досконалої конкуренції, так і чистої монополії на практиці в ідеальному вигляді не існує. Близькими до чистої монополії є місцеві комунальні служби, залізничний транспорт.

Ринки недосконалої конкуренції пов'язані із *бар'єрами, що перешкоджають суб'єктам господарювання входити на ці ринки*. До них належать:

1. Низький рівень собівартості, пов'язаний з великими масштабами виробництва. Нові фірми, які є дрібними виробниками, не зможуть отримати переваг у витратах виробництва, а відповідно, й прибутку, необхідного для розширення виробництва. Створення в такому секторі економіки великого підприємства потребує залучення значних фінансових ресурсів, що досить важко через небажання інвесторів ризикувати своїм капіталом.
2. Встановлення органами державної влади обмеження щодо діяльності суб'єктів господарювання на певному товарному ринку (вони пов'язані з ліцензуванням окремих видів діяльності, квотуванням, рішеннями державних органів щодо заборони ввезення (вивезення) товарів за межі певної території, перешкодами (обмеженнями) у наданні земельних ділянок, виробничих і конторських приміщень тощо).
3. Виробництво широкого асортименту товару певної групи пов'язано, як правило, з глибоким сегментуванням ринку, який розглядається. Пошук вільного сегмента ринку, ринкової ніші або змін споживчих переваг потребує додаткових фінансових витрат, зокрема, на рекламу та маркетинг.
4. Необхідність організації власних каналів збуту продукції, оскільки на ринку наявні канали зайняті конкурентами і тому недоступні для нових фірм.
5. Нерозвиненість ринкової інфраструктури, тобто відсутність необхідних засобів комунікації (транспорту, зв'язку), відсутність суб'єктів господарювання, що надають консалтингові, лізингові та інші види послуг.

6. Існуюча система постачань сировини або наявність жорсткої вертикальної інтеграції перешкоджає появі нових конкурентів, яким потрібно нести додаткові витрати, пов'язані з наданням постачальникам більш сприятливих умов.
7. Наявність патентів, авторських прав, технологічних секретів надає їх власнику право контролювати продукт. Таким чином, держава захищає винахідника від незаконного захоплення сфери виробництва і реалізації цього продукту.
8. Бар'єри, пов'язані з ефектом масштабу. Якщо суб'єкт, що діє на товарному ринку, має досить великий обсяг (масштаб) діяльності, то для нових суб'єктів господарювання він встановлює перешкоди, пов'язані з великими витратами на досягнення його обсягів (масштабів) діяльності. Це зменшує конкурентоспроможність нових суб'єктів господарювання на ринку порівняно з діючими.
9. Обмеження щодо попиту.
10. Наявність недобросовісної конкуренції, спрямованої завадити новій фірмі вступити на ринок. Це виражається у агресивних діях з боку вже існуючих фірм, наприклад, тиск на постачальників сировини та банки, змови в цілях зниження цін, розповсюдження нечесної інформації про новий товар та ін.

Важливим фактором економічного зростання стає **ефективна конкуренція**, під якою розуміють такі ринкові умови, за яких суб'єкти господарювання перебувають під розумно допустимим рівнем конкурентного тиску з боку наявних та потенційних конкурентів та споживачів, а роль держави полягає у тому, щоб забезпечити наявність такого тиску на ринку. Поняття «ефективної конкуренції» дало змогу відійти в економічній теорії від абсолютизації поділу конкуренції на досконалу та недосконалу¹²².

¹²² Лагутін В. Вплив конкуренції на інноваційний розвиток та конкурентоспроможність економіки // В. Лагутін, Ю. Ясько // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 10(151). – С. 24.

Ефективність функціонування ринку залежить від здатності суб'єктів підприємницької діяльності впливати на рівень цін. Залежність між ефективністю ринку і здатністю підприємств впливати на рівень цін має обернено пропорційний характер: чим менше окреме підприємство здатне впливати на ринок (зокрема, на рівень цін), тим більш конкурентним є ринок, і тим вища його ефективність. Найвища ефективність ринку досягається за умови відсутності будь-якого впливу підприємства на рівень цін, тобто за умови функціонування ринку досконалої конкуренції. Якщо такий вплив наявний, то починається процес монополізації ринку.

Конкуренція охоплює мікро-, мезо-, макро- і мегарівні економічної системи:

- *мікрорівень конкуренції* (міжфірмова або внутрішньогалузева конкуренція) – це конкуренція між підприємствами однієї галузі; її предметом є аналогічні товари та послуги, а результатом є формування середньої ціни виробництва у галузі в цілому;
- *мезорівень конкуренції* (міжгалузева конкуренція) – це конкуренція між підприємствами різних галузей; її предметом є невзаємозамінні товари та послуги, а результатом – встановлення середньої норми прибутку в економіці в цілому;
- *макро- та мегарівні конкуренції* (міждержавна та міжрегіональна конкуренція) охоплює конкуренцію країн та регіональних угруповань як їх суперництво за створення кращих умов для бізнесу та підвищення якості життя їх населення, яке набуває глобального масштабу¹²³.

Однією з найважливіших характеристик ринкового середовища є *інтенсивність конкуренції* – ступінь протидії конкурентів у боротьбі за споживачів і нові ринкові ніші. Інтенсивність конкуренції проявляється в тому, наскільки ефективно підприємства використовують наявні в їх розпорядженні засоби конкурентної боротьби.

¹²³ Лагутін В.Д. Конкурентоспроможність національної економіки : навч. посіб. / В.Д. Лагутін, В.А. Романенко, Ю.М. Уманців ; за ред. В.Д. Лагутіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – С. 28.

Відповідно існує три *типи конкурентної поведінки*: креативна, пристосовницька, забезпечувальна (гарантуюча).

При *креативній* конкурентній поведінці система дій підприємця складається із заходів, спрямованих на створення будь-яких нових компонентів ринкових відносин, які забезпечували б перевагу над суперниками (нова продукція, включаючи товари-субститути, нові форми технології й організації виробництва, нові методи розподілу й збуту, включаючи рекламу). Істотною ознакою креативної конкурентної поведінки є прагнення ринкових контрагентів до зміни наявної структури попиту та пропозиції.

Пристосовницька конкурентна поведінка складається з обліку підприємцем інноваційних змін у виробництві й спробах визначення дій суперників, пов'язаних з модернізацією виробництва. Вона застосовується в тому разі, коли підприємець не до кінця впевнений у своїх інноваційних можливостях. Тому він прагне, насамперед, до копіювання в можливо більш стислі терміни досягнень своїх суперників.

Забезпечувальна (гарантуюча) конкурентна поведінка ґрунтується на прагненні підприємців до збереження позицій на ринку за рахунок підвищення якості продукції, видозміни асортиментного набору продукції, надання додаткових послуг, пов'язаних з гарантійним обслуговуванням. Забезпечувальна конкурентна поведінка застосовується звичайно тоді, коли підприємець не має можливості істотно змінювати виробничу та комерційну програми і має слабкі інноваційні можливості.

Названі типи конкурентної поведінки застосовуються виробниками залежно від обраних методів конкурентного суперництва, які можна розділити на дві основні групи: цінові та нецінові (табл. 6.3).

Цінова конкуренція – це суперництво підприємців за отримання додаткового прибутку на основі зменшення витрат виробництва й реалізації певної продукції, зниження цін без зміни асортименту й якості.

Нецінова конкуренція – це такий вид конкуренції, за якої використовують будь-які інші методи, окрім зміни ціни.

Така конкуренція, по суті, ґрунтується на технічних перевагах, впровадженні нововведень, ефективніших методах збуту товару тощо. В сучасних умовах нецінова конкуренція набуває дедалі більшого поширення.

Таблиця 6.3

Методи конкурентної боротьби

Цінова конкуренція	Нецінова конкуренція	Недобросовісна конкуренція
– сезонні знижки; – використання демпінгових цін; – проведення політики цінової конкуренції, яка може призвести до цінових війн з метою витіснення конкурентів з ринку тощо	– зміна властивостей продукції; – надання продукції якісно нових властивостей; – створення нової продукції для задоволення тих самих потреб; – створення нової продукції для задоволення потреб, що не існували раніше; – відновлення властивостей товару, що є символом моди, престижу; – удосконалювання послуг, які супроводжують товар (демонстрація, установка, гарантійний ремонт тощо); – реклама; – естетичне оформлення продукції тощо	– неправомірне використання чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки; – копіювання зовнішнього вигляду виробу; – порівняльна реклама; – дискредитація суб'єкта господарювання (підприємця), поширення в будь-якій формі неправдивих, неточних або неповних відомостей, пов'язаних з особою чи діяльністю суб'єкта господарювання; – купівля-продаж товарів, виконання робіт, надання послуг із примусовим асортиментом; – схиляння до бойкоту суб'єкта господарювання; – схиляння постачальника до дискримінації покупця; – схиляння суб'єкта господарювання (підприємця) до розірвання договору з конкурентом; – досягнення неправомірних переваг у конкуренції тощо

Недобросовісна конкуренція – це нецивілізовані форми конкурентної боротьби, які проявляються в порушенні суб'єктами ринкових відносин чинного законодавства, професійних, етичних, моральних норм і правил поведінки для досягнення неправомірних переваг у конкуренції.

Існує також форма конкуренції, яка здійснюється через модифікацію якості продукту: «Продукт – це найбільш рухома в економічній системі категорія, більш рухома, ніж ціна»¹²⁴. Тому в сучасних умовах дедалі більшого значення набувають підвищення якості, розширення сервісного обслуговування, надання додаткових послуг споживачам. Конкуренція на основі якості – це більш високий її рівень, оскільки комбінації споживної вартості в товарі більш різноманітні, на відміну від варіації його вартості.

Однак за сучасних умов лише підвищення якості виявляється недостатнім. Умовою такої конкуренції є створення нових товарів і послуг, постійне оновлення асортименту. Мається на увазі диференціація однорідних товарів, надання їм індивідуальних характеристик, особливо товарам тривалого користування, побутового і культурного призначення. Перехід від випуску одного чи кількох товарів до цілої їх гами, хоча й одного призначення, дає змогу задовольнити різноманітні смаки і потреби споживачів.

На сучасному етапі розвитку економіки конкуренція із сфери виробництва переміщується у сферу наукових і дослідно-конструкторських робіт, інформатики. Настає епоха системного індивідуального виробництва, яке приходить на зміну масовому стандартизованому випуску продукції. Таким чином, на нашу думку, сучасний ринок, і тим більше ринок майбутнього – це ринок максимально диференційованих і постійно оновлюваних товарів відповідно до запитів покупців. Головним економічним критерієм нововведень стає не зниження витрат виробництва, а завоювання ринку (споживача). Нова техніка і технологія запроваджуються для того, щоб скоротити час, потрібний для розробки нової продукції, поліпшити її якість, підвищити гнучкість виробництва.

¹²⁴ Барр Р. Политическая экономия : пер. с фр. / Р. Барр. – В 2 т. – Т.1. – М. : Междунар. отношения, 1995. – С. 557.

Залежно від ринкових обставин, суб'єкти господарювання можуть застосовувати будь-які методи конкуренції, не заборонені законодавством, й використовувати будь-яку модель конкурентної поведінки.

Розраховувати на успіх у конкуренції не можна, якщо не знати потенціалу своїх суперників і способи їх реагування на зміни ринкової ситуації. Існує три правила поведінки в конкурентній боротьбі:

- будь упевнений, що твій суперник добре знає, чого він може досягти при домовленості з тобою і скільки коштує її відсутність;
- уникай дій, що можуть розсердити суперника, поки не зрозумів, як він швидше за все відреагує на них;
- переконай суперника, що твої емоції та дії відповідають твоєму становищу, ситуації і підказані логікою міркування.

За оцінками класика маркетингу Ф. Котлера, існує чотири ролі в конкурентній боротьбі, зумовлені часткою фірми на ринку: лідер (40,0% частки на ринку), претендент на лідерство (30,0%), послідовники (до 20,0%) і такі, що «закопалися в ринкових нішах» (на їхню частку припадає до 10,0% ринку)¹²⁵.

Проте, які б методи конкурентної боротьби не застосовувалися, кінцевою метою будь-якої фірми буде монополізація ринку товару (чи товарів). Це призводить до того, що будь-яка фірма веде полістратегічний пошук, а саме – застосовує у своїй діяльності водночас принаймні дві стратегічні установки:

- установку на монополізацію ринку. Така діяльність спрямована на зменшення кількості конкурентів і споконвічно припускає дискримінаційні дії стосовно конкурентів, що зумовлює зміну балансу сил на ринку;
- установку на інтеграцію своєї діяльності в єдиний процес функціонування ринку. Ці дії спрямовані на стабілізацію власного становища шляхом зменшення ризику за рахунок довго- чи короткострокового співробітництва з іншими фірмами у формі (горизонтального, вертикального або

¹²⁵ Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1990. – С. 137.

конгломеративного) злиття. Така установка припускає зниження конкурентної активності, збереження балансу сил, якщо ці сили визнаються рівновеликими.

Полістратегічний пошук фірм – типове явище для країн з розвинутою ринковою економікою. Конкуренція й монополія завжди виступали як парні характеристики ринкової економіки, які діють у постійному взаємозв'язку та взаємозалежності. Між ними існує діалектична суперечність, яку постійно відновлюють ринкові сили та держава. Конкуренти змагалися за досягнення монопольного становища, і виникла інтеграція (*співконкуренція*) в ринковій економіці, яка ґрунтується на розумінні фірмами балансу конкурентних сил і припускає взаємне співробітництво заради збереження цього балансу.

6.2. Сутність та причини виникнення монополізму

Об'єктивною закономірністю розвитку ринкової системи є тенденція до монополізації як до природного наслідку зростання рівня концентрації та централізації капіталу.

Монополізація – це досягнення суб'єктом господарювання монопольного (домінуючого) становища на ринку, підтримання або посилення цього становища.

Монополізм – це панування на певному ринку одного продавця або декількох продавців, що об'єдналися з метою захоплення ринку, витіснення конкурентів та контролю цін.

Виділяють такі *типи монополізму*:

1. *Економічний (підприємницький) монополізм*, який виростає з конкуренції і пов'язаний із розвитком підприємств на основі концентрації капіталу та виробництва. Підприємницька монополія має місце в тому випадку, коли одна фірма чи невелика кількість фірм контролюють основну частину виробництва якоїсь галузі. Прикладами підприємницьких монополій можуть бути: в автомобільній галузі – «Дженерал Моторз», «Форд» та «Даймлер-Крайслер». Такий тип монополізму є найбільшою загрозою ринковій економіці і тому повинен постійно контролюватися державою.

2. *Технологічний монополізм*, який проявляється в тому, що окремі компанії захоплюють і монополізують певні технології. Це має місце, в першу чергу, в таких галузях, як металургійна, електротехнічна, хімічна промисловість, транспорт. У таких галузях сама технологія робить ефективним лише велике виробництво. На ті сектори економіки, де домінує технологічний монополізм, демонаполізація не повинна розповсюджуватися.
3. *Рекламний монополізм* – це особливий різновид монополізму, зумовлений диференціацією продукту. Суть його полягає в штучному створенні рекламою або іншими діями комерційних служб виключних умов для реалізації того чи іншого товару.
4. *Інноваційний монополізм* характеризується тим, що окремі компанії, використовуючи передові технології, нові форми організації праці та виробництва, виявляються в кращих умовах, бо виробляють нову продукцію, яка має кращі якості і користується широким попитом. Особливістю цього типу монополізму є те, що він має тимчасовий характер. Він зникає в міру розповсюдження та впровадження в практику нових наукових досліджень.
5. *Природний монополізм*. До цього монополізму відносяться природні монополії, зокрема, монополія на добування стратегічної сировини і виробництво стратегічних товарів, на виробництво окремих товарів, на надання водо-, газо-, тепло- та енергопослуг. **Природна монополія** виникає й існує тоді, коли одна фірма може постачати продукцію для всього ринку і має нижчі витрати виробництва на одиницю продукції, ніж мали б конкурентні фірми. Існування її з точки зору суспільства є доцільним, бо усунення її і створення декількох підприємств на цьому ринку може призвести до збільшення витрат на надання послуг і зростання цін.

Законом України «Про природні монополії» виділені такі сфери діяльності суб'єктів природних монополій:

- транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами;
- транспортування природного і нафтового газу трубопроводами та його розподіл;

- зберігання природного газу у встановлених обсягах;
- транспортування інших речовин трубопровідним транспортом;
- передача та розподіл електричної енергії;
- користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування;
- управління повітряним рухом;
- централізоване водопостачання та водовідведення;
- спеціалізовані послуги транспортних терміналів, портів, аеропортів¹²⁶.

До основних причин природного монополізму належать: право власності на рідкісні і важливі ресурси; державне обмеження притоку нових фірм; економія на масштабах виробництва; нееластичний попит на продукцію через відсутність близьких замінників тощо.

6. *Інституційний монополізм* пов'язаний з нерівністю умов конкуренції, які надає держава для різних її учасників. Цей тип монополізму виникає, коли держава створює неоднакові правила «ринкової гри» для різних учасників (неоднаковий режим оподаткування, субсидії або привілеї, пільговий доступ до виробничих і фінансових ресурсів тощо).

7. *Державний адміністративний монополізм*. Був характерний для командно-адміністративної системи. Суть його в тому, що держава монополізує всі сфери життєдіяльності суспільства, максимально обмежуючи конкуренцію. Монополізм цього типу є найбільш негативним і не повинен допускатися.

В Україні спостерігається наявність «гібридного» монополізму, ознаками якого є влада капіталу (насамперед, олігархічного) і монополія власності, що відкрито не проявляються, але потужно впливають на ринок та його конкурентне середовище¹²⁷.

¹²⁶ Про природні монополії : Закон України від 20 квітня 2000 р. № 1682-III. – Режим доступу : [www.http: zakon.rada.gov.ua/go/1682-14](http://zakon.rada.gov.ua/go/1682-14)

¹²⁷ Лагутін В. Монополія та конкурентна політика: політико-економічні проблеми / В. Лагутін // Економічна теорія. – 2015. – № 4. – С. 93.

Монополізм, тобто наявність чи досягнення ринкової влади одним або обмеженим колом суб'єктів господарювання, може виникати завдяки об'єктивним економічним умовам (вдосконаленню технологій, організаційним нововведенням, маркетинговим і логістичним інноваціям) і не є протизаконним явищем. Великі компанії, які володіли монопольною владою, в багатьох країнах реально виступали двигунами економічного зростання¹²⁸.

З точки зору інтересів громадянського суспільства і правової держави дедалі більш очевидним ставав той факт, що обмежуватися повинен не сам монополізм, а зловживання монопольним становищем. До **зловживань монопольним (домінуючим) становищем** відносяться дії або бездіяльність суб'єктів господарювання, що займають таке становище на ринку, які призвели або можуть призвести до обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання; ущемлення інтересів інших суб'єктів господарювання чи споживачів, які були б неможливими за умов існування значної конкуренції на ринку.

До *видів зловживання монопольним (домінуючим) становищем* належать:

- монопольно висока та монопольно низька ціни;
- дискримінаційні ціни;
- додаткові зобов'язання, які за своєю природою або згідно з торговими та іншими чесними звичаями не стосуються предмета договору;
- обмеження виробництва, ринків або технічного розвитку;
- відмова від придбання або реалізації товару;
- суттєве обмеження конкурентоспроможності без об'єктивно виправданих на те причин;
- створення перешкод доступу на ринок (виходу з ринку) чи усунення з ринку суб'єктів господарювання¹²⁹.

¹²⁸ Лагутін В. Монополія та конкурентна політика: політико-економічні проблеми / В. Лагутін // Економічна теорія. – 2015. – № 4. – С. 93.

¹²⁹ Про захист економічної конкуренції : Закон України (ст. 13) / Законодавство України у сфері захисту економічної конкуренції : юридичний збірник. – Київ : Антимонопольний комітет України, 2012. – С. 81–82.

6.3. Сутність, види та економічні наслідки монополії

Конкретною формою монополізму є монополія.

Монополія у широкому розумінні означає виключне право підприємства, фізичної особи, держави на володіння будь-чим або на здійснення будь-якого виду діяльності.

В основу виникнення монополій покладено об'єктивний процес розвитку продуктивних сил та суттєві зміни в технологічному способі виробництва наприкінці XIX – на початку XX ст., коли відбувся перехід від вільної конкуренції до панування монополій. Вільна конкуренція породжує концентрацію виробництва, а ця концентрація на певному етапі свого розвитку призводить до виникнення монополії. Причому, чим гостріше проявляє себе конкурентна боротьба, тим імовірніше виникнення потужних монополій.

Виділяють дві форми концентрації – партнерську та інкорпоровану (рис. 6.2). *Партнерська концентрація* являє собою об'єднання капіталів різних господарських структур на договірній основі, в той час як *інкорпорована концентрація* передбачає їх об'єднання на основі права власності.

Інкорпорована форма концентрації капіталу, як видно з рис. 6.2, передбачає існування трьох можливих механізмів її реалізації, а саме – злиття, поглинання та формування спільних підприємств.

Злиття являє собою об'єднання компаній, в результаті якого з двох або більше первісно незалежних суб'єктів господарювання утворюється єдина економічна одиниця, де зосереджуються всі права і обов'язки об'єднаних підприємств. На відміну від наступного механізму (поглинання), злиття завжди носить добровільний характер, а отже передбачає конструктивний діалог керівництва компаній-учасниць злиття як основну передумову зазначеної трансакції. Результатом такого діалогу, як правило, стає чіткий розподіл прав, обов'язків і відповідальності у новоствореній структурі.

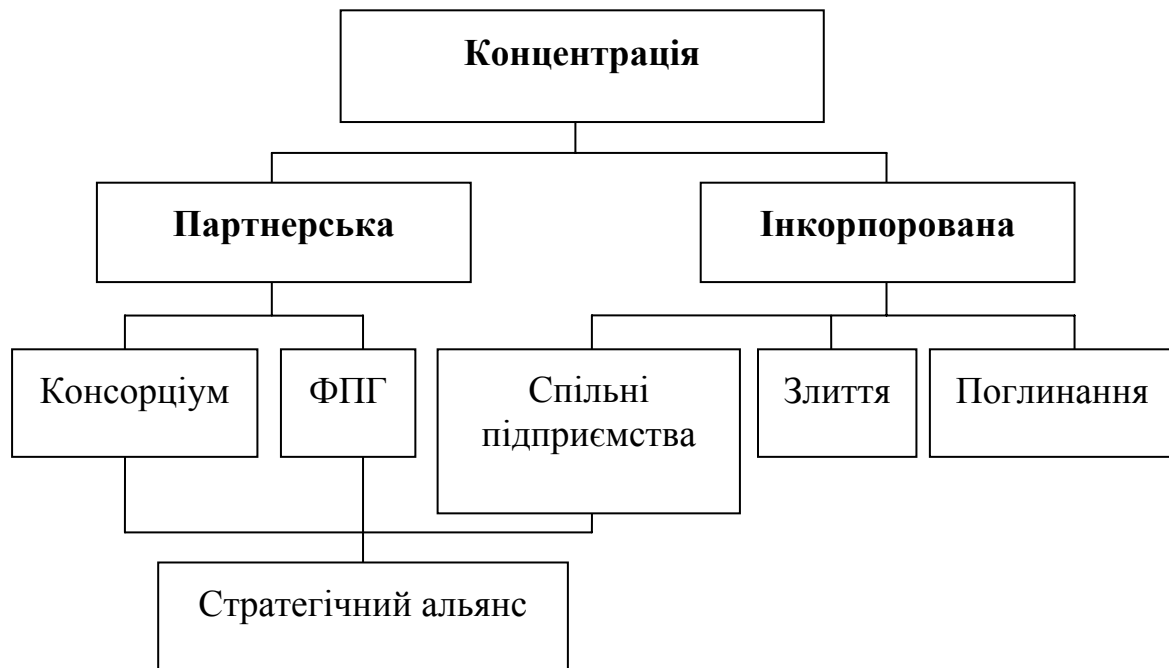


Рис. 6.2. Форми концентрації виробництва (капіталу)¹³⁰

Поглинання – це такий спосіб об’єднання компаній, за якого одна з них (компанія-покупець) у результаті платної угоди отримує повне або часткове право власності, господарського управління та контролю на іншу (компанію-ціль)¹³¹. Як правило, такі трансакції відбуваються за посередництвом ринку цінних паперів, тобто шляхом викупу контрольного пакету акцій компанії-цілі. Хоча не виключається й можливість поглинання за допомогою інших механізмів, таких як: скуповування активів; розмивання часток інших акціонерів у статутному капіталі (збільшення статутного фонду); конвертація боргів у цінні папери, зокрема акції; довірчі схеми тощо.

¹³⁰ Герасименко А.Г. Концентрація капіталу: сутність та основні форми реалізації / А.Г. Герасименко // Фінанси України. – 2005. – №10. – С. 117.

¹³¹ У Законі України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 № 514-VI застосовується термін «приєднання». Відповідно до ст. 84 п.1 цього закону «Приєднанням акціонерного товариства визнається припинення акціонерного товариства (кількох товариств) з передачею ним (ними) згідно з передавальним актом усього свого майна, прав та обов’язків іншому акціонерному товариству – правонаступнику».

Формування спільних підприємств передбачає об'єднання капіталів двох або більше незалежних економічних суб'єктів шляхом їх інвестування у створення нового суб'єкта господарювання, що перебуватиме під спільним корпоративним контролем засновників. Тобто в результаті такої трансакції досі розпорошений капітал зосереджується в рамках єдиної господарської структури.

Слово *монополія* походить від грецького «*monopolien*» – один продавець.

За характером і причинами виникнення монополії поділяють на три види:

1. *Монополія окремого підприємства* – це чиста (абсолютна) монополія.
2. *Монополія як угода* – це змова декількох фірм-виробників (продавців) з метою максимізації прибутку, які спільно діють на ринку як одна фірма, контролюючи обсяг виробництва та ціну товару. Ці фірми визначають монопольно високу ціну і виробляють монопольно низький обсяг продукції, який квотують між учасниками угоди.
3. *Монополія, що ґрунтується на диференціації продукту*. В цьому випадку монополістичний ефект досягається не великим обсягом виробництва, не контролем над цінами, а своєрідністю, новизною продукту (наприклад, лялька «Барбі», «кубик Рубика» та ін.), своєрідністю послуг, популярністю торговельної марки. Ця монополія не пов'язана з концентрацією та централізацією виробництва і може бути здійснена не тільки великою, а й невеликою фірмою.

За сферою функціонування і причиною виникнення розрізняють такі *типи монополій*:

1. *Природна монополія* – це монополія, яка має місце в галузях, де мінімізація середніх витрат виробництва досягається, коли існує одна єдина фірма в галузі. В Україні до природних монополій належать: «Укренерго», Укрзалізниця, «Нафтогаз України», Одеський державний припортовий завод та ін.

2. *Економічна монополія* – це велике підприємство, фірма або об'єднання, яке посідає панівне місце на ринку і концентрує значну частину виробництва і збуту певного виду продукції з метою одержання монопольного прибутку.
3. *Адміністративна монополія* – це монополія, яка ґрунтується на державній власності на засоби виробництва, діє в умовах значно обмеженого ринку, для неї характерний прямий розподіл ресурсів. Така монополія діє в умовах закритої економіки. Адміністративна монополія не є ринковою, вона виникає в неринковому середовищі, але має більшу монопольну владу, ніж економічна монополія.

За організаційними формами економічні монополії поділяють на:

Картель (італ. *carta* – папір, документ) – це об'єднання декількох підприємств однієї сфери виробництва, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва і виготовлений товар, виробничу та комерційну самостійність і домовляються про частку кожного в загальному обсязі виробництва, цінах, ринках збуту.

Картель закономірно є вкрай нестійким організаційно-інституційним утворенням унаслідок наявності постійних суперечностей між його учасниками. Л. Телсер відзначає у цьому зв'язку: «Кожний член картелю хоче, щоб інші його члени твердо дотримувались умов договору картелю, але сам має вагомі мотиви для порушення цих умов у власних інтересах»¹³².

Синдикат (франц. *syndicat* – захисник) – це об'єднання підприємств однієї галузі, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва, але втрачають власність на виготовлений товар, тобто зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність. У синдикатів збут товару здійснюється загальною збутовою конторою.

Трест (англ. *trast* – довіра) – це об'єднання підприємств однієї галузі, учасники якого втрачають право власності на засоби виробництва та виготовлений товар, виробничу і

¹³² Телсер Л.Г. Зачем производителям справедливая торговля? / Л.Г. Телсер // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. – СПб. : Экономическая школа. – 2003. – Т. 5. – С. 264–265.

комерційну самостійність, тобто об'єднують виробництво, збут, фінанси, управління, а на суму вкладеного капіталу власники окремих підприємств одержують акції тресту, що дає їм право брати участь у керівництві та привласнювати відповідну частину прибутку тресту.

Концерн (англ. *concern* – об'єднання) – це об'єднання підприємств різноманітних галузей, які пов'язані між собою технологічним ланцюгом, учасники якого втрачають право власності на засоби виробництва і виготовлений товар, а головна фірма здійснює над іншими учасниками об'єднання фінансовий контроль.

Трести, концерни та синдикати почали виникати в останню третину XIX ст. та отримали свого найвищого розквіту в індустріальну епоху.

З кінця XX ст. найбільш поширеними формами концентрації капіталу, які сприяють виникненню монополій стали:

Конгломерат (лат. *conglomerates* – нагромадження) – це об'єднання підприємств різноманітних галузей, які технологічно не пов'язані між собою.

Консорціум (лат. *consortium* – співучасть, співтовариство) – це тимчасовий союз незалежних компаній, метою якого є зосередження значного обсягу капіталу в межах єдиної господарської структури для подальшого його інвестування у реалізацію великомасштабних проектів, таких як капіталоємні науково-технічні дослідження, розміщення великих за обсягом випусків цінних паперів тощо. Основними рисами такого утворення є його договірний характер, повне збереження економічної і юридичної самостійності його учасників, відсутність спільних організаційних структур, за винятком невеликого апарату, наприклад, ради директорів консорціуму, а також можливість входження його учасників до складу інших консорціумів.

Фінансово-промислова група (ФПГ) – це довгостроковий союз різних форм капіталу (в першу чергу фінансового і промислового), що знаходить своє відображення в договірному об'єднанні формально незалежних економічних суб'єктів під загальним керівництвом головної компанії з метою реалізації

інвестиційних та інших проектів, спрямованих на зростання конкурентоспроможності групи на внутрішньому та зовнішньому ринках, розвитку технологічних і коопераційних зв'язків, підвищення ефективності виробничих і фінансових операцій тощо.

У науковій і законодавчій традиціях західних країн не існує терміну «фінансово-промислова група». Великі фінансово-промислові об'єднання в іноземній літературі називаються переважно «Транснаціональні корпорації» (*TNC – transnational corporation, THK*); «мультинаціональні корпорації» (*MNC – multinational corporation*), «альянс» (*alliance*), який, якщо він не є тимчасовим, називають «стратегічним альянсом» (*strategic alliance*)¹³³.

До найпотужніших ФПГ України нині належать: група «Приват», до якої входять більше 100 підприємств металургійної та паливної промисловості, машинобудування, фінансового сектору та медіа в Україні та світі; група «Систем капітал менеджмент» (СКМ), що об'єднує більше 100 підприємств гірничого, металургійного, енергетичного, фінансового, телекомунікаційного, медіа та інших секторів економіки України та світу; «Інтерпайп», головний бізнес якої зосереджений в металургії; «Фінанси та Кредит», сферами діяльності якої є горно-рудна, хімічна промисловість, машинобудування, енергетика, фінанси; «East One Group» – міжнародна інвестиційно-консалтингова група, що надає послуги стратегічного та інвестиційного управління диверсифікованим портфелем активів у різних регіонах та галузях промисловості; «*Group DF*», активи якої зосереджені в хімічній промисловості, виробництві титану, газовому та банківському секторах, а також в агросекторі, медійному бізнесі, виробництві кальцинованої та харчової соди, секторі енергетичної інфраструктури та нерухомості тощо.

Крім позитивних ефектів, які виникають при створенні та функціонуванні ФПГ (ефект від масштабу, що веде до зниження собівартості продукції; гарантії стабільних надходжень

¹³³ Уманців Ю.М. Корпоративні структури у глобальному конкурентному просторі : монографія / Ю.М. Уманців. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. – С. 77.

сировини та матеріалів; уникнення цінового державного регулювання у внутрішніх відносинах між підприємствами ФПГ; підвищення стійкості фінансово слабких підприємств тощо), виникають й негативні ефекти для економіки країни загалом. Вони пов'язані зі збільшенням бар'єрів на шляху входження в ринок та зменшенням конкуренції на суміжних ринках. Зменшення конкуренції на суміжних ринках виникає тоді, коли існування ФПГ призводить до звуження пропозиції чи попиту для решти ринкових суб'єктів. Щоб подолати такі бар'єри, нове підприємство повинно вкласти значні інвестиції для створення ФПГ з метою захисту від небажаної ринкової влади наявного конкурента.

ФПГ також можуть концентрувати достатньо політичної влади для здійснення впливу на формування законодавства, що відповідало б їх інтересам, створюючи регуляторне середовище у спосіб, який є далеким від оптимального. Цей ефект має назву – «захоплення держави» (state capture).

Діяльність будь-якої форми монополій має *негативні наслідки*, а саме:

- алокативна неефективність. В умовах монополії ціна вище, а обсяг пропозиції нижче, ніж в умовах досконалої конкуренції;
- наявність «Х-неефективності», коли фактичні витрати фірми-монополіста перевищують технологічно досяжні;
- посилення диференціації доходів у суспільстві, наслідком чого можуть стати соціально-політичні конфлікти;
- зловживання монополістом своїм становищем, порушуючи правові, економічні, етичні норми і правила поведінки на ринку, завдаючи шкоди своїм контрагентам;
- тенденція до стримування НТП;
- негативні зовнішні ефекти від діяльності монополій не тільки в економічній, а й у політичній та правовій сферах суспільства;
- придушення конкуренції – важливої рушійної сили економічного прогресу;
- формування *олігархічного капіталу* – зрощування великого приватного капіталу з владою.

В Україні олігархічний капітал сформувався в період «шоку» після розпаду СРСР. Він монополізував експортно орієнтовану частину економіки і виріс на ренті та тіньових доходах. На його формування вплинули такі чинники: високий рівень інвестиційних ризиків, що обмежив приплив іноземного капіталу в країну; здійснення «первісного нагромадження капіталу» в умовах глибокої економічної кризи та слабого контролю за підприємницькою діяльністю; відсутність розвиненого ринкового середовища і наявність старої владної еліти в країні¹³⁴.

Сьогодні монополія в Україні – це синтез ринкової влади, політики, корупції та криміналітету. Монопольна влада зосереджена в руках кланово-олігархічної верхівки. Протягом усього періоду незалежності фактично органи державної влади обслуговували інтереси окремих олігархічних груп та формували основу кримінально-кланової системи привласнення суспільних ресурсів¹³⁵. За таких умов ринкова позиція будь-якого підприємства залежить не від технологічної, економічної та управлінської ефективності, а від потужності політичного лобі, ефективності корупційних каналів тощо. При цьому *корупція* в Україні виступає не тільки як джерело монопольної влади окремими суб'єктами господарювання, а як головний фактор, який сприяє утриманню монопольних позицій на ринку.

Ринкова влада – це здатність суб'єкта господарювання визначати чи суттєво впливати на умови обороту товару на ринку, не допускати, усувати, обмежувати конкуренцію, зокрема підвищувати ціну та підтримувати її понад рівень ціни, який існував би за умов значної конкуренції.

Інструментами реалізації потенціалу ринкової влади є:
– цінова дискримінація, диференціація товарів, які кожна по-своєму дроблять ринок таким чином, щоб забезпечити суб'єкту

¹³⁴ Пасхавер О.Й. Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, К.М. Агєєва. ; Центр економічного розвитку. – Київ : Дух і літера, 2007. – С.7–10.

¹³⁵ Стратегія національної безпеки України: Проект // Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_book/proekt_strateg.pdf

ринкової влади монопольне (домінуюче) становище в межах вузького ринкового сегмента;

- зв'язування, продаж із навантаженням, перекриття доступу до ринку як засобу розповсюдження ринкової влади мережею пов'язаних комплементарністю, технологією виробництва тощо;
- встановлення бар'єрів входження в ринок;
- лобіювання інтересів носіїв ринкової влади в структурі органів державної влади тощо¹³⁶.

Ринкова влада монополій – це потенційно дуже небезпечне явище. Відсутність контролю за монополістами небезпечно не лише для населення, а й для існування держави взагалі, оскільки створюється живильне середовище для корупції та маніпулювання політичною владою. Особливо, якщо монополії належать приватним структурам. Це добре розуміють в розвинутих країнах світу, декларуючи як першочергові завдання держави створення конкурентного середовища, демонополізацію економіки, забезпечення надійного контролю за діяльністю природних монополій, оскільки, по суті, від цього залежить сила державної влади в країні, її стабільність, можливість ухвалювати незалежні й самостійні рішення, а не бути маріонеткою в руках усесильних «хазяїв життя». Не випадково першим кроком після приходу до влади у Великобританії уряду М. Тетчер у кінці 1970-х рр. стало проведення демонополізації економіки.

Сучасна економічна наука визначає не тільки негативні, а й позитивні наслідки діяльності висококонцентрованих виробництв (монополій). Серед них:

- переваги у виробничо-збутових витратах завдяки вигодам від масштабів виробництва та інновацій. Саме стратегія найменших витрат стала запорукою успіху багатьох монопольних компаній: «*Briggs and Stratton*» – на ринку невеликих бензинових двигунів (компанія володіє 50% акцій світового ринку), «*Lincoln Elektrik*» – на ринку електрозварювального обладнання та запасних частин;

¹³⁶ Герасименко А.Г. Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки : монографія / А.Г. Герасименко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – С. 56.

- істотні переваги у трансакційних витратах, що значно знижують собівартість продукції. Велика монополія здатна знижувати витрати адміністративного характеру, витрати на різні угоди та на укладання договорів між окремими виробничими підрозділами, об'єднуючи у свою структуру суміжні стадії виготовлення продукції, НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи), збут, обслуговування споживачів;
- тенденції до зниження монопольних цін та збільшення обсягу продукції в сучасних умовах. Навіть якщо єдиною метою виробника є можливість встановлювати монопольні ціни, наявність удосконалених способів виробництва і кращого управлінського апарату зрушує оптимальну для монополіста ціну в бік її зниження;
- вагомий внесок великих монополістичних об'єднань у ВВП країни, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки;
- внесення монополіями у ринковий механізм елементу регулювання й плановірності, сприяння прогнозованості ринку. Ринкові процеси стають керованими та підконтрольними, знижуються невизначеність і непередбачуваність господарської сфери;
- монополії не усувають, а видозмінюють конкуренцію, переводячи її у бік інноваційної активності, змінюючи акцент з жорсткої боротьби за розорення і витіснення конкурента з ринку на пошук перспективних можливостей, ще не використаних потенційними суперниками. Наразі інновації для монополії є одночасно основою, умовою і гарантією збереження монопольного становища;
- володіння монополіями значним інвестиційним потенціалом, який вони, як правило, спрямовують у дослідження;
- більш високий рівень заробітної плати на монопольних підприємствах. Як правило, монополіст також надає своїм працівникам значні соціальні гарантії та забезпечує нормальні умови праці, що сприяє підвищенню їхнього добробуту;

- участь монополій у заходах соціального характеру. Вони займаються активною доброчинною та спонсорською діяльністю, встановлюють і підтримують тісні зв'язки з громадськістю. Монополіст усе це робить для власного престижу і створення свого позитивного іміджу, але це приносить вигоди і суспільству;
- висока якість товару. Більшість монополій утвердили свої позиції у глобалізованому світі саме завдяки тому, що їм вдалося у своїх конкурентів виграти конкурентну боротьбу за якість товарів.

Отже, монополія – явище надзвичайно суперечливе. В один і той самий час монополіст може приносити користь суспільству та чинити дії, що завдають йому шкоди.

За даними Антимонопольного Комітету України (АМКУ) у 2016 р. 43,4% до загального обсягу товарів і послуг продавався в Україні на ринках зі значною конкуренцією, а саме: у торгівлі, на багатьох ринках агропромислового комплексу, легкої, харчової промисловості, фінансового сектору тощо. При цьому спостерігається тенденція до зростання частки монополізованих ринків. Взагалі відсутня конкуренція у 2016 р. на 9,8%¹³⁷ українських ринків. Найбільш монополізованими в Україні, окрім сфери природних монополій, є видобування вуглеводнів, виробництво коксу, продуктів нафтопереробки, пошта і зв'язок, транспорт, виробництво електроенергії, газу та води, деякі галузі машинобудування. Співвідношення конкурентного та монопольного секторів, що спостерігається зараз в Україні, було характерним для економіки індустріальних країн середини ХХ ст. У сучасній економіці найбільш розвинутих країн світу за умов значної конкуренції створюється понад 80,0% до загального обсягу товарів, робіт і послуг, а при відсутності конкуренції – не більше 2,0%.

¹³⁷ Звіт Антимонопольного Комітету України за 2016 рік. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712>

6.4. Конкурентна політика та антимонопольне регулювання

Конкурентна політика – це система державних заходів правового, економічного та організаційно-адміністративного характеру, які спрямовані на формування конкурентного середовища, захист і підтримку конкуренції та боротьбу зі зловживаннями монопольним становищем в економіці¹³⁸.

Під **антимонопольною політикою** розуміють систему державних заходів правового, економічного, фінансового, податкового, психологічного характеру, що перешкоджають проявам антиконкурентної поведінки як держави, так і недержавних підприємств та організацій, сприяють формуванню конкурентних ринкових структур.

Створення конкурентного середовища визначається конкурентною політикою, а запобігання монополізації більшою мірою характеризує антимонопольну політику. Але ці політики є взаємопов'язаними і доповнюють одна одну, проте існують певні відмінності у змісті конкурентної політики та антимонопольної політики (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

Порівняльна характеристика конкурентної та антимонопольної політики держави¹³⁹

Критерій	Конкурентна політика	Антимонопольна політика
необхідність	слабкість конкуренції, неефективна конкуренція	монополізм, зловживання монопольним становищем
суб'єкти	державна, антимонопольне відомство	державна, антимонопольне відомство, комісії з регулювання природних монополій

¹³⁸ Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття / В.Д. Лагутін, О.О. Бакалінська та ін. ; за ред. В.Д. Лагутіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – С. 93.

¹³⁹ Лагутін В. Монополія та конкурентна політика: політико-економічні проблеми / В. Лагутін // Економічна теорія. – 2015. – № 4. – С. 94.

Закінчення табл. 6.4

Критерій	Конкурентна політика	Антимонополярна політика
об'єкт	конкуренція на ринку	монополізм на ринку
напрями реалізації	розвиток конкуренції, захист конкуренції	боротьба зі зловживанням монополізмом і картельними змовами
кінцева мета	забезпечення ефективної конкуренції	недопущення монополярних зловживань

Конкурентну політику слід розглядати у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні конкурентна політика – це сукупність заходів економічної політики, спрямованих на: поступальний розвиток економіки, підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг національного товаровиробника, стимулювання прогресивних змін структури національної економіки, забезпечення ефективної зайнятості та ін. У вузькому розумінні конкурентна політика – це заходи антимонополярних органів держави у сфері здійснення контролю за дотриманням законів та інших нормативно-правових актів щодо системи захисту конкуренції¹⁴⁰.

Конкурентна політика містить систему заходів протидії спотворенню конкуренції з боку суб'єктів господарювання, які мають ринкову владу, а також здійснення регулювання на конкретних монополізованих ринках. Слід зазначити, що недостатньо виважені рішення, пов'язані з обмеженням монополістичної діяльності, можуть призвести до вкрай негативних наслідків. Так, поділ монополії завдає шкоди споживачам через те, що в результаті обмеження ринкової частки високотехнологічних компаній ціни істотно зростають¹⁴¹.

Основними *принципами конкурентної політики* є: принцип об'єктивності (неупередженості), принцип транспарентності (прозорості, гласності, відкритості процедур), принцип контролю,

¹⁴⁰ Уманців Ю.М. Механізм економічної політики : навч. посіб. / Ю.М. Уманців, О.І. Мінняйло, В.І. Косик. – Івано-Франківськ : Лілея-НВ, 2010. – С. 194.

¹⁴¹ Уманців Ю. Конкурентні механізми регулювання діяльності корпоративних структур / Ю. Уманців // Банківська справа. – 2013. – № 11–12. – С. 29.

принцип заборони, принцип превентивності (запобіжного, упереджувального впливу).

Для послаблення негативних наслідків від монопольної влади сучасна держава вживає низку заходів, які, передусім, концентруються в антимонопольному законодавстві. Для того, щоб ці заходи були ефективними, слід знати критерії монополізації. Вони в різних країнах неоднакові. Так, у Німеччині ринок вважається монополізованим, якщо на одну компанію припадає більше $1/3$, на три і менше компаній – $1/2$, а на 5 і менше компаній – понад $2/3$ усього ринкового обороту. В Японії монополією вважається компанія, що зосередила у своїх руках більше 50,0% обороту відповідної продукції, або дві – 75,0%.

Відповідно до ст. 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції», частка на ринку одного найбільшого підприємства, що перевищує 35,0%, трьох, що перевищує 50,0%, та п'яти, що більша 70,0%, є однією з ознак монопольного становища на ринку.

Межі монополізації виробництва визначаються:

- оптимальними розмірами підприємств, перевищення яких зменшує ефективність виробництва;
- наявністю малих і середніх підприємств, з якими монополія вступає у контрактні відносини щодо виготовлення ними окремих деталей складного товару, що є економічно вигідним для монополій, а тому є своєрідною межею монополізації;
- тотальною монополізацією економіки, яка значно послабила б рушійні сили розвитку суспільства, демократії, а тому також є межею всебічної монополізації;
- економічною вигодою від співробітництва з іншими компаніями.

Враховуючи негативні наслідки монополізації економіки, держава, захищаючи інтереси всього суспільства, намагається не допускати ринкової влади. Державну політику у цій сфері поділяють на два напрями: регулювання ринкової влади та конкурентну політику. Регулювання необхідне тоді, коли суб'єкт господарювання володіє ринковою або близькою до неї владою і його дії (наприклад, встановлення ціни) опиняються

під контролем регулюючого органу. Яскравим прикладом суб'єктів господарювання, які підлягають регулюванню з боку державного регулятора, є природні монополії. Сфера ж конкурентної політики набагато ширша, ніж регулювання. Її метою є утримання суб'єктів господарювання від дій за збільшення ринкової влади, які можуть спричинити негативні наслідки для суспільства в цілому і для окремих споживачів зокрема.

Світовий досвід доводить: якщо можливості для реалізації монопольної влади існують, то вони мають бути обмежені за допомогою антимонопольної діяльності, яка виражається у конкурентній політиці держави.

Перші антимонопольні закони були прийняті ще у 1889 р. (у Канаді) і 1890 р. (у США). За американським законом Шермана будь-які договори або об'єднання, що мають на меті обмежувати свободу промислу, монополізувати будь-яку галузь господарства, визнавалися незаконними. Пізніше цей закон було доповнено Законом Клейтона (1914 р.), законом про Федеральну торгову комісію (1914 р.) та іншими, які становили основу антитрестівського законодавства США.

В Європі конкурентне законодавство розвивалося в іншому напрямі. Якщо в Америці на перший план виходили проблеми подолання монополістичних тенденцій, то в Європі основна увага приділялася створенню законодавчих засад захисту від недобросовісної конкуренції. При цьому в різних країнах обиралися зовсім різні підходи. Антимонопольне законодавство одержало розвиток у 1950–1960-ті роки у західноєвропейських країнах – Франції, Німеччині, Англії, Голландії, Австрії, Бельгії, Іспанії, Швейцарії, Скандинавських країнах, а також у Японії, Канаді, Австралії, Новій Зеландії і ряді інших країн. У 1970–1980-ті роки в багатьох країнах це законодавство було доповнено і змінено у бік посилення норм щодо боротьби з недобросовісною конкуренцією.

Формування конкурентної політики в Україні почалося у 1992 р. з прийняття Закону України «Про обмеження монополізму та припинення недобросовісної конкуренції

у підприємницькій діяльності», яким запроваджувалися основні засади протидії монополізму і розвитку конкуренції в Україні. У 1993 р. був створений Антимонопольний комітет України (АМКУ), до повноважень якого віднесено нормотворчу діяльність у сфері антимонопольної діяльності та розвитку конкуренції, дослідження ринків та встановлення монопольного становища окремих суб'єктів господарювання на них, розпорядчі та каральні функції щодо порушників антимонопольного законодавства тощо. У 1994 р. було задекларовано Державну програму демонополізації економіки і розвитку конкуренції як інструмент радикального запуску конкурентного середовища в Україні. З цього часу конкурентна політика України у процесі власного вдосконалення пройшла цілу низку системних перетворень.

Сучасна діяльність АМКУ ґрунтується на чинних законах України: «Про захист економічної конкуренції» (від 11.01.2001 р. № 2210-III), «Про захист від недобросовісної конкуренції» (від 7.06.1996 р. № 236/96), «Про природні монополії» (від 20.04.2000 р. № 1682-III), а також «Про Антимонопольний комітет України» (від 26.11.1993 р. № 3659-XII), у якому зазначено, що *АМКУ є державним органом зі спеціальним статусом, метою діяльності якого є забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності та у сфері публічних закупівель.*

Основним завданням АМКУ є участь у формуванні та реалізації конкурентної політики в частині:

- здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції на засадах рівності суб'єктів господарювання перед законом та пріоритету прав споживачів, запобігання, виявлення і припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції;
- контролю за концентрацією, узгодженими діями суб'єктів господарювання та дотриманням вимог законодавства про захист економічної конкуренції під час регулювання цін (тарифів) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;

- сприяння розвитку добросовісної конкуренції;
- методичного забезпечення застосування законодавства про захист економічної конкуренції;
- здійснення контролю щодо створення конкурентного середовища та захисту конкуренції у сфері публічних закупівель.

Існують дві основні форми боротьби з монополіями: попередження створення монополій та обмеження використання монопольної влади.

Виділяють дві моделі конкурентного законодавства: *американську* та *європейську*. В американській моделі анти-трестівське законодавство спрямоване на заборону монополій, включає також низку норм з захисту від недобросовісної конкуренції. Європейську конкурентну політику побудовано на принципах регулювання і обмеження монополістичної діяльності, на відміну від законодавства американського типу, де монополії є формально заборонені (рис. 6.3).



Рис. 6.3. Сучасні моделі конкурентної політики

Основою європейського конкурентного законодавства вважають дві статті Римського договору 1957 р. про утворення Європейського економічного співтовариства зі змінами, внесеними Маастрихтським та Амстердамським договорами: ст. 81, яка забороняє фіксувати ціни (картелі), обмежувати або контролювати економіку, ділити ринок, дискримінувати,

нав'язувати товари або умови; ст. 82, яка забороняє зловживання домінуючим ринковим становищем – встановлювати нечесні (наприклад, завищені) ціни та умови торгівлі, обмежувати виробництва, ринки чи технічний розвиток на шкоду споживачам.

Національний та наднаціональний рівні конкурентного законодавства в Європі створювалися за умов інтеграційних процесів в економіці та посилення міжнародної конкуренції. У кожній країні Європейського Союзу діє національне конкурентне законодавство, скоординоване із загальноєвропейським. Конкурентна політика ЄС має регулятивний характер – спрямована проти недобросовісних монополістичних практик.

Значне місце конкурентній політиці приділяється в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС. Зокрема, у гл. 10 «Конкуренція» визначені антиконкурентні дії та злиття, які повинні регулюватися, а також інституції, які будуть виконувати ці функції (АМКУ з боку України та Європейська Комісія – з боку ЄС)¹⁴².

Досить високу ефективність конкурентної політики в європейських країнах забезпечує так званий перехресний контроль, коли процес реалізації конкурентної політики розділений між кількома органами: один здійснює розслідування, другий приймає рішення, третій (дорадчий) дає незалежну оцінку того, що відбувається у сфері конкуренції та ін.

Для розвинутих країн світу є характерними суворі санкції за порушення конкурентного законодавства. Широковідомим прикладом є штраф, який наклало Федеральне антимонопольне відомство Німеччини у 2003 р. на підприємства цементного

¹⁴² Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page8?text=%EA%EE%ED%EA%F3%F0% E5%ED%F6%B3%FF

картелю на загальну суму 661 млн євро. Шість провідних німецьких виробників цементу, які входили до складу картелю (Alsen AG, Dyckerhoff AG, Heidelberg Cement AG, Lafarge Zement Gmb, Readymix AG, Schwenk Zement AG), домовлялися про квоти поставок та ціни, а також про придбання активів конкуруючих цементних заводів. Великий міжнародний резонанс мали також досить жорсткі антимонопольні дії державної влади проти компанії Microsoft Б. Гейтса у США.

Сучасне антимонопольне регулювання з боку державних органів можна звести до трьох груп заходів:

- *адміністративно-правових* – наприклад: заборона монополій в будь-якій галузі господарства; розпуск існуючих монополістичних об'єднань; поділ монополій на ряд самостійних виробництв;
- *адміністративно-економічних* – наприклад: переслідування державою продавців, що здійснюють цінову дискримінацію (завищення цін, які не обумовлені витратами виробництва) та продавців, які здійснюють фальсифікацію товарів шляхом використання оманливої реклами; заборона позаекономічного впливу на контрагентів шляхом змови з метою спільного впливу на зміну ринкової ситуації;
- *економічних* – наприклад: використання різних прийомів ведення податкової політики, які змушують монополію встановлювати ціни на продукцію близькими до умов вільної конкуренції; підтримка (заохочення) випуску товарів-субститутів; розширення ринку за рахунок встановлення міжнародних економічних зв'язків і збільшення імпорту; розповсюдження наукових і технологічних зв'язків.

До методів здійснення конкурентної політики відносять:

- *правові* – прийняття відповідних законодавчих та нормативно-правових актів;
- *організаційно-контролюючі* – розробка та організація виконання заходів, спрямованих на запобігання порушення конкурентного законодавства; проведення моніторингу, перевірок, призначення експертизи;

- *адміністративно-імперативні* – примусовий поділ суб'єктів господарювання, застосування санкцій, накладання штрафів;
- *профілактично-роз'яснювальні* – інформування, внесення пропозицій, надання рекомендацій, попередніх висновків стосовно порушень, роз'яснення щодо кваліфікації порушень.

Метод переконання може проявлятися у формі роз'яснень, пропаганди, навчань, тренінгів, проведення семінарів, круглих столів, обміну досвідом, взаємодії з експертними співтовариствами. Такі заходи є складовими більш широкого поняття, яке дістало назву *адвокатування конкуренції*.

У сучасних умовах адвокатування конкуренції є одним із вирішальних чинників формування проконкурентної культури в українському суспільстві, передбачає налагодження ефективного і легітимного механізму взаємодії між державними органами та приватними структурами, проведення консультацій і обміну інформацією. Важливе значення має усвідомлення суб'єктами підприємницької діяльності не тільки переваг ринкової конкуренції, а й своїх прав і обов'язків як суб'єктів конкурентних відносин. Отже, адвокатування конкуренції включає всі дії антимонопольних органів, що не пов'язані з примусом до виконання правил у сфері антимонопольного законодавства, а спрямовані на формування у суспільстві конкурентної культури.

У концептуальному плані модель конкурентної політики України є ближчою до європейської моделі з окремими рисами американської. Основним змістом сучасного етапу конкурентної політики в Україні є захист вже створеного конкурентного середовища, підвищення ефективності функціонування існуючих конкурентних відносин.

6.5. Теорія регулювання конкуренції Ж. Тіроля

Проблема негативних наслідків недосконалої конкуренції наразі вкрай хвилює світову наукову спільноту. Тому не дивно, що лауреатом Нобелівської премії 2014 р. став французький економіст Жан Тіроль (1953 р.н.) за «аналіз ринкової влади та регулювання»¹⁴³ та розроблення методики державного регулювання олігополій. Він довів, що ринкова саморегуляція в умовах високотехнологічного виробництва вже не працює. Найбільш розвинена частина світу стоїть на порозі нової економічної епохи, побудованої на принципово інших відносинах. Цій епосі потрібні і нові інструменти регулювання.

Відсутність регулювання на олігополістичних ринках призводить до соціально небажаних результатів – невмотивованого зростання цін або збереження на ринку компаній, які виживають, блокуючи вхід на ринок більш ефективним конкурентам. При цьому зростання недосконалості ринків є сьогодні загальною тенденцією у світовій економіці.

До досліджень Ж. Тіроля уряд і регулюючі органи часто користувалися простими інструментами впливу на такі ринки: визначенням «стелі» цін для компаній-монополістів і заборонаю співпраці компаній-конкурентів у рамках олігополій. Ж. Тіроль показав, що такі прямолінійні заходи не завжди є дієвими, а й в ряді випадків можуть бути шкідливими, і запропонував більш гнучкі моделі, що не несуть небажаних побічних ефектів. Ж. Тіроль дав відповідь на широкий спектр питань: якими мають бути механізми регулювання вже існуючих монополій у фінансовій, транспортній або телекомунікаційній галузях; наскільки сильно слід втручатися в процес концентрації

¹⁴³ r

ности / Ж. Тіроль ; пер. с англ. под ред. В.М. Гальперина, Л.С. Тарасевича. – СПб. : Экон. шк., 1996. – 745 с.

капіталу шляхом злиття і поглинань; як запобігати картельним змовам, що підривають основи ринкового встановлення цін. При цьому Ж. Тіроль зазначив, що кооперація між суб'єктами недосконалого ринку може дати і позитивні ефекти, а саме:

1. Корпоративні альянси створюються не тільки для цінової війни, а й для спільних науково-технічних проєктів, настільки масштабних, що вони виявляються не під силу окремим суб'єктам ринку.
2. Він довів, що цінова дискримінація на двосторонніх ринках не знижує, а навпаки, підвищує загальний добробут всіх учасників.
3. Концентрація виробництва дозволяє досягти «економії на масштабі», яка веде до загального зниження собівартості продукції та послуг.

Ж. Тіроль також окреслив питання якості виконання своїх обов'язків урядовими чиновниками. Його кінцеві рекомендації виглядали досить просто: індивідуальна відповідальність у поєднанні з обов'язковою винагородою або покаранням за кожну вдалу чи невдалу дію. Іншими словами, ніякі дії чиновника або керівника, що виходять за межі рутинних, не можна залишати без уваги, вони повинні або заохочуватися, або каратися. Кожна ініціатива чиновників, а також її наслідки повинні бути об'єктом незалежного аналізу.

Загалом, Нобелівську премію Ж. Тіроль отримав за комплекс рецептів вирішення проблем картельних змов, корупції, що є актуальним для сучасного розвитку світової економіки і України зокрема.



Питання для самоконтролю

1. За якими критеріями класифікується конкуренція?
2. Дайте порівняльну характеристику ринкам досконалої та монополістичної конкуренції, а також олігополії та монополії.
3. Наведіть приклади недобросовісної конкуренції.
4. Які наслідки функціонування монополій для країни?
5. Порівняйте моделі антимонopolьної політики.
6. Дайте порівняльну характеристику типів економічних монополій за організаційними формами.
7. Як класифікують монополії за сферою функціонування і причиною виникнення?
8. Наведіть приклади цінової та нецінової конкуренції.
9. Розкрийте методи здійснення конкурентної політики.
10. Розкрийте зміст теорії Ж. Тіроля щодо ринкової влади та її регулювання.

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Порівняно з олігополією на ринках монополістичної конкуренції продавці мають більшу монополістичну владу.
2. На ринку досконалої конкуренції відсутня цінова конкуренція.
3. На ринку досконалої конкуренції відсутня нецінова конкуренція.
4. Виробник, що має ринкову владу, є чистою монополією.
5. У кінці ХХ ст. за аналіз ринкової влади та її регулювання Ж.Тіроль став лауреатом Нобелівської премії.
6. Укрзалізниця належить до ринку монополістичної конкуренції.
7. Діяльність природних монополій, а особливо їхня цінова політика, регулюється державою.
8. Монопольне становище бажано для кожного підприємця.
9. Можливості монополії встановлювати ціну на власну продукцію обмежені конкуренцією на ринку.
10. Монопольна влада відсутня лише на ринку олігополії.

Розділ 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ПІДПРИЄМСТВО

1. Підприємництво: сутність, функції та види.
2. Інноваційна модель підприємницької діяльності.
3. Підприємство як суб'єкт національної економіки.
4. Місце малого та середнього підприємництва у розвитку національної економіки.

7.1. Підприємництво: сутність, функції та види

В економічній теорії поняття «підприємництво» виникло на початку XVIII ст. Його ввів у науковий обіг англійський вчений Р. Кантільйон (1680–1734). Він розумів підприємця як людину, що купує за відомою ціною, а продає за невідомою і, таким чином, ризикує. До підприємців він відносив купців, ремісників, фермерів, а також розбійників та інших осіб з невизначеним заробітком, тобто тих, хто був зайнятий економічною діяльністю в умовах нестабільності та непередбаченості цін¹⁴⁴.

Під впливом змін в умовах господарювання змінювалися й погляди вчених-економістів на зміст категорії «підприємництво» (табл. 7.1).

Існує велика кількість концепцій підприємництва, які можна об'єднати у дві основні групи, а саме:

- *класичні концепції підприємництва* (представники – А. Сміт, Ж.-Б. Сей, С. Мілль та ін.) розглядали підприємця як власника, який для відкриття власної справи йде на ризик і завжди розраховує одержати прибуток;
- *сучасні концепції підприємництва* визначають підприємця як суб'єкта, який іде на економічний ризик заради реалізації новаторських ідей та одержання прибутку, самостійно організовує і планує господарську діяльність, розпоряджається кінцевими результатами.

¹⁴⁴ Cantillon R. Essai sur la nature du commerce en general. – Paris, 1952. – P. 28–33.

Таблиця 7.1

**Еволюція поглядів на зміст поняття «підприємець»
в економічних теоріях XVIII–XX ст.¹⁴⁵**

Прізвище науковця, назва праці та рік її видання	Визначення поняття «підприємець»
Р. Кантільйон «Досвід про природу торгівлі взагалі» (1755 р.)	Підприємець – це людина, яка за певну ціну купує засоби виробництва, щоб виробити продукцію і продати її з метою одержання доходів, і яка, беручи на себе зобов’язання з витрат, не знає, за якими цінами може відбутися реалізація. Тому головна риса підприємця – готовність до ризику
А. Сміт «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.)	Підприємець є власником, який іде на економічний ризик заради реалізації певної комерційної ідеї та отримання прибутку. Підприємець планує, організує виробництво та розпоряджається його результатами
Ж.Б. Сей «Трактат політичної економії» (1803 р.)	Підприємець – це економічний агент, який комбінує фактори виробництва (землю, капітал та працю)
А. Маршалл «Принципи економічної науки» (1890 р.)	Підприємництво є менеджмент, тобто управління. Особливе наголошення на інноваційному моменті та активній ролі самого підприємця в застосуванні нових машин і технологічних процесів
Й. Шумпетер «Теорія економічного розвитку» (1911 р.)	Підприємництво – специфічна функція, за допомогою якої реалізуються нові комбінації природних, матеріально-технічних, трудових та інтелектуальних ресурсів. Головне в підприємстві – інноваційна діяльність, а право власності на підприємство не є його істотною ознакою. Підприємець – це новатор, який розробляє нові технології. Звідси основна функція підприємництва – інноваційна

¹⁴⁵ Складено авторами на основі джерел: Шумпетер Й. Теория экономического роста: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла предпринимательской конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – С. 169–170; Самуэльсон П.А. Экономика / П.А. Самуэльсон. – Севастополь : Ахтиар, 1995. – С. 223; Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 1999. – С. 26; Варналій З.С. Основи підприємництва / З.С. Варналій. – Київ : Знання-Прес, 2002. – С. 20–23.

Закінчення табл. 7.1

Прізвище науковця, назва праці та рік її видання	Визначення поняття «підприємець»
П. Самуельсон «Економікс» (1951 р.)	Підприємець – це людина-новатор, яка має оригінальність мислення та сміливість. Він може і не бути вченим, який сам винаходить новий процес, але саме він досягає успішного впровадження нових ідей
К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю «Економікс: принципи, проблеми та політика» (1963 р.)	Підприємництво – це особливий вид діяльності, в основі якої лежить ряд неодмінних умов і вимог. По-перше, підприємець бере на себе ініціативу з'єднання ресурсів землі, капіталу і праці в єдиний процес виробництва. По-друге, підприємець бере на себе важке завдання прийняття основних рішень у процесі виробництва товарів чи послуг, ті нерутинні рішення, які й визначають напрям діяльності підприємства. По-третє, підприємець – це новатор, особа, яка прагне вводити в побут на комерційній основі нові продукти, нові виробничі технології або навіть нові форми організації підприємства. По-четверте, підприємець – це людина, яка йде на ризик

Виділяють дві **моделі підприємництва**:

1. *Класична модель*, яка орієнтується на максимізацію віддачі від наявних ресурсів. Схема дій при цьому така: оцінка наявних ресурсів, визначення можливостей досягнення поставленої мети, використання того варіанту дій, який забезпечує максимальний результат при наявних ресурсах.
2. *Інноваційна модель*, яка виходить не з ресурсів, а із можливостей та орієнтується на пошук найбільш ефективних технологій переробки ресурсів та економічних методів господарювання і призводить до максимізації прибутку. Використовуючи як власні, так і зовнішні ресурси та формуючи нові стратегії економічного розвитку, підприємець бере на себе інноваційні ризики, пов'язані з новаторською діяльністю.

Схема дій при цьому така: формулювання мети, вивчення зовнішнього середовища, пошук альтернативних можливостей; оцінка власних ресурсів і співставлення їх із знайденими можливостями, пошук у зовнішньому середовищі (за межами власного підприємства) додаткових джерел, дії згідно з найбільш вигідним з усіх альтернативних варіантів.

У сучасній економіці інноваційна діяльність стає головною ознакою підприємництва, яке виконує основну роль у суспільному виробництві. Як зазначав американський економіст Дж. Гелбрейт, великий бізнес йде тільки на такі нововведення, які обіцяють йому збільшення прибутків та сили або зміцнення позицій на ринку. Справжніми новаторами були та залишаються вільні підприємці. В умовах жорсткої конкурентної боротьби вони змушені вводити нововведення для того, щоб процвітати та вижити¹⁴⁶.

Найбільш вагомий внесок у розробку теорії підприємництва зробили праці Й. Шумпетера. Його концепція підприємництва ґрунтується на трьох головних засадах:

- функція підприємництва полягає, головним чином, у революційній та реформувальній діяльності виробництва шляхом використання різноманітних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків, реорганізації виробництва. Отже, *змістом підприємництва є «запровадження нових комбінацій» факторів виробництва або різних нововведень*;
- підприємництво є універсальною загальноекономічною функцією будь-якої економічної системи, яка поєднується з виконанням інших видів діяльності (управлінням, науковими розробками, маркетингом та ін.) і тому «розподіляється» серед різних фахівців. Статус власника не виступає у Й. Шумпетера визначальною властивістю підприємця;
- підприємництво є функцією господарсько-політичного середовища, яке визначає його можливості, типи, мотивації.

¹⁴⁶ Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. Гелбрейт. – М. : АСТ ; Транзиткнига ; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – С. 61.

У центр своєї теорії економічного розвитку Й. Шумпетер поставив підприємця, в якому втілені принципово нові підприємницькі якості, що стали рушієм економічного і науково-технічного прогресу ХХ ст. На його думку, квінтесенція підприємницької діяльності полягає у тому, щоб ефективно здійснювати *п'ять типів «нових комбінацій»*:

1. Виробництво нових та поліпшення якості існуючих благ.
2. Впровадження нових способів виробництва.
3. Відкриття й освоєння нових ринків збуту.
4. Використання нових джерел отримання сировини чи напівфабрикатів.
5. Проведення реорганізації у певній галузі чи створення промислових організацій нового типу¹⁴⁷.

За визначенням З.С. Варналія, *підприємець*¹⁴⁸ – це активний суб'єкт пошуку й реалізації нових можливостей у генеруванні та освоєнні новаторських ідей, розробленні нових продуктів і технологій, здійсненні інновацій та оволодінні перспективними

¹⁴⁷ Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия : пер. с англ. / Й. Шумпетер. – М. : Эксмо-Пресс, 2007. – С. 234.

¹⁴⁸ В економічній літературі часто розрізняються поняття «підприємництво» («*entrepreneurship*») та «бізнес» («*business*»). Бізнес (від англ. *business* – комерційна діяльність, справа, заняття) являє собою будь-яку економічну діяльність, що має своєю метою отримання прибутку або дає іншу вигоду. Це не обов'язково має бути ризикова та інноваційна діяльність на засадах певної економічної відповідальності. Бізнес ширше поняття, ніж підприємництво. Підприємництво виступає як елемент бізнесу і тип господарювання. Підприємництво – це такий вид бізнесу, який пов'язаний з виробництвом чогось нового (товарів, послуг), з новаторством, яке пов'язане з ризиковим вкладанням своїх коштів, а отже, взяттям на себе особистого ризику. Уміла, дбайлива підприємницька діяльність як елемент бізнесу сприяє йому, тобто з «маленьких» грошей дає змогу робити «більші» й у такий спосіб забезпечує одержання певного зиску. З.С. Варналій у своєму посібнику «Основи підприємництва» пише: «Поняття «підприємець» часто вживають як синонім таких понять, як «господар», «власник», «новатор», «бізнесмен». Людину, яка організувала свою справу і веде її, називають саме одним з цих понять. Але постає запитання: чи можна назвати підприємцем суб'єкта, який має свою майстерню або ферму, де виробляється певна продукція, реалізація якої дає йому змогу лише існувати? Певна річ, що ні. Підприємця від інших суб'єктів господарювання відрізняють специфічні функції, які він виконує (повинен виконувати) та визначальні (характерні) ділові якості його особистості. Він виконує чотири функції, властиві саме цьому виду діяльності: ресурсну, управлінську, інноваційну, ризикову».

факторами економічного розвитку¹⁴⁹. А підприємництво як економічна категорія – це певний тип господарювання, в якому головним суб'єктом є підприємець, який раціонально комбінує (об'єднує) фактори виробництва, на інноваційній основі та на власний ризик організовує й управляє виробництвом з метою отримання підприємницького доходу¹⁵⁰.

Згідно зі ст. 42 Господарського Кодексу України підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Суб'єктами підприємництва можуть виступати: приватні особи, організатори одноосібного та сімейного бізнесу, діяльність яких здійснюється на основі власної або з залученням найманої праці; група осіб, яка пов'язана договірними відносинами та економічним інтересом (кооперативи, акціонерні товариства, орендні колективи тощо); держава.

Об'єктом підприємництва є пошук найефективнішої комбінації обмежених ресурсів, що відрізняє його від звичайної господарської діяльності.

Характерною рисою діяльності підприємців в умовах ринку є ризик втрати капіталів у випадку збитків. Неспроможність суб'єкта господарювання своєчасно розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями лежить в основі банкрутства.

Банкрутство – це неспроможність продовження суб'єктом своєї господарської діяльності внаслідок її безприбутковості, коли суб'єкт господарювання має стільки зобов'язань та боргів перед кредиторами і бюджетом, що коли їх вимоги будуть пред'явлені у визначений для цього термін, то майна суб'єкта не вистачить для їх повного задоволення. Банкрутство є результатом прорахунків у підприємницькій діяльності та

¹⁴⁹ Варналій З.С. Основи підприємництва / З.С. Варналій. – Київ : Знання-Прес, 2002. – С. 24.

¹⁵⁰ Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – Київ : Знання ; КОО, 2001. – 277 с.

жорсткої конкуренції, наслідком незадовільного управління підприємством, нехтування впливом різноманітних факторів мікро- та макросередовища.

Сучасна економічна наука визначає такі *ознаки підприємницької діяльності* (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Основні ознаки підприємництва

Підприємницька діяльність передбачає існування підприємницького типу мислення з нетрадиційними, оригінальними поглядами та підходами до прийняття рішень, здатністю підкорити собі діяльність усього колективу, діловою інтуїцією, лідерством, наполегливістю. Мислення підприємця гнучке і диференційоване, ґрунтується на широкому кругозорі, спеціальних знаннях, фантазії, наполегливості і рішучості.

Підприємництво – це специфічний фактор виробництва, який розглядається з двох боків:

– як *економічна категорія* підприємництво виражає відносини між його суб'єктами з приводу виробництва, розподілу і привласнення благ та послуг;

– як *метод господарювання* – віддзеркалює виконання підприємцем певних економічних функцій (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

**Зміст основних функцій
підприємництва**

Функція	Зміст функції
Загально-економічна функція	Підприємницька діяльність спрямована на виробництво товарів і послуг для задоволення потреб споживачів. Розвиток підприємництва є основою економічного зростання країни, збільшення обсягів валового внутрішнього продукту та національного доходу
Ресурсна функція	Формування та ефективне використання власного капіталу, а також матеріальних, трудових, природних та інформаційних ресурсів, наукових досягнень, творчості й таланту
Інноваційна функція	Пошук та генерування новаторських ідей щодо вдосконалення або створення оригінальних благ, нових технологій і форм організації виробництва та збуту продукції, нових ресурсів і сфер застосування капіталу, нових форм задоволення потреб споживачів
Соціальна функція	Зниження рівня безробіття в країні, соціальної напруги, підвищення рівня добробуту усіх верств населення
Організаторська функція	Поєднання факторів виробництва в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за їхнім використанням, спрямованість зусиль працівників на досягнення поставленої мети, формування підприємницького стилю управління, створення складних підприємницьких структур, зміна стратегії діяльності підприємства

Принципами підприємницької діяльності є:

- вільний вибір діяльності;
- самостійне формування програм діяльності, вибір поставальників і споживачів виробленої продукції;
- самостійне встановлення цін на продукцію та послуги;
- вільне залучення необхідних економічних ресурсів;

- комерційний розрахунок та власний комерційний ризик;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати платежів, установлених законодавством;
- самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності та використання валютної виручки після сплати податків на власний розсуд.

Для безперервного відтворення підприємництва необхідні певні передумови (рис. 7.2).



Рис. 7.2. Передумови розвитку підприємництва

Підприємництво класифікується за *типом власності та управління*:

- підприємець-власник – власник або співвласник капіталу. Такий підприємець здійснює управління своїм підприємством. Підприємець-власник був найбільш поширений в епоху становлення індустріального суспільства XVIII–XIX ст., коли підприємець виступав у ролі власника капіталу, був власником власної справи, управляв нею, а також часто сам

працював робітником на власному підприємстві на начальному етапі його організації. Невеликі розміри підприємства та його нескладні організаційні форми дозволяли підприємцю успішно поєднувати не тільки функції власника, а й менеджера-управлінця;

- підприємець-орендар, коли підприємець працює на орендованих засобах виробництва. Це може бути фермер, який обробляє орендовану землю; майстер, який організував ательє пошиття одягу в орендованому приміщенні тощо;
- підприємець-власник повного або частини пакета акцій. Його функція – участь у визначенні основних напрямів розвитку корпорації за наявної особистої відповідальності за результати її діяльності. Особиста відповідальність означає, що у випадку банкрутства корпорації підприємець втрачає своє майно;
- менеджер¹⁵¹ – висококваліфікований фахівець у галузі управління. Часто він не є власником майна, не орендує його, а працює за наймом на великих підприємствах і управляє ними.

Швейцарський економіст та соціолог А. Ріх (1910–1992) писав: «Наскільки типовим був для промисловості ХІХ століття підприємець-власник, настільки ж нетиповим він став сьогодні, у всякому випадку, у світі великої індустрії з її акціонерними компаніями. В ньому домінує фігура підприємця-менеджера, що виконує свою підприємницьку функцію не внаслідок володіння капіталом, яким він якщо і володіє, то лише в незначній мірі, а в силу реального або приписуваного йому потенціалу суто підприємницьких, управлінських та комерційних

¹⁵¹ Менеджер («*manager*» – керівник, завідувач, директор, управлінець) – це фахівець, що професійно здійснює процеси управління в конкретній галузі діяльності організації; планує, організовує, координує та контролює певні процеси на підприємстві. Тобто, це – керівник або управлінець, який відповідає за ефективну роботу цілого підприємства, окремого підрозділу або певного напрямку діяльності підприємства. Менеджмент – це самостійний вид професійної діяльності, спрямований на досягнення визначених цілей шляхом раціонального використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів з обов’язковим застосуванням економічних методів управління.

знань та вмінь. Таким чином, його фігура втілює відокремлення підприємництва як особливого фактора виробництва від фактора «капітал»¹⁵². А. Ріх наголошує на тому, що сучасні менеджери мають значно більше свободи у розпорядженні та використанні ресурсів, ніж власники підприємства. Тому саме від них вимагається пошук нових ідей щодо пошуку нових ринків збуту, впровадження новітніх досягнень НТП у виробництво та реалізацію товару, використання нових форм управління персоналом, впровадження новітніх ідей щодо покращання або створення нового товару. Ці функції раніше виконували підприємці-власники капіталу. Наразі від кількості та ефективності впровадження цих ідей залежить як доходи менеджерів, так і їх кар'єрний ріст. Це стимулює менеджерів до застосування у роботі своїх підприємницьких здібностей.

Виходячи зі зазначених характеристик, можна вважати, що *підприємець* – це людина, яка має організаторські здібності, вміє починати й вести справу, генерувати і використовувати ініціативу, прагне до нового, незвіданого, зважується на ризик, долає протидію середовища. Феномен підприємництва полягає в тому, що воно є постійним «збуджувачем» розвитку суспільного виробництва, бо запобігає стадії його стагнації. Підприємництво є тією рушійною силою, яка штовхає економіку на шлях ефективності, заощадливості та оновлення. Воно має завжди супроводжуватись інноваційною, науково-технічною творчістю, новими підходами до вирішення господарських завдань; зумовлює особливий антибюрократичний тип і стиль господарської поведінки, підвалинами якого є, з одного боку, є постійний пошук нових можливостей і ресурсів, а з іншого – персональна відповідальність за наслідки своєї діяльності.

Відповідно до структури процесу відтворення виділяють такі головні сфери підприємництва: виробничу, комерційну, фінансову, соціальну та споживчу. Інші сфери підприємницької діяльності, наприклад, інвестиційну або маркетингову, прийнято включати до складу допоміжних сфер діяльності підприємця.

¹⁵² Рих А. Рыночное, плановое и мировое хозяйство с точки зрения социальной этики / А. Рих // Хозяйственная этика. – М. : Посев, 1996. – С. 357–358.

Усі прояви підприємництва можна згрупувати у п'ять видів (рис. 7.3).



Рис. 7.3. Види підприємництва

Сучасна західна наука та практика виділяє у XXI ст. новий вид підприємництва – *соціальне підприємництво* (*social entrepreneurship*), яке поєднує соціальну та комерційну підприємницьку діяльність, що впливає на інших членів суспільства з метою розвитку місцевих громад та підвищення соціальної активності їхніх членів¹⁵³. Соціальне підприємництво виконує дві функції: має позитивний соціальний вплив та є фінансово незалежним і прибутковим. До критеріїв соціального підприємництва належать: соціальний вплив (спрямованість на вирішення чи пом'якшення конкретної відчутної соціальної проблеми); інноваційність (застосування

¹⁵³ Roger L. Martin & Sally Osberg. Social Entrepreneurship: The Case for Definition. Stanford Social Innovation Review. Spring 2007. – P. 10–12.

нових підходів, нових способів розв'язання як давньої, так і новопосталої соціальної проблеми); самоокупність і фінансова стійкість (незалежність від зовнішнього фінансування); тиражованість (відтворюваність моделі соціального підприємства в інших географічних і соціальних умовах).

У законодавчому плані розвиток соціального підприємництва у країнах ЄС знайшов відображення у Регламенті (ЄС) № 346/2013 Європейського парламенту і Ради від 17.04.2013 р. «Про європейські фонди соціального підприємництва», яким встановлені вимоги до соціального підприємництва, що включають наявність мети досягнення соціального ефекту в статутних документах компанії, переважне використання прибутку для досягнення основного соціального завдання бізнесу, відкритість і відповідальність ведення бізнесу та ін¹⁵⁴.

Одним з перших найвідоміших соціальних підприємців став лауреат Нобелівської премії миру 2006 р. бангладеський економіст, професор М. Юнус, який розвинув та впровадив концепцію мікрокредитування і мікрофінансування, заснувавши «*Grameen Bank*» («Селянський банк» санскриті). Відвідавши одне із зuboжілих селищ, М. Юнус з'ясував, що його мешканці не можуть вирватися з бідності через місцевих лихварів, які видавали кредити під такий великий відсоток і на такі стислі терміни, що селяни не встигали реалізовувати товар на ринку. В результаті їм доводилося продавати свою продукцію за безцінь своїм же кредиторам. М. Юнус сплатив борги бідних селян і почав сам видавати їм кредити маленькими сумами (20–30 доларів) під мізерний відсоток і без усіляких застав і поручителів, але за умови розширення або відкриття бізнесу, як правило, сімейного. Багато хто тоді визнав вчинок доктора М. Юнуса шляхетним дивацтвом, але незабаром з'ясувалося, що рівень неповернення позик став менше 3,0%.

¹⁵⁴ Regulation (EU) No 346/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 April 2013 on European social entrepreneurship funds / Official Journal of the European Union. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32013R0346>

Досвід успішної діяльності «*Grameen Bank*» був поширений й в інших країнах світу. Завдяки мікрокредитуванню 10,0 млн людей у всьому світі змогли вийти зі злиденного стану¹⁵⁵.

У сучасних умовах в Україні для розвитку підприємництва важливо провести реальну дерегуляцію економіки; переглянути систему ліцензування (переведення її на заявницький принцип); мінімізувати кількість інспекцій і перевіряючих структур; спростити адміністрування податків і знизити податковий тиск на підприємців.

7.2. Інноваційна модель підприємницької діяльності

Євроінтеграційний вектор розвитку України передбачає необхідність мобілізації власного соціально-економічного та науково-технічного потенціалу при реалізації стратегій розвитку відповідно до постіндустріальних тенденцій, утвердження інноваційної моделі вітчизняної економіки. Її пріоритетними завданнями є: розширення науково-технічних зв'язків і співпраці міжнародних наукових інституцій; посилення процесів злиття та поглинання інноваційних компаній з метою удосконалення продукції, модернізації технологічної бази, використання глобального науково-дослідного потенціалу; зростання частки іноземного фінансування наукових досліджень і створення дослідних підрозділів транснаціональних корпорацій¹⁵⁶.

Рівень інноваційної активності підприємств України з початку ХХІ ст. ледве перевищує 10,0%, поступаючись як європейським країнам, так і східним державам. За даними Державної служби статистики України, у 2015 р. лише 15,2%

¹⁵⁵ Junus M. *Creating A World Without Poverty: Social Business and The Future of Capitalism* / Muhammad Junus. – New York : Public Affairs, 2007. – 296 p.

¹⁵⁶ Інноваційний потенціал України : монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.В. Юхименко [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – С. 294.

промислових підприємств України впроваджували інновації у виробництво, тоді як у країнах ЄС – 78,0%¹⁵⁷. До причин такої низької інноваційної активності підприємств в Україні можна віднести:

- недостатній рівень конкуренції;
- домінування у структурі економіки сировинних галузей, які менш схильні до інноваційних процесів;
- непрямі методи регулювання, які не стимулюють промислові підприємства до активного впровадження інновацій.

Інноваційний тип розвитку потребує створення цілісної *національної інноваційної системи* – складної інституціональної та економічної інфраструктури, яка забезпечує єдність фундаментальних і прикладних наукових досліджень, проектно-конструкторських розробок та їх впровадження у виробничу практику.

Перехід до інноваційної моделі підприємницької діяльності породжує нові її форми:

- *венчурне підприємництво*, яке здійснюється у сфері фінансування високотехнологічних проектів з метою отримання прибутку. Для реалізації інноваційних проектів, які пов'язані зі значним ризиком, створюються венчурні фірми (від англ. *venture* – ризикувати) – це переважно малі підприємства у прогресивних, високотехнологічних галузях економіки, що спеціалізуються у сферах наукових досліджень, розробок, створення і впровадження інновацій, пов'язаних із підвищенням ризиком;
- *інжиніринг* (від англ. *engineering*) – система надання послуг фірмою-консультантом фірмі-клієнту під час будівництва промислових та інших об'єктів;
- *лізинг* (англ. *leasing*, *biglease* – здавати в оренду, орендувати) – це вид підприємницької діяльності, спрямованої на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, коли за

¹⁵⁷ Innobarometer 2015. – The Innovation Trends at EU Enterprises: Report. – Fieldwork: 2015, February. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/innobarometer/index_en.htm

договором лізингу лізингодавець зобов'язується придбати у власність майно за дорученням лізингоодержувача у відповідного продавця майна і надати це майно в користування лізингоодержувачу за плату на визначений строк для підприємницьких цілей;

- *франчайзинг* (від англ. «*franchise*» – пільга, привілей) – підприємницька діяльність, за якої на договірній основі одна сторона (франчайзер) зобов'язується передати іншій стороні (франчайзі) за винагороду на визначений строк комплекс виключних прав на використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав (франшизу).

Інноваційна діяльність регулюється в Україні такими основними нормативно-правовими актами: Господарським кодексом України, в гл. 34 дається визначення інноваційної діяльності (ст. 325), визначаються її види (ст. 327), форми інвестування в інновації (ст. 326), шляхи, форми державного регулювання (ст. 328) та система державних гарантій інноваційної діяльності (ст. 329), основні засади державної експертизи інноваційних проектів (ст. 330), поняття та зміст договору на створення і передачу науково-технічної продукції (ст. 331), який використовується для виконання інноваційних розробок на замовлення суб'єкта інноваційної діяльності з метою їх наступної реалізації, а також законами України: «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV; «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 26.11.2015 р. № 848-VIII; «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р. № 143-V; «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 р. № 2623-III; «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 р. № 991-XIV; «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 р. № 3715-VI.

У результаті розвитку інноваційної моделі підприємництва створюються *нові елементи інноваційної інфраструктури*:

– *технологічні парки* – комплекс об'єктів нерухомості, створений для здійснення діяльності у сфері високих технологій, що складається із земельних ділянок, офісних будинків, лабораторних і виробничих приміщень, об'єктів інженерної, транспортної, житлової і соціальної інфраструктури загальною площею не менше як 5 тис. кв. м¹⁵⁸. Це найбільш масштабні інноваційно-технологічні центри, в яких забезпечуються умови, максимально сприятливі для науково-технічних інноваційних проектів, що виконуються спільними зусиллями наукових центрів і промисловості. Технопарки створюються великими науковими центрами на спеціально відведених для них упоряджених територіях, які насичені новітньою інженерною, науково-виробничою, інформаційною і соціальною інфраструктурою. Концентруючи наукові, виробничі та фінансові ресурси технопарки забезпечують відтворення повного життєвого циклу інновацій: дослідження – розробка – впровадження – масовий промисловий випуск наукоємної, високотехнологічної, конкурентоспроможної на світових ринках продукції. На початок 2014 р., у відповідності до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», в Україні створено 16 технопарків, серед яких: Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона, Вуглемаш, Інститут технічної теплофізики, Київська політехніка, Інтелектуальні інформаційні технології тощо¹⁵⁹.

У розвинутих країнах світу технологічні інфраструктурні утворення формуються навколо потужних дослідницьких університетів та інститутів (у США – Гарвардський, Стенфордський університети, Массачусетський технологічний інститут, у Великобританії – Оксфордський, Кембриджський

¹⁵⁸ Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – Київ : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – С. 736.

¹⁵⁹ Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : Закону України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/991-14>

тощо). Університет імені Ліленда Стенфорда молодшого (*Leland Stanford Junior University*) або Стенфордський університет був і залишається одним із провідних університетів світу за рівнем академічної підприємницької активності та кількістю створених інноваційних підприємств. За історію його існування випускниками та працівниками університету було створено близько 5000 компаній, на яких працюють близько 700 тис. осіб. «Академічний архітектор» Силіконової долини Ф. Терману спрямував свої зусилля в напрямі створення партнерських відносин між освітнім, науковим та промисловим секторами, підвищення якості як освітніх послуг, так і наукових досліджень, активно заохочував підприємництво серед своїх студентів, викладачів, випускників. На базі Стенфордського університету функціонують три групи академічних фірм¹⁶⁰: фірми типу «*spin-off*», які розвинули технології та отримали на них ліцензії в стінах університету; друга група представлена фірмами «*related start-up*», які утворені випускниками або працівниками університету, що розробили та отримали ліцензії на технології у вільний від навчання та роботи час; третя група – найбільш яскраві та успішні швидкозростаючі компанії, які використовували у процесі свого становлення як трансфер технологій, так і трансфер людських ресурсів Стенфордського університету. Ця група компаній отримала загальну назву «*Wellspring of Innovation*». Актуальними для розвитку підприємництва є ініціативи Школи бізнесу Стенфорда, зокрема академічна програма *Program in Innovation and Entrepreneurship (PRIE)*, спеціально призначена для інноваторів, науковців, інженерів та всіх випускників, викладачів, аспірантів ВНЗ з освітою, що не пов'язана зі знаннями економіки та менеджменту, але спрямована на формування лідерських навичок для підвищення ефективності систем менеджменту вже створених організацій або їх формування на нових. Призначення такої програми – формування навичок з написання бізнес-планів та пропозицій розвитку існуючих або нових організацій. Нині Стенфордський

¹⁶⁰ Lebet H. Stanford university and high-tech entrepreneurship: an empirical study. – Режим доступу : <http://ssrn.com/abstract=1983858>

науковий парк (*Stanford Research Park*) налічує 150 компаній, 23 тис. зайнятих у електронній, програмного забезпечення, біотехнологічній та інших галузях економіки. Саме в Силіконовій долині народилися такі всесвітньо відомі бренди-«гіганти», як виробники електронних пристроїв *Intel*, інтегральної мікро-чіпової електроніки *AMD*, програмного забезпечення *Oracle*, а також творець культових інноваційних гаджетів *Apple*, світовий лідер в галузі мережових технологій *Cisco*, відомі пошукові інтернет-системи *Google* і *Yahoo!*, інтернет-аукціон *eBay*¹⁶¹;

- *бізнес-інкубатор* – це територія, де на обмежений термін розміщуються новостворені малі підприємства. Відмінною особливістю бізнес-інкубатора є те, що він займається розробкою не конкретного продукту (товару), а незалежного суб'єкта господарювання. Це – організаційна структура, метою якої є формування сприятливих умов для стартового розвитку новостворених підприємств малого інноваційного бізнесу через надання їм допомоги в найважчі перші 2–3 роки існування до початку їхнього самостійного функціонування на ринку. Основними завданнями утворення бізнес-інкубаторів є: допомога підприємцям-початківцям у створенні нових фірм; технічно-адміністративне обслуговування; управлінські консультації з ведення бізнесу; економічні, інвестиційні та навчальні послуги; надання спеціальних послуг (транспорт, обіди тощо) та проведення дослідних робіт;
- *технополіс* – це територія (наприклад, територія окремого міста), яка має особливий статус та пільговий режим і де розробляються та реалізуються технічні, соціально-економічні інновації, забезпечується їх беззупинне відтворення, прискорення апробації, поєднання фундаментальних наукових досліджень і прикладних розробок з їх застосуванням на практиці. Цей різновид науково-технічної зони, який містить увесь технологічний ланцюг – від фундаментальних досліджень до продажу нової продукції, перетворюється на центр наукоємного виробництва;

¹⁶¹ Офіційний сайт Stanford University. – Режим доступу : <http://visit.stanford.edu/basics/index.html>

– *інноваційна мережа* – складна організаційна та (або) міжорганізаційна структура, що забезпечує максимальне використання наявних науково-технічних ресурсів для виробництва та реалізації товарів і послуг, розвитку інноваційного, виробничого та кадрового потенціалу на базі єдиного комунікаційно-інформаційного простору. Інноваційні мережі дозволяють ефективно взаємодіяти суб'єктам з різними інтересами, компетентністю та ресурсами з метою створення нового продукту або послуги, що можуть бути комерціалізовані¹⁶². Інноваційні мережі – це феномен, який розвивається в Європі та США, де зазвичай до створення інноваційної продукції залучаються не тільки фірми, а й незалежні лабораторії, університети та урядові організації. Сприяючи поширенню інформаційних технологій, інноваційні мережі значно полегшують міжорганізаційний комунікаційний процес¹⁶³. Наприклад, європейська мережа Центрів інноваційних змін (IRCs), що надає бізнес-послуги з метою полегшення міжнародної передачі технологій в першу чергу для венчурних підрозділів та малих інноваційних компаній. До цих послуг, наприклад, належать пошук стратегічних партнерів та фінансових джерел, досвідчене керівництво та допомога у впровадженні нововведень та технологічному трансфері.

Загалом взаємодія між суб'єктами, залученими до інноваційного процесу, формує національні особливості цієї системи для кожної окремої держави. Зокрема, до таких характеристик слід віднести: співвідношення держави і приватного бізнесу у фінансуванні інноваційної діяльності; співвідношення фундаментальних та прикладних досліджень і розробок; галузеву структуру інноваційної діяльності; динаміку показників інноваційного розвитку. У цьому зв'язку слід виокремити два основні типи моделей державної підтримки інноваційної діяльності. Перший тип – це «японська» модель, яка передбачає фінансування прикладних досліджень і розробок переважно

¹⁶² Ahrweiler P.A. Comparative Framework for Analyzing Innovation Networks / P.A. Ahrweiler. – SEIN, Working Paper. – 2000, October. – P. 12.

¹⁶³ Ziman J. Technological innovation as an evolutionary process / J. Ziman (ed.). – Cambridge, 2000. – P. 31.

за рахунок приватних підприємств, високомотивованих в одержанні найвищої економічної ефективності від застосування наукових розробок. Другий тип – це «європейсько-американська» модель, відповідно до якої інноваційний розвиток переважно стимулюється за рахунок державного фінансування фундаментальних і прикладних досліджень¹⁶⁴.

Внаслідок прискорення впровадження інновацій у високотехнологічних галузях національного господарства виникають нові і майже повністю руйнуються старі ринки. У свою чергу, кількість інноваційних ринків, для яких характерна динамічна конкуренція у підприємницькому середовищі, постійно збільшується¹⁶⁵.

На основі інноваційної моделі розвитку відбувся стрімкий прогрес таких компаній, як *Apple*, *Microsoft*, *IBM*, *Google* та інших, що не мають великої кількості робочої сили й фізичного капіталу у традиційному розумінні. Нині саме вони є світовими лідерами за ринковою вартістю компаній.

7.3. Підприємство як суб'єкт національної економіки

Підприємницька діяльність, як правило, реалізується через певну соціально-економічну форму – підприємство. Згідно зі ст. 62 Господарського кодексу України підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання¹⁶⁶, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення

¹⁶⁴ Бойко А.В. Зарубіжний досвід формування національних інноваційних систем та його використання в Україні / А.В. Бойко // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 4. – С. 93.

¹⁶⁵ Лагутін В. Вплив конкуренції на інноваційний розвиток та конкурентоспроможність економіки / В. Лагутін, Ю. Ясько // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 10(151). – С. 22.

¹⁶⁶ Суб'єктом господарювання також може бути підприємець як фізична особа. Якщо підприємець створює підприємство, то суб'єктом господарювання він виступає як юридична особа.

суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому законодавством.

Підприємство¹⁶⁷ – це первинна ланка суспільного виробництва, яка забезпечує виготовлення певних товарів чи надання послуг і здійснює процес відтворення на основі самоокупності та самостійності.

Створені внаслідок суспільного поділу праці та спеціалізації підприємства виступають основною, первинною ланкою економічної системи, оскільки вони виготовляють продукцію, створюють робочі місця, додаткову вартість, яка формує валовий внутрішній продукт та багатство всієї країни в цілому.

¹⁶⁷ У міжнародній практиці та теорії використовуються поняття «підприємство» (enterprise) і «фірма» (firm), які не завжди збігаються. Згідно з теорією, *підприємство* – це економічна одиниця, в якій поєднуються фактори виробництва. Фірма – це організаційна одиниця, яка володіє одним або декількома підприємствами й організує на них господарську діяльність з метою максимізації прибутку. Підприємство – техніко-організаційна ланка фірми, в межах якої безпосередньо здійснюється технологічне поєднання засобів виробництва та робочої сили, діяльність якої спрямовується на досягнення цілей фірми. Воно виробляє такий продукт, який потребує фірма в цілому, і результатами його діяльності – доходами від продажу товару розпоряджається фірма. До складу фірми може входити як одне, так і декілька або багато підприємств. Якщо фірма має одне підприємство, то поняття «фірма» і «підприємство» збігаються. При цьому, як правило, використовуються разом категорії «підприємство» та «підприємництво», «фірма» та «бізнес», оскільки для створення нового підприємства потрібні підприємницькі здібності та нові ідеї, а процвітаюча велика корпорація не потребує впровадження нових ідей, які несуть в собі чималі ризики.

У вітчизняному законодавстві не використовується поняття «фірма». У 70–80-ті рр. ХХ ст. в Україні під фірмою розуміли об'єднання підприємств (виробниче об'єднання) переважно однієї галузі промисловості, що були пов'язані між собою послідовністю технологічних процесів для виробництва однорідних виробів. Наприклад, фірми «Прогрес», «Промінь», «Весна», «Світанок» та інші – це фірми з вертикальною структурою. У 1962 р. з метою концентрації виробництва Львівський РадНарГосп ухвалив рішення, згідно з яким Чортківська кондитерська фабрика, Кондитерська фабрика «Більшовик» та Кондитерська фабрика імені Кірова об'єдналися у виробничу фірму «Червона Троянда», яка пізніше була перейменована на «Світоч». Ця фірма володіє і керує кількома десятками однакових магазинів, які в різних містах України продають фірмові товари (солодощі).

Тому від ефективності функціонування підприємства залежить стан економічного розвитку держави та добробут населення.

Підприємству як суб'єкту господарювання властиві:

- ✓ *економічна відособленість*, яка проявляється у майновій відокремленості, тобто підприємство має власне майно, яке може доповнюватися майном інших власників на основі оренди або кредиту. Виступаючи відокремленим товаровиробником, підприємство має завершений відтворювальний цикл, в процесі якого ресурси перетворюються в готову продукцію та після реалізації отриманий дохід використовується для придбання ресурсів;
- ✓ *технологічна та територіальна відособленість* підприємства проявляється в можливості поєднати раціональне використання ресурсів з технічною та технологічною структурою підприємства, що надає можливість ефективному використанню виробничого потенціалу;
- ✓ *юридична відособленість* підприємства проявляється в наявності статуту, розрахункового рахунка у комерційному банку, відповідної адреси, печатки та інших юридичних атрибутів, які вказують на майнову відповідальність у взаємовідносинах з іншими підприємствами, своїми працівниками та державними органами.

Економічна сутність підприємства полягає в задоволенні суспільних та особистих потреб шляхом здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої господарської діяльності та на цій основі отримання максимально високого прибутку.

Західна економічна наука виділяє різні теорії фірми, що сприяє поглибленню цілісного розуміння соціально-економічної природи підприємства (табл. 7.3). При цьому під фірмою розуміють юридично оформлений суб'єкт економічної діяльності, який може включати в свій склад декілька підприємств (наприклад, концерн, корпорація тощо).

Таблиця 7.3

Класифікація теорій фірми

Назва теорії	Зміст теорії
Технологічні (класичні та неокласичні) теорії (А. Сміт, А. Маршалл, Дж. Хікс, Дж. Робінсон) ¹⁶⁸	Поведінка фірми визначається її власником, який є як власником, так і управлінцем в одній особі. Основною метою є пошук оптимального обсягу виробництва та рівноважного стану як пристосування до умов ринку та отримання максимального прибутку. Ця теорія фірми, яка розвивалася в межах неокласичної теорії, відходила від постулату про максимізацію прибутку, а зосереджувала увагу на відносинах акціонерів–власників та управляючих, які від імені акціонерів управляють фірмою і мають цілі, відмінні від мети акціонерів. Акціонери як власники, зацікавлені у максимізації прибутку, але реальну ціль фірми визначають управляючі, які в умовах асиметричної інформації краще розуміють стан справ. За таких умов метою підприємства може бути максимізація сукупної виручки, а не прибутку ¹⁶⁹
Біхевіористська теорія (Г. Саймон) ¹⁷⁰	Фірма у цій теорії розглядається як колектив індивідів, що мають різні мотиви й переваги. Процес ухвалення рішення має передбачати узгодження безлічі існуючих цілей і потреб різних індивідів. Враховуючи цю обставину, прихильники даної теорії доводять, що фірми будуть прагнути досягти скоріше задоволення, ніж максимізації. Тобто постулюється, що цілевизначення фірми залежать не тільки від її власника, а й від топ-менеджерів та стану зовнішнього середовища

¹⁶⁸ Marshall A. Industry and Trade. L.: Macmillan, 1932; Schumpeter J.A. Capitalism, Socialism, and Democracy. N.Y. : Harper & Row, 1942; Hayek F. The Use of Knowledge in Society // American Economic Review. – 1945. – Vol. 35. – September. – P. 519–530.

¹⁶⁹ Хей Д. Теория организации промышленности : в 2 т. / Д. Хей, Д. Моррис. – СПб. : Экономическая школа, 1999, т. 2. – С. 71–72.

¹⁷⁰ Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон / В кн. : Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 54–72.

Продовження табл. 7.3

Назва теорії	Зміст теорії
Теорія організацій, або економіка організацій (Ф. Найт, Ч. Барнар, Д. Марч, К. Менар, К. Ерроу) ¹⁷¹	Фірму трактують як основну елементарну одиницю прийняття рішень, одиницю координації, яка разом із ринком є складовою ринкової економіки. Фірма також, поряд з ринковим механізмом координації (або додатково до нього), забезпечує алокацію ресурсів за власними правилами. У межах фірми існує два механізми: контракти і команди, які діють у певній комбінації. Одночасно фірма як організація, тобто соціальне утворення, що складається з людей, діяльність яких координується для досягнення загальної мети, перестає бути для економічної теорії «чорною скринькою», стає об'єктом дослідження, що обумовлено потребами вивчення процедури координації поза ринком
Інституціональна теорія (Р. Коуз, Д. Норт, О. Уільямсон) ¹⁷²	Фірма розглядається як сукупність довгострокових контрактів та як відокремлений від ринку інститут. Взаємодія з середовищем виражається у трансакційних витратах – витратах на отримання інформації про ринок та укладання угод. Трансакційні витрати обумовлені невизначеністю середовища щодо цін, наявності і якості сировини та дій партнерів. Середовище розглядається з позицій когнітивної невизначеності, за якої економічно вигідною стає довіра між партнерами. Мінімізація трансакційних витрат призводить до довгострокової рівноваги ринку
Підприємницька теорія (Й. Шумпетер) ¹⁷³	Фірма й підприємець розглядаються як єдине ціле. Постулюється, що виключно особистість підприємця та його здатності визначають успіх або неуспіх (фіаско) фірми та її поведінку. Мета фірми залежить від цілей самого підприємця, який має здійснювати організаційно-господарські інновації

¹⁷¹ Michels R. Political Parties. Glencoe, IL: Free Press, 1962; Barnard C.I. The Functions of the Executive. Cambridge: Harvard University Press, 1938; Arrow K. Foreward // Firms, Markets and Hierarchies: The Transaction Cost Economics Perspective / G. Carroll, D. Teece (eds.). N.Y.: New York University Press, 1999.

¹⁷² Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 192 с.; Уильямсон О. Логика экономической организации / О. Уильямсон // Природа фирмы. – М. : Дело, 2001. – 360 с.

¹⁷³ Schumpeter J.A. Capitalism, Socialism, and Democracy / J.A. Schumpeter. – N.Y. : Harper & Row, 1942. – 381 p.

Закінчення табл. 7.3

Назва теорії	Зміст теорії
Теорія корпорації (Дж. Гелбрейт) ¹⁷⁴	Великі розміри корпорацій, їх фінансова сила та могутність обумовлюють не тільки їх велику економічну, а й соціальну роль. У зв'язку з цим кардинально змінюється мета корпорації: прагнення до максимізації прибутку трансформується в досягнення планового рівня прибутку й зростання бізнесу та доповнюється соціальними цілями. Корпорації визнають інститутом, який має враховувати цілі стабільності та безпеки суспільства та споживачів, які стають і його соціальними цілями
Еволюційна теорія (Р. Нельсон, С. Уінтер) ¹⁷⁵	Характеризує функціонування фірми як еволюційний процес, що охоплює її появу, розвиток, перетворення, зникнення на базі накопичення змін, навчання, пошуку, відбору та наслідування. Складовою зазначеної теорії є теорія життєвого циклу фірми як послідовності фаз її заснування, зростання, зрілості, розпаду та знову заснування, тобто створення нового суб'єкта господарювання на базі перетворення суб'єкта, що розпався

Значний внесок у розвиток теорії фірми зробили лауреати Нобелівської премії. Зокрема, Г. Саймон отримав Нобелівську премію 1978 р. «За новаторські дослідження процесу прийняття рішень у межах економічних організацій». На початку 1940-х рр. Г. Саймон ввів поняття «обмеженої раціональності», під якою розумів цілеспрямовані дії економічного суб'єкта, що відбуваються в умовах, коли прийняття найбільш ефективних рішень ускладнено через відсутність часу, інформації, а також недостатність ресурсного забезпечення. Все це дозволило йому зробити висновок, що положення про раціональність поведінки як людини, так і фірми, яке увійшло в основу багатьох економічних теорій, в реальності є некоректним.

¹⁷⁴ Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт ; пер. с англ. под общ. ред. Н.И. Иноземцева. – М. : Прогресс, 1969. – 480 с.

¹⁷⁵ Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер ; пер. с англ. М.Я.Каждана. – М. : Дело, 2002. – 536 с.

Р. Коуз у своїй праці «Природа фірми» (1937) сформулював загальний підхід до розуміння того, чому одним фірмам вигідно виробляти товари широкого асортименту, а іншим – вузького; одним купувати сировину і матеріали та укладати для реалізації готових виробів ринкові контракти з торговельними компаніями, іншим – розробляти власні джерела сировини і самостійно розподіляти продукцію, здійснюючи вертикальну інтеграцію. Вибір структури і «ланцюгів контрактів» фірми визначаються завданням зниження витрат. Поза фірмою рух цін регулює виробництво, яке координується обмінними операціями, що вимагають витрат на збір інформації та укладання ринкових контрактів, тобто трансакційних витрат. На цих витратах можна заощадити, замінивши ринкові угоди внутрішньофірмовими прямими розпорядженнями підприємця-координатора (або менеджера). Таким чином, фірма виступає як «система відносин, що виникають, коли напрямок ресурсів починає залежати від підприємця». Р. Коуз відзначав: «Фірма стає більше, коли додаткові трансакції (які могли б бути обмінними трансакціями, що координуються через механізм цін) організуються підприємцем, і вона робиться менше, коли він відмовляється від організації таких трансакцій»¹⁷⁶.

Спираючись на теорію фірми Р. Коуза, лауреат Нобелівської премії 2009 р. О. Вільямсон в книгах «Ринки та ієрархії»¹⁷⁷ і «Економічні інститути капіталізму»¹⁷⁸ розробив концепцію фірми як економічного інституту, спрямованого на мінімізацію трансакційних витрат за допомогою коаліції власників факторів виробництва, зв'язаних між собою мережею контрактів.

Діяльність підприємства реалізується через його *функції* (табл. 7.4).

¹⁷⁶ Коуз Р.Г. Природа фірми / Р.Г. Коуз // Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 20.

¹⁷⁷ Williamson O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. – New York : Free Press, 1983 .

¹⁷⁸ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация : [пер. с англ.] / О.И. Уильямсон ; [науч. ред. и вступ. ст. В.С. Катыкало]. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

Таблиця 7.4

Функції підприємства

Функція підприємства	Зміст функції
Виробнича	Виробництво товарів та надання послуг
Відтворювальна	Забезпечення розширеного відтворення продукту, економічних відносин і робочої сили самого виробника
Виробничо-технологічна	Впровадження досягнень НТП, удосконалення організації та управління виробництвом
Операційна	Перетворення вхідних ресурсів, тобто сировини, напівфабрикатів, праці тощо, у вихідні, тобто у продукцію та послуги
Інвестиційна	Забезпечення максимізації добробуту власників підприємства, що отримує конкретне вираження в максимізації ринкової вартості підприємства
Економічна	Здійснення господарських відносин з іншими суб'єктами ринку на основі договорів (контрактів); наймання працівників і організація їхньої діяльності; маркетингові дослідження ринку товарів і послуг з метою найбільш ефективної реалізації виготовленої продукції; розподіл та використання прибутку; сплата податків
Соціальна	Поліпшення умов праці та відпочинку працівників; створення сприятливого психологічного клімату в колективі; надання допомоги та пільг працівникам підприємства і членам їх сімей та благодійницька діяльність
Зовнішньоекономічна	Самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Ця функція реалізується можливістю підприємства використовувати кошти в іноземній валюті, відкритті за межами країни своїх представництв, філій та виробничих підрозділів

Метою діяльності кожного підприємства можна вважати максимізацію його вартості. Не менш важливою метою є також максимізація прибутку.

Більшість фахівців сьогодні вже відмовилися від використання неокласичної моделі максимізації прибутку на користь більш сучасної теорії, відомої як модель ринкової вартості підприємства. Модель ринкової вартості підприємства нині переважає в західній економічній літературі. Так, Ю. Фама (1939 р.н.) і М. Міллер (1923–2000) ще у 1972 р. показали, що мета підприємства (фірми) повинна полягати в максимізації її приведеної ринкової вартості¹⁷⁹. Це положення впливає з відомої *теорему ММ*, яка була доведена Ф. Модильяні і М. Міллером у 1958 р.: «Ринкова вартість фірми не залежить від структури її капіталу і визначається нормою капіталізації очікуваного доходу у фірмах її класу»¹⁸⁰.

І.О. Бланк виділив сім моделей цільової функції підприємства: 1) модель максимізації прибутку; 2) модель мінімізації трансакційних витрат; 3) модель максимізації обсягу продаж; 4) модель максимізації темпів сталого зростання підприємства; 5) модель забезпечення конкурентних переваг; 6) модель максимізації доданої вартості; 7) модель максимізації ринкової вартості підприємства. Саме остання модель розглядається як пріоритетна в економіці розвинутих країн¹⁸¹.

Для досягнення мети діяльності підприємства необхідно дотримуватись таких *принципів*:

1. Самоокупність витрат (беззбитковість) і рентабельність. Цей принцип вимагає точного обліку й зіставлення витрат і результатів, повного відшкодування витрат доходами.
2. Самофінансування. Його суть не тільки у самоокупності витрат, а й у закріпленні частини прибутку за підприємством у його повне розпорядження.
3. Матеріальна зацікавленість у кінцевих результатах праці. Цей принцип передбачає створення умов для заохочення ініціативи, підприємливості, досягнення найкращих результатів.

¹⁷⁹ The Theory of Finance. – Hinsdale, 1972. – P. 23–28.

¹⁸⁰ Модильяні Ф. Сколько стоит фирма ? Теорема ММ / Ф. Модильяні, М. Миллер. – М. : Дело, 2001. – С. 44.

¹⁸¹ Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – Киев : Ника-Центр Эльга, 2004. – С. 15–31.

4. Грошовий контроль. Це принцип діяльності підприємства, згідно з яким здійснюються і контролюються всі види фінансової діяльності підприємства, розрахунки, кредитні і касові операції (з боку банку). Якщо підприємство не виконує систематично свої зобов'язання за розрахунками, то може бути оголошене неплатоспроможним, тобто банкрутом.
5. Повна економічна відповідальність за кінцеві результати господарювання, виконання своїх договірних зобов'язань. Основною формою реалізації цього принципу є економічні санкції – вилучення незаконно одержаних доходів, відшкодування збитків, штрафи, неустойки, пені, зменшення або позбавлення премій.
6. Господарська самостійність. Цей принцип передбачає самостійне формування підприємством програми діяльності; залучення матеріально-технічних, фінансових та трудових ресурсів; встановлення цін на продукцію та послуги; вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати податків, зборів та інших платежів; здійснення зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємством належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Підприємство має певну організаційно-правову форму, яка ґрунтується на відносинах власності та певних особливостях організації та функціонування.

В Україні, відповідно до ст. 63 Господарського кодексу, можуть діяти такі *види підприємств*:

- *приватне підприємство*, яке діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- *підприємство колективної власності*. До них належать виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських та релігійних організацій тощо;
- *комунальне підприємство*, яке діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- *державне підприємство*, що засновано на державній власності;
- *державне казенне підприємство* – це підприємство, що створюється в галузях економіки, в яких законом дозволено здійснення господарської діяльності лише державним

підприємствам і має такі риси: основним (понад 50,0%) споживачем його продукції (робіт, послуг) є держава; за умовами господарювання неможлива вільна конкуренція товаровиробників чи споживачів; переважним (понад 50,0%) є виробництво суспільно необхідної продукції (робіт, послуг), яке за своїми умовами і характером потреб, що ним задовольняються, як правило, не може бути рентабельним; приватизацію майнових комплексів державних підприємств заборонено законом;

– *підприємство, засноване на змішаній формі власності*. До них можуть належати господарські товариства, що створюються юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності.

У разі, якщо у статутному фонді підприємства іноземна інвестиція становить не менш ніж 10,0%, воно визнається підприємством з іноземними інвестиціями. Підприємство, в статутному фонді якого іноземна інвестиція становить 100,0%, вважається *іноземним підприємством*.

За період з 2006-2016 рр. відбулося стрімке зростання питомої ваги приватних підприємств. Найменшу питому вагу у структурі українських підприємств займають державні (табл. 7.5).

Таблиця 7.5

**Структура підприємств України за власністю
у 2006–2016 рр. (у %) ¹⁸²**

Рік	Підприємства				
	засновані на змішаній формі власності	колективної власності	приватні	державні	комунальні
2006	53,95	5,01	37,04	1	3
2016	9,54	1,54	83,61	1,36	3,96

¹⁸² За даними Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду¹⁸³ в Україні діють:

- *унітарне підприємство*, яке створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, неподілений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив;
- *корпоративне підприємство*, яке утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням, діє на основі об'єднання майна та підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами на основі корпоративних прав.

За розміром підприємства поділяють на малі, середні та великі. Головними критеріями розміру підприємства є: кількість працюючих та обсяг валового доходу від реалізації продукції за рік. В Україні, відповідно до ст. 55 (п. 3) Господарського кодексу, за розміром визначаються підприємства:

- *малими*, в яких *середньооблікова* чисельність працюючих за календарний рік не перевищує 50 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом НБУ;
- *великими*, в яких середня чисельність працівників за календарний рік перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 млн євро. Великі підприємства виготовляють сталий асортимент масової продукції;
- *середніми*, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік знаходиться в межах від 50 до 250 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності – у межах від 10 до 50 млн євро за середньорічним курсом НБУ. Середні підприємства здійснюють виробництво невеликої, проте сталої номенклатури виробів у значних обсягах.

¹⁸³ Статутний фонд підприємства – це сукупність грошових коштів та майна, необхідних для організації та початку функціонування підприємства.

Вони спроможні швидко реагувати на кон'юнктуру ринку завдяки оснащеності сучасною технікою і технологією, можливості впроваджувати нові розробки у виробництво.

Окремо у Господарському Кодексі України виділяють суб'єктів *мікропідприємництва* – це зареєстровані фізичні особи-підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро.

На початок 2017 року в Україні частка малих підприємств у їх загальній кількості становила 12,7 %, середніх – 4,43 % та великих – 0,12 %. Переважна більшість підприємств (82,8%) є мікропідприємствами (рис. 7.4). При цьому суб'єктами малого і середнього підприємництва у 2016 році було реалізовано 61,6 % від загального обсягу реалізованої продукції в Україні.

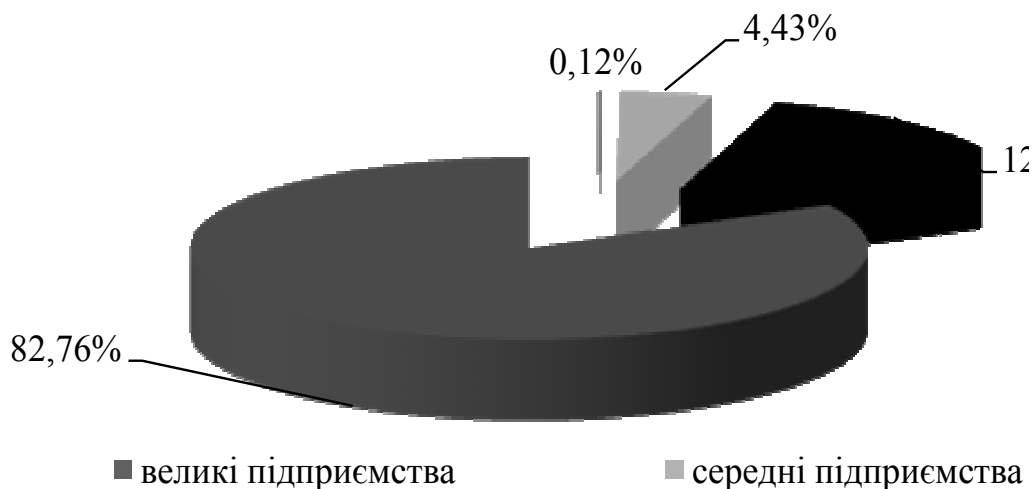


Рис. 7.4. Кількість підприємств за їх розмірами (%) до загальної кількості підприємств України станом на 01.01.2017 р.¹⁸⁴

За організаційно-правовою формою підприємств розрізняють: – *підприємство одноосібного володіння* – це підприємство, що належить одному власнику (або сім'ї), який сам здійснює керівництво, одержує весь прибуток і відповідає за всіма зобов'язаннями;

¹⁸⁴ За даними Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

- *партнерство (господарське товариство)* – це добровільне комерційне (з метою отримання прибутку) об'єднання майна та діяльності кількох підприємців, які спільно володіють майном партнерства, контролюють його діяльність, беруть на себе підприємницький ризик, несуть відповідальність і розподіляють прибутки та збитки згідно з укладеною між ними угодою. Розрізняють такі види господарських товариств:
- *товариство з обмеженою відповідальністю*, коли партнери несуть відповідальність у межах частки участі у статутному капіталі;
 - *товариство з додатковою відповідальністю*, коли партнери несуть відповідальність у межах власного внеску, а у випадку нестачі коштів відповідають своїм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника;
 - *повне товариство*, що характеризується солідарною для всіх членів відповідальністю за зобов'язаннями товариства усім своїм майном;
 - *командитне підприємство*, що характеризується розмежуванням відповідальності між партнерами. Залежно від статусу одні несуть повну відповідальність, а відповідальність інших обмежена внеском у статутний фонд;
- *акціонерне товариство (корпорація)* – господарське товариство, яке має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій.

Згідно зі ст. 5 Закону України «Про акціонерні товариства» акціонерні товариства за типом поділяються на публічні та приватні:

- *публічне акціонерне товариство* – це корпорація, яка може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій;
- *приватне акціонерне товариство* – це акціонерне товариство, яке може здійснювати тільки приватне розміщення акцій між його засновниками. За бажанням акціонерів приватне акціонерне товариство може перетворитися на публічне.

Діяльність акціонерних товариств пов'язано із емісією та обігом *корпоративних цінних паперів* – акцій та облігацій. *Акція* – вид цінних паперів, що є свідоцтвом про власність на визначену частку статутного капіталу акціонерного товариства і надає її власнику (акціонеру) певні права, зокрема: право на участь в управлінні товариством, право на частину прибутку товариства у випадку його розподілу (*дивіденд*), а у випадку ліквідації – на частину залишкової вартості підприємства. *Облігація* – боргове зобов'язання, що засвідчує внесення його власником (кредитором) грошових коштів в акціонерне товариство і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу з виплатою певного доходу (відсотків).

За даними Державної служби статистики в Україні за 2006–2015 рр. удвічі знизилася кількість акціонерних товариств та стрімко зросла кількість товариств з обмеженою відповідальністю (більше як у 1,5 раза).

Підприємства можуть створюватися як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності. Залежно від мети функціонування і характеру діяльності підприємства поділяються на:

- *комерційні підприємства* – підприємства, характер господарської діяльності яких ґрунтується на одержанні прибутку;
- *некомерційні підприємства* – це суб'єкти господарювання, діяльність яких спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку.

У розвинутих країнах світу широкого поширення набувають соціальні підприємства, через які реалізується соціальне підприємництво, що набирає стрімкого розвитку в різних країнах світу. Соціальне підприємство – це юридично зареєстрована організація, яка перебуває у спільній власності та контролі її членів, яка заснована на принципах рівної частки власності. Прикладом соціального підприємства може бути, наприклад, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, який створюється сільгоспвиробниками для купівлі засобів

виробництва великими партіями за низькими цінами та продажу великих партій своєї продукції минаючи ланцюг посередників. Цей кооператив є неприбутковою організацією, яка знижує собівартість продукції її членів та підвищує реалізаційну ціну їх продукції. Таким чином, такий кооператив підвищує конкурентоспроможність та добробут своїх членів.

В Україні прикладом соціального підприємства може слугувати створене за підтримки координатора проектів ОБСЄ в Україні у 2015 р. в м. Львів перше соціальне підприємство по виробництву батика (техніка розпису на тканині) та валяних аксесуарів, а також виробів з деревини для садово-паркової зони та інтер'єрів. Його діяльність спрямована на створення нових економічних можливостей для постраждалих від торгівлі людьми, представників груп ризику, а також внутрішньо переміщених осіб з Донбасу¹⁸⁵.

За організаційно-правовими формами розрізняють такі господарські об'єднання підприємств: концерн, корпорація, консорціум, зміст яких був вже розглянутий у розд. 6, а також:

- *асоціація* – договірне об'єднання підприємств з метою координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-кого з її учасників;
- *холдинг* – специфічна організаційна форма об'єднання інвестиційних ресурсів; утворення, що безпосередньо не займається виробничо-господарською діяльністю, а спрямовує свої грошові кошти на придбання контрольного пакета акцій інших акціонерних товариств, які є учасниками концерну або іншого добровільного об'єднання. Об'єднані в холдинг суб'єкти зберігають самостійність, проте вирішення ключових питань їх діяльності належить холдинговій компанії.

В Україні серед об'єднань підприємств найбільш поширеними є асоціації та корпорації.

¹⁸⁵ First social enterprise to prevent human trafficking in Ukraine starts in Lviv. – Режим доступу : <http://www.osce.org/uk/ukraine/174991>

В умовах зростаючої міжнародної конкуренції та глобалізації одним із ефективних шляхів розвитку малого та середнього підприємництва у світі є створення *кластерів*, які об'єднують підприємства й організації на певній території, що пов'язані між собою випуском кінцевої продукції. Регіон, усередині якого вони розташовуються, стає місцем нагромадження «критичної маси» соціального й людського капіталу, наукового, інноваційного й виробничого потенціалів.

За визначенням М. Портера, кластер – це «сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозв'язаних компаній, спеціалізованих постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, торговельних об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але разом з тим і проводять спільну роботу»¹⁸⁶. Кластери можуть охоплювати як невелику (10–15 компаній), так і значну кількість (6–7 тис.) підприємств, формуватися з великих та малих підприємств у різні види об'єднань та у різних співвідношеннях¹⁸⁷.

Більшість кластерів розміщено в межах одного регіону. Географічна близькість фірм – виробників готової продукції і постачальників сприяє швидкому поширенню інновацій, стимулює зростання ефективності, появу нових видів продукції. Кластери зазвичай включають підприємства з виробництва готового продукту, постачальників комплектуючих виробів, обладнання, сервісних послуг. У складі багатьох з них – університети, науково-дослідні організації. Кластер по суті виступає як колективний підприємець, що поєднує переваги великого виробництва з гнучкістю, здатністю швидко змінюватись, притаманними малому бізнесу.

¹⁸⁶ Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2006. – С. 258.

¹⁸⁷ Федулова Л.И. Возможности и условия формирования интеграционных связей в области судостроения России и Украины / Л.И. Федулова // Проблемы прогнозирования. – 2012. – № 3. – С. 71.

Світовий досвід кластеризації економіки показав, що вона справляє вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності.

Перший кластер в Україні виник у 1998 р. на Хмельниччині. До швейного кластера Поділля увійшло 24 швейних і трикотажних підприємства регіону. В цілому попередні спроби кластеризації в Україні були не дуже вдалимими, тоді як у країнах, які швидко розвиваються (наприклад, Китаї), та у високорозвинутих державах кластери успішно діють. Перехід на кластерну модель розвитку регіонів в Україні, що ґрунтується на наявному потенціалі визначеної території, сприятиме підвищенню динамічності, збалансованості, інноваційності та ефективності регіонального розвитку, забезпечить підвищення рівня конкурентоспроможності регіону¹⁸⁸.

За видом господарської діяльності та характером здійснюваних операцій підприємства бувають: виробничі, торговельні, транспортні, фінансові, науково-дослідні, консалтингові. Підприємство може бути також інноваційним, якщо воно розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких, у грошовому вимірі перевищує 70,0% від його загального обсягу продукції або послуг (ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність»).

За сферою діяльності та приналежністю капіталу корпорації можуть бути:

- національними за сферою діяльності та за належністю капіталу;
- багатонаціональними, тобто міжнародними за сферою діяльності та за належністю капіталу;
- транснаціональними – міжнародними за сферою діяльності і національними за належністю капіталу.

¹⁸⁸ Геєць В.М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання / В.М. Геєць // Економіка України. – 2015. – №1. – С. 20.

7.4. Місце малого та середнього підприємництва у розвитку національної економіки

Одним з найважливіших чинників економічного розвитку суспільства є формування та ефективне функціонування малого та середнього підприємництва (МСП) яке виконує низку специфічних соціально-економічних функцій, а саме:

- залучення до економічного обороту матеріальних, природних, фінансових, людських та інформаційних ресурсів, які не використовуються великим бізнесом;
- виробництво нерентабельної для великих підприємств дрібносерійної та штучної продукції;
- забезпечення додаткових робочих місць, подолання прихованого безробіття, надання роботи працівникам, вивільненим під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки;
- стимулювання підвищення ділової активності населення та розвиток середнього класу, який становить соціальну базу економічних реформ;
- пом'якшення соціальної напруги через послаблення майнової диференціації та підвищення рівня доходів населення;
- надання ринковій економіці необхідної гнучкості через оперативне реагування на зміни кон'юнктури ринку;
- стимулювання розвитку економічної конкуренції;
- сприяння прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції. Наприклад, більшість дрібних фірм, що з'явилися наприкінці 1980-х рр. у Великобританії, є найбільш технічно оснащеними. А у США на сектор малого бізнесу припадає близько 50,0% науково-технічних розробок.

Важливою функцією МСП є сприяння не тільки економічній, а й соціально-політичній стабільності суспільства.

- Найбільш гострими питаннями розвитку МСП в Україні є:
- фінансові (пільгове кредитування, компенсація відсоткових ставок, гарантії, фінансовий лізинг, фінансовий менеджмент, фінансове та податкове консультування);
 - майнові (оренда приміщень, лізинг обладнання, облаштування земельних ділянок для комерційного використання);

- інформаційні (доступ до інформаційних мереж, трансфер технологій, виставкова діяльність);
- кадрові (підбір, підготовка і перенавчання персоналу, загальний і спеціальний консалтинг).

Оскільки МСП дуже вразливий в умовах нестабільного зовнішнього середовища та досить ризикований вид діяльності, його ефективний розвиток у національній економіці потребує підтримки держави. З цією метою у розвинутих країнах світу створена спеціальна інфраструктура. Для більшості країн вона включає такі елементи:

- фінансові інститути, орієнтовані на взаємодію з МСП;
- системи інформаційного та консультаційного обслуговування МСП;
- бізнес-центри і агентства з розвитку МСП;
- навчальні центри з підготовки та перепідготовки фахівців для роботи у сфері МСП;
- бізнес-інкубатори, виробничі та технопарки, технічні центри тощо;
- спеціалізовані фірми з надання послуг МСП (бухгалтерські та аудиторські фірми, рекламні агентства, транспортно-експедиційні фірми тощо).

Розвиток МСП у розвинутих країнах відбувається більш швидкими темпами, органи влади розробляють спеціальні програми його підтримки та надають широкий спектр пільг. У багатьох розвинутих країнах МСП відіграє важливу економічну і соціальну роль, представляє середній клас, який є базою для стабільного розвитку економіки, а також забезпечує зайнятість більшості населення. Колективні та сімейні форми підприємництва, малий бізнес у багатьох розвинутих країнах (США, Канада, ФРН, Великобританія, Франція, Японія) виробляють 75–85,0% ВВП¹⁸⁹.

Найчастіше використовуються два методи державного регулювання МСП: адміністративно-відомчий (пряме фінансування – дотації, гранти, субсидії, податкові пільги, інвестиційні

¹⁸⁹ Білорус О. Глобальна неоконвергенція транзитивних, трансформаційних і авангардних соціально-економічних систем / О. Білорус // Економічна теорія. – 2015. – № 3. – С. 59.

пільги тощо) і програмно-цільовий (держава відіграє роль замовника на його продукцію, роботи, послуги).

У 2000 р. глави держав і урядів країн-членів ЄС прийняли «Європейську хартію про малі підприємства», заходи якої згруповані за десятьма ключовими напрямками: освіта та професійна підготовка для підприємців; здешевлення і прискорення процедури створення нових підприємств; удосконалення законодавства і регулювання; забезпечення доступності кваліфікованої робочої сили; поліпшення доступу МСП до Інтернет-послуг; одержання додаткових переваг від існування єдиного ринку; удосконалення податкового і фінансового регулювання; зміцнення технологічного потенціалу малих підприємств; створення ефективних моделей електронного бізнесу та забезпечення якісної підтримки малих підприємств; забезпечення більш широкого й ефективного представлення інтересів МСП на рівні ЄС та національному рівні¹⁹⁰.

В Україні розвиток малого підприємництва декларується протягом всіх років її незалежності, але й досі цей сектор національної економіки не проявив стабільного тренду розвитку. За даними Держслужби статистики України за 2010–2015 рр. кількість суб'єктів господарювання скоротилася майже на 10,0%, зокрема малих – на 8,3% і мікропідприємств – на 5,4%. Така ж ситуація і з фізичними особами – малими підприємцями – їх кількість за 6 років зменшилася майже на 10,0%. Європейський банк реконструкції та розвитку відзначає, що в Україні частка малих і середніх підприємств у валовому внутрішньому продукті становить лише 15,0% (у Туреччині – 40,0%, Польщі – 47,0%), а довгострокове фінансування для них практично не доступне¹⁹¹. Ці тенденції свідчать про необхідність негайної зміни політики регулювання розвитку малого підприємництва в Україні та впровадження його кращих світових практик.

¹⁹⁰ European Charter for Small Enterprises. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:n26002>

¹⁹¹ Аналітика SME Banking. – Режим доступу : <http://www.sbb.in.ua/ebrr-prodolzhaet-finansirovanie-programm-podderzhki-malyxpredpriyatij-v-ukraine/>

Мале підприємництво в Україні має певні риси, які суттєво відрізняють його від підприємництва більшості зарубіжних країн, а саме: низький рівень технічної озброєності при значному інноваційному потенціалі; низький управлінський рівень – бракує знань, досвіду та культури ринкових відносин; прагнення до максимальної самостійності (більшість зарубіжних малих підприємств працює за умов франчайзингу); поєднання в межах одного малого підприємства декількох видів діяльності, неможливість у більшості випадків орієнтуватися на однопродуктову модель розвитку.

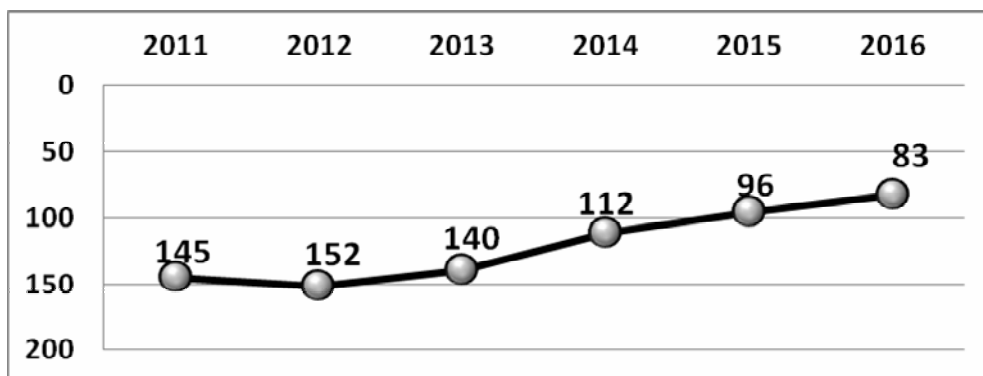


Рис. 7.5. Динаміка змін позиції України у рейтингу умов ведення бізнесу за 2010–2015¹⁹²

Негативні тенденції розвитку підприємництва в Україні передусім обумовлені такими об'єктивними причинами, як: звуження місткості внутрішнього ринку, низька купівельна спроможність населення та збільшення імпорту товарів,

¹⁹² Побудовано авторами за джерелами: Doing Business-2015: Going Beyond Efficiency. – Washington, DC : World Bank. DOI. – 2014. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf> та Doing Business-2016: Measuring Regulator Quality and Efficiency. – Washington, DC : World Bank. DOI. – 2015. – Р. 242. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf> та Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні // Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. – Київ, 2014. – С.10. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>

недостатній рівень захищеності майна та права власності суб'єктів підприємництва, у тому числі через дії, пов'язані з протиправним захопленням підприємств, недосконалість чинного корпоративного та кримінального законодавства і судової системи щодо протидії рейдерству, відсутність практики впровадження міжнародних стандартів боротьби з протиправними поглинаннями та активної участі ЗМІ у вирішенні проблеми неправомірного захоплення суб'єктів господарювання, їх майна, активів, персоналу¹⁹³.

За підсумками рейтингів Світового банку «*Doing Business*» щодо умов ведення бізнесу за 2012–2015 рр. Україна піднялася на 56 позицій (рис. 7.5).

Впровадження кращих світових практик стимулювання розвитку підприємництва в Україні забезпечить стійкий розвиток національної економіки.



Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність основних концепцій підприємництва. У чому полягає головна відмінність у трактуванні підприємництва у цих концепціях?
2. Чому підприємництво може існувати тільки в умовах ринкової економіки?
3. Розкрийте умови та принципи підприємницької діяльності.
4. Які чинники стримують розвиток малого підприємництва в Україні?
5. Яку роль виконує мале та середнє підприємництво у соціально-економічному розвитку країни?

¹⁹³ Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. Е.М. Лібанової, М.А. Хвеси́ка. – Київ : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – С. 753.

6. Дайте порівняльну характеристику публічним та приватним акціонерним товариствам. Які переваги та недоліки кожного з них?
7. Назвіть основні організаційно-правові форми підприємств та розкрийте їх зміст.
8. Дайте порівняльну характеристику видам господарських товариств. З яким товариством бізнесмену краще співпрацювати? Відповідь обґрунтуйте.
9. Розкрийте сутність та причини банкрутства підприємств.
10. Чому для різних галузей економіки оптимальним є різний розмір підприємств? Наведіть приклади.

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Чинне законодавство України обмежує можливість займатися підприємницькою діяльністю для деяких категорій громадян.
2. Корпоративна форма підприємництва наочно відображає відокремлення функції підприємництва від функції власності.
3. Франчайзинг обмежує розширення ринків певного виду товарів та послуг.
4. Конгломерати – це багатогалузеві підприємства.
5. Інноваційна модель підприємництва характеризується спрямованістю на оптимізацію потенціалу дохідності.
6. Недоліком одноосібного володіння порівняно з корпорацією є складна організаційна структура управління.
7. Корпорація є формою об'єднання підприємств, які виробляють однорідну продукцію.
8. Технопарки складаються з бізнес-інкубаторів та технополісів.
9. Перевага малого підприємництва над великим полягає у виграшному становищі в конкурентній боротьбі.
10. Підприємець продовжує випуск товару до того часу, поки йому це дозволяють ресурси.

Розділ 8. КАПІТАЛ ТА ЙОГО ФУНКЦІОНАЛЬНІ ФОРМИ

1. Сутність капіталу, його матеріально-речовий зміст та соціально-економічна форма.
2. Економічна сутність та класифікація капіталу підприємства
3. Кругооборот та оборот капіталу.
4. Ефективність використання промислового капіталу.
5. Особливості позикового капіталу.

8.1. Сутність капіталу, його матеріально-речовий зміст та соціально-економічна форма

Розвиток національної економіки пов'язаний з використанням наявного у ній капіталу.



З'ясуванню суті капіталу надавали великого значення всі школи економічної теорії. Першу спробу дати наукове визначення капіталу зробив давньогрецький мислитель-філософ Аристотель (384–322 рр. до н.е.), який під капіталом розумів багатство (грец. *χρήματα*) і поділяв його на два види. Перший вид включає багатство, що уособлює постійне нагромадження певних засобів, які здатні підтримувати життєдіяльність людей і можуть зберігатись протягом певного часу: зерно, вино, олія, хутро і деякі види металу.

Другий вид багатства, який розглядав Аристотель у своїх працях «Політика» та «Нікомахова етика», пов'язаний із накопиченням грошей, тобто це «мистецтво наживати статок»¹⁹⁴.

Із розвитком виробництва і товарно-грошових відносин економічна категорія «капітал» набувала іншого значення (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Еволюція змісту категорії «капітал»

Наукова школа	Представники	Зміст категорії «капітал»
Меркантилізм (XVI– XVIII ст.)	Т. Ман, А. Монкретьєн, Ж.-Б. Кольбер	Капітал (багатство) – це гроші, а гроші – це золото і срібло. Джерелом капіталу (багатства) є зовнішня торгівля. «Г – Г', гроші, що породжують гроші, – <i>money which begets money</i> , – такий опис капіталу в устах перших, хто його тлумачив, – меркантилістів» ¹⁹⁵
Фізіократи (II пол. XVIII ст.)	Ф.Кене, В.Мірабо, Ж.Тюрго	Капітал – не гроші, а ті засоби виробництва, які можна придбати за гроші. ¹⁹⁶ Вважали, що зростання вартості може бути тільки в сільському господарстві
Класична політична економія (кінець XVIII ст. – 30-і рр. XIX ст.)	А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Міль, Ж.-Б. Сей	Капітал – це «накопичений запас продуктів праці» ¹⁹⁷ , що використовуються в процесі виробництва і не тільки сільськогосподарського. Запаси в розпорядженні особи можуть бути двоякого роду, але «та частина, від якої

¹⁹⁴ Арістотель. Політика. – Київ : Основи, 2000. – 239 с.; Арістотель. Нікомахова етика / Αριστοτελους. Ηθικα Νικομαχεια. – Київ : Аквілон-Плюс, 2002. – 480 с.

¹⁹⁵ Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. – Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала / К. Маркс ; [авт. предисл. Ф. Энгельс]. – М. : Политиздат, 1973. – С. 166.

¹⁹⁶ Тюрго А.Р.Ж. Избранные экономические произведения / А.Р.Ж. Тюрго. – М. : Соцэкгиз, 1961. – С. 98.

¹⁹⁷ Милль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии : в 3 т. / Дж. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – Т. 1. – С. 148.

Розділ 8. КАПІТАЛ ТА ЙОГО ФУНКЦІОНАЛЬНІ ФОРМИ

Продовження табл. 8.1

Наукова школа	Представники	Зміст категорії «капітал»
		вона очікує отримати дохід, називається її капіталом» ¹⁹⁸ . Джерелами доходів від капіталу вважали «бережливість», «помірність» ¹⁹⁹ , «обмеження споживання» очікуванням, тобто відстрочкою споживання» ²⁰⁰
Марксизм (II пол. XIX–XX ст.)	К. Маркс, Ф.Енгельс	«Капітал – це самозростаюча вартість, вартість, яка приносить додаткову вартість» ²⁰¹
Маржиналізм (з 70-х рр. XIX ст.)	К. Менгер, Ф. фон Візер, Е. Бем-Баверк	Капітал є одночасним результатом заощадження і виробництва. Для формування капіталу необхідно «із повсякденного споживання зекономити необхідні продуктивні сили», що «є об'єктом безпосереднього нагромадження» ²⁰²
Неокласична політична економія (з 80-х рр. XIX ст.)	А. Маршалл, А. Пігу, Л. Вальрас, Дж. Б. Кларк	Капітал складається з тих речей, без яких виробництво не могло б здійснюватися з рівною ефективністю, але які не є безкоштовними дарунками природи» ²⁰³ . Капітал вкладається в підприємство переважно з метою «перспективи вигоди». Дохід на

¹⁹⁸ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Наука, 1993. – С. 404.

¹⁹⁹ Шумпетер Й. История экономического анализа / Й. Шумпетер : в 3 т. – СПб. : Экономическая школа, 2004. – Т.3. – С. 840.

²⁰⁰ Say J.-B. A Treatise on Political Economy; or the Production, Distribution, and Consumption of Wealth // Translated from the Fourth Edition of the French by C.R. Prinsep, M.A., New American Edition, Philadelphia: Claxton, Remsen & Haffelfinger, 1880. – P. 53.

²⁰¹ Превращение денег в капитал // Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. – Т. 1. – Режим доступа : <http://knigger.org/marx/das-kapital/>

²⁰² Бем-Баверк Е. Капитал и прибыль. История и критика теорий процента на капитал / Е. Бем-Баверк. – СПб., 1909. – С. 284–285.

²⁰³ Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – С. 307.

Закінчення табл. 8.1

Наукова школа	Представники	Зміст категорії «капітал»
		капітал включає премію за ризик. Капітал – це поєднання двох факторів: грошовий капітал і капітальні блага ²⁰⁴
Кейнсіанство (з 30-х рр. XX ст.)	Дж.М. Кейнс	Капітал – це багатство, майно, що «приносить протягом свого життя дохід, який переважає свою первісну цінність» ²⁰⁵

- Історично сформувалася низка теорій капіталу, серед яких:
- *грошова теорія меркантилістів*, представники якої ототожнювали категорію «капітал» з термінами «гроші», «багатство», «аванси»;
 - *натуралістична теорія класичної школи політекономії*, що представляє капітал як вкладення у виробництво, частину матеріальних запасів або частину багатства країни, тобто є матеріально-речовинним трактуванням капіталу;
 - *теорія К. Маркса*, згідно з якою категорію «капітал» трактують як вартість, що приносить додаткову вартість;
 - *теорія «всеосяжного» капіталу І. Фішера*, згідно якої під капіталом розуміють все те, що здатне протягом певного часу приносити дохід: «...будь-яке благо, що приносить дохід своєму власнику, незалежно від сфери застосування, є капіталом»²⁰⁶;
 - *теорія фінансового капіталу монетаристів*, яка абсолютизує роль фінансової сфери в економіці та відповідно головну роль віддає фінансовому (грошовому) капіталу;
 - *теорія людського капіталу*, прихильники якої вважають людину, її знання, навички, уміння, талант, здібності та інші обдарування найважливішим фактором економічного успіху будь-якого підприємства чи країни;

²⁰⁴ Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк. – М. : Экономика, 1992. – С. 129, 146.

²⁰⁵ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – С. 282.

²⁰⁶ Fisher I. The Nature of Capital and Income / I. Fisher. – L., 1977. – P. 52. – Режим доступу : <http://cowles.econ.yale.edu/P/cd/d09b/d0992.pdf>

– теорія інтелектуального капіталу, відповідно до якої капітал – права користування, торгові марки, патенти, ліцензії, ноу-хау, програмне забезпечення для комп’ютерної техніки, інструктивний та нормативний матеріали, знання, вміння, навички людей, зв’язки з клієнтами, з постачальниками, з владою, корпоративна культура тощо.

У ХІХ ст. найповніше дослідження капіталу було проведене К. Марксом. Він вважав капіталом будь-яку вартість, що приносить її власнику прибуток (або додаткову вартість).

За К. Марксом, капітал (від лат. *capitalis* – головний) як економічна категорія – це вартість, яка створює додаткову вартість, тобто це – самозростаюча вартість. Капітал в економіці – це фактор виробництва у вигляді вартості, здатної приносити прибуток.

Джерело прибутку К. Маркс вбачав у специфічному товарі – робочій силі. Вона має здатність створювати нову вартість більшу, ніж її власна вартість, яку привласнює власник засобів виробництва шляхом несплати частини робочого часу. Цей надлишок вартості К. Маркс назвав додатковою вартістю. Наявність капіталу К. Маркс вважав головною причиною експлуатації найманої праці в умовах капіталізму.

Опоненти марксизму таке трактування капіталу заперечують. Більшість з них зводить капітал до сукупності матеріального фактора виробництва, створеного людською працею. Так, лауреат Нобелівської премії 1970 р. П. Самуельсон вважає, що капітал – це багатство, яке є результатом минулої праці, і має здатність приносити дохід. «Капітал (засоби виробництва) – це створений фактор виробництва, який використовується протягом тривалого часу і сам є результатом виробництва. Наприклад, ми будуємо текстильну фабрику, де потім шитимуться сорочки, виготовляємо комп’ютер і використовуємо його для навчання студентів та ін.»²⁰⁷ Американські економісти К.Р. Макконнелл та С.Л. Брю під капіталом розуміють всі виготовлені засоби виробництва²⁰⁸.

²⁰⁷ Самуельсон П.А. Мікроекономіка / П.А. Самуельсон, В.Д. Нордгауз. – Київ : Основи, 1998. – С. 67.

²⁰⁸ Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 1999. – С. 26.

В умовах постіндустріального суспільства дедалі поширенішою стає думка про те, що капітал не обмежується матеріальними ресурсами, а охоплює також знання та інформацію.

Важливий внесок у визначення цієї складної економічної категорії зробили й українські дослідники. Видатний вчений-економіст М. Туган-Барановський висловив думку, що капітал – це ті чи інші речі, які через певні суспільні умови набувають здатності зростати у своїй вартості і, таким чином, давати постійний дохід тому, кому вони належать²⁰⁹.

Капітал – це певна сума благ у вигляді матеріальних, грошових та інтелектуальних засобів, які використовуються як ресурс для створення доданої вартості у процесі суспільного виробництва. З точки зору вартісної форми капітал виступає як вартість, яка знаходиться в постійному русі, забезпечуючи зростання доданої вартості (прибутку). За економічним визначенням капітал поділяється на реальний (фізичний), тобто у формі засобів виробництва, і фінансовий (грошовий, позиковий), тобто у формі фінансових активів. Власники капіталу отримують дохід від його використання. У випадку з позиковим капіталом дохід набуває форму відсотка. В інших випадках дохід від капіталу виступає у формі прибутку. Прибуток може бути в різних формах: прибуток підприємства, дивіденди власника акцій, роялті власника інтелектуального капіталу (наприклад, власника патенту) та ін.

З-поміж сучасних учених варто виокремити трактування сутності капіталу відомим дослідником КНТЕУ проф. І.О. Бланком: «капітал – накопичений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових коштів і реальних капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких у економічній системі ґрунтується на ринкових принципах і пов'язане з чинниками часу, ризику та ліквідності»²¹⁰.

²⁰⁹ Туган-Барановський М.І. Політична економія: курс популярний / М.І. Туган-Барановський. – Київ : Наук. думка, 1994. – С. 89.

²¹⁰ Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк. – Київ : Эльга, Ника-Центр, 2004. – С. 251.

Відповідно до національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого Міністерством фінансів України 07.02.2013 р. № 73, власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань²¹¹. У міжнародних стандартах бухгалтерського обліку не використовується такий термін як «власний капітал», еквівалентом до нього в зарубіжній практиці є поняття «чисті активи» (net assets). До складових власного капіталу належить:

- вкладений (інвестиційний) капітал – це величина коштів, зароблених власниками і реінвестованих у діяльність підприємства (частина зароблених коштів може вилучатися власниками, наприклад, у вигляді дивідендів). Показує, наскільки збільшилися чисті активи підприємства в результаті діяльності підприємства за весь час його існування;
- зароблений капітал являє собою величину коштів, внесених власниками при організації підприємства (може змінюватися тільки за рахунок додаткових інвестицій або вилучень коштів власників). До заробленого капіталу належать: доходи і витрати, що відносяться безпосередньо на капітал; накопичений нерозподілений чистий прибуток; резерви, створені з чистого прибутку.

Але як би не трактувалося поняття капіталу, незаперечним є той факт, що він є обов'язковою умовою підприємницької діяльності, її матеріальною основою.

Сучасний етап економічного розвитку характеризується зростаючою роллю інформації як виробничого ресурсу. Вичерпаність резервів зростання національної економіки закономірно активізує використання інтелектуально-інноваційних факторів, що формуються невичерпними джерелами творчої людини.

²¹¹ Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 р. № 73 та зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28.02.2013 р. за № 336/22868.

Відбувається процес інформатизації суспільства, що проявляється у збиранні, обробці, систематизації, нагромадженні, зберіганні та наданні інформації економічним суб'єктам для задоволення їх потреб. Для цього створюються інформаційні системи, основою яких є розвиток принципово нових засобів передавання інформації, таких як космічні, волоконно-оптичні та ін. За цих умов компанії витрачають на обладнання, яке потрібне для збирання, опрацювання та поширення інформації, більше інвестицій, ніж на устаткування для виробництва матеріальних благ і послуг. Це робить інформацію та знання найважливішим капіталом у сучасному виробництві.

Виникає поняття інтелектуального капіталу як капіталізованого знання.

Інтелектуальний капітал – це сума знань усіх працівників підприємства, що забезпечують її конкурентоспроможність. Інтелектуальний капітал є сукупністю знань, інформації, досвіду, кваліфікації і мотивації персоналу, організаційних можливостей, каналів і технологій комунікації, здатних створювати додану вартість і сприяти забезпеченню конкурентних переваг підприємства на ринку. Інтелектуальний капітал є формою капіталізації інтелектуального потенціалу, а цінність інтелектуального капіталу виводиться за допомогою *коефіцієнта Тобіна* (відношення ринкової вартості компанії до її балансової вартості). Носіями інтелектуального капіталу є спеціально підготовлений персонал організації, а також його структури і клієнти.

Людський капітал – це частина інтелектуального капіталу; це – знання, практичні навички, творчі та мисленнєві здібності людини, її моральні цінності, особистісні і лідерські якості, культура праці, які використовуються індивідом чи організацією для отримання доходу. В умовах науково-технічної революції освіта, професійна підготовка, здоров'я, природні здібності та творчість індивіда стають чинниками, що збільшують обсяги виробництва благ. Величина людського капіталу оцінюється потенційним доходом, який він може приносити власнику. Як самостійний розділ економічної теорії концепція людського

капіталу оформилася тільки у 60-х рр. ХХ ст. Заслуга її висунення належить відомому американському економісту, лауреату Нобелівської премії 1979 р. Т.В. Шульцу, а базова теоретична модель була розроблена лауреатом Нобелівської премії 1992 р. Г.С. Беккером.

Т. Шульц чітко розділив капітал на людський та матеріальний. Як зазначає вчений у своїй відомій статті «Інвестиції в людський капітал» (1961), «відмова розглядати людські ресурси як форму капіталу, як вироблені засоби виробництва, як результат інвестицій, сприяла збереженню класичного поняття праці, як можливості робити ручну роботу, що потребує небагато знань і навичок, можливості, якої, відповідно до цього поняття, робітники наділені приблизно однаково»²¹².

Обґрунтовуючи необхідність інвестування у людський капітал для отримання доходів у майбутньому, Т. Шульц концентрує увагу на п'яти основних категоріях: 1) медичні установи та послуги в широкому сенсі, включаючи всі витрати, які впливають на тривалість життя, міцність і витривалість, силу і життєздатність людей; 2) навчання за місцем роботи, у тому числі традиційне навчання, організоване підприємствами; 3) формальна освіта на початковому, середньому та вищому рівнях; 4) програми навчання для дорослих, у тому числі розширені програми, зокрема, в сільському господарстві; 5) міграція людей і сімей, щоб пристосуватися до зміни робочих місць. Крім освіти, зауважує Т. Шульц, не так багато відомо про цю діяльність²¹³.

Зростання інвестицій у людський капітал, за висновками Т. Шульца, забезпечуватиме зростання доходів як для працівників, так і для держави. Т. Шульц обґрунтував необхідність здійснення інвестицій в освіту, що сприятиме підвищенню рівня продуктивності працівників і, відповідно, збільшенню добробуту суспільства.

²¹² Schultz Theodore W. Investment in Human Capital / W. Schultz Theodore // The American Economic Review. – Vol. 51. – No 1 (Mar., 1961). – P. 3.

²¹³ Там само. – P. 9.

Концепцію людського капіталу Т. Шульц використав для аналізу перспектив зростання країн з низьким рівнем доходу, для яких, на його думку, традиційних концепцій економічного зростання було недостатньо. Як зазначав Т. Шульц, здобутки теорії людського капіталу складаються з двох основних частин. Перша «капітальна» частина ґрунтується на припущенні, що деякі види витрат створюють виробничі запаси, втілені в людині, які дають віддачу в майбутніх періодах. Друга частина заснована на виділенні «часу», що призвело до економічного аналізу широкого спектра неринкової діяльності²¹⁴.

Г. Беккер розглядав людський капітал як наявний запас знань, здібностей і мотивацій, що є в кожного. Він формується за рахунок інвестицій в людину, серед яких можна назвати витрати на навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію і пошуки інформації про ціни та доходи²¹⁵. Г. Беккер поєднав соціальні та економічні мотиви розвитку людини, стверджуючи, що при вкладенні власних ресурсів у підготовку та навчання як учні, так і їхні батьки поведуться раціонально, враховуючи відповідні вигоди і витрати. Залежно від того, що в економічному сенсі принесуть вкладення у підготовку і навчання, ухвалюється рішення щодо продовження навчання або його припинення. Г. Беккер визначив рентабельність вкладень у людину, порівнявши ефекти і затрати від отримання освіти.

Наприкінці ХХ ст. провідні дослідники в галузі соціально-гуманітарних знань суттєво розширили поняття «капітал» і почали розглядати не лише його фізичну й фінансово-грошову форми, а й соціальні складові. Відтак було обґрунтовано значущість **соціального капіталу** – капіталу, втіленого у якості соціальних зв'язків та відносин, заснованих на довірі як концентрацій очікувань та зобов'язань, що спонукають суб'єктів господарювання до ефективніших дій з метою

²¹⁴ Schultz Theodore W. Human Capital: Policy Issues And Research Opportunities, NBER Chapters, in: Economic Research: Retrospect and Prospect. – Vol. 6 : Human Resources / W. Schultz Theodore. – New York : National Bureau of Economic Research, 1972. – P. 2.

²¹⁵ Беккер Г. Человеческий капитал / Г. Беккер. – М. : Изд-во МГУ, 1997. – С. 11.

досягнення спільних цілей. Соціальний капітал складають уроджені здібності, талант, знання, вміння, досвід, освіта, кваліфікація, інформація, фізичне і психічне здоров'я представників усього соціуму.

Лауреат Нобелівської премії 1972 р. американський економіст К. Ерроу звернув увагу на *довіру*, яка є важливим компонентом соціального капіталу: «фактично кожна комерційна угода має в собі елемент довіри, особливо довготермінова угода. Можна впевнено стверджувати, що економічна відсталість у світі великою мірою пояснюється браком взаємної довіри»²¹⁶. Це поняття також лягло в основу концепції соціального капіталу Ф. Фукуями (1952 р.н.)²¹⁷.

Соціальний капітал має низку характеристик, які роблять його схожим на інші форми капіталу, насамперед, на людський капітал. Головною відмінністю людського та соціального капіталу є те, що працівник підприємства не може володіти соціальним капіталом персонально, тобто останній може існувати лише в процесі розвитку взаємозв'язків з іншими співробітниками.

На відміну від матеріалізованого фізичного капіталу та невіддільного від індивіда людського капіталу, соціальний капітал існує лише у відносинах між людьми. Складовими соціального капіталу є зобов'язання та очікування, які залежать від надійності соціального середовища, інформаційні можливості, під якими розуміється здатність соціальної структури до передачі інформаційних потоків і норм, а також соціальні норми та етичні принципи.

Сучасна Україна будує соціальну, людиноорієнтовану економіку, що передбачає необхідність забезпечення високої якості життя, стимулювання інноваційного розвитку економіки, підвищення ефективності виробництва, формування соціального капіталу, від якого залежить не лише сьогодення, а й майбутнє нашої держави.

²¹⁶ Arrow K. J. Gifts and exchanges / K. J. Arrow // Philosophy and Public Affairs. – 1972. – № 1. – P. 357.

²¹⁷ Fukuyama F. The End of History? // The National Interest. – 1989. – №16 (Summer). – P. 3–18.

8.2. Економічна сутність та класифікація капіталу підприємства

Капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестуються у формування його активів. Як головна економічна база створення та розвитку підприємства, капітал у процесі свого функціонування забезпечує інтереси власників і його працівників.

Капітал підприємства – це сукупність ресурсів у вартісному вимірі, що забезпечують створення нової вартості.

Під загальним поняттям «капітал підприємства» розуміють різні його види, які характеризуються десятками термінів. Така систематизація за найбільш важливими класифікаційними ознаками наведена у табл. 8.2.

Таблиця 8.2

Систематизація видів капіталу підприємства

Критерій	Види капіталу
1. За належністю підприємству	1. <i>Власний капітал</i> характеризує загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування відповідної частини його активів. 2. <i>Позиковий капітал</i> характеризує залучення для фінансування розвитку підприємства на підставі повернення коштів або інших майнових цінностей
2. За цілями використання	1. <i>Виробничий капітал</i> характеризує засоби підприємства, які інвестовані для здійснення виробничо-збутової діяльності. 2. <i>Позиковий капітал</i> є тією його частиною, яка використовується у процесі інвестування в грошові інструменти, а також боргові фондові інструменти (облігації, депозитні сертифікати, векселі тощо) 3. <i>Спекулятивний капітал</i> характеризує ту частину капіталу підприємства, яка використовується у процесі здійснення фінансових операцій (основані на різниці в цінах)

Закінчення табл. 8.2

Критерій	Види капіталу
3. За тривалістю обігу	1. <i>Основний капітал</i> – це засоби праці, які багаторазово беруть участь у процесі виробництва, тривалий час зберігають повністю або частково свою натурально-речову форму, а їхня вартість переноситься на вироблений продукт частинами у міру їх зношення. 2. <i>Оборотний капітал</i> – це сукупність матеріальних і грошових цінностей (економічних ресурсів) підприємства, що знаходяться в постійному кругообороті, змінюють свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу та в повному обсязі переносять свою вартість на товари, що реалізує підприємство
4. За формами знаходження у процесі кругообігу	1. <i>Капітал у грошовій формі</i> – це одна з функціональних форм промислового капіталу, застосовуваного на вхідній і заключній стадіях його кругообігу. 2. <i>Капітал у виробничій формі</i> – це одна з функціональних форм промислового капіталу, яка уречевлена у робочій силі та засобах виробництва. 3. <i>Капітал у товарній формі</i> – це одна з функціональних форм промислового капіталу, яка уречевлена у готовій продукції
5. За організаційно-правовими формами діяльності	1. <i>Акціонерний капітал</i> – капітал підприємств, створених у формі акціонерних товариств. 2. <i>Пайовий капітал</i> – капітал партнерських підприємств-товариств з обмеженою відповідальністю, командитних товариств тощо. 3. <i>Індивідуальний капітал</i> – капітал індивідуальних (наприклад, сімейних) підприємств

Активи – це економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, що використовуються у господарській діяльності з метою одержання прибутку. Все майно, яким володіє підприємство і яке відображене в його балансі, називається активами підприємства.

Основні структурні елементи капіталу підприємства за економічною формою подано на рис. 8.1.

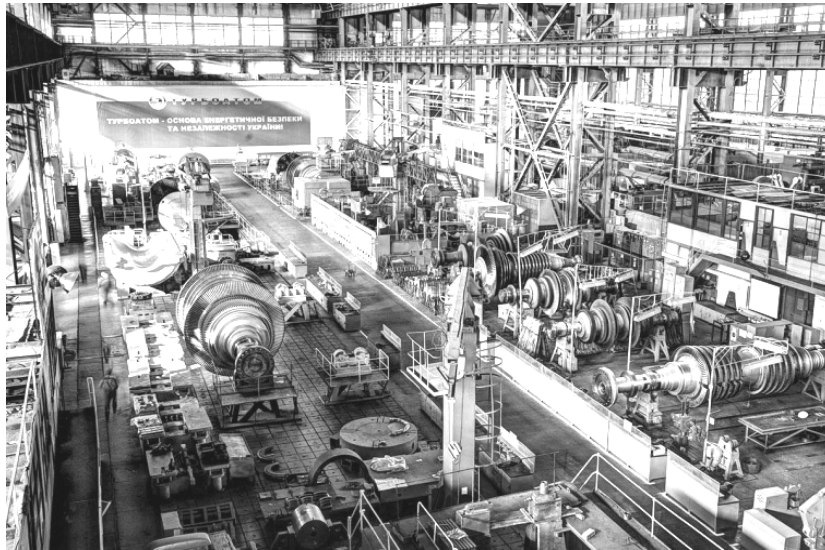


Рис. 8.1. Основні структурні елементи капіталу підприємства

У контексті зростання вартості найважливішим є виділення основного і оборотного капіталу. **Основний капітал підприємства** – засоби праці, які беруть участь у багатьох виробничих циклах виробництва та переносять свою вартість на вартість вироблених з його допомогою товарів шляхом нарахування амортизації.

За міжнародними стандартами бухгалтерського обліку *основні засоби* – це матеріальні об’єкти, що їх: а) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей; б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного періоду²¹⁸.

²¹⁸ Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16. Основні засоби. – С. 2. – Режим доступу : <http://dtki.com.ua/documents/dovidnyk/msfz/msbo-16.pdf>



Основні засоби підприємства поділяються на виробничі, які діють у сфері матеріального виробництва, і невиробничі, тобто засоби невиробничої сфери, які не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва, задовольняючи соціальні потреби працівників підприємства (будинки відпочинку, медичні заклади, заклади громадського харчування). До основних засобів не належать засоби праці з терміном корисного використання менш ніж 1 рік незалежно від їх вартості (спецодяг, спецвзуття тощо).

Основний капітал, що являє собою засоби праці, або основні виробничі засоби, поступово зношується в процесі виробництва і втрачає свої споживні властивості, тобто зазнає фізичного і морального зносу.

Фізичний знос основного капіталу – це поступова втрата засобами праці своїх техніко-виробничих властивостей, своєї споживної вартості. В економічному значенні фізичний знос – це процес перенесення вартості на готовий продукт тією середньою мірою, якою основні виробничі засоби втрачають свою споживну вартість. Таке зношування відбувається у двох випадках:

- при технологічному використанні (руйнування, поломка машин тощо);
- якщо обладнання не працює та втрачає свої якості (руйнується під дією холоду, сонця, води тощо).

На розміри фізичного зносу основного капіталу в процесі його використання впливають такі чинники: ступінь завантаження устаткування, кількість змін та годин роботи за добу; якість матеріалу, з якого виготовлене устаткування; якість догляду за устаткуванням та рівень кваліфікації робітників.

Необхідно враховувати також фактор морального зношування, у зв'язку з чим засоби праці мали бути заміщені ще до їхнього фізичного зношування, оскільки відбувається безперервний процес створення нового технічно досконалішого виробничого обладнання з підвищеною продуктивністю.

Моральний знос основного капіталу – це передчасна втрата засобами праці частини вартості через конструктивне старіння, винайдення нових засобів праці незалежно від фізичного зносу. Матеріальною основою морального зносу є науково-технічний прогрес.

Існують *дві форми морального зносу*:

- перша форма полягає у тому, що старі засоби праці втрачають частину первісної вартості, оскільки нові, такої самої конструкції виробляються дешевше внаслідок зростання суспільної продуктивності праці в галузях, що їх виготовляють. У результаті на готовий продукт переноситься менша вартість;
- друга форма морального зносу спричинена поширенням досконаліших і продуктивніших засобів праці. Це коли у виробництво впроваджуються принципово нові, економічні машини і устаткування, новітня технологія, а старі засоби праці і технології вже не забезпечують досягнутого рівня суспільно необхідної праці на виробництво певної продукції. При цьому на одиницю виробленої продукції переноситься менша величина вартості основних виробничих засобів. Наприклад, якщо за допомогою принципово нової машини виробляється у два рази більше продукції, ніж за допомогою застарілої техніки, то на одиницю продукту буде переноситися менша кількість вартості застарілих засобів праці. Це скорочує тривалість циклу обороту основних виробничих засобів.

Щоб забезпечити своєчасне й повне оновлення основних засобів, запроваджуються норми амортизації, які враховують фізичний і моральний знос.

Амортизація – це поступове заміщення в грошовій формі зношених засобів праці внаслідок перенесення їхньої вартості на продукцію, що виробляється. *За міжнародними стандартами бухгалтерського обліку амортизація* – це систематичний розподіл суми активу, що амортизується, протягом строку його корисної експлуатації²¹⁹.

Вартісне зношування є грошовим виразом фізичного і морального зносу. Перенесена вартість є частиною собівартості продукції, яка після реалізації надходить підприємству у вигляді частини виручки.

Амортизація відшкодовує зношування основних засобів лише у процесі виробництва. За рахунок амортизації не відшкодовуються основні засоби, зруйновані під час стихійного лиха, війни, невстановлене устаткування, а також основні засоби, які тривалий час перебувають у капітальному ремонті.

Норма амортизації – це частина вартості основного капіталу, що перераховується щороку до амортизаційного фонду. Вона розраховується за формулою:

$$H_a = A / K \cdot 100\%, \quad (8.1)$$

де: H_a – норма амортизації;

A – сума амортизаційних відрахувань за рік;

K – вартість авансованого основного капіталу.

З урахуванням затрат на ремонт обладнання та ліквідаційної вартості основного капіталу ця формула набуває такого вигляду:

$$H_a = \frac{B + P - Л}{B \cdot K_p} \cdot 100\%, \quad (8.2)$$

де: B – балансова (початкова) вартість основних засобів;

P – витрати на капітальний ремонт;

$Л$ – ліквідаційна вартість основних засобів (виручка від продажу спожитих засобів праці у вигляді металобрухту з відрахуванням витрат на демонтаж);

K_p – кількість років функціонування основних засобів.

²¹⁹ Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16. Основні засоби. – С. 2. – Режим доступу : <http://dtki.com.ua/documents/dovidnyk/msfz/msbo-16.pdf>

Характер обороту основного капіталу обумовлює особливості руху його вартості. Основний капітал має:

- *первісну вартість* – вартість на момент придбання підприємством засобів праці;
- *залишкову вартість* – вартість основного капіталу як різниця між його первісною вартістю та сумою зношування.

Існують такі *основні методи амортизації*:

- метод рівномірного прямолінійного списання вартості основного капіталу (списання здійснюється однаковими частками впродовж усього періоду використання основних засобів). Наприклад, верстат коштував 10 тис. грн. Термін його використання – 10 років, отже, щороку амортизаційні відрахування складуть 1 тис. грн;
- метод прискореної амортизації (у перші роки використання засобів праці списують значно більшу частину, ніж вартість, що пропорційна терміну служби за цей період). Наприклад, норма амортизації встановлюється не 10, а 20% на рік від залишкової вартості основних засобів. Тоді сума амортизації за перший рік складе: $10\ 000 \cdot 0,2 = 2000$; за другий рік – розраховуємо 20% від залишкової вартості $(10000 - 2000) \times 0,2 = 1600$ і т.д.

До переваг прискореної амортизації належать:

- страхування від втрат внаслідок знецінення основного капіталу під впливом НТП;
- зростання конкурентоспроможності через прискорене нагромадження більшої частки амортизаційного фонду в перші роки, що дозволяє отримати більш ефективно нове устаткування. Отже, з підвищенням продуктивності праці знижуються витрати виробництва, покращується якість товарів, що випускаються;
- збільшення амортизаційних відрахувань у перші роки використання основних засобів – це гроші, які можуть принести додатковий дохід чи відсоток на вкладений капітал, чи при розміщенні у тій чи іншій сфері бізнесу як підприємницький дохід;

- прискорене списання основного капіталу на поточні витрати виробництва в початковий період експлуатації сприяє більш швидкому перетворенню виробничого капіталу в грошовий;
- скорочення розмірів оподатковуваного прибутку та відповідно зменшення податкових платежів підприємств державі. Збільшення амортизаційного фонду, який не оподатковується і не вилучається іншими способами до державного бюджету, є загальною умовою активізації інвестиційної діяльності підприємств.

До недоліків прискореної амортизації належать:

- погіршення можливостей отримання необхідного прибутку через зростання витрат виробництва;
- при масовому застосуванні прискореної амортизації формуються умови для зростання цін, що може негативно вплинути на величину попиту, масштаби реалізації продукції, масу валового доходу, за рахунок якого фінансуються інвестиції, а отже, оновлення та розширене відтворення основного капіталу.

Оборотний капітал підприємства – це елементи продуктивного капіталу (сировина, паливо, електроенергія, допоміжні матеріали тощо), які повністю споживаються в одному циклі виробництва і вартість яких повністю переноситься на продукт у межах одного кругообороту капіталу. До оборотного належить і та частина капіталу, що авансується на купівлю робочої сили.

Отже, в основі поділу капіталу на основний та оборотний лежать відмінності у способі обороту вартості різними елементами продуктивного капіталу: ті з них, що повертаються до власника у грошовій формі частинами упродовж багатьох кругооборотів, належать до основного капіталу, а ті, що повертаються повністю після кожного кругообороту, – до оборотного.

8.3. Кругооборот та оборот капіталу

Відтворення капіталу – це безперервне його відновлення, яке забезпечує постійне повторення процесу виробництва.

Капітал існує у трьох основних функціональних формах: грошовій, виробничій (продуктивній), товарній. Капітал безперервно рухається, повертаючись до своєї початкової форми. *Промисловий капітал* – це капітал, який функціонує у сфері виробництва (матеріального й сфери послуг) і перебуває водночас на всіх трьох стадіях кругообороту у відповідних функціональних формах (грошовій, продуктивній, товарній).

Розгорнута формула функціонування промислового капіталу (кругообороту капіталу підприємства) така:

$$Г - T \langle_{3_B}^{P_c} \dots V \dots T' - Г' (Г + \Delta Г), \quad (8.3)$$

де: $Г$ – первісно авансована сума грошей;

$T \langle_{3_B}^{P_c}$ – товар у вигляді робочої сили і засобів виробництва;

P_c – робоча сила;

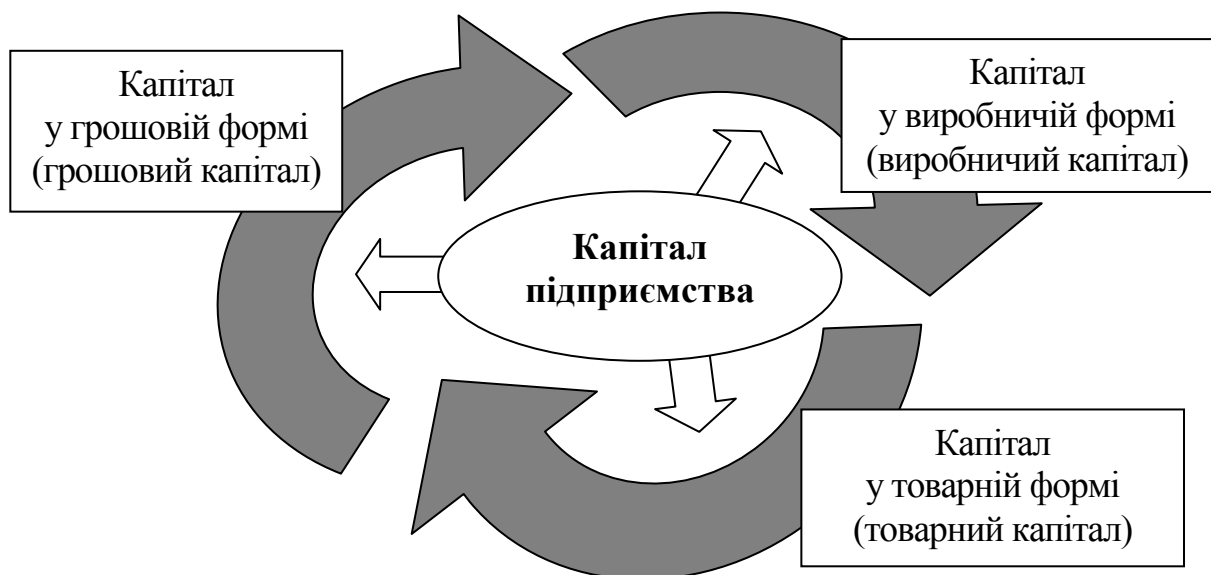
3_B – засоби виробництва;

V – процес виробництва;

T' – створені товари з більшою вартістю;

$Г'$ – гроші, одержані від реалізації товарів;

$\Delta Г$ – прибуток.



Ця формула має універсальний характер. Вона відображає те, що:

- здійснення підприємницької діяльності можливе за умов наявності у підприємця певної суми грошей;
- інвестовані підприємцем грошові кошти через певний проміжок часу відшкодовуються, повертаються до нього, тобто капітал здійснив кругооборот;
- інвестована сума не просто повертається, а повертається з приростом ($G - G'$), що відображає реалізацію підприємцем своєї мети – отримання прибутку;
- рух капіталу включає три стадії: стадію обороту ($G - T \langle \overset{P_c}{3_B} \rangle$), стадію виробництва (... $V...$) і стадію реалізації ($T' - G'$).

На *першій стадії* відбувається підготовка до процесу виробництва шляхом придбання за рахунок авансового капіталу необхідних засобів виробництва і робочої сили. На цій стадії капітал виступає у вигляді грошового капіталу, головна функція якого полягає у підготовці умов виробництва. *Другою стадією* є процес виробництва. У цей момент відбувається з'єднання засобів виробництва з робочою силою, в результаті чого процес виробництва призводить до виготовлення нових товарів, вартість яких перевищує первісно авансовану на величину доданої вартості. На цій стадії капітал набуває продуктивної форми, функцією якої є створення нових благ і нової вартості. Крапки перед і після V означають, що обіг капіталу перервано, бо з ринку (сфери товарного обігу) він переходить у сферу виробництва (і навпаки). На *третьій (завершальній) стадії* руху капіталу створені нові товари перетворюються на гроші, величина яких перевищує первісно авансовану вартість. Капітал на цій стадії виступає у товарній формі, і його функція полягає у реалізації створених товарів з метою перетворення їх вартості у грошову форму. Такої ж форми набуває і частина доданої вартості, виступаючи як прибуток. Підприємство відшкодовує у вартісній формі всі витрати виробництва (авансовий капітал) і одержує прибуток. Отже, здійснюючи кругооборот, капітал приносить своєму власнику прибуток.

Таким чином, промисловий капітал функціонує у таких його функціональних формах: грошовий, продуктивний і товарний капітал:

- **грошовий капітал** відрізняється від звичайних грошей тим, що звичайні гроші витрачаються на купівлю товарів. Гроші як форма функціонування капіталу не витрачаються. Вони авансуються і повертаються у формі виручки від реалізації вироблених товарів із приростом;
- **продуктивний капітал** уречевлений у робочій силі та засобах виробництва. Їх з'єднання створює продукцію. Саме в результаті функціонування продуктивного капіталу утворюється додана вартість;
- **товарний капітал** є матеріальним носієм авансованої і заново створеної вартості. Через реалізацію товарів ці форми вартості набувають грошової форми та частка доданої вартості набуває форми прибутку.

Промисловий капітал перебуває у безперервному русі. Будь-яка його зупинка припиняє створення нової доданої вартості.

Кругооборот капіталу – це рух, у процесі якого капітал послідовно проходить три взаємозалежні стадії, втілюючись на кожній із них у відповідну матеріальну форму: засоби виробництва (продуктивний капітал), готову продукцію (товарний капітал) і грошові кошти (грошовий капітал). Від безперебійного кругообороту значною мірою залежить нормальний хід процесу відтворення капіталу підприємства, його ритмічність, надходження кінцевого продукту на потреби особистого і виробничого споживання.

У процесі відтворення капіталу його кругооборот постійно повторюється. Вартість окремих елементів продуктивного капіталу здійснює свій рух з різною швидкістю і їх авансована вартість повертається до своєї первісної форми за різний час: одна частина – після кожного кругообороту, наприклад, вартість використаної сировини і матеріалів, а друга – після декількох кругооборотів, наприклад, вартість устаткування, будівель,

споруд тощо. У результаті повернення всієї авансованої вартості засобів виробництва відбувається протягом декількох кругооборотів, які утворюють оборот капіталу.

Оборот капітал – це постійно повторюваний процес кругообороту капіталу.

Оборот капіталу здійснюється за певний проміжок часу. Час, протягом якого капітал робить повний оборот, тобто період руху вартості від моменту її авансування до моменту її повернення до підприємства в грошовій формі, називається *часом обороту капіталу*. Він розпадається на:

- час виробництва, який охоплює весь період перебування капіталу у сфері виробництва, починаючи від надходження засобів виробництва і закінчуючи випуском готової до реалізації продукції;
- час обігу, коли капітал знаходиться у сфері обігу.

Показниками, що відображають швидкість обороту капіталу, є тривалість одного обороту та швидкість обороту капіталу за рік.

Перший вимір швидкості обороту капіталу – відрізок часу, протягом якого до підприємця у вигляді виручки повертається вся грошова сума авансованого капіталу, що зросла на величину прибутку. Цей відрізок часу становить один оборот. Другий вимір швидкості обороту капіталу – кількість обертів авансованого капіталу за рік. Цей вимір є похідним від першого і відображається за формулою:

$$n = \frac{T}{t}, \quad (8.4)$$

де: n – кількість оборотів авансового капіталу за рік;

T – визначена одиниця виміру – рік (12 місяців);

t – тривалість одного обороту.

Чим швидше обертається капітал, тим більше прибутку він приносить.

Час обороту капіталу має галузеву специфіку. Повільно обертається капітал у сільському господарстві, де урожай збирається і реалізується на ринку один раз на рік; у суднобудівній галузі, де будівництво морського судна може тривати кілька років. Найшвидше капітал обертається в банківській сфері та торгівлі. У промисловій сфері швидкий оборот капіталу характерний для підприємств легкої і харчової промисловості.

Окремі частини промислового капіталу, представлені його особливими матеріально-речовими елементами, обертаються з різною швидкістю.

Діяльність підприємства спрямована на скорочення обороту капіталу: часу, протягом якого готова продукція знаходиться на складах; терміну її транспортування до споживача; часу реалізації готової продукції; часу, протягом якого відбувається придбання нових засобів виробництва. Все це впливає на продуктивність праці, собівартість та прибутковість бізнесу.

Прискорення швидкості обороту капіталу веде до збільшення обсягу виробництва продукції, підвищення економічної ефективності роботи підприємства. Прискорення обороту капіталу досягається шляхом скорочення часу виробництва і часу обігу.

Значний вплив на швидкість обороту капіталу мають:

- сучасні технології, які скорочують виробничий цикл, що зумовлює прискорення оборотності капіталу і підвищення ефективності роботи підприємства;
- розвиток маркетингу і логістики, які сприяють прискоренню руху товарів і послуг від виробника до споживача;
- швидкість перенесення вартості на готову продукцію основним капіталом, яка, у свою чергу, залежить від швидкості фізичного і морального зношення основних засобів.

Скорочення часу виробництва на підприємстві відбувається внаслідок зростання продуктивності праці і впровадження у виробничий процес досягнень науки і техніки. Негативно впливають на час виробництва і на швидкість обороту капіталу в цілому простої виробництва, які спричиняються недовантаженням виробничих потужностей підприємства, труднощами реалізації виробленої продукції.

Час обігу складається з часу купівлі-продажу товарів на ринку, часу транспортування товарів від виробника до споживача, часу зберігання товарних запасів. Чим триваліший час обігу, тим повільнішим є оборот капіталу і тим більше вимагається від підприємства авансувати капітал для забезпечення господарської діяльності в тому ж масштабі (розмірі). Тривале перебування капіталу в сфері обігу обмежує можливості підприємства для здійснення інвестицій у процес виробництва.

Найважливішою складовою часу обігу є час реалізації вироблених товарів. Тільки продавши свій товар на ринку, підприємство отримує фінансову можливість відшкодувати витрати і мати прибуток. Основними факторами скорочення часу обігу є: розширення ринку, активна робота підприємства з потенційними покупцями (споживачами), пошук нових ринків збуту продукції, розвиток засобів зв'язку і транспорту тощо.

8.4. Ефективність використання промислового капіталу

Ефективність використання капіталу – це вибір найкращого з альтернативних можливостей використання капіталу на кожній його стадії кругообороту.

До головних показників ефективності відносять показники віддачі та показники місткості, які є зворотними стосовно один одного (детально розглянуто у підрозд. 3.4).

Показники віддачі характеризують результат, який припадає на одиницю ресурсів (продуктивність праці, фондовіддача, капіталовіддача, норма прибутку). Розраховуються такі показники шляхом ділення обсягу виробництва у вартісній формі на витрати ресурсу.

Показники місткості (ємності) характеризують витрати ресурсів на одиницю результату (трудомісткість, фондомісткість, капіталомісткість, наукомісткість). Їх розраховують шляхом ділення вартості затрачених ресурсів на загальну вартість обсягу виробництва.

З'ясування механізму обороту капіталу дає змогу визначити витрати виробництва, які лежать в основі цін, та величину прибутку, адже відношення прибутку до витрат виступає як найважливіший критерій ефективності використання промислового капіталу.



В економічній теорії та господарській практиці існують різні підходи щодо визначення витрат виробництва та їх класифікації.

Витрати виробництва – це:

- виробниче споживання факторів виробництва з перенесенням вартості спожитих засобів виробництва та вартості робочої сили на створену товарну продукцію. Категорія витрат виробництва відображає раціональне результативне виробниче споживання факторів виробництва. Із витратами виробництва жодним чином не пов'язані будь-які втрати через недбале господарювання, внаслідок стихійних лих тощо;
- форма функціонування авансованої капітальної вартості для створення доданої вартості та економічних благ;
- витрати ресурсів на виготовлення товарів і послуг, виражені в грошовій формі.

Основою теорії витрат виробництва є феномен обмеженості економічних ресурсів та можливості їх альтернативного використання. У зв'язку з цим, розрізняють *бухгалтерський та економічний підходи до визначення ефективності діяльності*

підприємства. Якщо бухгалтер констатує прибутковість діяльності підприємства, виходячи з витрат на ресурси, залучені у виробництво ззовні, то економіст в аналізі також враховує використані у виробництві ресурси, що належать власнику підприємства і не враховані у бухгалтерській звітності. Економіст порівнює результати альтернативного використання ресурсів власника підприємства і визначає доцільність його бізнесу шляхом розрахунку економічного прибутку.

Економічні (альтернативні) витрати – це ті витрати, які підприємство має зробити, або ті доходи, які воно змушене забезпечити постачальникам ресурсів, щоб дістати можливість використовувати ресурси у своїх виробничих цілях і не допустити їх використання в альтернативних виробництвах.

Необхідні підприємству для виконання виробничої функції економічні ресурси можуть належати як її власникам, так і незалежним постачальникам ресурсів. Тому витрати на залучення у виробництво власних та «чужих» ресурсів мають різний економічний зміст.

Відповідно до критерію власності на економічні ресурси (незалежний постачальник або підприємець – власник підприємства), економічні витрати розподіляються на:

- **зовнішні (явні, бухгалтерські) витрати** – витрати на залучення ресурсів, що не належать підприємству, сплачуються й ураховуються в бухгалтерському обліку. До їх складу можна віднести платежі постачальникам сировини, палива, матеріалів, транспортних послуг, орендну плату за виробничі приміщення, устаткування, заробітну плату, яка виплачується найманим працівникам тощо. До зовнішніх витрат належать також амортизаційні відрахування, що відображають вартість зношування основного капіталу підприємства;
- **внутрішні (неявні) витрати** – витрати на власні ресурси, що самостійно використовуються підприємством. Внутрішні витрати – це неявні, умовно-розрахункові, неоплачувані витрати підприємства; їх вартість вимірюється гіпотетично, стосовно доходів, що їх могло б отримати підприємство від передачі власних ресурсів підприємця альтернативним користувачам.

При цьому альтернативне використання – найкращий серед можливих варіант використання власного ресурсу.

До внутрішніх належать і витрати підприємця, пов'язані з використанням у власному бізнесі його підприємницького ресурсу. Ці неявні витрати мають назву *нормального (безумовного) прибутку* – плата за підприємницький ресурс, який підприємець використовує, якщо самостійно керує власним бізнесом. Вартість зазначених внутрішніх витрат вимірюється неотриманою підприємцем заробітною платою менеджера при альтернативному використанні його підприємницького ресурсу. Якщо доходи від бізнесу не компенсують підприємцю внутрішніх витрат з урахуванням нормального прибутку, це свідчить про те, що його власні ресурси використовуються неефективно.

У деяких випадках у підприємницькій діяльності виникають витрати, які підприємства не зможуть собі відшкодувати ні за яких умов. Такий вид витрат називають **незворотними витратами** підприємства.

При визначенні загальних витрат на виробництво та реалізацію продукції важливо також враховувати й трансакційні витрати (*transaction cost*). Поняття «трансакційні витрати» бере свій початок у працях видатного економіста, лауреата Нобелівської премії 1991 р. Р. Коуза «Природа фірми» та «Проблема соціальних витрат»²²⁰. Р. Коуз подає таку характеристику свого розуміння сутності та складу таких витрат: **трансакційні витрати** – це витрати на забезпечення й організацію так званих угод щодо управління факторами виробництва та готовим продуктом, які здійснюються як на ринку, так і всередині підприємства. Р. Коуз так пояснює їх сутність: «Покупці і продавці мають знаходити один одного; покупці повинні вивчити те, що продавці можуть їм запропонувати, а продавці – що покупці хочуть придбати; обидві сторони мусять вивчити ціни, за якими інша сторона погодиться здійснювати операції, сторони повинні вести переговори, складати контракти, забезпечувати їх виконання і так далі.

²²⁰ Coase Ronald H. The Problem of Social Cost / H. Coase Ronald // Journal of Law and Economics. – 1960. – №3. – Р. 1–44.

Створюватимуться ринки і з'являтимуться спеціалісти – дилери і брокери – для забезпечення процесу обміну. Саме витрати такої діяльності я називаю трансакційними витратами»²²¹.

Однією з характерних рис, що відрізняють вчення Р. Коуза та його послідовників від вчень неокласиків, є нові теоретичні висновки щодо правових аспектів власності. Так, об'єктом угоди є не блага як такі, а сукупність правових повноважень щодо цих благ (так званий «жмут» прав власності», який і підлягає обміну – трансакції). Р. Коуз, розвиваючи ідеї про рух прав власності, вивів закономірність, нині відому як «теорема Р. Коуза» (див. також підрозд. 2.4): права власності в суспільстві перерозподіляються на основі ринкового механізму, в результаті чого відбувається поступове зосередження цих прав у руках власника, який здатний найбільш розумно скористатись одержаними правами. Наслідком цього є зміна структури виробництва та збільшення обсягу благ, що виробляються (на відміну від неокласичного підходу, згідно з яким благо, перебуваючи в ринковому процесі, у кінцевому підсумку завжди опиняється в найбільш ефективному власника)²²².

У подальшому комплексне розуміння сутності трансакційних витрат запропонував О. Уільямсон – лауреат Нобелівської премії 2009 р. У розробленій ним економічній теорії трансакційних витрат використовується поняття обмеженої раціональності (прийняття рішень без збору всієї доступної інформації) та опортунізму (таємне чи явне дотримання власних інтересів на шкоду цілям партнера)²²³. Досить цікавим є його образне порівняння, яким відображається сутність перешкод, що виникають у процесі взаємодії учасників ринкових відносин: «Трансакційні витрати є еквівалентом тертя в механічних системах»²²⁴.

²²¹ Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; научн. ред. рус. перевода Р.И. Капелюшникова. – М. : Дело ЛТД при участии изд-ва «Catallaxy», 1993. – С. 33.

²²² Coase Ronald H. The Problem of Social Cost / H. Coase Ronald // Journal of Law and Economics. – 1960. – №3. – Р. 13–44.

²²³ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – С. 607.

²²⁴ Там само. – С. 53.

О. Уільямсон довів, що важливим джерелом трансакційних витрат є обмежена раціональність рішень менеджерів підприємств, оскільки здатність сприймати, обробляти і обмінюватися інформацією завжди обмежена часом та інтелектом. Він запропонував власну класифікацію трансакційних витрат, розділивши їх на «*ex ante*» та «*ex poste*» – до і після. Перші включають витрати на складання проекту контракту, проведення переговорів та забезпечення гарантій здійснення угоди. Чим ретельніша підготовка до контракту, тим повніший договір і менший ризик зриву домовленостей. Інші витрати зустрічаються у кількох формах. Вони включають витрати, пов'язані з поганою адаптацією до непередбачуваних подій – *maladaptation costs* – внаслідок порушення відповідності механізму контрактів до умов їхньої реалізації, а також видатки на судові процеси – *haggling costs*, спрямовані на усунення збоїв у договірних відносинах. Крім того, є ще організаційні та експлуатаційні видатки – *setup and running costs*, пов'язані з використанням регулятивних структур, до яких звертаються учасники задля вирішення конфліктів, та витрати на точне виконання контрактних зобов'язань. Ускладнюючим фактором є те, що витрати «*ex ante*» та «*ex poste*» взаємозалежні та важко піддаються вимірюванню²²⁵. Зауважимо, що поняття трансакційних витрат часто пов'язується з опортуністичною поведінкою – «дбання про власний інтерес, яке доходить до віроломства»²²⁶.

Завдяки роботам О. Уільямсона категорія трансакційних витрат отримала загальне поширення в економічній науці.

Розрізняють також постійні та змінні витрати. **Постійні витрати** – це витрати, які підприємство несе незалежно від обсягів виробництва продукції (послуг), тобто їх розмір є незмінним, яка б кількість товару не вироблялася. Вони

²²⁵ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – С. 55–59.

²²⁶ Там само. – С. 201.

оплачуються і тоді, коли не виробляється ніякої продукції. До них належать витрати на опалення, освітлення, амортизаційні відрахування, утримання управлінського персоналу, охорону, виплата відсотків за позиками, рентні платежі тощо.

До змінних витрат виробництва належать витрати на сировину, матеріали, електроенергію, заробітну плату робітникам. Їх відносять до змінних витрат тому, що вони змінюються залежно від обсягу виробництва підприємства.

Загальну суму постійних і змінних витрат називають **сукупними витратами виробництва**.

Також важливим є поняття **граничних витрат**. До них належать витрати підприємства, необхідні для виробництва додаткової одиниці продукції. Граничні витрати показують зміну у витратах підприємства, яка пов'язана зі зменшенням чи збільшенням обсягу виробництва на одну одиницю продукції.

Спираючись на ці поняття, економісти запроваджують поняття середніх витрат, які визначаються діленням сукупних витрат на кількість виробленої продукції. Отже, **середні витрати** – це витрати на виробництво одиниці продукції.

У процесі кругообороту й обороту капіталу витрати виробництва відокремлюються від вартості і починають функціонувати як автономна категорія. Відокремлюючись від вартості, витрати виробництва набувають форми собівартості.

Собівартість – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції. За міжнародними стандартами бухгалтерського обліку собівартість – це сума сплачених грошових коштів чи їх еквівалентів або справедлива вартість іншої форми компенсації, наданої для отримання активу на час його придбання або створення, або (якщо прийнятно) сума, яку розподіляють на цей актив при первісному визнанні згідно з конкретними вимогами міжнародних стандартів.

Справедлива вартість – це сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами²²⁷.

Згідно з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку суб'єкт господарювання об'єднує витрати за їх характером:

- сировина та витратні матеріали;
- витрати на виплати працівникам;
- витрати на амортизацію;
- інші витрати²²⁸.

Витрати на виробництво продукції утворюють виробничу собівартість, витрати на виробництво та реалізацію продукції – повну собівартість.

До шляхів зниження собівартості продукції та підвищення прибутку належать: впровадження інноваційних енерго-, ресурсозберігаючих технологій; підвищення продуктивності праці; оптимізація та інтенсифікація використання виробничих потужностей; економія матеріальних ресурсів; механізація і автоматизація виробництва; стимулювання економії живої та уречевленої праці; прогресивні зрушення у структурі виробництва; спеціалізація та кооперування виробництва; скорочення витрат на обслуговування виробництва; удосконалення структури управління; здешевлення утримання апарату управління; раціональне розміщення виробництва; підвищення техніко-економічного рівня підготовки працівників.

Для визначення прибутку необхідно крім витрат виробництва визначити сукупний дохід підприємства. За міжнародними стандартами бухгалтерського обліку **дохід** – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті

²²⁷ Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16. Основні засоби. – С. 2. – Режим доступу : <http://dtki.com.ua/documents/dovidnyk/msfz/msbo-16.pdf>

²²⁸ Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_013

цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу. У результаті використання активів суб'єкта господарювання іншими сторонами виникає дохід у вигляді:

- а) *відсотка* – плати за використання грошових коштів чи еквівалентів грошових коштів або сум, заборгованих суб'єктові господарювання;
- б) *роялті* – плати за використання довгострокових активів суб'єкта господарювання, наприклад патентів, торгових знаків, авторського права та комп'ютерних програм;
- в) *дивідендів* – розподілу прибутку власникам інвестицій у капітал пропорційно до їхніх внесків капіталу певного класу²²⁹.



Рис. 8.2. Роль прибутку підприємства

²²⁹ Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18. Дохід. – С. 3. – Режим доступу : <http://dtki.com.ua/documents/dovidnyk/msfz/msbo-18.pdf>

Прибуток є частиною вартості товару, яка відособлюється у вигляді надлишку над витратами виробництва продукції. Він є результатом господарської діяльності окремого підприємства або галузі економіки і визначається як різниця між виручкою, отриманою від продажу продукції або послуг, і сумою витрат на її виробництво.

Місце і роль прибутку в ринковій економіці показано на рис. 8.2.

- У господарській практиці виділяють такі види прибутку:
- **загальний сукупний прибуток** – це зміна у власному капіталі протягом періоду внаслідок операцій та інших подій, окрім тих змін, що виникли внаслідок операцій з власниками, які діють згідно з їх повноваженнями власників²³⁰;
 - **балансовий прибуток** – це сума прибутку від усіх видів виробничо-господарської діяльності за вирахуванням збитків, які понесло підприємство за певний період;
 - **чистий прибуток** – це частина балансового прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків, рентних та інших обов'язкових платежів до бюджету, виплати відсотків за кредити тощо. Одержаним чистим прибутком суб'єкти господарювання мають право розпоряджатися на свій розсуд. За нормальних умов його спрямовують насамперед на створення резервного (страхового) фонду, поповнення статутного фонду підприємства, виплату дивідендів тощо.

Для визначення доцільності бізнесу в маржиналістській економічній теорії розраховують показники бухгалтерського та економічного прибутку.

Бухгалтерський прибуток – це частина загальної виручки за відрахуванням явних (зовнішніх) витрат виробництва. При такому підході беруться до уваги лише явні (зовнішні) витрати виробництва й ігноруються неявні (внутрішні) витрати підприємства.

²³⁰ Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18. Дохід. – С. 3. – Режим доступу: <http://dtkt.com.ua/documents/dovidnyk/msfz/msbo-18.pdf>

Економічний прибуток – це частина загальної виручки за відрахуванням усіх витрат виробництва (зовнішніх і внутрішніх, включаючи і приховані витрати). Економічний прибуток ще називають чистим прибутком. Наявність економічного прибутку означає, що даний суб'єкт підприємницької діяльності виробничі ресурси використовує найефективніше.

Підприємства-монополії мають можливість одержувати *монопольний прибуток*. За рахунок свого монопольного становища на ринку стосовно випуску тієї чи іншої продукції, ці підприємства отримують більший прибуток за рахунок монопольного підвищення цін на свою продукцію.

Маса прибутку – це грошовий вираз абсолютної величини прибутку. Але маса прибутку, відірвана від величини капіталу, не показує рівень ефективності, якості роботи суб'єкта підприємництва. Тому для визначення рівня ефективності господарської діяльності використовують відносні показники – норму прибутку та норму рентабельності.

Норма прибутку вимірюється як виражене у відсотках відношення абсолютної суми прибутку до суми авансованого капіталу у виробництво. Обчислюється за формулою:

$$P' = \frac{P}{K_{ав.}} \cdot 100\%, \quad (8.5)$$

де: P' – норма прибутку;

P – маса прибутку;

$K_{ав.}$ – сума авансованого капіталу.

До чинників, що впливають на норму прибутку, можна віднести:

- зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- рівень ринкових цін на продукцію;
- швидкість обороту авансованого у виробництво капіталу;
- впровадження інновацій, науково-технічних досягнень, найпрогресивніших форм і методів організації виробництва і праці.

У процесі міжгалузевого переливу капіталу різниця у галузевих нормах прибутку значно згладжується шляхом відхилень цін від вартості.

Норма прибутку характеризує економічну ефективність функціонування всього авансованого капіталу.

Рентабельність – це рівень прибутковості підприємства в певний період часу.

Рентабельність реалізованої продукції – відношення прибутку від реалізації до повної собівартості реалізованої продукції:

$$P'_{\Pi} = \frac{P}{C_{\Pi}} \cdot 100\%, \quad (8.6)$$

де: P'_{Π} – рентабельність продукції;

P – прибуток від реалізації продукції;

C_{Π} – повна собівартість реалізованої продукції.

Нерідко підприємства вкладають багато коштів у основні засоби і тому знижують число оборотів капіталу. Такі вкладення супроводжуються підвищенням рівня механізації і автоматизації виробництва, забезпечення його безперервності, що призводить до одержання високих прибутків, які з надлишком компенсують зниження рівня загальної рентабельності через зниження кількості оборотів капіталу. Отже можна зробити висновок, що один і той самий рівень загальної рентабельності може бути досягнутий при різному співвідношенні розглянутих двох факторів. Тому кожне підприємство, виходячи з конкретних умов, акцентує увагу на тому з них, де є більше невикористаних можливостей. Для власників підприємств дуже важливим є показник рівня рентабельності власного капіталу:

$$P'_{B.K.} = \frac{P_{H.П.}}{BK} \cdot 100\%, \quad (8.7)$$

де: $P_{H.П.}$ – прибуток до нарахування податків;

BK – власний капітал.

З економічної точки зору цей показник свідчить про можливість підприємства щодо приросту власного капіталу, тому з підвищенням його рівня змінюється економіка підприємства, зростає його платоспроможність.

Таблиця 8.3

**Фінансові результати підприємств
до оподаткування за видами економічної діяльності
у 2010–2015 рр. в Україні**

Рік	Фінансовий результат (сальдо) (млн грн)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		У % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат (млн грн)	У % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат (млн грн)
2015*	–183894,0	60,2	233243,5	39,8	417137,5
2014	–523587,0	66,3	334517,3	33,7	858104,3
2013	29283,2	65,9	234513,7	34,1	205230,5
2012	101884,7	64,5	277938,5	35,5	176053,8
2011	122210,0	65,1	272726,2	34,9	150516,2
2010	58334,0	59,0	212008,6	41,0	153674,6

** Дані подані за січень–вересень 2015 рік.*

Аналіз фінансових результатів українських підприємств за 2010–2015 рр. (табл. 8.3) показує погіршення фінансових результатів діяльності підприємств в Україні. Політична та економічна криза в Україні, окупація частини її території та розрив сталих економічних зв'язків призвели до збиткових економічних результатів діяльності підприємств у 2014 та 2015 роках.

8.5. Особливості позикового капіталу

У процесі розвитку економічних відносин відбувається відокремлення грошової форми капіталу у відносно самостійний вид капіталу – позиковий.

Наявність капіталу, який має позиковий характер, тобто приносить відсоток, є об'єктивною закономірністю економіки. В економіці одночасно відбувається як вивільнення грошового капіталу, який тимчасово не знаходить використання у процесі національного виробництва, так і залучення додаткових грошових коштів у сферу активної господарської діяльності. Одночасно формується пропозиція позикового капіталу і попит на нього.

В умовах індустріальної економіки капітал надається у позику, як правило, для виробничих цілей. Розмір відсотка при цьому становить лише частину прибутку, який отримує товаровиробник, що використовує позику. Використання позики вигідне промисловцям, адже кредит дає можливість товаровиробникам розширювати обсяги виробництва і збільшувати прибуток.

Позиковий капітал – це грошовий капітал, що надається в позику його власником іншому власнику-підприємцю на певний час, на умовах повернення, за плату у вигляді відсотка.

Загальна формула руху позикового капіталу $\Gamma - \Gamma' (\Gamma + \Delta\Gamma)$. Гроші (Γ) авансуються, а потім повертаються (Γ') з певним приростом – відсотком (z).

Основною функцією позикового капіталу є грошове обслуговування суб'єктів господарювання, що забезпечує стабільність їхньої діяльності, прискорює швидкість обігу їхнього капіталу.

Джерелами позикового капіталу є:

- амортизація основного капіталу, яка накопичується у вигляді амортизаційного фонду і є тимчасово вільною;
- призначена для капіталізації вартість, накопичена, але ще не використана для розширення виробництва;

- тимчасове вивільнення грошових коштів у результаті не збігу часу реалізації готової продукції і часу закупівлі сировини й матеріалів для забезпечення безперервності виробничого процесу;
- частина оборотного капіталу в проміжку між надходженням грошових коштів від реалізації продукції та виплатою заробітної плати;
- грошові доходи та заощадження населення;
- вільні кошти держави, страхових компаній.

Позиковий капітал суттєво відрізняється від промислового й торговельного капіталу. Відмінність полягає в тому, що позиковий капітал є:

- власність. Якщо промисловий і торговельний капітали приносять прибуток тому, що вони функціонують, то позиковий капітал приносить відсоток тому, що він є власністю.
- товар. Об'єктом продажу виступає властивість грошей самозростати, створюючи прибуток. На відміну від звичайного товару, гроші не продають назавжди. Після тимчасового користування, їх повертають до свого власника з певним приростом – відсотком.

Історично першою формою позикового капіталу був *лихварський капітал*. Лихварські позики є типовими для економіки з низьким рівнем розвитку ринкових відносин. Для лихварського капіталу характерне надання позичок під спекулятивні господарські операції. Типовою рисою лихварського кредиту є високий рівень відсотка.

Гроші надаються в позику за певну плату, яку називають відсотком. **Відсоток** – це ціна, за якою суб'єкт господарювання купує на грошовому ринку позику. У кейнсіанській теорії відсоток розглядається як нагорода за «розлучення» з ліквідністю, тобто з можливістю негайного використання готівки їх власником для своїх потреб. Величина відсотка залежить від надання переваги ліквідності та від кількості грошей в обігу.

Відсоток (за лат. *pro centum* – на сотню) – це плата, яку отримує кредитор від позичальника за користування позиченими грошима. Суть відсотка як економічної категорії полягає в тому,

що він є частиною прибутку, яку позичальник сплачує за взятий у позику грошовий капітал.

Відсоток можна вважати «справедливою» винагородою кредитора за те, що він, надавши позику, відстрочує своє особисте споживання. По суті, кредитор обмінює блага, що є в наявності сьогодні, на майбутні блага; людина ж схильна психологічно оцінювати «блага нинішні» вище «благ майбутніх» (це впливає з теорії «граничної корисності»). Тому за гроші, надані в позику сьогодні, кредиторів належить одержати завтра більшу суму.

Величина відсотка регулюється співвідношенням попиту і пропозиції позикового капіталу. Якщо попит на нього зростає, а пропозиція залишається незмінною – відсоток збільшується. Якщо ж пропозиція зростає, а попит скорочується – відсоток падає. Однак завжди збільшення або зменшення величини відсотка має межі. Верхньою межею відсотка є: на макрорівні – так званий середній прибуток, на мікрорівні – величина прибутку конкретного товаровиробника. Якби рівень відсотка перевищував величину середнього прибутку, то використання кредиту втратило б будь-який економічний сенс. Надмірно високий відсоток на практиці призводить до значного збільшення витрат виробництва, необґрунтованого підвищення цін, труднощів зі збутом (продажу) продукції, в цілому погіршення фінансового стану підприємства.

Розмір збільшення або зменшення позикового відсотка вимірюється нормою відсотка:

$$i' = \frac{\sum D_P}{K_{\Pi}} \cdot 100\%, \quad (8.8)$$

де: i' – норма відсотка;

$\sum D_P$ – сума річного доходу, отриманого на позиковий капітал;

K_{Π} – сума позикового капіталу.

Норма (ставка) відсотка постійно змінюється під впливом двох головних чинників: середньої норми прибутку (рентабельності) у національному господарстві та співвідношення між попитом і пропозицією позикового капіталу.

Рівень відсоткових ставок залежить також від терміну користуванням позикою і від міри ризику, що виникає при наданні кредиту. У розвинутій кредитно-банківській системі на розмір відсоткових ставок за кредитами значно впливає облікова ставка центрального банку країни.



Наприклад. Величина капіталу, переданого в позику становить 100 000 грн. Сума доходу, отриманого позиковим підприємцем в кінці року на цей капітал – 5 000 грн. Відповідно:

$$i' = \frac{5\,000}{100\,000} \cdot 100\% = 5\%. \quad (8.9)$$

Отже, формою руху позикового капіталу є кредит.



Питання для самоконтролю

1. У чому полягає зміст категорії «капітал»? Яка його економічна роль та способи виміру?
2. Розкрийте сутність обороту капіталу як форми його функціонування. У чому відмінність між основним і оборотним капіталом підприємства?
3. Як визначається норма амортизації? Чим відрізняються методи амортизації?
4. Що являє собою амортизація основного капіталу як форма його відтворення? В яких формах вона відбувається?
5. Які чинники впливають на час обороту капіталу? Назвіть основні шляхи прискорення швидкості обороту капіталу.

6. Що таке кругооборот капіталу як фактор суспільного відтворення?
7. Як і чому виникають витрати виробництва в процесі еволюції товарно-грошових відносин?
8. Що являє собою прибуток підприємств у суспільному відтворювальному процесі?
9. Чому позиковий капітал функціонує як відокремлена частина промислового капіталу?
10. Яким є механізм отримання позикового відсотка?

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Основний капітал функціонує в натуральній формі предметів праці.
2. Державна амортизаційна політика є важливим чинником активізації інвестиційної діяльності підприємств.
3. Моральне зношування основного капіталу зумовлено втратою споживної вартості та вартості засобів праці в результаті їх виробничого споживання.
4. Якщо підприємство почне застосовувати метод прискореної амортизації, то її загальні витрати не зміняться.
5. Соціально-економічний підхід до визначення сутності та структури капіталу передбачає трактування його як певного вкладання, що забезпечує дохід власникові незалежно від характеру його діяльності.
6. Для страхування від знецінення основного капіталу під впливом НТП використовують метод прискореної амортизації.
7. Виникнення ремісничо-мануфактурного дрібнотоварного виробництва в епоху рабовласництва та феодалізму зумовило виникнення сфери товарного обігу у суспільному відтворювальному процесі.
8. Позиковий капітал – це грошовий капітал, що надходить від одного підприємця до іншого.
9. Підприємницька діяльність у банківській сфері передбачає одержання прибутку, який виступає у формі позикового відсотка.
10. Одним з джерел позикового капіталу є грошові доходи та заощадження населення.

Розділ 9. ТОРГІВЛЯ І ТОРГОВЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ

1. Соціально-економічний зміст внутрішньої торгівлі.
2. Оптова та роздрібна торгівля.
3. Сутність торговельного капіталу.
4. Новітні тенденції розвитку внутрішньої торгівлі.

9.1. Соціально-економічний зміст внутрішньої торгівлі

Історія розвитку торгівлі – важлива складова історії розвитку економіки в цілому. У. Бернстайн писав: «Схильність до торгівлі і обміну є частиною людської природи, і будь-яка спроба її придушити кінець-кінцем приречена на провал»²³¹. З економічної історії відомо, що виникнення торгівлі та виділення соціальної групи торговців (купців) було пов'язано із третім великим суспільним поділом праці, коли обмін став регулярним явищем. Відомий французький історик – дослідник економіки середньовіччя П. Буассонад показав, що в кінці XI ст. розквіт у Європі міст-республік був пов'язаний з прогресом торгівлі, що все більш розширяло сферу їх впливу, створювало нові ринки і великі ярмарки, забезпечуючи перетворення в житті суспільства та викликаючи потребу в нових зручностях. Торгівля тим самим отримала потужний стимул для розвитку²³².

Внутрішня торгівля завжди була об'єктом уваги та особливого інтересу з боку економічної теорії. Торгівля як система досить складних економічних відносин потребує ґрунтовного дослідження. Питання теорії і практики функціонування торгівлі та відносин обміну займають чільне місце в економічній теорії.

²³¹ Бернстайн У.Дж. Великолепный обмен: история мировой торговли / У.Дж. Бернстайн. – М. : АСТ, 2014. – С. 434–435.

²³² Буассонад П. От нашествия варваров до эпохи Возрождения. Жизнь и труд в средневековой Европе / П. Буассонад. – М. : Центрполиграф, 2010. – С. 184–185.

Існує багато трактувань поняття «торгівля». Торгівля, з економічної точки зору, має чітко окреслений сенс і зміст. У літературі добре відомі три майже класичні визначення торгівлі – Р. Ван-дер-Боргта, В. Лексіса та І.-Ф. Шерра. Р. Ван-дер-Боргт давав таке визначення торгівлі: «Торгівля є подоланням просторового, часового і особистого роз'єднання між споживачем і виробником». В. Лексіс дає поняття торгівлі в такому вигляді: «Торгівля є придбанням, шляхом обміну і купівлі, продуктів і перепродажа їх з метою отримання прибутку». У цьому визначенні істотним є виділення мети торговельної діяльності – отримання прибутку і здійснення цієї діяльності у вигляді промислу. І.-Ф. Шерр в його відомій книзі «Вчення про торгівлю» писав, що «торгівля є обмін продуктів між окремими членами господарства, який організований за законами господарської доцільності»²³³.

Говорячи про об'єктивну необхідність торгівлі І.-Ф. Шерр підкреслював: «Споживач і виробник вимушені звертатися до організації, яка стоїть між ними і незалежна від них і яка доцільно встановлює зв'язок між виробником і споживачем. Посередником між ними виступає нова господарська форма – торгівля та її представник – торговець»²³⁴.

У міру розширення масштабів відносин обміну товаро-виробнику стає все більш не вигідним займатися одночасно й виробництвом, й збутом виробленої продукції. Відособлення торгівлі від виробничого процесу дозволяє зменшити витрати виробництва і витрати обігу. Еволюції спеціалізованої торгівлі, – за висловом Дж. Хікса, – супроводжувала поява систематичного, регулярного обміну. На цій основі формується торгова економіка²³⁵. Йдеться про всезагальну торговельну форму ринкових відносин обміну, появу торговельних посередників

²³³ Усі цит. за: Наровчатов С.Н. Организация торговли и торговых предприятий. Репринтное воспроизведение издания 1927 года / С.Н. Наровчатов. – Киев : Киев. нац. торг-екоп. ун-т, 2013. – С. 17–20.

²³⁴ Шерр И.-Ф. Учение о торговле. Книга 1 / И.-Ф. Шерр. – М. : Экономическая жизнь, 1925. – С. 29.

²³⁵ Хикс Дж. Теория экономической истории / Дж. Хикс. – М. : НП «Журнал Вопросы экономики», 2003. – С. 47–55.

між виробником і споживачем. Такі відносини стимулюють товаровиробників до створення продукції для невідомого покупця, а отже, посилюють значущість торгівлі та фактора роботи на невідомі споживчі потреби. З розвитком торгівлі діяльність торговельного посередника безпосередньо націлюється на задоволення платоспроможного попиту покупців. Продавцю необхідно постійно шукати покупців, виявляти їх запити, проектувати відповідні товари, просувати їх на ринок.



Контрактовий ярмарок у Києві

Отже, на основі розвитку процесу обміну починає формуватися ринковий механізм взаємодії виробників і споживачів, який насамперед проявляється як механізм економічної конкуренції. Господарювання у цих умовах здійснюється не для власного споживання, а з метою обміну. Товарне виробництво при цьому орієнтується на платоспроможні потреби, тобто на попит. Внаслідок виникнення і постійного відновлення (відтворення) товарно-грошового обміну розвивається сфера товарного обігу, в межах якої й формується торговельна форма взаємозв'язку виробництва і споживання.

Товарний обіг включає в себе регулярний, взаємовигідний, добровільний і змагальний (конкурентний) обмін товарами. Товарний обіг є економічним процесом, що містить різні і в той же час взаємозв'язані елементи взаємодії його суб'єктів, що

утворюють акти купівлі-продажу (транзакції). О.І. Уільямсон (1932 р.н.) виділив три головні властивості транзакцій, а саме: а) ступінь невизначеності; б) частота, з якою відбуваються транзакції; в) ступінь, в якій для мінімізації витрат вимагаються інвестиції, специфічні для даної транзакції²³⁶. Отже, сфера товарного обігу може розглядатися як сукупність дискретних ринкових транзакцій.

Торгівля – це господарська діяльність з обігу, купівлі-продажу товарів. Торгівля – це форма товарного обігу, що здійснюється за посередництвом грошей. Торгівля – особлива діяльність людей, яка пов’язана із здійсненням актів купівлі-продажу і є сукупністю технологічних і господарських операцій, які спрямовані на обслуговування процесу обміну²³⁷. Торгівля, яка здійснюється на основі проведення бартерних угод (без використання грошей) є бартерною торгівлею.

Призначення торгівлі полягає в тому, щоб активно впливати на виробництво з метою збільшення випуску товарів відповідно до платоспроможного попиту, добиватися підвищення якості товарної пропозиції, розширення і поліпшення її асортименту. Торгівля може стимулювати або дестимулювати розвиток національного виробництва. Торгівля повинна забезпечувати прискорення обігу капіталу і вартості.

Сфера торгівлі поділяється на зовнішню та внутрішню торгівлі. **Зовнішня торгівлі** – діяльність суб’єктів господарювання різних країн, яка пов’язана із експортно-імпортом посередництвом між виробниками і споживачами щодо здійснення угод купівлі-продажу товарів і послуг (докладніше буде розглянуто у підрозд. 14.3). **Внутрішня торгівля** – це торгівля, яка ведеться виключно в межах території (внутрішнього ринку) певної країни.

²³⁶ Williamson O.E. Transaction cost economics: the governance of contractual relations / O.E. Williamson // Journal of Law and Economics. 1979. Vol. 22/2. – P. 233–261; Williamson O.E. Contract analysis: the transaction cost approach / In P. Burrows and C.G. Veljanovski (eds). The Economic Approach to Law. – London : Butterworths, 1981. – P. 113–121.

²³⁷ Торговое дело: экономика, маркетинг, организация/ Под общ. ред. Л.А. Брагина, Т.П. Данько. – М. : ИНФРА-М, 2002. – С. 19.

У внутрішній торгівлі функціонують специфічні економічні відносини, на основі яких встановлюється особлива ринкова форма зв'язку між виробництвом і споживанням, забезпечується реалізація товарів і вартості. Процес товарного виробництва має сенс, якщо товари продаються (реалізуються) у торгівлі. Ще Дж. С. Міль зазначав, що ринкова система «повністю заснована на купівлі і продажу і кожний індивід підтримує існування більшою мірою не за допомогою речей, у виробництві яких він сам бере участь, а за допомогою речей, які добуті шляхом подвійного обміну – продажу за яким слідує купівля»²³⁸.

Внутрішня торгівля (відповідний вид економічної діяльності за КВЕДом визначається як «Оптова і роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту») бере безпосередню участь у створення валової доданої вартості. Роль торгівлі є важливою й незамінною як двигуна економічного розвитку. Торгівля не тільки здійснює товарно-грошовий обмін. Як зазначав А. Маршалл: «Виробництво, у вузькому сенсі цього слова, змінює форму і властивості предметів. Торгівля змінює їх зовнішні відносини»²³⁹.

Торгівля звільняє процес товарного виробництва від необхідності самотійно реалізовувати вироблені товари, останнє призвело б до неефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів²⁴⁰. Орієнтація торгівлі на реалізацію товарів створює об'єктивні передумови для прискорення товарного обороту, зменшення часу перебування товарів у сфері обігу, що дає істотний економічний ефект. Отже, *за своєю економічною сутністю торгівля невіддільна від процесу товарно-грошового обміну.*

²³⁸ Милль Дж. С. Основы политической экономии. II / Дж. С. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – С. 172.

²³⁹ Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – Т. I. – М. : Прогресс, 1993. – С. 123.

²⁴⁰ Телсер Л.Г. Зачем производителям справедливая торговля? / Л.Г. Телсер // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. – Т. 5. – СПб. : Экономическая школа, 2003. – С. 247–279.

Розглянемо тепер внутрішню торгівлю з точки зору економічних відносин, що мають місце у цій сфері національного господарства. Сфера внутрішньої торгівлі може розглядатися як результат взаємодії і взаємовідносин між суб'єктами, які приймають рішення щодо здійснення товарного обміну (купівлі–продажу товарів).

Безумовно, основоположним економічним відношенням внутрішньої торгівлі є відношення «продавець–покупець (споживач)». Це відношення є центральним (стратегічним) пунктом процесу товарного обігу. Покупцем є особа, яка бажає придбати товар. Мета продавця полягає в тому, щоб схилити покупців до обміну товару на гроші, тобто гроші, які вони мають, на товари, які необхідно продати. У вмінні схилити людей до такого обміну й полягає мистецтво продажу²⁴¹.

Особливо важлива роль в сфері внутрішньої торгівлі належить покупцю (споживачу). Формування системи відносин у сфері торгівлі на основі інтересів покупців забезпечує досягнення належної ефективності торговельної діяльності. Забезпечуючи реалізацію інтересів покупців, інші суб'єкти сфери внутрішньої торгівлі (продавці й посередники, а також регуляторні органи) виконують суспільно значущу функцію забезпечення найкращого (максимально ефективного) задоволення платоспроможних потреб споживачів.

Виділення на перший план завдання захисту інтересів споживача й підвищення якості його обслуговування у сфері внутрішньої торгівлі зумовлене тією особливою роллю, яку відіграє споживач. *Споживач (покупець) – головна фігура у сфері внутрішньої торгівлі.* Саме споживач (покупець) приймає рішення про напрями реалізації своєї купівельної спроможності. Продавець працює у сфері торгівлі обслуговуючи інтереси покупця (споживача). Тому найважливішою ознакою ефективної внутрішньої торгівлі є безумовний захист прав і

²⁴¹ Левитт Т. Маркетинговая миопия / Т. Левитт // Классика маркетинга. – СПб. : Питер, 2001. – С. 28.

законних інтересів покупців-споживачів. Тільки реальне забезпечення верховенства споживача у сфері внутрішньої торгівлі забезпечує формування ефективної моделі торговельної діяльності.

У розвинутих країнах поняття «споживач (кінцевий покупець)» асоціюється в сучасних умовах із домінуючим середнім класом і можливостями вільного вибору з розмаїття товарного ринку. В умовах слаборозвинутої економіки ситуація інша. Тут характерними є ринкова вразливість і незахищеність покупців (споживачів).

У розвинутих країнах світу законодавчо закріплені сім основних прав споживачів: 1) вибирати товар для задоволення своїх потреб в умовах достатньої різноманітності пропозицій за конкурентними цінами і при обмеженні монопольного впливу на споживача; 2) на безпеку товарів і їхнє функціонування в точній відповідності з пропозицією продавця і виробника; 3) на поінформованість про найбільш важливі властивості товарів, способи продажу, гарантії та ін., що допомагає споживачу зробити правильний вибір чи прийняти рішення; 4) на захист від недоброякісних товарів і відшкодування збитків, пов'язаних із їхнім використанням; 5) бути вислуханими й одержати підтримку при захисті своїх інтересів від державних і громадських організацій; 6) на одержання споживчої освіти, придбання всебічних знань і навичок, що полегшують прийняття рішень; 7) на здорове навколишнє середовище, що не представляє загрози здоровому життю нинішніх і майбутніх поколінь.

Організований рух споживачів щодо захисту своїх прав і впливу на виробників – **конс'юмеризм**²⁴². Основні напрями діяльності конс'юмеризму: виховання споживачів, незалежна експертиза товару, пред'явлення позовів на неякісні товари. Правовою базою для конс'юмеризму є спеціальні закони про захист прав споживачів.

²⁴² Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – С. 610–611.

Рух в захист прав споживачів зародився ще на початку ХХ ст. у зв'язку із зростанням цін і розширенням масштабів реалізації неякісних харчових продуктів. У США конс'юмерістський рух у сучасному розумінні сформувався у 60-х рр. ХХ ст. у зв'язку з посланням Президента Д. Кеннеді Конгресу «Спеціальне повідомлення щодо захисту інтересів споживачів» (1962 р.).

У сфері захисту прав споживачів в Україні залишається чимало невирішених питань правового, економічного, організаційного і соціального характеру. Характерними є насиченість внутрішнього ринку неякісними і фальсифікованими товарами, слабка поінформованість і освітній рівень споживачів, обмежені можливості судових органів, недостатній авторитет громадських об'єднань споживачів тощо²⁴³.

Економічний зміст внутрішньої торгівлі відображається у виконуваних нею функціях. Такими *функціями внутрішньої торгівлі* є: економічна, організаційно-економічна, соціальна.

Економічна функція внутрішньої торгівлі пов'язана із реалізацією вартості і забезпечення при цьому зміни форми вартості – товарної на грошову. Саме ця функція є основною, внутрішньо притаманною торговельній діяльності. Матеріальною основою реалізації вартості є зміна власності на товар. Реалізація економічної функції внутрішньої торгівлі ґрунтується на засадах приватної власності на товар.

Функція реалізації вартості у сфері внутрішньої торгівлі пов'язана із процесом формування торговельного прибутку (докладніше у підрозд. 9.3).

Організаційно-економічна функція внутрішньої торгівлі пов'язана із доведенням товару від виробництва до споживання. Спеціалізація приватного підприємництва на торговельних операціях дозволяє скоротити час на реалізацію товару,

²⁴³ Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 № 1023-ХІІ, редакція від 01.01.2016. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>

зменшити витрати обігу, прискорити оборот товарів, більшою мірою враховувати запити покупців (споживачів). Щодо товаровиробників, то для них особливе значення має проблема збуту товарів, їх маркетинговий рух до безпосередніх (кінцевих) споживачів та зворотній зв'язок, тобто сума отриманої інформації про вартість і споживну вартість вироблених товарів у сфері внутрішньої торгівлі. Забезпечення зворотного зв'язку між виробництвом і споживанням – важлива складова організаційно-економічної функції внутрішньої торгівлі.

Для реалізації організаційно-економічної функції внутрішньої торгівлі необхідно створення ефективної товаропровідної системи, подальше збільшення кількості торговельних площ, частки сучасних форматів в обороті торгівлі, рівня консолідації, частки дистанційної торгівлі та ін.

Соціальна функція внутрішньої торгівлі реалізується шляхом надання покупцям (споживачам) належного асортименту якісної продукції за доступними цінами. Йдеться про максимально повне задоволення соціальних потреб населення в послугах торгівлі (цінова доступність товарів, висока якість товарів і послуг, фізична доступність) шляхом створення ефективної товаропровідної інфраструктури (широкий географічний обхват, більша пропускна здатність, низькі питомі витрати).

Задоволення споживчих потреб покупців – основа соціальної функції внутрішньої торгівлі. Таке розуміння даної функції отримує відображення в індивідуальному підході, який враховує можливості та особливості кожного споживача, здатність суб'єктів торговельної діяльності працювати на випередження, впроваджуючи інноваційні проекти і оперативно реагуючи на запити покупців (споживачів).

9.2. Оптова та роздрібна торгівля

Основними формами здійснення внутрішньої торгівлі є оптова і роздрібна торгівля.

Оптова торгівля – це продаж товарів одними торговельними підприємствами іншим підприємствам, які використовують ці товари чи для наступної реалізації, чи для виробничого споживання, чи для матеріального забезпечення господарських потреб. Оптова торгівля полягає у продажу споживчих товарів роздрібним торговцям, промисловим, комерційним, інституційним або іншим професійним користувачам та іншим оптовим торговцям. Як результат здійснення оптової торгівлі товари не переходять у сферу особистого споживання, а залишаються у сфері обігу чи поступають у виробниче споживання. Оптова торгівля є складовою частиною внутрішньої торгівлі – початковою стадією обігу товарів, рухом їх від виробників до підприємств роздрібною торгівлі.

Згідно з теорією британського економіста Р. Хоутрі (1879–1975) оптовий торговець займає стратегічне становище в економіці, адже він купує і продає великі обсяги товарів порівняно зі своїм власним капіталом. У цих умовах оптова торгівля є особливо чутливою до будь-яких змін у сфері кредитних відносин²⁴⁴.

Оптова торгівля – це посередницька торгівля між промисловими і торговельними капіталістами, а також між самими торговельними капіталістами. Об'єктами купівлі-продажу тут є, як правило, великі партії товарів.

Основним кількісним показником розвитку оптової торгівлі є обсяги оптового товарообороту (табл. 9.1). Оптовий товарооборот визначається як обсяг перепродажу підприємствами товарів без будь-яких змін (крім звичайних для торгівлі операцій) іншим підприємствам та організаціям (крім населення) для їх використання або наступного продажу як в Україні, так і на експорт.

²⁴⁴ Цит. за: Хаберлер Г. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний / Г. Хаберлер. – Челябинск : Социум, 2005. – С. 31.



Таблиця 9.1

**Оптовий товарооборот в Україні
у 2000–2014 рр. (млрд грн)²⁴⁵**

Показник	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Оптовий товарооборот підприємства	162,8	283,4	389,9	542,0	492,5	631,2	812,2

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Оптовий товарооборот підприємства	998,6	817,5	993,7	1107,3	1093,3	1074,8	988,0

Як видно з табл. 9.1, зменшення обсягу оптового товарообороту в економіці України мало місце у кризових 2009 р. та 2012–2014 рр.

Отже, оптова торгівля являє собою купівлю товарів для подальшого продажу роздрібним торговцям, промисловим, торговельним та професійним користувачам, іншим оптовим торговцям, а також посередництво в продажі та купівлі товарів від імені третіх осіб. Визначення оптової торгівлі здійснюється незалежно від кількості товару, що закуповується, незалежно від джерел надходження товару. Критерієм віднесення торгівлі до оптової є вид покупця і характер використання товару

²⁴⁵ Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

для підприємницьких цілей, тобто у виробництві або для перепродажу. До підприємств оптової торгівлі відносяться підприємства, які від свого імені здійснюють оптову закупівлю і продаж продукції. Оптова торгівля – досить складний вид торговельної діяльності, для її здійснення необхідна висока кваліфікація менеджменту, професійні знання і спеціальні вміння персоналу.

Роздрібна торгівля є основною ланкою організації внутрішньої торгівлі і найважливішим видом економічної діяльності у сфері товарного обігу. Рівень розвитку роздрібно торгівлі відображає стан взаємовідносин між виробництвом і споживанням. Роздрібна торгівля завершує ланцюг господарських зв'язків, переводячи товари зі сфери обігу у сферу споживання. Роздрібна торгівля має важливе соціально-економічне значення; у ній здійснюється продаж товарів населенню для особистого споживання. Послуги із роздрібно торгівлі полягають у продажу товарів для особистого та сімейного споживання, у фіксованому місці (наприклад, в магазині) або на відстані (дистанції) від фіксованого місця.

Роздрібна торгівля – торгівля із торговцями та споживачами. Відмітні ознаки роздрібно торгівлі полягають у незначній мірі віддаленості торговельних операцій від споживача. Отже, роздрібна торгівля – це складова внутрішньої торгівлі – заключна фаза обігу предметів особистого споживання, де відбувається кінцева реалізація товарів.



Роздрібна торгівля є кінцевою ланкою в торгівлі з продажу споживчих товарів і надання торговельних послуг безпосередньо споживачеві в обмін на його грошові доходи. Роздрібна торгівля – це вид економічної діяльності в сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачеві та надавання йому торговельних послуг²⁴⁶. Роздрібні підприємства торгівлі реалізують споживчі товари безпосередньо населенню, тобто домашнім господарствам, застосовуючи специфічні способи і методи роздрібного продажу.

До роздрібної торгівлі у КВЕДі входять: перепродаж (продаж без перероблення) нових або уживаних товарів для особистого споживання або домашнього користування переважно населенню, який здійснюють магазини, торгові центри, кіоски, намети, компанії поштового замовлення (у тому числі у мережі Інтернет), рознощики та вуличні торговці, споживчі кооперативи тощо.

Роздрібна торгівля в межах функціонального значення означає практику діяльності ринкових суб'єктів, які купують продукцію інших учасників на ринку (продукцію, яку вони в загальному випадку самі не обробляють) та продають цю продукцію приватним домогосподарствам.

Як правило, виділяються три особливості роздрібної торгівлі: 1) незначний середній розмір однієї покупки (транзакції); 2) достатньо велика кількість незапланованих, тобто імпульсивних покупок, які здійснюють кінцеві споживачі; 3) територіальна роздробленість роздрібної торговельної мережі, наявність великої кількості різних за площею і товарооборотом підприємств. Основними рисами роздрібної торгівлі є тісний зв'язок зі споживачем (залучення останнього у процес створення послуги), низька мобільність послуг (локалізація бізнесу), висока інтерактивність операції (частота контактів з покупцем) і сталий склад витрат.

Роздрібна торгівля здійснюється, насамперед, в роздрібних магазинах, але все більшого значення набуває позамагазинна

²⁴⁶ Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять. ДСТУ 4303:2004. – Київ : Держспоживстандарт України, 2005. – С. 2.

роздрібна торгівля – торгівля за допомогою Інтернету, замовлення товарів поштою, телефоном, торгівля «від дверей до дверей», торговельні автомати, каталоги та ін.

Основним кількісним показником розвитку роздрібно торгівлі є, насамперед, обсяги роздрібного товарообороту (табл. 9.2). До обороту роздрібно торгівлі відноситься роздрібний товарооборот підприємств, які здійснюють діяльність із роздрібно торгівлі, а також розрахункові дані щодо обсягів продажу товарів через торговельну мережу, що належить фізичним особам-підприємцям, та на ринках. Роздрібний товарооборот підприємств визначають як оборот від торговельної діяльності підприємств, тобто виручку від продажу безпосередньо населенню споживчих товарів (як за готівку, так і за кредитними договорами, розрахунковими чеками установ банків, банківськими платіжними картками тощо) через торговельну мережу (магазини, аптеки, автозаправні станції, кіоски, намети, лотки, інтернет-магазини та фірми поштового замовлення) підприємствами, включаючи торгових посередників, а також виручку, одержану через касу підприємств.

Таблиця 9.2

**Роздрібний товарооборот в економіці України
у 2000–2014 рр. (млрд грн)²⁴⁷**

Показник	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Оборот роздрібно торгівлі	47,5	68,8	87,6	116,3	174,4	237,8	325,1
Роздрібний товарооборот підприємств	28,8	39,7	50,0	67,6	94,3	130,0	178,2

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Оборот роздрібно торгівлі	456,0	444,3	541,5	685,7	812,1	888,8	901,9
Роздрібний товарооборот підприємств	246,9	231,0	280,9	350,1	405,1	433,1	438,3

²⁴⁷ Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Роздрібний товарооборот в Україні постійно зростає, крім кризового 2009 р. У 2014 р. оборот роздрібної торгівлі в Україні становив 901,9 млрд грн (з урахуванням даних суцільного одноразового обстеження та адміністративних даних щодо мережі роздрібної торгівлі, що належить фізичним особам-підприємцям), у тому числі: роздрібний товарооборот підприємств – 438,3 млрд грн. Роздрібний товарооборот підприємств на одну особу становив у 2014 р. лише 10194 грн (у 2012 р. – 8885 грн, 2013 – 9520 грн), при цьому: на продовольчі товари приходилося – 4211 грн, або 41,3%, на непродовольчі товари – 5983 грн, або 58,7%²⁴⁸.

Дієва система економічних відносин між товаровиробниками, оптовими і роздрібними торговцями є необхідною умовою нормального процесу національного відтворення. Ще А. Сміт писав: «Капітал роздрібного торговця повертає з прибутком капітал оптового торговця, у якого він закуповує товари, й цим дає йому можливість продовжувати свою торгівлю... Капітал оптового торговця повертає капітали разом з прибутком на них фермерів і мануфактуристів, у яких він купує сирі продукти і готові вироби, які становлять предмет його торгівлі, й цим дає їм можливість продовжувати ведення своїх підприємств»²⁴⁹.

Роздрібна торгівля повинна відчувати об'єктивну потребу в наявності повномасштабної та ефективної оптової торгівлі. Якщо роздрібні торговельні підприємства можуть обходитися без оптової торгівлі, остання не матиме перспектив у своєму розвитку. Оптові торговці зберігають товарні запаси багатьох постачальників, що дає роздрібним підприємствам можливість ефективно вибирати потрібні їм товари. Тим самим оптові торговці розміщуються «ближче» до роздрібних підприємств і більш оперативно виконують їхні замовлення. Якщо оптові торговці надійно доставляють продукцію, товарні запаси роздрібних підприємств можуть бути невеликими. Отже, це дозволяє роздрібним торговцям більш оперативно реагувати на запити покупців (споживачів).

²⁴⁸ Статистичний щорічник України за 2014 рік. – Київ : Державна служба статистики України, 2015. – С. 243, 252.

²⁴⁹ Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – В кн. Антология экономической классики. – Т. 1. – М. : ЭКОНОМ, 1993. – С. 384.

9.3. Сутність торговельного капіталу

У процесі розвитку економічних відносин відбувається відокремлення товарної форми капіталу у відносно самостійний вид капіталу: торговельний. Це обумовлено тим, що з розширенням виробництва для реалізації товарів виникає потреба у розвитку та розширенню ринку. Промисловець повинен більш чітко стежити за складним механізмом обігу, враховувати стан ринку та динаміку цін, тримати торговельних агентів тощо. Усе це вимагає додаткових витрат. Тому створюється необхідність в особливій групі підприємців, які використовували б свої капітали виключно для обслуговування обігу промислового капіталу, тобто в торговцях. Промисловець тепер уже може не займатися реалізацією, доведенням товару до споживача. Цією справою займається торговець. Там, де існують торговельно-економічні відносини, які розвиваються, суспільство не може обійтися без торгівлі та всього торговельно-економічного: міста, ринку, банків та ін.²⁵⁰ Виникає поділ праці між промисловим і торговельним капіталом, між промисловцем і торговцем. Це й призвело до виділення з промислового капіталу, а саме з його товарної форми, торговельного капіталу, який починає функціонувати самостійно.

Торговельний капітал – особливий вид національного капіталу, що функціонує в сфері товарного обігу для здійснення торговельних операцій. Функція обміну є видом діяльності особливого роду підприємців – торговців товарами, які функціонують в особливій сфері вкладення капіталу. Особливістю функціонування торговельного капіталу є менший обсяг необхідного первісного капіталу, більш швидка оборотність фінансових коштів і менша складність організації господарської діяльності.

Сутність **торговельного капіталу** полягає в тому, що він виступає як відокремлена частина промислового капіталу, яка використовується у сфері товарного обігу (див рисунок).

²⁵⁰ Мазараки А.А. Торговля: история, цивилизация, мораль / А.А. Мазараки. – Київ : Книга, 2010. – С. 12.



Рис. 9.1. Суть і роль торговельного капіталу

Товарний обіг є сукупністю каналів і форм руху товарів із сфери виробництва у сферу споживання та їх обміну у товарно-грошовій формі. Коли обмін є регулярним і масовим, він перетворюється у товарний обіг.

Торговельний капітал виступає лише в двох формах – грошовій та товарній, а *формулою його руху* є:

$$Г - Т - Г',$$

тобто купівля товарів та їх наступна реалізація. Це формує торговельне підприємництво як самостійну форму підприємницької діяльності. Причому оскільки процес починається грошима і закінчується грошима, він очевидно має сенс для торговця тому, що $Г'$ перевищує суму $Г$ і містить в собі певний надлишок в формі торговельного прибутку, який буде розглянуто в подальшому.

Представником (суб'єктом) торговельного капіталу є торговець. Торговець – підприємець, який виконує функцію поєднання сфери виробництва і споживання. Торговець транслює виробнику запити і переваги споживачів, має можливість здійснювати торговельну діяльність, тобто відкривати, вести і розширювати свій торговельний бізнес. У торгівлі, – зазначав А.А. Чухно, – «відособлення виробників і споживачів досягає вищого рівня, коли купівля і продаж здійснюється при посередництві третіх осіб, тобто коли виникає окрема відособлена, самостійна галузь товарного господарства. Якщо до цього

товаровиробник і споживач вступали у відносини безпосередньо, то тепер поряд з виробниками і споживачами виступають працівники торгівлі як суб'єкти ринкових відносин»²⁵¹.

Важливе значення має формування ефективного підприємництва в сфері внутрішньої торгівлі. Роль торговельного підприємництва, якщо не вважати деяких виробничих операцій, таких як транспортування товарів, їх фасування, упакування, зберігання, зводиться до перетворення товарної форми вартості в грошову. Відмінною особливістю торговельного підприємництва є особливий спосіб утворення торговельного прибутку. Для нецивілізованого бізнесу джерелом торговельного прибутку є нееквівалентний обмін, тобто, як правило, купівля товару за ціною нижче вартості і продаж за ціною вище вартості. При нерозвиненості відносин обміну і відсутності єдиного ринку в країні значна відмінність локальних рівнів цін на одні й ті ж товари створює для торговельного бізнесу можливість використовувати різницю між покупними і продажними цінами і «наживати» значні нецивілізовані прибутки. Ще К. Маркс писав: «Поки торговельний капітал опосередковує обмін продуктів нерозвинених країн, торговельний прибуток не тільки виступає як результат обману, але здебільшого і дійсно з нього виникає»²⁵².

У кожній країні і в кожній галузі торгівлі є своя середня швидкість обороту капіталу, і той торговельний капіталіст, у якого оборот капіталу відбувається швидше, ніж у середньому, отримає торговельний надприбуток. Цей надприбуток і стимулює торговельних капіталістів до прискорення обороту капіталу.

Витрати підприємства сфери обігу, пов'язані з реалізацією продукції, називаються **витратами обігу**. Витрати обігу поділяються на постійні і змінні, зовнішні і внутрішні, економічні і бухгалтерські. Торговельні підприємці авансують капітал не тільки на покупку товарів у промисловців (капітал обігу), а й на організацію їхньої реалізації (витрати обігу). Витрати обігу поділяються на два види: чисті витрати обігу і додаткові.

²⁵¹ Чухно А.А. Введение / А.А. Чухно // Рынок. – Киев : Украина, 1995. – С. 5.

²⁵² Маркс К. Капітал. – Т.3, ч.1 // К. Маркс, Ф. Енгельс. Твори. – Т. 25, ч. I. – С. 338.

Чисті витрати обігу – це витрати, що обумовлені процесом обігу, тобто зміною форм вартості, перетворенням грошей у товари і товарів у гроші (безпосередня купівля–продаж). До таких витрат відносяться:

- оплата праці торговельних працівників і службовців (заробітна плата);
- утримання торговельних приміщень (оренда, комунальні платежі);
- витрати на рекламу й адміністративно-управлінську діяльність;
- ведення бухгалтерії та ін.

До *додаткових витрат* обігу відносяться витрати, пов'язані з продовженням процесу виробництва в сфері обігу. У сфері обігу підвищується ступінь готовності до споживання товарів, створених у виробництві. Це – транспортування товарів, їх сортування, фасування, упакування і зберігання. Тобто все це повинно робити (і в багатьох випадках робить) виробництво, але частково передає ці функції в сферу обігу. Тут створюється як вартість, так і споживна вартість. Тому ці витрати включаються у вартість товару і відшкодовуються у процесі його реалізації як витрати виробництва.

Оскільки торговий капіталіст повинен затратити для обслуговування сфери обігу певний капітал, необхідний для покупки у промисловця його продукції, для організації складів, магазинів, для утримання службовців, для реклами тощо, то очевидно, що він бажає отримати деякий прибуток на вкладений їм в справу капітал.

Підприємницька діяльність в сфері реалізації товару передбачає одержання прибутку, який виступає у формі торговельного прибутку. Джерелом торговельного прибутку є додана вартість, яку привласнює торговець. Таким чином, **торговельний прибуток** – це особлива форма прибутку, що привласнюється торговельними підприємцями за участь у реалізації товарів, вироблених в процесі виробництва.

Величина цього прибутку порівняно із прибутком в інших сферах національного господарства визначається меншим обсягом необхідного авансованого капіталу, більш швидкою оборотністю фінансових коштів і меншою складністю організації торговельної діяльності.

9.4. Новітні тенденції розвитку внутрішньої торгівлі

В останні десятиліття ареною бурхливих трансформацій стала оптова торгівля. Принципові зміни в організації оптової торгівлі в розвинутих країнах світу відбулися ще в 70-х рр. XX ст., коли внутрішня торгівля зосередилася на вирішенні проблеми якості обслуговування споживачів. Оптові торговці сконцентрували свою увагу на вдосконаленні всіх виробничих процесів з одночасною орієнтацією на споживчий попит, що безперервно зростає. Орієнтація на споживача, а не на постачальника-виробника, як це було раніше, стала основною рисою сучасної оптової торговельної діяльності²⁵³.

Одночасно проявилася тенденція до звуження оптового посередницького обороту внаслідок розширення прямих зв'язків між виробниками і роздрібними торговцями. Специфікою сучасної оптової торгівлі є комбінування оптових і роздрібних операцій у сфері внутрішньої торгівлі. Причому таке комбінування має дві сторони: перша – роздрібні компанії беруть на себе функції оптової торгівлі, створюючи оптово-закупівельні структури, друга – товаровиробники утворюють оптово-збутові (дистриб'юторські) структури, тим самим встановлюються прямі контакти роздрібною торгівлі з виробниками товарів. Традиційний ринок оптових посередників звужується. Звуження оптового посередницького обороту є по-перше результатом розширення прямих зв'язків між товаровиробниками, роздрібними торговцями і кінцевими покупцями; по-друге, підсумком захоплення оптової ланки великим капіталом роздрібною торгівлі, а також великими промисловими компаніями. Консолідуючись роздрібні та виробничі компанії розвивають власні підрозділи, що займаються *дистрибуцією*. Щодо компанії оптово-посередницького сектору, то вони або інтегруються в роздріб, або фокусуються на сучасних логістичних послугах, роботі з малими і середніми підприємствами (виробничими і роздрібними).

²⁵³ Даненбург В. Основы оптовой торговли / В. Даненбург, Р. Монкриф, В. Тейлор. – СПб. : Нева-Ладога-Онега, 1993. – С. 8.

Для того, щоб досягнути успіху оптові торговці активно використовують у сучасних умовах систему пілг, вдосконалюють управлінські системи, щоб підвищити результативність процесів купівлі, реклами, складування, бухгалтерської звітності, контролю матеріальних залишків тощо²⁵⁴.

Із розвитком сучасних маркетингових і логістичних технологій були створені потенційні передумови для підвищення ефективності оптової торговельної діяльності. Формування і використання основних каналів оптового продажу продукції стало формою реалізації стратегії маркетингу з урахуванням відповідної комунікативної політики оптового підприємства.

Маркетинг – це важлива функція будь-якого торговельного підприємства, яка включає сукупність процесів та операцій із постачання та просування товарів на ринку на основі дослідження та управління зв'язками і споживачами. Маркетинг – це аналіз, а також контроль за прийняттям рішень щодо якості товару, ціни, просування, розповсюдження для задоволення потреб споживача та його ринкових очікувань.

Характерною рисою сучасної трансформації оптової торгівлі в розвинутих країнах стало підвищення ступеня концентрації оптового обороту. В результаті великі оптові компанії перетворилися на організаторів торговельного обороту. Одночасно малі оптові структури зосередилися на наданні клієнтам спеціалізованих послуг. Відбулося розмежування специфіки діяльності незалежних оптових торговців-посередників, оптово-збутових установ промислових компаній, оптово-закупівельних установ роздрібних компаній, численних торгових агентів, брокерів, дилерів.

Сучасна оптова торгівля безпосередньо пов'язана з логістичними технологіями. *Логістика* – економічна діяльність, яка спрямована на організацію доставки товарів до споживача в певне місце і в певний час з мінімальними витратами. Сучасні логістичні компанії активно працюють у сфері оптової торгівлі, обслуговуючи широкий масив роздрібних торговельних підприємств. Щодо великих торговельних мереж, то вони

²⁵⁴ Эл-Ансари А. Оптовая торговля: роль рыночных посредников / А. Эл-Ансари, Л. Стерн // Маркетинг. – СПб. : Питер, 2002. – С. 581.

мають власні системи логістики. Розвиток сучасної логістики істотно підвищує конкурентоспроможність роздрібних підприємств торгівлі, а для постачальників формує альтернативний канал продажу. Створення ефективних логістичних систем і впровадження сучасних складських технологій позитивно впливає на стабільність цін на споживчі товари. Оптова торгівля тим самим матиме більше можливостей впливати на кон'юнктуру відповідних товарних ринків, обмежувати інфляційні процеси.

Для забезпечення динамічного товарного балансу в сфері оптової торгівлі в сучасних умовах активно використовуються новітні логістичні технології, зокрема – JIT та ECR. Мета технології JIT («*just-in-time*» «точно в строк») – забезпечення доставки товарів безпосередньо до часу виконання конкретних транзакційних операцій купівлі-продажу, завдяки чому товарний запас фактично усувається. Технологія ECR (*efficient consumer response*) – це ефективна реакція на запит споживачів, яка спочатку застосовувалася в сфері торгівлі модним одягом, де виникали серйозні проблеми з товарними запасами внаслідок традиційного планування виробництва протягом чотирьох сезонів (весна, літо, осінь, зима). Великі розпродажі товарів після закінчення сезону не завжди вирішували проблеми незбалансованості пропозиції та попиту на ці товари. Логістична технологія ECR дозволяє відмовитися від накопичення надмірних запасів товарів у ланцюзі оптових постачань і швидко реагувати на запити споживачів на основі організації більш гнучкого виробництва.



З точки зору організації оптового руху товарів у сфері внутрішньої торгівлі важливе значення мають логістичні центри як місця зберігання великої кількості різноманітного асортименту продукції, що може перебувати на різних стадіях оптового руху товарних потоків від постачальників до кінцевих споживачів. Європейська економічна комісія при ООН (UNECE) використовує термін «логістичний хаб» для визначення території, на якій сконцентровані матеріальні потоки й потоки послуг, а також пов'язані з ними інформаційні й фінансові потоки, які управляються різними операторами²⁵⁵.

Логістика формує сучасний сектор інфраструктури оптової торгівлі. Особливо важливим є створення матеріально-технологічного базису логістичної інфраструктури з використанням продукції вітчизняного товарного виробництва. Це означатиме, насамперед, безперебійне логістичне обслуговування коопераційних зв'язків та забезпечення широкої географії доставки вітчизняних товарів усіма видами транспорту.

Роздрібна торгівля початку ХХІ ст. – це складний багаторівневий і досить ефективний бізнес.

Сучасний досвід організації роздрібною торгівлі у розвинутих країнах світу свідчить про максимально повне використання усіх можливих каналів роздрібного збуту. Йдеться про *розвиток багатоформатної роздрібною торгівлі*, коли споживач незалежно від розміру своїх доходів може скористатися різними можливостями купівлі необхідних йому споживчих товарів. Як правило основою успіху сучасних форматів роздрібною торгівлі є: максимальне задоволення потреб покупців, врахування людського чинника та стратегія постійного розвитку.

Днем народження сучасних *супермаркетів* вважається 8 грудня 1932 р. Саме в цей день відкрився великий супермаркет «Біг Беар» в м.Елізабет, штат Нью-Джерсі (околиця Нью-Йорку)²⁵⁶. Супермаркети в США стали логічною «відповіддю» роздрібною торгівлі на труднощі Великої депресії 30-х рр. ХХ ст. у США:

²⁵⁵ Європейська економічна комісія при ООН (UNECE). – Режим доступу : <http://www.un.org/ru/ecosoc/unece>

²⁵⁶ Супермаркет. Организация и управление. – М. : Сирин, 2001. – С. 4.

будь-які приміщення – гаражі, склади тощо почали активно пристосовуватися під торговельні об'єкти. У супермаркетах забезпечуються більш низькі ціни порівняно з іншими форматами торгівлі, більш якісне обслуговування покупців. Діяльність супермаркетів побудована на схильності споживачів робити великі покупки.

До сучасних ефективних форматів роздрібної торгівлі належать, насамперед, *торговельні мережі*. Вони є важливими інвесторами в економіку країни, створюють нові робочі місця, пропонують своїм покупцям широкий асортимент товарів і є великими платниками податків. До найбільших торговельних мереж на роздрібному ринку споживчих товарів в розвинутих країнах світу можна віднести: *Ahild* (Голландія), *Auhan* (Франція), *Boots* (Великобританія), *Carrefour* (Франція), *Casino* (Франція), *Cora* (Франція), *Intermarche* (Франція), *JC Penny* (США), *Jeromino Martins* (Португалія), *Marks&Spencer* (Великобританія), *Metro* (Німеччина), *Office Deport* (США), *Pinault Printemps Redoute* (Франція), *Promodes* (Франція), *Sejyu* (Японія), *Toys R Us* (США), *Wal-Mart* (США)²⁵⁷.



²⁵⁷ Роздрібна торгівля. Джерело: Financial Times Global 500. – Режим доступу : <http://www.fortune.com/global500>

Великі торговельні мережі сприяють розвитку малого, у тому числі сімейного торговельного бізнесу на основі застосування механізмів франчайзингу. Розвиток малого та середнього торговельного бізнесу, зокрема у віддалених регіонах, стримується відсутністю необхідних коштів для будівництва і відкриття власних об'єктів, логістичного ланцюжка поставок продукції, розподільних центрів для достатніх обсягів товарів, інформації про постачальників. При відкритті франшизи магазинів великого мережевого ритейлу більшість із перерахованих перешкод для малого та середнього торговельного підприємництва знімаються. Франчайзинговий механізм розвитку роздрібно́ї торгівлі довів свою ефективність і вигоду в багатьох країнах Європи.

Франчайзинг – це система договірних відносин щодо інтеграції господарської діяльності великих і малих фірм у галузі розподілу продукції та послуг (див. також підрозд. 7.2). Франчайзинг може бути визначений як спосіб доставки продукції або послуг споживачеві, форма організації і ведення підприємницької діяльності на основі кооперації матеріальних і фінансових засобів і зусиль різних підприємств. Велике підприємство (франчайзер) дає можливість невеликим торговельним організаціям одержувати додаткову вигоду від численних знижок, використовувати марку торговельної фірми і при цьому зберігати свою фінансово-господарську незалежність.

Сучасна торговельна мережа – це носій конкурентоспроможності роздрібно́ї торгівлі у вигляді вертикально інтегрованих підрозділів на основі торговельно-збутових і виробничо-технологічних зв'язків суб'єктів господарювання. Необхідною умовою діяльності такої мережі є досягнення інтеграції всіх стадій збутового технологічного процесу. Для цього важливим є посилення функціональності торговельних об'єктів, тобто все більше підпорядкування їх діяльності найбільш ефективному досягненню кінцевих результатів. При цьому формується мережевий продукт, цінність якого полягає не тільки і навіть не стільки в його фізичних і функціональних властивостях, як у ставленні до нього споживачів.

Отже, найближчим часом одним з основних напрямів розвитку торговельного капіталу буде поширення корпоративних мереж, що є формою прояву загального розвитку мережевих структур в економічній системі суспільства. *Торговельна мережа*, чи мережева торговельна компанія, – це сукупність магазинів, центральних і регіональних закупівельних центрів і складів, що виступають під єдиною торговельною маркою й забезпечують єдину систему постачання і продажу. Це можуть бути або горизонтальні форми об'єднання, при яких об'єднуються між собою підприємства роздрібної торгівлі, або вертикальні, коли підприємства роздрібної торгівлі поєднуються з оптовими фірмами чи підприємствами-товаровиробниками.



Питання для самоконтролю

1. Що таке торгівля? У чому полягає головна відмінність у трактуванні зовнішньої і внутрішньої торгівлі?
2. Чому торгівля виникла і розвивається тільки в умовах товарно-грошового обміну?
3. Розкрийте функції внутрішньої торгівлі.
4. Яку роль виконують оптова та роздрібна торгівля у соціально-економічному розвитку країни?
5. Дайте порівняльну характеристику оптовій та роздрібній торгівлі.
6. У чому полягає економічна сутність торговельного капіталу?
7. Що таке витрати обігу? Назвіть основні види витрат обігу та розкрийте їх зміст.
8. Що слід розуміти під торговельним прибутком?
9. Назвіть і охарактеризуйте новітні тенденції розвитку внутрішньої торгівлі.
10. Розкрийте сутність маркетингу, логістики, франчайзингу з точки зору економічної теорії.

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Чинне законодавство України відповідає об'єктивним потребам розвитку внутрішньої торгівлі.
2. Виникнення торгівлі відображає тенденції і закономірності розвитку сфери обміну.
3. Основна економічна функція торгівлі – стимулювання просування товарів на ринку.
4. Основні показники розвитку торгівлі – динаміка цін.
5. Роздрібна торгівля охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачеві.
6. Як результат здійснення оптової торгівлі товари переходять у сферу споживання.
7. Торговельний капітал виділився із грошової форми промислового капіталу.
8. Витрати обігу складаються з основних та додаткових.
9. Торговельний прибуток – частка доданої вартості, що створюється у сфері обігу.
10. Сучасна торгівля безпосередньо пов'язана із маркетинговими та логістичними технологіями.

Розділ 10. КРЕДИТНО-БАНКІВСЬКА СИСТЕМА

1. Сутність, форми та функції кредиту.
2. Кредитна система.
3. Банки та їх функції.

10.1. Сутність, форми та функції кредиту

На сучасному етапі економічного розвитку все більшого значення набувають кредитні відносини. *Кредитні відносини* – це відособлена частина економічних відносин, що пов’язана з наданням грошових коштів у позику і повернення їх разом з певним відсотком. Кредитні відносини виникають між двома суб’єктами: *кредитором*, який надає позику, і *позичальником*, який отримує позику. Рушійним мотивом надання кредитної позики є одержання позикового відсотка.

Розвиток кредитних відносин змінив, модифікував усю систему економічних відносин суспільства, що призвело до формування кредитного господарства.

Кредитне господарство – це якісно новий рівень розвитку економіки, коли виробничому процесу передують кредит, кредитна операція, яка дає змогу завчасно визначати обсяги виробництва й умови реалізації продукції на певному ринку, тобто кількість товарів, їхню якість і строки поставок²⁵⁸. Якщо товарні відносини пов’язують виробників тільки за допомогою ринку, в процесі реалізації готової продукції, то кредитні відносини виникають до початку виробництва. Отже, кредит впливає із необхідності забезпечити безперервність та ефективність суспільного відтворення. Його основою є кругообіг капіталу, який зумовлює вивільнення коштів і їх залучення у процес виробництва²⁵⁹.

²⁵⁸ Чухно А.А. Становлення і розвиток ринкової економіки / А.А. Чухно. Твори : у 3 т. / НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України. – Т. 3. – Київ, 2006. – С. 413.

²⁵⁹ Там само. – С. 410.

Це означає, що всеосяжною формою економіки є не тільки товар, а й кредит. Кредитна форма суспільного виробництва набуває такого самого всеосяжного значення, як і товарна. Відбувається інтеграція усіх форм капіталу, внаслідок чого рух промислового капіталу набуває форми руху позикового капіталу, який у зростаючих масштабах опосередковує процес виробництва, обміну та привласнення матеріальних благ. Товарно-грошовий обіг трансформується в товарно-кредитний, оскільки досить значна частина продажу здійснюється на кредитній основі.

Кредит відіграє важливу роль у механізмі господарювання. Будучи важливим засобом сфери обігу, кредит впливає на платоспроможний попит і пропозицію, прискорює оборот капіталу, підвищує економію витрат обігу й ефективність економіки, сприяє розвитку національного ринку та об'єднанню його зі світовим ринком, формуванню інтернаціональної вартості товарів і послуг, утворенню міжнародного ринку позикових капіталів.

Кредит – це економічні відносини, які виникають між кредитором і позичальником із приводу мобілізації тимчасово вільних коштів та використання їх на умовах повернення, платності, строкового використання. Тимчасово вільні грошові кошти повинні працювати як капітал, тому мають перебувати у постійному русі, бо тільки це забезпечує їх зростання. Кредит (лат. *creditum* – позика, від *credo* – вірю) – позика на умовах повернення зі сплатою відсотка. Як економічна категорія кредит у теоретичній абстрактній формі виражає економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником із приводу одержання останнім позики в грошовій чи товарній формі. Кредитна операція – це акт комерційного продажу на певний час грошових коштів.

Кредит у ринкових умовах є одним з найважливіших інструментів господарювання, без якого не можуть успішно працювати товаровиробники. Самих лише власників фінансових ресурсів суб'єктів господарювання замало, щоб забезпечити стабільне розширення обсягів виробництва.

Практика свідчить, що кредит позитивно впливає на розвиток національної економіки, якщо він використовується дійсно на виробничі потреби, а не для спекулятивних цілей. Кредит, з одного боку, прискорює розвиток виробництва, дає змогу товаровиробникам швидко збільшувати обсяги продукції, а з другого – може призводити до поглиблення економічних суперечностей і загострення кризових явищ, бо виникають можливості для здійснення фіктивних кредитних операцій, які штучно підвищують сукупний попит.

Кредит є конкретною формою руху позикового капіталу. Цей рух включає в себе дві протилежні сторони:

- акумуляцію тимчасово вільних грошових коштів;
- вкладення, або розміщення цих коштів.

Рух тимчасово вільних грошових коштів здійснюється на основі дотримання певних **принципів**, до яких належать:

- *поверненість*, яка передбачає обов'язкове повернення у повному обсязі кредитних ресурсів кредитору;
- *платність*, що передбачає сплату відсотків за надані у тимчасове користування грошові кошти;
- *строковість*, котра означає необхідність повернення кредиту у визначений кредитною угодою термін;
- *цільове призначення*, відповідно до цього, кредит може бути використаний лише на цілі, зазначені у кредитній угоді;
- *забезпеченість*, яка означає, що кредитор повинен бути впевненим у поверненні грошових коштів, мати право на захист своїх інтересів (наявність застави позичальника).



Сутність та принципи кредиту більш повно розкриваються в тих функціях, які він виконує в економіці (рис. 10.1):

- *контрольна*: контроль за дотриманням умов та принципів надання кредиту з боку суб'єктів кредитної угоди;
- *регулювання* економічних процесів в суспільстві;
- *обслуговування* кредитом інноваційного процесу впровадження у виробництво наукових розробок і технологій;
- *економії витрат* на основі використання безготівкових розрахунків;
- *концентрації*: прискорюється процес концентрації та централізації виробництва на основі використання цінних паперів (акцій, облігацій), з'являються великі підприємства та транснаціональні корпорації;
- *емісійна*: здійснюється емісія грошей як кредитних коштів;
- *перерозподільна*: вільні грошові кошти підприємств, домогосподарств, держави акумулюються і перетворюються на позиковий капітал.



Рис. 10.1. Функції кредиту

У господарській практиці розрізняють дві **форми кредиту**:

Кредит у товарній формі – це кредитні відносини між продавцем і покупцем матеріальних і духовних благ з відстрочкою платежу.

Кредит у грошовій формі – це кредит у вигляді готівкових та безготівкових грошей.

За суб'єктами кредитних відносин розрізняють декілька основних **видів кредиту** (рис. 10.2).

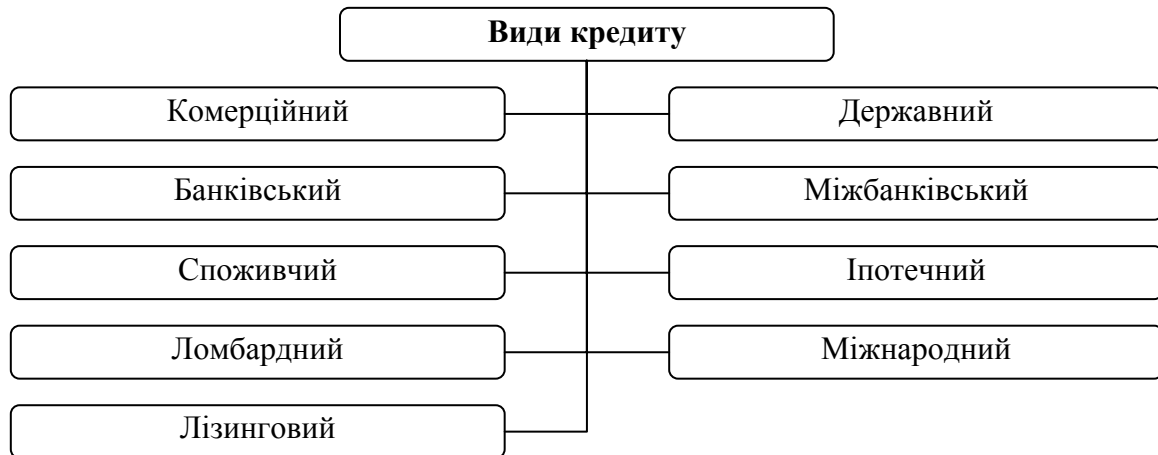


Рис. 10.2. Види кредиту

Комерційний кредит – товарна форма кредиту, що надається одним підприємцем іншому у вигляді продажу товарів із відстрочкою платежу. Метою такого кредиту є прискорення реалізації товарів. Він оформлюється векселем, що сплачується через банк.

Суб'єктами комерційного кредиту є:

- підприємство-постачальник (кредитор), яке надає відстрочку платежу за свій товар;
- підприємство-покупець (позичальник), яке передає кредитору вексель як боргове свідоцтво і зобов'язання платежу.

Об'єктом комерційного кредиту є реалізовані товари, виконані роботи, надані послуги, щодо яких продавцем надається відстрочка платежу. Отже, об'єктом комерційного кредиту є товарний капітал. Надання позик у товарній формі – специфічна риса комерційного кредиту.

Така кредитна операція вигідна для обох сторін: кредитор–продавець реалізує вироблену продукцію, позичальник–покупець отримує в своє розпорядження необхідні товари. Товар у таких випадках продається в кредит з оплатою його вартості з відсотком через певний строк.

Комерційний кредит використовується для забезпечення сталих господарських зв'язків між підприємствами (фірмами) – постачальниками (виробниками) і споживачами в умовах нестачі грошових коштів для прямої оплати поставок продукції (товарів і послуг). За своїм економічним змістом комерційний кредит є подвійною операцією: по-перше, продажом товарів за певну ціну; по-друге, позикою грошей, що мають надійти продавцю за реалізований товар.

Комерційний кредит – це історично перша і найпростіша форма кредиту; він має обмежений фінансово-грошовий характер (надається в товарній формі). Через цю обставину виникає потреба в розвитку таких форм кредиту, які могли б подолати обмеженість комерційного кредиту. Це насамперед банківський кредит, що надається в грошовій формі.

Банківський кредит – надається банками, спеціалізованими кредитно-фінансовими установами економічним суб'єктам підприємницької діяльності, державі та домашнім господарствам у тимчасове користування на умовах повернення, строковості та сплати відсотків. Метою банківського кредиту є задоволення тимчасової потреби у грошових коштах і він не має повного цільового обмеження.

Банківський кредит значно меншою мірою обмежений щодо напрямку, строків і величини кредитних угод порівняно з комерційним кредитом.

Основними джерелами формування банківських кредитних ресурсів є власні кошти банків, залишки на розрахункових і поточних рахунках, залучені на депозитні рахунки кошти юридичних і фізичних осіб, міжбанківські кредити та кошти, одержані від випуску цінних паперів. Кредитні операції здійснюються банками у межах власних кредитних ресурсів. Величина кредитних ресурсів банків залежить від рівня обов'язкових економічних нормативів регулювання діяльності комерційних банків, що встановлюються НБУ.

Кожний банк ставить за мету – забезпечити високу якість власного кредитного портфеля. *Кредитний портфель* – це сукупність позик, наданих банком на певну дату;

він характеризує величину капіталу, вкладеного банком у кредитні операції. Кредитний портфель включає агреговану балансову вартість усіх позик, у тому числі прострочених, пролонгованих і сумнівних щодо повернення. Клієнтський кредитний портфель українських банків в розрізі позичальників представлено на рис. 10.3.

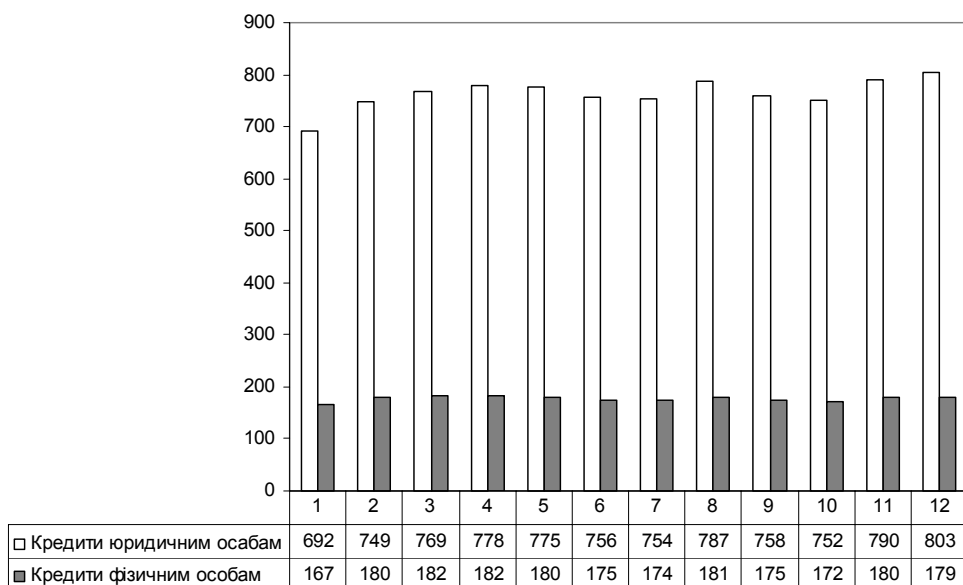


Рис. 10.3. Клієнтський кредитний портфель банків в Україні в розрізі позичальників за 2014 р. (за місяцями), млрд грн²⁶⁰

Кредити, які надаються банками, поділяються за строками користування на:

- короткострокові – до 1 року;
- середньострокові – до 3 років;
- довгострокові – понад 3 років.

Строк кредиту, а також відсотки за його користування (якщо інше не передбачено умовами кредитного договору) розраховуються з моменту отримання (зарахування на рахунок позичальника або сплати платіжних документів з позикового рахунку позичальника) до повного погашення кредиту та відсотків за його користування.

²⁶⁰ НРА «Рюрік». Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік. – Режим доступу : <http://www.rurik.com.ua>

Короткострокові кредити можуть надаватись банками у зв'язку з витратами виробництва та обігу, не забезпечених надходженнями коштів у відповідному періоді.

Середньострокові кредити можуть надаватись на оплату обладнання, поточні витрати, на фінансування капітальних вкладень.

Довгострокові кредити можуть надаватись для формування основних засобів. Об'єктами кредитування можуть бути капітальні витрати на реконструкцію, модернізацію та розширення вже діючих основних засобів, на нове будівництво, на приватизацію та інше.

Міжбанківський кредит. Кредитна діяльність банків невіддільна від операцій на ринку міжбанківського кредиту. Одержання позик в інших банках дає можливість поповнювати банківські кредитні ресурси. При надлишку ресурсів банк розміщує їх на міжбанківському ринку, при нестачі ресурсів банк купує їх на ринку. Ринок міжбанківського кредиту є важливою складовою ринку кредитних ресурсів.

Кредитні відносини між банками визначаються на договірних засадах шляхом укладання кредитних договорів, які мають передбачати права та зобов'язання сторін, з належним оформленням справ за міжбанківськими кредитами.

На практиці використовуються такі основні різновиди міжбанківського кредиту:

- *овердрафт*: на відповідному рахунку обліковуються суми дебетових залишків на кореспондентських рахунках банків на кінець операційного дня (при утворенні на рахунку дебетового сальдо);
- кредити *овернайт*, які надані (отримані) іншим банкам: вони надаються іншим банкам на строк не більше одного операційного дня. Цей вид міжбанківського кредиту використовується для завершення розрахунків поточного дня.

На ринку міжбанківського кредиту можуть використовуватися також банківські векселі і депозитні сертифікати. *Депозитний сертифікат* – це письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, що засвідчує право вкладника на одержання депозиту.

Державний кредит – грошово-кредитні відносини, що виникають між державою та юридичними й фізичними особами у зв'язку з мобілізацією тимчасово вільних коштів зазначених осіб, у розпорядження державної влади та використання їх для фінансування державних видатків. Такий вид кредиту дозволяє державі як позичальнику використовувати додаткові грошові ресурси для покриття бюджетного дефіциту без здійснення з цією метою грошової емісії.

Отже, державний кредит – це кредит, який одержує держава через випуск державних цінних паперів – облігацій державних позик. *При державному кредиті позичальником виступає держава, а кредиторами – юридичні чи фізичні особи.* Цільова спрямованість державного кредиту – мобілізація державою грошових коштів для фінансування державних видатків в умовах бюджетного дефіциту.

За своїм економічним змістом державний кредит невіддільний від державного боргу. **Державний борг** – це сума коштів, отриманих від випущених, але ще не погашених державних позик. Інакше кажучи, державний борг – це фінансові зобов'язання держави на певну дату стосовно своїх кредиторів. Таким чином, державний борг виникає внаслідок випуску державних позик і залучення кредитних ресурсів для покриття дефіциту державного бюджету.

В економічній науці принципи і механізми застосування державного кредиту найповніше і найґрунтовніше розроблені в кейнсіанській теорії. Представники класичної та неокласичної економічної теорії, як правило, з недовірою ставилися до використання державного кредиту як засобу економічного розвитку. Монетаристські концепції при виборі з двох можливих варіантів: 1) «дефіцит бюджету, державний кредит» і 2) «зрівноваження бюджету, відмова від державного кредиту» – однозначно віддають перевагу другому.

Державний кредит сприяє економічному розвитку країни, якщо кошти, мобілізовані в бюджет за його допомогою, спрямовуються на фінансування виробничих програм, будівництво нових підприємств, модернізацію і технічну реконструкцію

діючих потужностей. Навпаки, економічний розвиток гальмується, якщо кошти, отримані від випуску облігацій державних позик, спрямовуються на погашення і виплату відсотків за попередніми позиками. Державний кредит, що має невиробничий характер, лише примножує економічні негаразди суспільства. Крім того, надмірно висока доходність державних цінних паперів спонукає банки вкладати в них переважну частку своїх коштів замість того, щоб кредитувати національне виробництво.

Результатом запровадження державного кредиту є формування ринку державних цінних паперів.

Споживчий кредит – надається населенню підприємствами торгівлі, банками та іншими фінансово-кредитними установами на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг. Метою такого кредиту є зростання платоспроможного попиту населення, підвищення життєвого рівня, прискорення реалізації товарів.

Особливістю споживчого кредиту є те, що основною гарантією його надання виступають сталі постійні грошові доходи даної фізичної особи – позичальника.

Головними параметрами споживчого кредиту є:

- доступність кредиту;
- величина відсоткової ставки;
- строки надання і погашення;
- здатність позичальника повернути кредит.



Суб'єктами споживчого кредиту є банки і торговельні заклади (кредитори) та населення (позичальники). У силу специфіки сфери кінцевого споживання виникає необхідність «входження» у відносини споживчого кредитування такого суб'єкта як торговельні організації, що здійснюють посередницьку діяльність з купівлі-продажу товарів і надання послуг. Споживчий кредит є формою допомоги торговельним закладам у збуті (продажу) товарів. При цьому кожна торговельна організація має знайти оптимальне поєднання прямого продажу товарів за гроші (готівкою чи безготівкове) і продажу в розстрочку. До числа суб'єктів споживчого кредиту належать також й небанківські кредитні установи.

Об'єктом споживчого кредиту є витрати, пов'язані зі задоволенням потреб населення. Ці витрати поділяють на дві групи:

- витрати на задоволення потреб поточного характеру (придбання товарів в особисту власність);
- витрати на задоволення потреб капітального або інвестиційного характеру (будівництво житла, утримання нерухомого майна).

До споживчого кредиту відноситься надзвичайно широкий набір видів позик. У самому загальному плані виділяють товарні та грошові споживчі позики. Товарний споживчий кредит пов'язаний із продажем товарів тривалого користування в кредит (з розстрочкою платежу). Грошовий споживчий кредит – це надання банківськими або небанківськими кредитними установами позик фізичним особам на задоволення їхніх споживчих потреб.

На практиці залежно від цільового характеру (призначення) використовуються різні види грошових споживчих позик.

Інвестиційні позики. Це – кредит на будівництво і реконструкцію житла, будівництво садових будинків, благоустрій садових ділянок тощо. Даний вид споживчого кредиту є довгостроковим. Довгострокові споживчі інвестиційні позики, як правило, надаються банками під заставу нерухомості – квартир, будинків, дач, земельних ділянок, гаражів та ін.

Надання будівельного споживчого кредиту часто здійснюється банком шляхом відкриття кредитної лінії, при цьому позика надається клієнтові частинами, які відповідають вартості завершених етапів будівельно-монтажних робіт.

Цільові позики окремим соціальним групам населення (наприклад, молодим сім'ям, студентам). Ці позики використовуються, як правило, в рамках загальнодержавних програм соціального захисту найуразливіших верств населення. Вони надаються на пільгових умовах: під низьку відсоткову ставку, за спрощених умов оформлення та ін.

Позики на нецільові споживчі (нагальні) потреби. Йдеться про позики, необхідність в яких виникає у зв'язку з особливими обставинами непередбаченого характеру в житті громадян. Особливістю такого виду споживчого кредиту є те, що він надається готівкою у сумі, що залежить від доходу (заробітку) позичальника і без зазначення цілей його використання.

Споживчий кредит надається й такими небанківськими установами, як кредитні спілки, каси взаємодопомоги, кредитні кооперативи. Усі вони є громадськими організаціями, створеними на добровільних засадах на основі залучення особистих заощаджень для взаємного кредитування. Ці кредитні установи, як правило, не мають на меті одержання прибутку, тому надають позики безвідсоткові або під мінімальні відсотки. Кредитні спілки працюють з тими верствами населення, які в силу економічних причин не можуть отримати позику в банку.

Банки постійно прагнуть надавати своїм клієнтам нові, зручніші кредитні послуги в сфері споживчого кредитування. В Україні новими видами грошових банківських споживчих позик вважаються чековий кредит і банківські кредитні картки.

Чековий кредит – це вид споживчого кредиту, при якому надання позики здійснюється при відкритті окремого чекового рахунку. У банківській практиці використовуються два основні різновиди чекового кредиту – кредитування з овердрафтного рахунку (при від'ємному сальдо на поточному рахунку) та кредитування на основі використання спеціального чекового рахунку і спеціальних банківських чеків.

Позики з овердрафтного чекового рахунку погашаються, як правило, в процесі надходження на рахунок нових додаткових коштів. Спеціальні чекові рахунки відкриваються в банку з метою надання (випуску) для своїх клієнтів спеціальних чеків визначеної вартості. Банк встановлює клієнту на його прохання певний ліміт кредитування і на цю величину видаються чеки. Сума кредиту зараховується в дебет даного рахунку.

Чековий кредит є різновидом поновлюваної позики. Це – форма кредитної лінії з правом одержання кредиту протягом певного строку.

Найпоширенішим у сучасних умовах є такий вид банківського споживчого кредиту, як кредитування за допомогою кредитної картки. Основна перевага кредитної картки, яка й робить її надзвичайно популярною серед населення, це зручність у практичному користуванні. *Кредитна картка* – це іменний (з ідентифікатором власника) грошовий оплатно-розрахунковий банківський документ, який використовується для надання споживчого кредиту. Нині в розвинутих країнах світу кредитні картки вийшли на перше місце як засіб розрахунку в сфері торгівлі. Сьогодні кредитні картки в грошовій сфері замінили готівку і чеки: розрахунки за товари і послуги проводяться позичальником в рахунок своєї кредитної картки. Використання кредитних карток значно полегшує умови надання споживчого кредиту.

Банки у США почали широко використовувати кредитні картки з 50-х років ХХ ст. Повною мірою кредитні картки виявили свої переваги із запровадженням системи суцільної комп'ютеризації торговельних і банківських установ.

Використання кредитних карток виражає економічні відносини зі споживчого кредитування між трьома суб'єктами:

- банком;
- власником картки;
- торговельною організацією (торговцем).

Між банком і торговельним закладом укладається відповідна угода про використання кредитних карток цього банку при покупці товарів. Торговельний заклад має дати

офіційну згоду на прийняття карток даного банку при розрахунках за товари, що в ньому куплені. Для торговельної організації кредитна картка є гарантією відкриття покупцю кредиту в банку. На практиці банки використовують загальнонаціональні (навіть всесвітні) системи кредитних карток. Найвідоміші з них: *MasterCard*, *Worldwide*, *Visa International*, *American Express* та ін. Банки на основі купленої ліцензії емітують кредитні картки цих систем.

Одним із різновидів споживчого кредиту є кредит, що надається ломбардами. **Ломбардний кредит** – короткостроковий кредит під заставу майна, яке можна швидко реалізувати. *Ломбарди* – це кредитні установи, основним завданням діяльності яких є надання населенню позик під заставу предметів особистого користування і домашнього вжитку, а також збереження цих предметів за невелику платню. Під заставу береться, як правило, майно, яке можна швидко реалізувати. Застава забезпечує в даному випадку повернення кредиту. Страхування прийнятого майна відбувається за рахунок заставодавця. Назва ломбардного кредиту виникла від назви області Ломбардія в Італії, де ще в середні віки вперше розпочалось проведення таких операцій.

Ломбарди надають позику на суму, яка менше вартості застави. Як правило, найбільше «цінуються» як заставне майно дорогоцінні метали і камені, перли, золоті годинники, за які розмір позики може досягати до 90,0% оцінки вартості. Позичальник зберігає право власності на закладене у ломбардах майно. У разі непогашення у встановлений строк позики, а також ухилення особи, яка заклала речі в ломбард, від їх отримання, право власності переходить до ломбарду, який передає майно на продаж (реалізацію). З виторгу ломбард утримує суму боргу, нараховані відсотки, плату за збереження, витрати із страхування заставленого майна і його продажу.

В останні роки у практиці підприємницької діяльності поширюється лізинговий кредит. **Лізинговий кредит** – це надання кредиту в натуральній формі (наприклад, обладнання),

в основі якого лежать відносини між самостійними особами з приводу передачі в оренду майна, а також фінансування набуття рухомого і нерухомого майна на певний строк. Отже, лізинг являє собою різновид кредиту, що надається в майновій формі і погашення якого здійснюється у розстрочку. У сучасних умовах лізинговий кредит став однією із провідних форм оновлення та розширення основного капіталу. Мета використання лізингу полягає у сприянні розширення можливостей збільшення і зміцнення матеріально-технічної бази підприємств. *Об'єктами* лізингового кредиту є рухоме майно (обладнання, транспортні засоби, засоби інформатики тощо) та нерухоме (будинки, споруди) майно, що належить до основних засобів і є предметом купівлі-продажу.

Суб'єктами лізингу виступають лізингодавець і лізингоодержувач. Лізингодавцю лізингові операції дозволяють отримати доходи у вигляді орендного платежу. Якщо учасником такої угоди є банк, то він отримує орендну плату (лізингові платежі), а не позиковий відсоток. Для підприємців лізинговий кредит виступає специфічною формою фінансування інвестицій.

Як правило, відсоткова плата за лізинг нижча від банківського позикового відсотка, тому клієнту вигідніше користуватися лізингом, ніж брати позику для купівлі обладнання.

Лізинг – вигідна фінансова і кредитна форма проведення технічного переозброєння і реконструкції виробництва. Залучення новітніх машин і обладнання та іншої техніки на умовах оренди вимагає менше грошових коштів, ніж їх купівля. Важливо й те, що платежі за лізингом включаються у собівартість продукції і не підлягають оподаткуванню (адже вони є орендною платою). У багатьох країнах законодавче встановлені пільги для лізингових операцій (так, прискорена амортизація предметів лізингу дозволяє суттєво знизити прибуток, що оподатковується).

Особливістю відносин власності при лізингові є те, що право власності на товар зберігається за лізингодавцем (кредитором), а лізингоодержувач отримує предмет лізингу

лише в тимчасове користування. Після закінчення терміну лізингової угоди можливий викуп орендованого майна лізингоодержувачем за залишковою вартістю. Якщо цього не відбувається, сторони можуть продовжити лізинговий договір або лізингоодержувач повертає майно власникові (лізингодавцю).

З економічної точки зору, лізинг – це, по суті, цільовий кредит, що надається на купівлю виробничого обладнання. Строки і розміри цього кредиту визначаються особливостями фінансового руху амортизаційних відрахувань з вартості даного обладнання.

Особливо важлива лізингова форма залучення у виробничий процес необхідного обладнання для малого і середнього бізнесу. Це – комп'ютери, конторське, медичне і поліграфічне обладнання, крани, автотранспортувачі, складські приміщення, вантажні автомобілі, морські судна, літаки та багато іншого. Для того щоб організувати виробництво, дрібним і середнім підприємцям не обов'язково мати власне майно і обладнання, достатньо взяти їх в оренду за лізинговою угодою. Суборенда за лізингом, як правило, заборонена.

Для товаровиробників вигідним є й порядок здійснення платежів за лізинг. Найоптимальнішим варіантом вважається механізм внесення лізингових платежів з виручки від продажу виробленої на орендованому обладнанні продукції. Лізингові платежі фіксовані, що полегшує контроль над витратами виробництва та сприяє розробці і реалізації підприємством ефективної цінової політики.

Іпотечний кредит – особливий вид економічних відносин з приводу надання позик під заставу виключно нерухомого майна. Іпотечні позики надаються за умови приватної власності на нерухомість та землю, мають чітке цільове призначення і на довгостроковій основі.

Кредитні операції, пов'язані з іпотекою, здійснюються, як правило, спеціалізованими банківськими установами – іпотечними банками. Найпростіші форми іпотеки й іпотечного кредиту існували ще у Стародавній Греції у VII–VI ст. до н. е.



Іпотека – це вид застави нерухомого майна (землі, підприємств, споруд, будівель, інших об'єктів, безпосередньо пов'язаних із землею) з метою отримання грошової позики. У випадку несплати позики закладена нерухомість продається, а з вирученої суми погашається заборгованість кредитору.

Суб'єктами іпотечного кредиту є:

- кредитори з іпотеки – іпотечні банки або спеціалізовані іпотечні компанії, а також універсальні комерційні банки;
- позичальники – юридичні та фізичні особи, які мають у власності об'єкти іпотеки або мають поручителів, які надають під заставу об'єкти іпотеки на користь позичальника.

Об'єктами іпотечного кредиту є житлові будинки, квартири, виробничі будинки, споруди, магазини, земельні ділянки тощо. Розмір іпотечного кредиту визначається у вигляді частини вартості об'єкта іпотеки. Ця обставина дозволяє навіть отримувати під заставу одного й того самого нерухомого майна додаткові іпотечні позики. Заставне майно залишається у позичальника, який продовжує його експлуатувати, тобто зберігає своє право власника.

У розвинутих країнах діють два режими правового регламентування іпотеки:

- режим іпотеки романо-германського права (країни Західної Європи); в його основі – значна формалізація іпотечного права: нотаріальне завірення акта іпотеки, наявність кадастру чи поземельної книги, публікація іпотек та ін.;

– режим іпотеки країн англосаксонського права; в його основі – гнучка і менш формалізована система іпотечного права; іпотека тут носить загальний характер, тобто якісно не відрізняється від інших форм застави і гарантій.

Основними документами, що, як правило, використовуються на практиці при оформленні іпотечного кредиту, є:

- іпотечне зобов'язання, що видається позичальником кредиторів на підтвердження його (кредитора) переважного права на задоволення грошових претензій з вартості заставленого майна в разі невиконання позичальником свого зобов'язання, забезпеченого заставою майна;
- закладний лист – довгостроковий цінний папір, що випускається іпотечними банками під заставу земельних ділянок, будівель та іншого нерухомого майна; він забезпечує доход у формі відсотків.

У зв'язку з тим, що для іпотечного кредиту типовим є невисока ліквідність його об'єкта, важливе значення має страхування позик і формування вторинного ринку іпотек. Іпотечне зобов'язання стає цінним папером, який залучається на фінансовий ринок. Іпотечні банки тим самим отримують можливість проводити рефінансування за допомогою механізму вторинного ринку. Позики під нерухомість підлягають погашенню на умовах розстрочки платежу і зі сплатою відсотків. Відсотки за іпотечними позиками мають ту властивість, що їх величина залежить від територіального розміщення нерухомого майна.

Довгостроковий характер іпотечного кредиту обумовлює механізм погашення позики і виплати відсотків із поточних доходів позичальників невеликими внесками. У разі неповернення позики власником заставленого майна стає позикодавець – іпотечний банк.

Негативно впливає на розвиток іпотечного кредиту інфляція. В умовах прискорення інфляційних процесів заборгованість погашається все більш знеціненими грошима. Іпотечний кредит є складовою стабільної національної економіки.

Міжнародний кредит – це рух позикового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин. Це – кредитні відносини між державами, фінансово-кредитними установами та підприємствами різних країн. Метою міжнародного кредиту є фінансування міжнародної торгівлі, інвестиційних проектів, регулювання платіжних балансів тощо. За своїм характером він поділяється на грошовий і товарний. При наданні позик у грошовій формі об'єктом позики виступають міжнародні платіжні засоби, вільно конвертовані національні валюти. Товарна форма міжнародного кредиту пов'язана з комерційним кредитом – товари надаються підприємствами (фірмами) різних країн з відстрочкою платежу.

На практиці застосовуються три основні види міжнародного кредиту:

- державний кредит, що надається на двосторонній і багатосторонній основі, включаючи позики міжнародних організацій;
- банківський кредит, пов'язаний з кредитними відносинами між банками різних країн;
- комерційний кредит, що безпосередньо обслуговує зовнішню торгівлю та послуги підприємств (фірм).

У системі міжнародного кредиту вагоме місце займають міжнародні фінансово-кредитні установи – Міжнародний валютний фонд та Світовий банк²⁶¹.

У разі неефективного використання міжнародних позик загострюється проблема зовнішнього боргу, на обслуговування якого державі доводиться витратити валютні кошти. **Зовнішній борг** – це фінансові зобов'язання держави (зовнішні позики та несплачені за ними відсотки) стосовно іноземних кредиторів; це заборгованість певної країни, що підлягає сплаті у встановлені строки, міжнародним валютно-фінансовим організаціям, урядам інших країн та їхнім центральним банкам,

²⁶¹ Колосова В.П. Інституціональні чинники та наслідки реформування міжнародних фінансових організацій / В.П. Колосова // Фінанси України. – 2015. – № 10. – С. 32–52.

приватним банкам. Зростання зовнішнього боргу постійно спонукатиме державу до дефолту. **Дефолт** – це непогашення в строк зовнішніх зобов'язань.

У сучасних умовах активність участі країн світу у міжнародних кредитних відносинах залежить від їх рейтингу. Рейтинги країнам виставляють такі три найвпливовіші рейтингові агентства, як – Moody's, Standard & Poor's та Fitch Ratings. Ці довгострокові *кредитні рейтинги* оцінюють здатність країни своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання.

Так наприклад, для оцінювання ризиків довгострокового інвестування використовується така рейтингова шкала:

- AAA – найвищий рівень кредитоспроможності. Рейтинги рівня «AAA» означають самі низькі очікування за кредитними ризиками. Імовірність негативного впливу на кредитоспроможність з боку передбачуваних обставин дуже низька.
- AA – дуже висока кредитоспроможність. Рейтинги рівня «AA» говорять про дуже низькі очікування за кредитними ризиками і дуже високу здатність своєчасно погашати фінансові зобов'язання.
- A – висока кредитоспроможність. Рейтинги рівня «A» означають низькі очікування за кредитними ризиками. Здатність своєчасно погашати фінансові зобов'язання оцінюється як висока.
- BBB – хороша кредитоспроможність. Рейтинги рівня «BBB» говорять про низькі в наш час очікування за кредитними ризиками. Цей рівень рейтингу є найнижчим серед рейтингів інвестиційної категорії.

Таким чином, наявність різноманітних видів кредиту свідчить про його широке проникнення в усі сфери суспільного відтворення та значний вплив на його здійснення.

10.2. Кредитна система

Необхідною умовою організації кредиту як форми економічних відносин та елементу процесу розширеного відтворення є функціонування кредитної системи:

- кредитна система – це сукупність кредитних відносин, форм кредиту, методів кредитування та кредитних установ;
- кредитна система – це сукупність кредитних установ (інституцій) країни.

Частіше використовується друге визначення, що є більш вузьким та точніше характеризує інституційну форму організації кредитних відносин у суспільстві через кредитні установи, які акумулюють вільні грошові кошти і надають їх у позику.

Економічними передумовами процесу формування та розвитку кредитної системи є:

- потреба у специфічній формі підприємницької діяльності, пов'язаної з нагромадженням та розподілом тимчасово вільних коштів суб'єктів ринку. Це пов'язано з нерівномірністю процесів відтворення, неспівпадінням у часі витрат, що здійснюються різними учасниками господарських процесів, і надходженням необхідних для цього доходів. Таке неспівпадіння зумовлене об'єктивними економічними причинами. У результаті, з одного боку, нагромаджуються значні суми тимчасово вільних від обороту коштів, а з іншого – відчувається потреба у додаткових грошових ресурсах. Розв'язується ця суперечність за допомогою інституцій кредитної системи, у яких акумулюються тимчасово вільні кошти підприємств, держави, населення, що використовуються на засадах повернення з метою задоволення економічних та соціальних потреб суспільства. Крім того, у діяльності кредитних установ як специфічній формі підприємницької активності виявляється перевага об'єднання багатьох індивідуальних ризиків, що призводить до їх загальної мінімізації та сприяє оптимальному переливу капіталів між суб'єктами господарювання;

– зростання обсягів грошового обороту, що викликано розвитком товарного виробництва і розширенням торгівлі. У даному випадку формування кредитної системи визначається особливостями взаємодії суб'єктів ринку між собою, що здійснюється через кругообіг матеріальних цінностей і грошових коштів в економіці. Потoki товарів і послуг в господарстві повинні врівноважуватися відповідними грошовими потоками, які обслуговують фінансову систему, а також забезпечують рух капіталів на грошовому й фондовому ринках.

Безпосереднє спрямування грошових потоків від одних суб'єктів ринку до інших є часто економічно недоцільним, а зростаючі масштаби товарного виробництва та обігу роблять таку практику неможливою через значні витрати. Дані обставини зумовлюють об'єктивну потребу в упорядкуванні й технічній організації руху грошових коштів в економіці, що і здійснюють установи кредитної системи, виконуючи роль основних посередників у забезпеченні руху грошових коштів між різними суб'єктами ринку. Таким чином, **кредитна система** – це сукупність кредитних відносин та установ з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів підприємств, організацій, держави і населення та використання цих коштів на умовах повернення та платності для задоволення економічних і соціальних потреб суспільства.

Формування кредитної системи як сукупності кредитних установ визначається характером існуючих в країні кредитних відносин та відповідних їм форм кредиту.

Етапи розвитку (еволюції) кредитної системи можна визначити таким чином:

– найпростіші форми кредитних відносин, що реалізуються між кредитором і позичальником без участі посередників. У цих умовах кредитна система відсутня. За такої форми відносин домінує елемент випадковості в укладенні кожної конкретної кредитної угоди, а також існують протиріччя між розмірами і строками вивільнення коштів у кредитора та відповідними потребами у позичальника, що суттєво гальмує розвиток як кредитних відносин, так і всієї економіки;

- виникнення посередників, що виконують банківські функції, акумулюючи тимчасово вільні кошти і надаючи їх у позику, а також здійснюють розрахунки між різними суб'єктами ринкових відносин. Функціонування посередників дозволяє поєднати інтереси кредиторів і позичальників у масштабах економіки в цілому, створити оптимальні умови для руху капіталів і суспільного прогресу. Домінуючою формою кредитних відносин при цьому поступово стає банківський кредит;
- поява і розвиток спеціалізованих фінансових посередників, що здійснюють обслуговування тих сегментів ринку, які не зайняті банками. Спеціалізація окремих посередників на тих чи інших операціях або обслуговуванні певних суб'єктів ринку вигідно доповнює банківську систему, збільшуючи асортимент фінансових послуг, що надаються різним учасникам процесу розширеного відтворення;
- створення єдиного регулюючого органу кредитної системи – центрального банку, що виконує функції управління процесами організації кредитно-розрахункового і фінансового обслуговування господарства. Даний етап виводить кредитні відносини на якісно новий – регульований рівень, що дозволяє активно використовувати різні інструменти і важелі державного впливу на функціонування кредитного механізму.

Розглянуті етапи розвитку кредитної системи визначили особливості формування її структури в сучасному вигляді. І хоч у різних країнах кредитні системи відрізняються за конкретним складом інституцій, їх функціональною спеціалізацією відповідно до національних особливостей, в цілому можна визначити загальну структурну схему побудови кредитної системи та її елементів.

Усі установи кредитної системи поділяються на три основні групи:

- центральний банк;
- банки;
- спеціалізовані кредитно-фінансові установи (парабанки).

При цьому перші дві групи складають окрему ланку організації кредитних відносин і являють собою банківську

систему країни, тоді як третя група формує відносно відособлену систему небанківських установ, що спеціалізуються на виконанні окремих кредитних операцій.

Зростанню впливу спеціалізованих небанківських установ сприяли три основні передумови: зростання доходів населення в розвинутих країнах, активний розвиток ринку цінних паперів, надання цими установами спеціальних послуг, які не можуть надавати банки. Крім того, коло спеціалізованих небанківських установ (страхові компанії, пенсійні фонди) на відміну від банків можуть акумулювати грошові заощадження на довготривалі строки, а значить здійснювати довгострокові інвестиції.

Пенсійні фонди – акумулюють грошові кошти у формі пенсійних внесків та нарахувань. У розвинутих країнах пенсійні фонди створюються приватними та державними компаніями, фірмами та підприємствами для виплат пенсій працівникам і службовцям. Кошти цих фондів утворюються за рахунок внесків робітників, службовців, підприємств, а також прибутків від інвестицій самих пенсійних фондів. У пенсійних фондах західних країн акумулюються значні кошти, які інвестуються переважно в акції акціонерних компаній як на національному, так і на міжнародному ринках позикових капіталів.

Функціональне розмежування різних ланок кредитної системи об'єктивно зумовлене відмінностями у методах діяльності на фінансовому ринку, способах участі у процесі перерозподілу капіталів та забезпеченні руху коштів між різними суб'єктами ринкових відносин.

Основною ланкою кредитної системи є банки, яким належить ключова роль у кредитно-фінансовому обслуговуванні економіки. Сукупність різних банків, що функціонують у країні, утворює банківську систему, яка є складовою частиною кредитної системи.

Крім банків у структурі кредитної системи важливе місце належить спеціалізованим кредитно-фінансовим установам, що являють собою окремий небанківський вид кредитних організацій (лізингові, факторингові, інвестиційні компанії,

ломбарди, кредитні спілки, каси взаємної допомоги тощо). Ці установи, які не є банками, виконують ряд окремих банківських операцій і конкурують з ними.

Спеціалізовані кредитно-фінансові установи зосереджують свою діяльність на окремих, як правило, невеликих сегментах ринку фінансових послуг, функціонуючи для певного типу клієнтури або пропонуючи відносно вузький спектр можливих операцій. Діяльність спеціалізованих кредитно-фінансових установ дозволяє заповнити ті ніші на ринку банківських послуг, які з тих чи інших економічних або політико-правових причин залишаються незаповненими банківськими установами.

Факторингова компанія купує у клієнта права на вимогу боргу, наприклад, за поставлену продукцію або надані послуги. Клієнт, що продав дебіторський борг, отримує від факторингової компанії своєрідну позику. Залишок тимчасово стягується у вигляді компенсації ризику до погашення боргу. На виданий клієнтові аванс (позику) нараховується позиковий податок.

Інвестиційна компанія акумулює тимчасово вільні грошові кошти приватних інвесторів шляхом емісії власних цінних паперів (зобов'язань) та інвестує їх у виробництво, розміщуючи кошти в акції й облігації підприємств.

Кредитна спілка – це об'єднання дрібних підприємців-виробників для задоволення потреб його членів у кредиті. Кошти кредитної спілки формуються за рахунок пайових внесків її членів.

Каса взаємної допомоги – це кредитна установа, яка об'єднує на добровільних засадах громадян для надання взаємної матеріальної допомоги (своєрідних безпроцентних позик). Позики надаються без стягнення відсотків, але при невчасному поверненні коштів справляється пеня.

Кредитна система функціонує через *кредитний механізм*:

- систему зв'язків з мобілізації та акумуляції грошового капіталу між кредитними установами і секторами економіки;
- відносини, пов'язані з перерозподілом капіталу між кредитно-фінансовими установами в межах ринку позикових капіталів;
- відносини між кредитними установами та іноземними клієнтами.

У сучасних умовах кредитний механізм включає всі аспекти позикової, інвестиційної, засновницької, посередницької діяльності кредитної системи в особі її інституцій²⁶².

Окреме місце у складі кредитної системи належить інфраструктурі, що являє собою комплекс засобів, які забезпечують нормальне функціонування інституцій кредитної системи. Основними елементами цієї інфраструктури є:

- нормативно-правове забезпечення, що включає систему законів і підзаконних актів, які юридично визначають і регламентують сфери діяльності кредитних установ;
- система захисту інтересів вкладників банків, що передбачає діяльність спеціалізованих органів страхування депозитів клієнтів під контролем центрального банку, незалежних урядових органів або самих комерційних банків;
- національні асоціації банків та інших кредитних установ, об'єднаних за функціональними ознаками з метою захисту інтересів своїх членів і встановлення для них основних правил ведення бізнесу, тобто саморегулювання;
- інформаційне забезпечення, що передбачає наявність спеціалізованих організацій, які виводять рейтинги банків, централізованих систем інформації про клієнтів, публікацію спеціальних видань із статистичними та аналітичними матеріалами про стан грошово-кредитної сфери економіки;
- розрахункова мережа, що забезпечує врегулювання платіжних зобов'язань між установами кредитної системи через електронні засоби зв'язку, клірингові палати, обчислювальні центри, що можуть знаходитись під контролем центрального банку або виступати самостійними організаціями;
- інкасаторське та охоронне обслуговування кредитних установ, що може здійснюватись як самими банками, так і спеціалізованими організаціями;
- система підготовки кадрів для установ кредитної системи.

²⁶² Вовчак О. Кредитні ресурси суб'єктів кредитного ринку: теоретико-методологічні підходи / О. Вовчак, Г. Миськів // Вісник НБУ. – 2015. – № 3. – С. 35–39.

10.3. Банки та їх функції

Головною ланкою кредитної системи будь-якої країни є банківська система. **Банківська система** – це законодавчо визначена, чітко структурована сукупність банківських посередників, які здійснюють кредитні та фінансові операції.

Види банківських систем. В історії розвитку банківських систем різних країн відомо кілька їх видів:

- централізована монобанківська система;
- дворівнева банківська система (центральный банк і система комерційних банків);
- унікальна децентралізована банківська система – Федеральна резервна система (ФРС) США.

Банківська справа історично виникла з функції збереження грошей (дорогоцінних металів, монет). Ювеліри, приймаючи на збереження золоті і срібні монети, давали взамін розписки. Ці розписки ювелірів приймалися в оплату за товари і стали найбільш ранньою формою кредитних грошей. Спочатку розписки повністю обмінювались на золото, тобто були представниками певної кількості золота у резервах (**банківська система зі 100-відсотковими грошовими резервами**). Проте поступово стародавні банки з'ясували, що кількість грошей, які люди віддавали їм, завжди перевищувала суми, які вони вилучали (забирали). У цих умовах стародавні банки почали надавати частину золота (грошей) своїх вкладників іншим особам за певну плату (під відсотки). Це стало початком створення **банківської системи з частковими грошовими резервами**. У сучасній українській практиці банки часто використовують можливість неповного покриття резервами своїх кредитних ризиків.

У банківській системі часткових резервів банки утримують частину грошей, які віддають їм (депонують) їхні вкладники, у резервах, а іншу віддають у кредит.

У своїй сучасній формі банки вперше з'явилися у середні віки в Північній Італії. Слово *банк* походить від італ. *banco* – лавка або конторка, за якою міняйло та банкір проводили свої операції.

Банківська система України сформувалася у 1991 році і є дворівневою. На першому рівні перебуває Національний банк України, на другому – комерційні банки. Відповідно до ст. 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність»²⁶³, **банк** – юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до Державного реєстру банків.

У сучасних умовах в Україні функціонує досить велика кількість банків (табл. 10.1). Станом на 1 грудня 2015 року зі 120 банків, які зареєстровані в Україні; 40 банків – з іноземним капіталом (на 1 січня 2014 року – 49 банків з іноземним капіталом із 180 працюючих), у тому числі 18 – зі 100-процентним іноземним капіталом (на 1 січня 2014 року – 19).

Таблиця 10.1

Кількість банків в Україні у 2008–2015 рр.²⁶⁴

Назва показника	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.12. 2015
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	184	182	176	176	176	180	163	120
З них: з іноземним капіталом	47	53	51	55	53	53	49	51	40
у тому числі зі 100% іноземним капіталом	7	17	18	20	22	22	19	19	18
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0	32,5	35,3

²⁶³ Про банки і банківську діяльність : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 5–6. – Ст.30.

²⁶⁴ Банківська система України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

Сукупний зареєстрований статутний капітал українських банків на 1 грудня 2015 року становив 206,653 млрд грн (на 1 січня 2014 – 185,239 млрд грн). Активи українських банків на 1 грудня 2015 року становили 1 275,359 млрд грн (на 1 січня 2014 року – 1 278,095 млрд грн), загальні активи (не скориговані на резерви під активні операції) – 1 567 973 млрд грн (на 1 січня 2014 – 1 408,688 млрд грн). Частка іноземного капіталу в банківській системі за 2015 рік збільшилася з 32,5 до 35,3%²⁶⁵.

За останні роки із банківської системи України була виведена значна кількість банків. Це – неплатоспроможні банки, які виявилися банкрутами і були виведені з ринку шляхом їх ліквідації, продажу цілком або частинами новим інвесторам²⁶⁶. Серед них були такі великі вітчизняні банки як: «Надра», «Дельта», «Фінанси та кредит».

У 2014–2016 роках банківська система України опинилася у найскладнішій ситуації за весь період свого існування. Поєднання низки несприятливих об'єктивних і суб'єктивних чинників світового і національного економічного розвитку, зовнішньої і внутрішньої політики вилилось у безпрецедентну за масштабами і наслідками банківську кризу²⁶⁷.

За формою власності розрізняють акціонерні, неакціонерні, кооперативні, муніципальні, комунальні, державні та змішані, міждержавні (міжнародні) банки. За національною належністю – національні та іноземні банки. За функціями та характером діяльності виділяють депозитні, універсальні та спеціалізовані банківські установи.

На сучасному етапі в сфері діяльності банків спостерігається тенденція до універсалізації, що пояснюється впливом конкуренції. У рамках даної тенденції (при паралельному

²⁶⁵ Банківська система України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

²⁶⁶ Васильченко З. Фінансово-економічне оздоровлення проблемних банків в умовах системної кризи / З. Васильченко // Банківська справа. – 2016. – № 1. – С. 54–64.

²⁶⁷ Дзюблюк О. Актуальні проблеми розвитку банківської системи України / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2016. – № 1. – С. 4.

збереженні і розвитку спеціалізації) змінюється концепція взаємовідносин банків із клієнтами, створюються принципово нові напрями розвитку банківської справи.

До тринадцяти найбільших в Україні банків (станом на 01.01.2016 р.) належали три державні банки (Ощадбанк, Укрексімбанк, Укргазбанк) і вісім дочірних банків іноземних банківських груп. Половина останніх – російського походження (Сбербанк Росії, Промінвестбанк, Альфа-банк, ВТБ). До європейських можна віднести «Райффайзен Банк Аваль», Укрсоцбанк, Укрсиббанк та «ОТП Банк». І лише два банки в групі найбільших належать приватному українському капіталу – Приватбанк та ПУМБ.

Головною ланкою кредитної системи є центральний банк. Він не має справ безпосередньо з підприємцями і населенням. Його головними партнерами виступають комерційні банки.

Центральний банк країни – емісійний банк. *Емісійні банки* – це банки, яким надано право монопольного випуску банкнот, тобто право емісії грошових знаків в обіг. Емісійним правом держава наділяє лише один банк, тому що надання права емісії грошей усім банкам призвело б до розладнання національного грошового обігу. Емісійний банк володіє найбільшими за величиною з усіх інших банків коштами. Ця обставина дає емісійному банку можливість надавати підтримку всім іншим банкам і наглядати за їхньою діяльністю. Емісійний банк тим самим стає центром організації банківської справи в країні, навколо якого групуються всі інші універсальні банки. Емісійний банк у цьому розумінні є «банком банків».

В Україні з 1991 р. функції центрального банку виконує Національний банк України (НБУ), який є особливим центральним органом державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України, Законом України «Про Національний банк України» та іншими законами України. Відповідно до Конституції України основною функцією Національного банку є забезпечення стабільності грошової одиниці України.



До **головних функцій** центрального банку (в Україні – НБУ) належать:

- емісія грошей, визначення виду грошової одиниці, її номіналу, основних ознак та систем захисту;
- проведення єдиної державної політики у сфері грошового обігу, кредиту та забезпечення стабільності національної грошової одиниці;
- зберігання золотовалютних резервів країни (долари США, євро, англійський фунт стерлінгів, японська ієна) як гарантійно-страхового фонду в міжнародних розрахунках;
- акумуляція і зберігання касових резервів для комерційних банків як гарантія погашення їхніх депозитів;
- контроль за виконанням комерційними банками законодавства з банківської справи, безперебійною роботою платіжної системи, дотриманням норм ведення банківських операцій;
- кредитування комерційних банків як кредитор останньої інстанції, організація системи рефінансування;
- валютне регулювання та контроль, в Україні НБУ здійснює валютну політику, складає разом з Кабінетом Міністрів України платіжний баланс України, контролює дотримання зовнішнього державного боргу і виконання правил валютних операцій на території України, визначає способи встановлення і використання валютних курсів іноземних валют та інше;

- надання кредитів і виконання розрахункових операцій для урядових органів; ведення рахунків урядових установ і організацій (уряду, казначейства, місцевих органів влади); здійснення операцій з державними цінними паперами; надання уряду кредитів у формі прямих короткострокових і довгострокових позик або купівлі державних облігацій; проведення за дорученням урядових органів операцій із золотом та іноземною валютою; обслуговування державного бюджету;
- здійснення безготівкових розрахунків, оснований на заліку взаємних вимог і обов'язків, тобто клірингів (англ. to clear – очищати). Клірингові розрахунки означають, що наприкінці кожного дня банки проводять заліки вимог і зобов'язань щодо інших банків-членів палати, а врегулювання грошових потоків відбувається у центральному банку. У ряді країн (наприклад, у США) центральні банки ведуть операції по загальнонаціональному клірингу як посередники між різними комерційними банками. В Україні з січня 1994 р. аналогічні функції виконує автоматизована система міжбанківських електронних платежів (СЕП);
- інші функції в межах своєї компетенції.

Сучасна *система банківського нагляду* має ґрунтуватися більшою мірою на оцінці та попередженні ризиків, ніж на банківських перевірках. Україна рухається в напрямі переходу до ризик-орієнтованого нагляду. У ряді країн (наприклад у Великобританії та Туреччині) функцію здійснення монетарної політики відділено від функції банківського нагляду. Банківський нагляд перебуває в управлінні окремого регулятора, незалежного як від центробанку, так і від уряду.

Міжнародна система банківського нагляду ґрунтується на використанні принципів Базельського комітету. Основне завдання Базельського комітету полягає у впровадженні високих та єдиних стандартів у сфері банківського регулювання та нагляду. З цією метою Комітет випускає директиви та рекомендації для органів нагляду держав-членів.

Основними документами Базельського комітету вважаються Основні принципи ефективного нагляду: «Базель I» 1988 року, «Базель II» 2004 року, «Базель III» 2010–2011 років²⁶⁸.

Особливе місце у кредитній системі та на фінансових ринках займають банки. **Банк** – це кредитна установа, що здійснює універсальні банківські операції та надає різноманітні банківські послуги фізичним та юридичним особам. Банки в Україні створюються у формі публічного акціонерного товариства або кооперативного банку (ст. 6 Закону «Про банки і банківську діяльність»).

Економічна роль банків реалізується в наступних функціях (рис. 10.4).

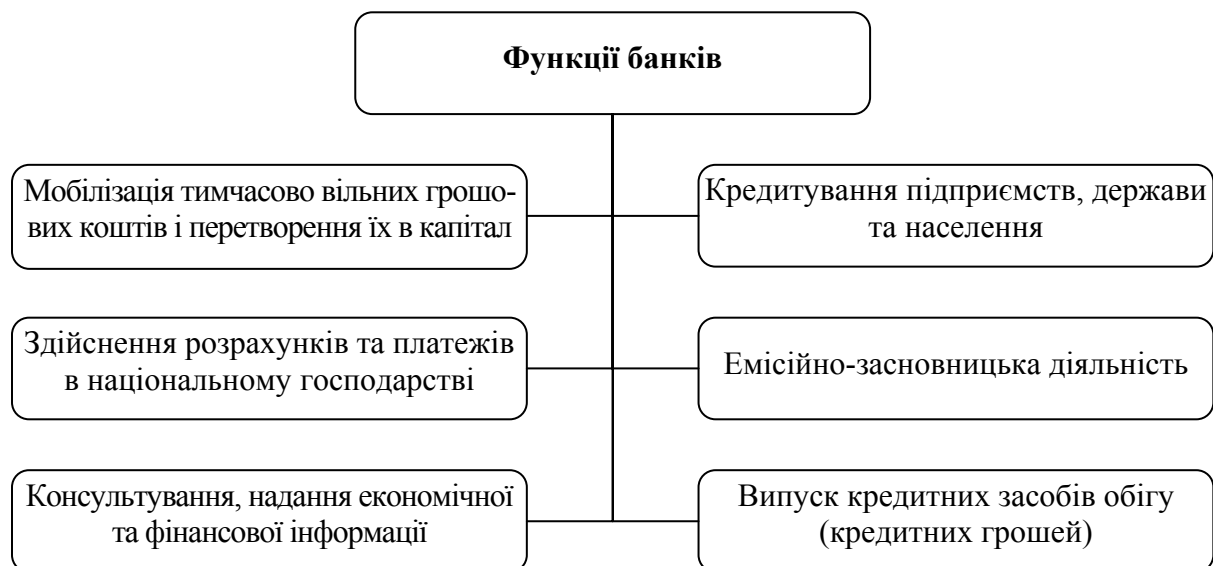


Рис. 10.4. Функції банків

Виконуючи функцію мобілізації вільних грошових коштів і перетворюючи їх в капітал, банки акумулюють грошові доходи і заощадження у вигляді вкладів (депозитів). Вкладник отримує винагороду у вигляді відсотка або наданих банком послуг. Сконцентровані у вкладах заощадження перетворюються на позиковий капітал, що використовується

²⁶⁸ Джагітян Э. Базель III: в поисках критериев и сценариев успеха реформы банковского регулирования / Э. Джагітян // Вопросы экономики. – 2016. – № 2. – С. 77–93.

банками для надання кредитів. Користувачі позик вкладають кошти в розширення виробництва, купівлю нерухомості, споживчих товарів. У результаті за допомогою банків заощадження перетворюються на капітал.

Випуск кредитних грошей є специфічною функцією, що відрізняє банки від інших фінансових установ. Сучасний механізм грошової емісії пов'язаний з двома поняттями: банкнотна та депозитна емісія. Відповідно грошова маса виступає в готівковій (банківські білети та розмінна монета) і безготівковій (грошові кошти на рахунках і депозитах у комерційних банках та інших кредитних установах) формах.

Частка готівкових грошей становить у промислово розвинутих країнах близько 10,0%, причому спостерігається її подальше зменшення. Банкнотну емісію здійснює емісійний (центральный) банк, який має монопольне право випуску грошей. У структурі грошового обороту переважає безготівковий оборот, а основними емітентами безготівкових грошей є не центральні, а комерційні банки. Банки здійснюють депозитну емісію – випуск кредитних інструментів обігу на основі створення банком вкладів (депозитів) та видачі позик клієнтам.

Однією з основних функцій банків є забезпечення розрахунково-платіжного механізму. Більша частина розрахунків між підприємствами здійснюється безготівковим шляхом. Виступаючи в якості посередників у платежах, банки виконують для своїх клієнтів операції, пов'язані з проведенням розрахунків і платежів.

Емісійно-засновницька функція виконується банками шляхом випуску і розміщення цінних паперів (акцій, облігацій). Виконуючи цю функцію, банки стають каналом, що забезпечує спрямування заощаджень на фінансовий ринок. Ринок цінних паперів доповнює систему банківського кредиту і взаємодіє з нею.

Маючи можливість постійно контролювати економічну ситуацію, банки надають клієнтам економічну інформацію за широким колом проблем (злиттю та поглинанню, новим інвестиціям, реєстрації підприємств, складанню річних звітів) та ін.

Усі операції банків поділяються на активні і пасивні (рис. 10.5).

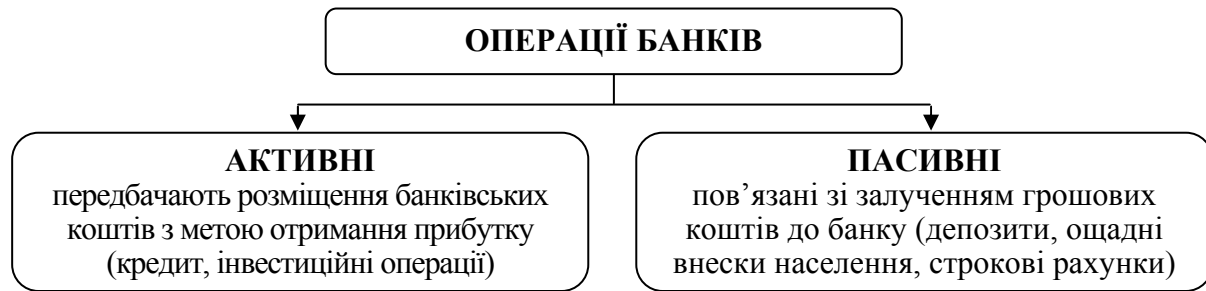


Рис. 10.5. Операції банків

Пасивні операції – це операції щодо залучення в банк грошових коштів на розрахункові рахунки і в депозити. Пасивні операції пов'язані з утворенням банківських ресурсів у тому числі й шляхом отримання кредитів від інших банків, емісії власних цінних паперів.

Банківські ресурси складаються з власних капіталів банків і залучених коштів. Більшу частину банківського капіталу становлять *залучені кошти*. До останніх відносяться в першу чергу депозити, або вклади, які належать клієнтам банків. *Депозити* поділяються на строкові і до запитання. Строкові депозити – це вкладання грошових коштів у банк на заздалегідь встановлений строк: вони можуть бути вилучені з банку тільки через цей строк. Депозити до запитання – це вкладення грошових коштів у банк на поточні рахунки, які банк зобов'язаний видавати на першу вимогу вкладника. По строкових внесках виплачується більш високий відсоток, адже банк отримує можливість вільно і з найвищою вигодою розпоряджатися коштами вкладника до встановленого строку.

Власний капітал банку складається з первісного акціонерного капіталу і нагромадженого прибутку.

Активні операції – це операції щодо розміщення, тобто використання ресурсів, надання акумульованих коштів у позику.

За економічним змістом активні операції банків поділяються на кредитні, розрахункові, касові, інвестиційні, фондові і гарантійні.

Кредитні операції – це операції із надання вільних ресурсів позичальнику на умовах платності, терміновості та повернення, причому банки можуть виступати в цих

операціях як в ролі кредиторів, так і в ролі позичальників (отримуючи кредити в центральному банку та інших банках).

Розрахункові операції – зберігання коштів клієнтів, рух, переміщення їх за допомогою обігу платіжних інструментів (за розпорядженням власників грошових коштів). Для здійснення цих операцій клієнт відкриває в банку рахунок (поточний, депозитний, позиковий, контокорентний тощо).

Касові операції – операції банку із прийому і видачі грошей та цінностей клієнтам банку через операційну касу банку.

Вексельні операції банк здійснює як з власними векселями, так і з векселями інших підприємств. Операції банку з цінними паперами різноманітні. Банки можуть випускати, купувати, продавати, зберігати платіжні документи та цінні папери: чеки, акредитиви, акції, облігації, векселі та ін.

Операції з іноземною валютою полягають у купівлі в юридичних і фізичних осіб та продажу їм валюти, що знаходиться на рахунках і вкладах.

Комісійні (посередницькі) операції досить різноманітні і відносяться до різного роду операцій. Банки виступають в ролі посередників та консультантів з різних угод: переказ грошей, оформлення цінних паперів, управління майном тощо.

Основним фінансовим документом, який відображає зміст і результати діяльності банку, є баланс. *Баланс банку* складається з двох частин: активи і пасиви. Активи банку характеризують склад, розміщення і використання грошових коштів, які згруповані за їх економічним значенням. Пасиви банку – це вимоги до банку, вимоги до активів банку. Вимоги до банку можна поділити на дві групи: 1) вимоги, що ставляться власниками (засновниками) банку до його активів – це власний капітал банку; 2) вимоги, що ставляться невластниками – це зобов'язання банку.

Баланс завжди повинен знаходитись в стані рівноваги, тобто актив має дорівнювати пасиву. Баланс буде у рівновазі при умові, коли:

$$\text{активи} = \text{зобов'язання} + \text{власний капітал}.$$

Динаміка активів банківської системи України представлена в табл. 10.2.

Таблиця 10.2

**Динаміка активів банківської системи
України у 2013-2014 рр., млрд грн²⁶⁹**

Показник/Дата	01.07.13	01.10.13	01.01.14	01.04.14	01.07.14	01.10.14	01.01.15
Чисті активи	1194,6	1232,4	1278,1	1351,91	1307,0	1310,9	1316,85
Кредитний портфель	832,92	860,74	911,40	1008,63	992,2	982,1	1006,36
Вкладення в цінні папери	135,36	127,9	138,29	151,41	149,87	173,07	168,93
У тому числі ОВДП (облігації внутр. держ. позики)	83,35	77,64	81,05	84,3	84,49	86,06	93,43
Високоліквідні активи	151,07	149,53	152,90	142,08	142,19	138,35	155,64
Офіційний валютний курс UAH/USD, грн	7,993	7,993	7,993	10,998	11,785	12,995	15,769
Середня відсоткова ставка за кредитами в нац. валюті, %	16,5	14,5	17,2	17,6	16,7	17,5	18,8
Середня відсоткова ставка за кредитами в іноз. валюті, %	8,5	8,0	8,2	10,6	7,4	8,6	8,3

Основним джерелом доходів більшості комерційних банків є відсотки, що стягуються за користування кредитами. Це пояснюється тим, що банки є фінансовими посередниками, які здійснюють перерозподіл грошових коштів між тими, у кого вони вивільнились, і тими, у кого з'явилася тимчасова

²⁶⁹ НРА «Рюрік». Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік. – Режим доступу : <http://www.rurik.com.ua>

потреба в цих коштах. Величина відсоткової ставки за користування кредитом визначається в процесі переговорів між банком та позичальником при укладанні кредитного договору. При встановленні розміру відсоткової ставки враховують такі фактори: розмір базової відсоткової ставки (ставки рефінансування), встановленої центральним банком; вартість залучення кредитних ресурсів на ринку позикових капіталів; співвідношення попиту і пропозиції на кредит; рівень ризику, притаманний даному кредиту; розмір і строк погашення позики; рівень витрат банку, пов'язаних з оформленням кредиту та здійсненням контролю за його погашенням; перспектив розвитку економіки і перш за все інфляційного процесу.

Діяльність банків, як інших комерційних підприємств, підпорядкована меті – одержання прибутку. Кількісно *банківський прибуток* (у вузькому розумінні) є різницею між сумою одержаних та виплачених відсотків. Відсоток, який банки сплачують за вкладами, завжди нижчий від того відсотка, який банки одержують самі за надані позики. Різницю між відсотковими ставками у банківській практиці прийнято називати маржею.

Суб'єктам господарювання не вигідний високий банківський відсоток, при якому втрачається зацікавленість використовувати кредити у сфері виробництва. Кредитування лише спекулятивних операцій стає в нинішніх умовах високо-ризиковою справою. Неповорнення позик створює для банків значні фінансові труднощі.

У широкому розумінні *банківський прибуток* є різницею між доходами і витратами банку. Банк одержує доходи і несе витрати у процесі здійснення всіх своїх операцій. Крім відсотків за надані кредити, доходи банків включають: плату за розрахункове і касове обслуговування клієнтів, доходи від операцій з цінними паперами, доходи за валютними, факторинговими і лізинговими операціями, доходи від проведення консультацій і надання економічної і фінансової інформації та інші. Крім виплати відсотків за пасивними операціями (за поточними і депозитними рахунками), витрати банків складаються з: плати за кредитні ресурси, отримані від інших банків; оплати послуг

(поштових, телеграфних тощо); амортизаційних відрахувань по основних фондах; платежів страхування; адміністративних витрат; збитків від списання безнадійної заборгованості клієнтів; дебіторської заборгованості та інших.

З одержаного валового прибутку банк сплачує податки, покриває свої витрати на виплату заробітної плати банківським працівникам, утримання приміщень, канцелярські витрати, рекламу тощо. Після здійснення цих виплат у банку залишається чистий прибуток. Він використовується на виплату дивідендів, формування резервного фонду, фонду розвитку банку, матеріальне стимулювання працівників.

Специфікою банківської діяльності є її висока рентабельність, що пов'язано з відносно низьким рівнем собівартості банківської продукції, незначними і переважно постійними банківськими витратами, можливістю малими зусиллями здійснювати досить значний обсяг робіт.

Відношення чистого прибутку до власного капіталу банків називають *нормою банківського прибутку*.

Однією з основних суперечностей у діяльності комерційного банку є *суперечність між прибутком та ліквідністю*. Ліквідність банку – це його здатність забезпечити вчасне виконання своїх зобов'язань, насамперед задовольняти вимоги вкладників на готівку. Банки обов'язково повинні дотримуватися певного рівня ліквідності. Суть суперечності між прибутком та ліквідністю банку: полягає в тому, що кожний банк прагне отримати максимально можливий прибуток, для цього він намагається максимально розширити свої операції – збільшувати внески і, відповідно, більше надавати позик; з іншого боку, банк обов'язково повинен мати в своєму розпорядженні готівку і резерви, щоб забезпечити видачу грошей на першу вимогу клієнта (вкладника). Найбільша загроза в діяльності банку виникає тоді, коли всі вкладники або їх більшість захочуть закрити свої рахунки і забрати свої внески готівкою.

Банки завжди намагаються забезпечувати відповідність між обережністю у підтриманні ліквідності і прибутком. Надійним і стабільним можна вважати той банк, який зумів досягти компромісу між ліквідністю і доходами.



Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність та призначення кредиту?
2. Назвіть основні форми кредиту.
3. Розкрийте принципи кредитування.
4. У чому полягають особливості міжнародного кредиту?
5. Що таке банк? Охарактеризуйте пасивні та активні операції банку.
6. Які функції виконує центральний банк країни?
7. Яке місце займають банки у кредитній системі країни?
8. Охарактеризуйте основні види банківського кредиту.
9. У чому полягає відмінність між банками та небанківськими кредитними установами?
10. Що таке вексельні операції?

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Комерційний кредит – це форма кредиту, об'єктом якого є грошовий капітал.
2. Заощадження економічних суб'єктів є джерелом кредитних ресурсів.
3. Короткостроковий кредит під заставу рухомого майна є лізинговим кредитом.
4. Грошову емісію може здійснювати лише центральний банк країни.
5. Пасивні операції банків спрямовані на посередницьку діяльність.
6. При отриманні банком вкладів населення його активи зростають.
7. До активних операцій банків належать операції із залучення та збереження коштів на рахунках у банках.
8. Дворівневу структуру банківської системи утворюють комерційні банки і кредитні установи.
9. Міжнародний кредит обмежує можливості для іноземних інвестицій.
10. Основним джерелом доходів більшості банків є відсотки на депозити.

Розділ 11. ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

1. Аграрна сфера виробництва та її особливості.
2. Земля як фактор виробництва. Рентні відносини. Ринок земельних ресурсів. Ціна землі.
3. Агропромисловий комплекс і ринковий механізм його функціонування.
4. Державна політика регулювання та підтримки сільськогосподарського виробника.
5. Аграрна реформа в Україні.

11.1. Аграрна сфера виробництва та її особливості

Аграрний сектор економіки забезпечує продовольчу безпеку країни, впливає на формування її економічної, екологічної та енергетичної безпеки. Згідно зі статистикою *FAO (Food and Agriculture Organization* – Продовольча та сільськогосподарська організація під патронатом ООН) в сучасному світі чверть населення планети належить до аграрного сектору економіки, тобто займається виробництвом сільськогосподарської продукції²⁷⁰.

Економічні відносини в аграрному секторі виступають як аграрні відносини. **Аграрні відносини** – особливий вид економічних відносин із приводу виробництва, розподілу, реалізації та споживання сільськогосподарської продукції, а також формування, розподілу і використання доходів сільськогосподарськими товаровиробниками. Основна складова аграрних відносин – земельні відносини.

²⁷⁰ FAO Statistical Yearbook 2013. – Rome, 2013. – С. 22.

Підприємницька діяльність в аграрному секторі здійснюється за загальними принципами, але має суттєві особливості порівняно з іншими сферами економічної діяльності, а саме:

1. Вона спрямована на всебічне і найбільш повне використання сил природи, а також життєвих функцій рослин і тварин. Сільськогосподарське виробництво потребує певних технологій, пов'язаних з дотриманням сівозміни, врахування виснажливості ґрунтів, поєднання рослинництва і тваринництва тощо.
2. Сільське господарство потребує витрат коштів на природоохоронні заходи.
3. Для аграрного сектору характерна чітко виражена сезонність виробництва.
4. В аграрному секторі має місце низька мобільність виробничих ресурсів.
5. Типовим є високий ступінь ризику сільськогосподарського виробництва, який пов'язаний з природно-кліматичними умовами.
6. Для аграрного сектору характерна мала швидкість обігу коштів і тому сільське господарство потребує державної підтримки.
7. Сільськогосподарське виробництво здійснюється не тільки за умов отримання прибутку, а й збитковості, бо забезпечує рівень виживання сільського домогосподарства.
8. Спеціалізація аграрного виробництва зумовлюється географічними та природно-кліматичними факторами.
9. Зниження цін і доходів у сільському господарстві не обумовлюють масового переливання капіталів в інші галузі виробництва.
10. Основним об'єктом прикладання капіталу є невідтворювальний та обмежений фактор виробництва – земля.

Серед об'єктів аграрних відносин пріоритетне значення має земля, яка знаходиться у певній формі власності. На кожному етапі розвитку суспільства формуються різноманітні види великого, середнього та дрібного землеволодіння на основі притаманних їм форм земельної власності. Серед них виділяються державні, колективні, приватні та змішані види землекорис-

тування. Наразі практично в усіх країнах світу спостерігається співіснування різних форм власності на землю. Відповідно до ст. 78 (п.3) Земельного кодексу земля в Україні може перебувати у приватній, комунальній та державній власності²⁷¹.

Сьогодні в аграрному секторі України функціонують такі організаційно-правові форми господарювання: господарські товариства, приватні (приватно-орендні) підприємства, виробничі кооперативи, державні підприємства, фермерські господарства та господарства населення (особисті селянські господарства) тощо. За розмірами вони відповідають практиці багатьох високорозвинутих країн світу, що забезпечують ефективне ведення сільського господарства й мають переви-робництво продукції. Серед нових форм господарювання значну роль починають відігравати агропромислові комбінати та об'єднання, агрофірми, агроконсорціуми, агрохолдинги, різні форми кооперації, виробничі та науково-виробничі системи.

В Україні найбільшу частку серед нових агроформувань ринкового типу займають фермерські господарства – близько 75,0% і меншу частку – господарські товариства, приватні підприємства, виробничі кооперативи.

Розвиток ринкових відносин в аграрному секторі економіки України та неефективна реалізація аграрної реформи, земельної зокрема, призвели до стрімкого розвитку агрохолдингів. *Агрохолдинг* (від англ. *holding* – тримання, зберігання) – це сукупність материнської компанії та контрольованих нею дочірніх компаній, що здійснюють господарську діяльність у сфері виробництва та переробки сільськогосподарської продукції. До техніко-економічних переваг агрохолдингів належать: високий рівень продуктивності праці; економія витрат виробництва, переробки та реалізації продукції; більші можливості для раціональної організації виробництва, використання техніки, досягнень науки і прогресивної практики; зберігання та реалізація продукції в кращі строки й вищої якості; можливість налагодження ефективного менеджменту виробничих процесів.

²⁷¹ Земельний кодекс України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>

Українські агрохолдинги почали формуватися переважно за рахунок диверсифікації – переливу капіталу (інвестицій) з високоприбуткових галузей промисловості, таких як нафтогазова та металургійна, до сільського господарства²⁷². У 2015 р. найбільшими агрохолдингами в Україні були: «UkrLandFarming» з земельним банком 654 тис. га, «Кернел Груп» (390 тис. га), «Миронівський Хлібопродукт» (370 тис. га), Українські аграрні інвестиції (261 тис. га), «Астарта-Київ» (245 тис. га), «Мрія Агрохолдинг» (180 тис. га), «Індустріальна молочна компанія» (136,7 тис. га) тощо²⁷³. Діяльність агрохолдингів охоплює більше третини, а в південних, ряді східних і центральних областей – понад 60,0% земель, які на першому етапі реформування оброблялися сільськогосподарськими підприємствами, створеними в процесі реструктуризації КСП (колективних сільськогосподарських підприємств)²⁷⁴. Агрохолдингами вже поглинуто або контролюється близько половини сільськогосподарських підприємств²⁷⁵. Більшість агрохолдингів спеціалізується на виробництві найбільш високотехнологічних, дохідних та експортоорієнтованих сільськогосподарських культур: пшениці, кукурудзи на зерно, ріпаку, соняшнику, а частина – на виробництві цукрових буряків.

Поряд з позитивними економічними результатами діяльності агрохолдинги мають негативні соціально-економічні та екологічні наслідки:

– вузька спеціалізація виробництва на високорентабельних видах сільськогосподарської продукції або взагалі моновиробництво агрохолдингів, спричинене гонитвою за надприбутками,

²⁷² Нагаєв В.М. Організаційно-правові форми аграрного господарювання у контексті збереження та розвитку українського села / В.М. Нагаєв, В.Н. Саладей // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 11.

²⁷³ Топ 100 латифундистов України. Рейтинги. 2016. Март / Сайт національного агропорталу «latifundist.com». – Режим доступу : <http://latifundist.com/rating/top100#114>

²⁷⁴ Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку / [Б. Пасхавер, В. Юрчишин, О. Бородіна та ін.] // Дзеркало тижня. – 2010. – № 26. – 10 липня. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/agrarniy_sektor_chas_printsipovo_zminiti_orientiri_rozvitku.html

²⁷⁵ Лупенко Ю.О. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності / Ю.О. Лупенко, М.Ф. Крапивко // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 5.

- призводить до біологічної виснаженості ґрунтів, значного зниження їх родючості, що загрожує екологічній безпеці країни;
- стрімкий розвиток агрохолдингів призводить до незадовільного стану соціального розвитку сільських територій, для яких нині характерні глибока демографічна криза, занепад соціальної інфраструктури, високий рівень безробіття та ін.;
 - через розвиток агрохолдингів зменшуються надходження до місцевих бюджетів, оскільки головні компанії агрохолдингів зареєстровані в великих містах і вони не платять податків до місцевих бюджетів, що знекровлює можливості розвитку сільських територій;
 - вузька спеціалізація агрохолдингів на певних видах продукції витісняє з виробництва малорентабельні та високоризикові види продукції, що підвищує залежність української економіки від імпоротної продукції;
 - агрохолдинги сприяють розвитку монополізації, перерозподілу власності та скорочують простір для діяльності інших організаційно-правових форм господарювання на землі: агрохолдинги займають переважно більше 20,0%, а подекуди і до 50,0% ринку, що свідчить про монополізацію аграрного ринку в Україні.

Отже, подальший розвиток сільського господарства через розширення агрохолдингів загрожує продовольчій та екологічній безпеці України.

Аграрні відносини в сучасних розвинутих країнах характеризуються різними формами землеволодіння. Панівною організаційною формою аграрних відносин у США та в Західній Європі є фермерські господарства, що базуються на приватній власності та оренді землі. Слід зазначити, що в таких країнах, як Данія, Німеччина, Іспанія, Франція, Швейцарія діють закони, що обмежують надмірний рівень концентрації земель сільськогосподарського призначення в одного землевласника або землекористувача²⁷⁶.

²⁷⁶ Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : [наукова доповідь] / за ред. [В.М. Гесця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи] ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – Київ, 2012. – С. 17.

11.2. Земля як фактор виробництва. Рентні відносини. Ринок земельних ресурсів. Ціна землі

Земля є основним фактором виробництва в аграрній сфері. «Ще кілька століть тому, – писав Дж. Гелбрейт, – жодна розсудлива людина не засумнівалася б у тому, що влада вирішальним чином пов'язана з землею. Все, що давала власність на землю, – відповідна ступінь багатства, повага, військовий статус і право свавільно розпоряджатися життям пересічної людини – все це забезпечувало їх власникові керуючу роль в суспільстві і владу в державі»²⁷⁷.

Оскільки населення, як вважали Д. Рікардо і Т. Мальтус, буде збільшуватись відповідно до біологічних законів, потреба в продовольстві буде зростати значно швидшими темпами, ніж його виробництво. Внаслідок цього відносна ціна продовольства і частка доходу, що надходить земельним власникам, буде нестримно і неухильно зростати через обмеженість земельних ресурсів. Праця природи оплачується не тому, що вона виробляє багато, а тому, що вона виробляє мало. Так оцінювали значення землі в економіці фізіократи та представники класичної політичної економії.

Земля є головним економічним ресурсом для цілого ряду видів підприємницької діяльності та насамперед у сільському і лісовому господарстві.

Особливості землі як фактора виробництва полягають у тому, що вона:

- є особливим, невідтворювальним фактором виробництва, який має необмежений термін використання. При раціональній експлуатації в сільському господарстві земля не тільки не зношується, а й підвищує свою продуктивність. Водночас варто враховувати принцип 10% асимілятивної спроможності природної екосистеми «земля». Витрати на відтворення родючості зростатимуть, якщо у користуванні землею

²⁷⁷ Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. Гелбрейт. – М. : АСТ ; Транзиткнига ; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – С. 88.

- переступити «критичну межу» її асимілятивних властивостей, і чим далі від норми буде ця межа, тим більш експоненціально збільшуватимуться витрати²⁷⁸;
- має унікальну властивість – неможливість переміщення її у просторі, тобто вона є нерухомою;
 - характеризується обмеженістю. Кількість землі звичайно не можна збільшити, якщо її ціна зростає, або зменшити, якщо вона знижується. Хоча деяку кількість придатної для обробітку землі можна інколи створити за допомогою меліорації, однак водночас родючість землі може вичерпуватися внаслідок надмірного інтенсивного використання, тому характерною особливістю землі є сталість її пропозиції²⁷⁹;
 - є фактором, який не виробляють, земля не є продуктом людської праці, і не має вартості, тобто є невідтворним дарунком природи;
 - породжує взаємозумовлений економічний процес відтворення з природними, біологічними процесами;
 - є суспільним надбанням, і тільки суспільство має право виділяти землю у власність, обмежуючи її цільове використання та визначаючи механізм економічного й товарного обігу земель;
 - може приносити дохід без значних витрат. Як наголошували фізіократи: «Кинеш у землю одну зернину – одержиш десять, тобто дев'ять нових», – звідси Ф. Кене зазначає, що дохід (рента) виростає із землі, як і хліб²⁸⁰;
 - гарантує її власнику «пожиттєвий дохід»;
 - має суттєву різницю в якості окремих ділянок. У практиці для визначення якості тієї чи іншої земельної ділянки користуються земельним кадастром. *Державний земельний кадастр України* – це єдина державна геоінформаційна

²⁷⁸Новікова Н.Л. Економічні інтереси суб'єктів господарювання у розвитку аграрної сфери : монографія / Н.Л. Новікова. – Київ : ІАЕ, 2013. – С. 86.

²⁷⁹Самуельсон П.А. Мікроекономіка / П.А. Самуельсон, В.Д. Нордгауз ; пер. з англ. – Київ : Основи, 1998. – С. 365.

²⁸⁰Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ. – М. : Соцэкгиз, 1960. – С. 360.

система відомостей про землі, розташовані в межах кордонів України, їх цільове призначення, обмеження у їх використанні, а також дані про кількісну і якісну характеристику земель, їх оцінку, про розподіл земель між власниками і користувачами.

Згідно зі ст. 2 Земельного кодексу України **земельні відносини** – це суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею. *Суб'єктами земельних відносин* є громадяни, юридичні особи, органи місцевого самоврядування та органи державної влади. *Об'єктами земельних відносин* є землі в межах території України, земельні ділянки та права на них, у тому числі на земельні частки (паї)²⁸¹.

Основою земельних відносин є земельна власність.

Земельна власність – це історично визначена суспільна форма відчуження або привласнення землі як предмету природи, що виражає економічні відносини між людьми з приводу її використання як необхідної умови будь-якої підприємницької діяльності та головного засобу виробництва у сільському і лісовому господарстві.

Важливою складовою аграрних відносин є рентні відносини. **Рента** (від англ. *rent* – орендувати, платити орендну плату) – це платежі за використання унікальних факторів виробництва. Поняття ренти застосовують до будь-якого фактора виробництва зі сталою пропозицією²⁸². Сучасна вітчизняна економічна теорія визначає ренту як економічну категорію, що характеризує будь-який дохід, який отримується регулярно (з капіталу, землі, майна тощо) і не залежить безпосередньо від результатів господарської діяльності²⁸³.

У сільському господарстві **рентні відносини** – це відносини між економічними суб'єктами щодо виробництва, розподілу та присвоєння земельної ренти. Існування рентних відносин у сільському господарстві пов'язане з особливостями землі як

²⁸¹ Земельний кодекс України.– Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>

²⁸² Самуельсон П.А. Мікроекономіка / П.А. Самуельсон, В.Д. Нордгауз ; пер. з англ. – Київ : Основи, 1998. – С. 365.

²⁸³ Данилишин Б.М. Рента та розвиток рентних відносин в Україні / Б.М. Данилишин, В.С. Міщенко // Наука та інновації. – 2006. – Т 2. – № 5. – С. 83.

фактора виробництва. Саме унікальні умови пропозиції землі – її фіксована кількість – відрізняють рентні платежі від відсотка та прибутку. Зазначимо, що рентні відносини у ринковій економіці виникають у всіх сферах виробництва, де можлива монополія на той чи інший природний фактор виробництва. Це наприклад стосується добувних галузей.

Земельна рента – це дохід, отримуваний земельним власником від орендаря за користування землею чи іншими природними ресурсами, кількість яких суворо обмежена.

Земельна рента виникла разом з появою і розвитком відносин земельної власності. Розуміння земельної ренти як економічної категорії нерозривно пов'язане з визначенням вартості й ринкової ціни. Іншим принциповим моментом є відношення до *земельної ренти як форми реалізації земельної власності*.

А. Сміт трактував земельну ренту як плату за користування землею, дохід землевласника, пов'язаний з існуванням приватної власності на землю. Пояснюючи поняття земельної ренти, А. Сміт зауважив, що рента розглядається як плата за користування землею, являє собою найвищу суму, яку в змозі сплатити орендар при даній якості землі²⁸⁴.

Найбільш закінчену характеристику сутності й умов виникнення рентних доходів запропонував Д.Рікардо, який розглядав земельну ренту як різницю між суспільною та індивідуальною вартістю продукту і поєднав таким чином теорію ренти з трудовою теорією вартості і законом вартості²⁸⁵, а також розмежував поняття ренти та орендної плати. В останню може входити й прибуток на вкладений землевласником капітал. Виникнення ренти Д. Рікардо пов'язував з приватною власністю на землю: «При першому заселенні країни, де є достатньо вільної багатой землі... ренти не існує. Бо ніхто не

²⁸⁴ Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. з англ. О. Васильєва [та ін.] ; наук. ред. Є. Литвин. – Київ : Port-Royal, 2001. – С. 93–95.

²⁸⁵ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч.; пер. под ред. М.Н. Смит. – Т 1. – М. : Госполитиздат, 1955. – С. 65.

стане платити за користування землею, оскільки у наявності багато ще не перетвореної у власність землі, якою може володіти кожен»²⁸⁶.

У процесі використання землі як фактора виробництва має місце розмежування землі як об'єкта підприємницької діяльності та як об'єкта власності. Поряд з землевласниками важливою фігурою земельних та рентних відносин є підприємець-орендар, якому власник земельної ділянки передає у безпосереднє користування цей унікальний фактор виробництва. Підприємець-фермер буде намагатись отримувати із земельної ділянки прибуток не менший за той, який він міг би отримати при альтернативному вкладенні свого капіталу. Цей прибуток (його називають «нормальним прибутком») утримує підприємця в межах даного бізнесу. Отже, виручка від продажу продукції рослинництва повинна відшкодувати витрати капіталу орендаря, забезпечити його нормальним прибутком, а власника землі – рентою за право користуватися його землею (рис. 11.1).

Оренда землі – це форма землекористування, при якій її власник передає земельну ділянку на певний строк і на певних умовах іншій особі (орендареві) для ведення підприємницької діяльності за певну винагороду.

Між земельною рентою та орендною платою існує суттєва відмінність.

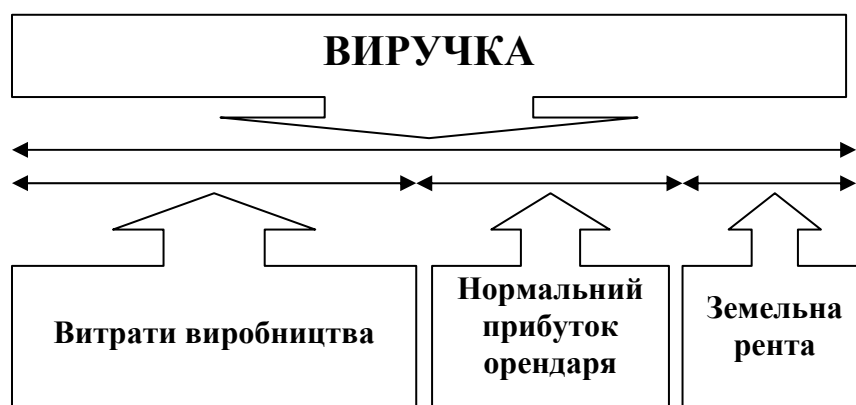


Рис. 11.1. Земельна рента у складі виручки сільськогосподарського виробника

²⁸⁶ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. ; пер. под ред. М.Н. Смит. – Т 1. – М. : Госполитиздат, 1955. – С. 433.

Орендна плата (лат. *arrendare* – здавати в наймання) – це платіж, який орендар вносить власнику землі за користування земельною ділянкою. Вона складається з:

- земельної ренти;
- амортизаційних відрахувань на будівлі та споруди на землі (наприклад, ангари, склади, що знаходяться на земельній ділянці);
- відсотка на вкладений капітал.

Будівництво будівель і споруд на землі, витрати, пов'язані з покращанням родючості, розвиток інфраструктури призводять до того, що в складі орендної плати дедалі більшу частку становлять амортизація і процент на капітальні вкладення. Орендарі намагаються здійснювати такі вкладення, які повністю окупляться за період оренди. Невипадково у Західній Європі ще у XIX ст. склалася традиція здавання землі під будівлі строком на 99 років. За цей період вартість могла бути цілком списана, а сама будівля приходила у повну непридатність. Згідно зі ст. 93 (п. 4) Земельного Кодексу України строк оренди земельної ділянки не може перевищувати 50 років²⁸⁷.

Земельна рента виникла давно. Вона існувала в рабовласницькому і феодальному суспільстві. З переходом до товарної форми організації виробництва рента набула такого виду, в якому вона існує і в сучасних умовах.

Економічна теорія розповсюджує рентні відносини на всі природні ресурси і визначає такі види ренти (рис. 11.2):

- **абсолютна рента** – частина доходу суб'єктів господарської діяльності, яка не залежить від безпосередніх результатів такої діяльності і яка визначається обмеженістю природних ресурсів²⁸⁸;
- **диференціальна рента** – частина доходу суб'єктів господарської діяльності, що отримується від використання природних ресурсів як фактора виробництва залежно від якості та місцезнаходження таких ресурсів;

²⁸⁷ Земельний кодекс України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>

²⁸⁸ Данилишин Б.М. Рента та розвиток рентних відносин в Україні / Б.М. Данилишин, В.С. Міщенко // Наука та інновації. – 2006. – Т 2. – № 5. – С. 83.

- **монопольна рента** – частина доходу суб'єктів господарської діяльності, що отримується за рахунок використання унікальних чи єдиних (в тій чи іншій сфері) природних ресурсів²⁸⁹;
- **екологічна рента** – частина доходу суб'єктів господарської діяльності, що отримується за рахунок використання різноякісних за екологічними характеристиками природних ресурсів. Це дохід від збереження екосистеми в цілому.

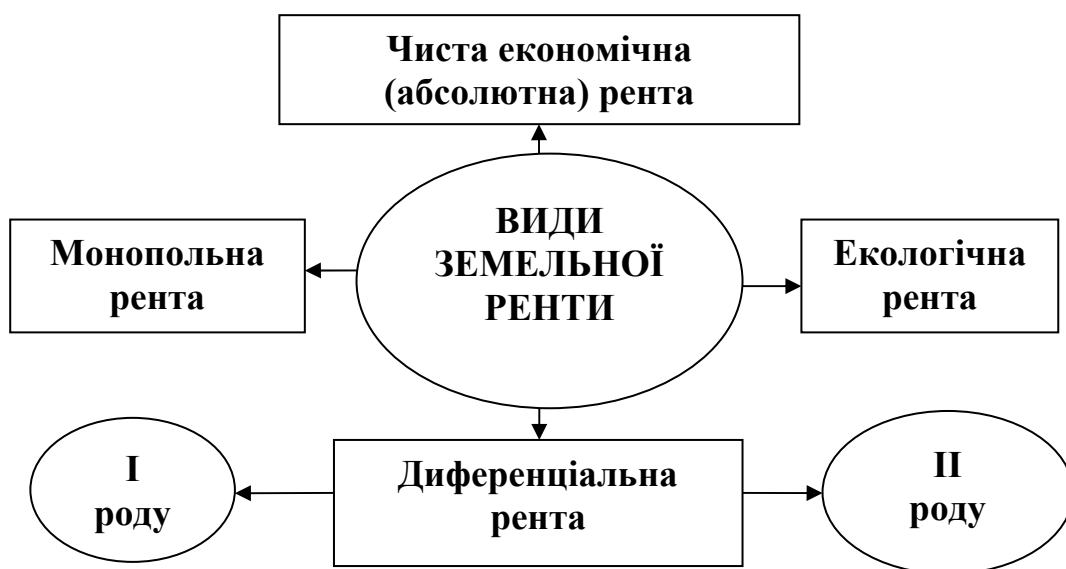


Рис. 11.2. Види земельної ренти

Розглянемо економічний зміст, причини виникнення та механізм формування кожного з цих видів земельної ренти.

Обмеженість земельних угідь і зростаючий попит на продукцію аграрного сектора роблять неможливим зосередження виробництва сільськогосподарської продукції лише на кращих землях. Суспільство, щоб забезпечити свої зростаючі потреби в продукції сільського господарства, змушене одночасно обробляти всі землі, придатні для використання. Якщо суспільство змушене одночасно обробляти всю землю, незалежно від її якості, то, очевидно, повинні бути певні умови, які забезпечують можливість покривати витрати на виробництво

²⁸⁹ Данилишин Б.М. Рента та розвиток рентних відносин в Україні / Б.М. Данилишин, В.С. Міщенко // Наука та інновації. – 2006. – Т 2. – № 5. – С. 83.

й отримувати прибуток не лише на середніх і кращих землях, а й на гірших. Інакше гірші землі не вигідно буде обробляти і вони випадають з сільськогосподарського обороту.

Поняття *абсолютної ренти* як земельної ренти, що отримують землевласники з усіх земельних ділянок незалежно від їх якості, у науковий обіг увів К. Маркс. («Власність на землю сама створила ренту»²⁹⁰). Багато хто із економістів заперечують існування абсолютної земельної ренти. Проте, як показала практика, орендарі з усіх без винятку земельних ділянок платять орендну плату і при цьому мають прибуток, який утримує їх у межах цього бізнесу, а отже мають місце економічні передумови існування абсолютної земельної ренти.

За визначенням класиків економічної теорії, причиною утворення абсолютної ренти є монополія приватної власності. У сучасних умовах стало зрозуміло, що вартість, яка виступає у формі абсолютної ренти, не має прямого відношення до виробництва сільськогосподарської продукції. Воно може відбуватися цілком нормально і без неї, але для цього потрібний вільний доступ до цього чисто природного фактора виробництва, подібно до того, як використовується сонячна енергія, вода, повітря тощо. Але приватна власність обмежує вільний доступ сільськогосподарських виробників (власників капіталу) до землі. Цей доступ може відкритися лише в тому випадку, коли землевласник за певну плату (земельну ренту) дасть дозвіл на її використання. Таким чином, через монополію приватної власності на землю жодна земельна ділянка безоплатно не може бути залучена у сільськогосподарське виробництво.

Ренту, яку отримують землевласники, з будь-якої ділянки землі незалежно від її якості, лауреат Нобелівської премії 1970 р. П.А. Самуельсон назвав *чистою економічною рентою*²⁹¹. Причинами її виникнення, крім приватної власності на землю, він вважав сталу пропозицію землі. Він зазначає, що на відміну

²⁹⁰ Маркс К. Капитал: Критика политической экономии / К. Маркс. – М. : Издательство политической литературы, 1970. – Т. 3. – С. 820

²⁹¹ Самуельсон П.А. Микроэкономика / П.А. Самуельсон, В.Д. Нордгауз ; пер. з англ. – Київ : Основи, 1998. – С. 366.

від інших факторів виробництва, сумарна пропозиція землі залежить від позаекономічних сил, оскільки зниження чи підвищення ринкової ціни не впливає на її пропозицію, яка є кількісно обмежена як в певному регіоні, так і в цілому в країні²⁹².

Отже, чиста економічна (абсолютна) рента – це рента, зумовлена монополією приватної власності на землю будь-якої якості. Абсолютну ренту приносять всі ділянки землі, які орендують підприємці-орендарі. Умовою виникнення абсолютної ренти є ситуація, за якої конкуренція в землеробстві наштовхується на монополію права власності на землю, яка змушує кожного, хто хоче отримати приватну земельну ділянку у господарське використання, сплачувати її власнику ренту – своєрідне «мито» за право прикладання капіталу до землі.

Фактор обмеженості земель на вільному ринку відіграє важливу роль у формуванні абсолютної ренти. У США, Канаді й країнах Західної Європи пропонується для продажу лише до 10,0% від загальної площі сільськогосподарських земель. Це зумовлює процеси формування абсолютної ренти, оскільки створює дефіцит незайнятих земель.

Сучасна західна економічна теорія розповсюдила цю теорію не тільки на природні ресурси й визначає чисту економічну ренту як дохід, отриманий за допомогою будь-якого виробничого фактора, що характеризується абсолютно нееластичною пропозицією за ціною²⁹³.

Теоретичні передумови аналізу чистої економічної ренти західна наука ґрунтує на визнанні рівноцінності будь-яких земельних ділянок однакової площини, тобто вона свідомо абстрагується від якості та місця розташування земельних ділянок, кліматичних особливостей, через які земельні угіддя приносять різну величину земельної ренти²⁹⁴.

²⁹² Самуельсон П.А. Мікроекономіка / П.А. Самуельсон, В.Д. Нордгауз ; пер. з англ. – Київ : Основи, 1998. – С. 365.

²⁹³ Долан Э.Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей ; пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича. – М., 1996. – С. 275.

²⁹⁴ Там само. – С. 279.

Власники кращих та середніх земель, на яких формуються нижчі витрати на виробництво одиниці продукції порівняно з гіршими ділянками землі, отримують додатковий дохід. Вони обізнані про якість належних їм земель, тому цей надприбуток дістається їм у вигляді **диференціальної ренти**.

Диференціальна рента (лат. *differentia* – різниця) – одна з форм доходу сільськогосподарських підприємств, пов'язана з використанням середніх та кращих земель за родючістю і місцем розташування земельних ділянок.

Відзначаючи, що «1815 рік позначений у Британії опублікуванням праць Е. Веста, Р. Торренса, Т. Мальтуса і Д. Рікардо, в кожній з яких незалежно сформульовано теорію диференціальної ренти», відомий дослідник історії економічної думки М. Блауг пише: «...усі чотири автори сходилися на тому, що пояснення треба шукати у явищі спадної віддачі, тобто, за висловом Е. Веста, у принципі, «що в процесі поліпшення обробітку землі отримання сирих продуктів обходиться щораз дорожче й дорожче»²⁹⁵. Ренту, отриману за рахунок використання ресурсів більш високих порядків в ситуації ранжування ресурсів за їх продуктивністю, називають диференціальною рентою²⁹⁶. На думку А. Маршалла, «повна рента ферми в давно заселеній країні складається з трьох елементів: джерелом першого слугує цінність ґрунту в його незайманому природному стані; другий обумовлений здійснюваними людиною покращеннями землі; а третій, який часто виявляється найважливішим з усіх, породжено зростанням щільності й багатства населення та засобами сполучення – шосейними дорогами, залізницями тощо»²⁹⁷.

²⁹⁵ Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг ; [пер. з англ. І. Дзюби]. – Київ : Основи, 2001. – С. 87.

²⁹⁶ Долан Э.Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей ; пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича. – М., 1996. – С. 280.

²⁹⁷ Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл ; [предисл. Дж. М. Кейнс ; пер. с англ. В.И. Блюмкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера]. – М. : Эксмо, 2007. – С. 194–195.

Як правило, виділяються такі види диференціальної ренти:

1. Диференціальна рента І (першого роду) – це рента з найкращих ділянок, які відрізняються більшою природною – незалежною від людини – родючістю і кращим місцерозташуванням, порівняно із землями з нижчою родючістю і гіршим розташуванням. Землевласник в орендному договорі передбачає таку орендну плату, яка дозволяє йому вилучити диференціальну ренту І. А. Сміт писав: «Земельна рента змінюється не тільки залежно від родючості землі, який би не був продукт, одержуваний з неї, а й в залежності від її розташування, яка б не була її родючість»²⁹⁸. У своїй відомій праці «Основи політичної економії та оподаткування», що вийшла у 1817 році, Д. Рікардо математично довів, що рента є різницею між суспільною та індивідуальною вартістю продукту, і пов'язав таким чином теорію ренти з трудовою теорією вартості.

Таблиця 11.1

Порядок утворення диференціальної ренти І

Ділянки за родючістю	Витрати виробництва, грн	Нормальний прибуток та абсолютна рента, грн	Вироблено продукції, ц	Індивідуальна ціна, грн		Ринкова ціна, грн		Диференціальна рента І
				Усієї продукції	1 ц	1 ц	Усієї продукції	
І – краща	2700	900	15	3600 (2700+900)	240 (3600/15)	360	5400 (360×15)	1800 (5400–3600)
II – середня	2700	900	12	3600 (2700+900)	300 (3600/12)	360	4320 (360×12)	720 (4320–3600)
III – гірша	2700	900	10	3600 (2700+900)	360 (3600/10)	360	3600 (360×10)	–

²⁹⁸ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа / А. Смит. – Петрозаводск : Петроком, 1993. – С. 208.

Розглянемо на прикладі механізм утворення диференціальної ренти І. Припустимо, що орендар має три земельні ділянки, на яких вирощується одна і та ж сільськогосподарська культура, які є однаковими за площею, проте різними за якісними характеристиками ґрунту (табл. 11.1). На першій ділянці землі вирощено 15 ц зерна, на другій – 12 ц, а на третій – 10 ц зерна відповідно. Вважаємо, що витрати виробництва є однаковими для всіх ділянок і становлять 2700 грн, абсолютна рента та нормальний прибуток, який очікується, – 900 грн, тому індивідуальна ціна пропозиції всієї продукції становить 3600 грн (900+2700). Індивідуальна ціна виробництва 1 ц зерна є різною для трьох ділянок і становить 240 грн, 300 грн, 360 грн відповідно на першій, другій та третій ділянках. Реалізовувати продукцію орендар буде за ціною найгіршої третьої ділянки. Різниця, яка виникає між отриманим доходом від реалізованої продукції та доходом із найгіршої землі, становить розмір диференціальної ренти. Найгірша ділянка землі диференціальної ренти не приносить. Як вже розглядалося вище, найгірша ділянка приносить орендарю нормальний прибуток, а власнику – лише абсолютну ренту.

2. Диференціальна рента ІІ (другого роду)²⁹⁹ – це рента, що утворюється внаслідок підвищення землекористувачем економічної родючості землі. Він вносить добрива, здійснює меліорацію та інші агротехнічні заходи. У цьому випадку має місце інтенсифікація сільськогосподарського виробництва. Такі заходи підвищують ефективність додаткових капіталовкладень, у результаті чого собівартість одиниці продукції знижується.

Розглянемо на прикладі механізм утворення диференціальної ренти ІІ.

Припустимо, що орендар має дві однакові за площею та якістю земельні ділянки, на яких вирощується одна і та ж

²⁹⁹ Часто цей вид земельної ренти не визнається, тому що його відносять до прибутку на вкладений капітал. Проте автори цього підручника вважають, що після завершення терміну оренди земельної ділянки, коли власник почне замість орендаря привласнювати цей дохід, для нього прибуток на вкладений капітал перетвориться у диференціальну земельну ренту ІІ.

сільськогосподарська культура (табл. 11.2). В першу ділянку орендар вкладає більше коштів, що для підвищення її продуктивності, 3000 грн, а в другу менше – 2700 грн. У результаті додатково вкладених коштів на першій ділянці землі вирощено 13 ц зерна, на другій лише 10 ц. За аналогією табл. 11.1 розраховуємо індивідуальну ціну пропозиції на I і II ділянках та отриманий додатковий прибуток, який приймає форму диференціальної ренти II (1080 грн).

Таблиця 11.2

Порядок утворення диференціальної ренти II

Ділянки за родючістю	Витрати виробництва, грн	Нормальний прибуток та абсолютна рента, грн	Вироблено продукції, ц	Індивідуальна ціна, грн		Ринкова ціна, грн		Диференціальна рента II
				Усієї продукції	1 ц	1 ц	Усієї продукції	
I	3000	900	13	3900 (3000+900)	300 (3900/13)	360	4680 (360×13)	1080 (4680–3600)
II	2700	900	10	3600 (2700+900)	360 (3600/10)	360	3600 (360×10)	–

Другий диференціальний надприбуток із самого початку дістається підприємцю, чії капітальні витрати виявилися більш ефективними. Це спонукає орендаря покращувати землекористування і збільшувати продуктивність землі. Цей надприбуток орендар може отримувати до закінчення строку договору оренди. Але земля має ту властивість, що її поліпшена якість зберігається на роки, і коли термін угоди орендаря з власником закінчиться, власник землі врахує вже нову, більш високу якість землі й буде отримувати додатковий дохід. У результаті новий надприбуток перетворюється в диференціальну ренту II.

Отже, диференціальна рента II є результат інтенсивного ведення господарства і виступає стимулом господарювання на землі. Таким чином:

- диференціальна рента I виникає при екстенсивному господарюванні, диференціальна рента II – тільки при інтенсивному землеробстві;
- диференціальна рента I утворюється на кращих і середніх землях, диференціальна рента II – й на гірших землях;
- диференціальна рента I привласнюється землевласником, диференціальна рента II тимчасово привласнюється підприємцем-орендарем як винагорода за застосований капітал.

У регіонах з різноманітними природними і кліматичними умовами, крім диференціальної ренти, існує й *монопольна* рента. У сприятливих ґрунтово-кліматичних зонах господарства вирощують рідкісні продукти. Оскільки попит на цю продукцію, як правило, значно перевищує пропозицію, власник встановлює монопольну ціну, яка включає монопольну ренту. Утворений надприбуток у формі монопольної ренти привласнює землевласник.

Отже, монопольна рента – це різниця між монопольно високою ціною на рідкісний продукт та економічними витратами на його виробництво. Прикладом можуть бути землі у французькій провінції Шампань, де має місце унікальне сполучення землі відповідної якості, вологості, кількості сонячних днів за рік, температури тощо, яка дає змогу вирощувати виноград, з якого можна робити першокласне шампанське вино. Практично ніде більше немає землі з таким сполученням цих факторів.

Умовами утворення монопольної ренти є обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості чи певні кліматичні умови (землі Закарпаття, Поділля, біля Коктебеля в Криму тощо). Для них характерно те, що лише на даних землях і лише в даних природно-кліматичних умовах можливе виробництво сільськогосподарської продукції з особливими якісними характеристиками (наприклад, винограду, яблук, певних видів овочів, тютюну тощо). Оскільки виробництво такої

продукції не може бути збільшене за рахунок залучення до сільськогосподарського обігу нових земель, а постійний і високий попит на цю продукцію не задовольняється, з'являється можливість встановлювати за неї монопольно високі ціни.

Екологічна земельна рента – це додатковий дохід, який виникає в результаті використання земель та природного середовища як економічного ресурсу з високоякісними екологічними характеристиками. В аграрній сфері екологічна рента з'являється за рахунок більш високої ціни на екологічно чисту сільськогосподарську продукцію, вирощену на землях кращої екологічної якості та за допомогою альтернативних (біологічних, органічних тощо) технологій землеробства, порівняно з ціною продукції, вирощеної на екологічно гірших землях за допомогою традиційних технологій землеробства. До факторів появи екологічної ренти також належать стан атмосфери, водного басейну, ґрунту тощо.

Причиною виникнення екологічної ренти є обмеженість екологічно чистих територій. Екологічна рента залежить від сукупного впливу природних чинників (відсутність радіації, шкідливих хімічних речовин у ґрунті, воді, повітрі тощо) на стан середовища перебування людини. Ціна будь-якого об'єкта підвищується, якщо він знаходиться у екологічно чистій місцевості і може знизитися практично до нуля, якщо цей об'єкт, наприклад, знаходиться у зоні радіаційного зараження. Різниця у ціні одного й того ж об'єкта, що визначається якістю навколишнього середовища й утворює екологічну ренту.

Принципово інший зміст має так звана екологічна антирента – надприбутки, одержувані підприємцями (як національними, так і ТНК) внаслідок хижацького використання природних ресурсів та наднормативних викидів у навколишнє середовище. По суті, це результат розкрадання у майбутніх поколінь природних багатств і умов життєдіяльності, що потребують додаткових витрат на відтворення природних ресурсів й усунення заподіяної екологічної шкоди³⁰⁰.

³⁰⁰ Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивілізаційному вимірюванні / Ю.В. Яковец. – М.: Академкнига, 2003. – С. 80–82.

Пов'язуючи динаміку рентного доходу із законом спадної родючості ґрунтів, Д. Рікардо наголошував на тому, що величина земельної ренти постійно зростає, оскільки збільшення населення та потреби в продуктах харчування примушують суспільство залучати до обробітку все гірші й гірші земельні ділянки³⁰¹. Вчені стверджують, що з часом значущість екологічного капіталу (екосистеми) та сільськогосподарських земель як природної основи життєдіяльності суспільства буде лише зростати. Скорочення ресурсів та знищення екосистем призведуть до падіння цінності інвестицій та стрімкого зростання цін на продукти харчування та енергоресурси³⁰².

Умови виникнення диференціальної, монопольної та екологічної ренти визначаються особливостями самої землі як об'єкта господарювання, а власність на землю і загалом відносини власності в певній економічній системі зумовлюють особливості розподілу, привласнення й використання всіх видів ренти (табл. 11.3). Земельна рента є економічною формою реалізації власності на землю та регулюючим чинником земельних відносин.

Рента утворюється і вилучається не лише в сільському господарстві, а й у несільськогосподарських галузях. Власники деяких земельних ділянок можуть отримувати гірничу, будівельну, житлову, туристичну й інші види ренти. Особливості цих видів ренти пов'язані зі специфікою використання землі у несільськогосподарських галузях – гірничодобувній промисловості, будівництві, організації зон відпочинку, туризмі тощо.

Рента при цьому розглядається як дохід держави, що отримується від суб'єктів господарювання (надрокористувачів) за передані їм у користування (фактично в оренду) природні ресурси. За цих передумов розмір рентної плати не має залежати від результатів фінансово-господарської діяльності надрокористувача. У теоретико-методологічному розумінні, це – форма економічного відшкодування витрат природних компонентів національного багатства (капіталу).

³⁰¹ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения: избранное / Д. Рикардо ; [пер. с англ.; предисл. П.Н. Ключкина]. – М. : Эксмо, 2007. – С. 118–119.

³⁰² Веклич О.О. Экологическая рента: сущность, разновидности, формы / О.О. Веклич // Вопросы экономики. – 2006. – №11. – С. 104–111.

Таблиця 11.3

**Порівняльна характеристика
видів земельної ренти**

Вид ренти	Причина виникнення	Умови формування	Джерело	Форма вилучення
Чиста економічна (абсолютна)	Монополія приватної власності на землю	Абсолютна нееластичність пропозиції землі	Перевищення попиту на землю над її пропозицією	Орендна плата, податок на землю
Диференціальна I роду	Монополія на землю як на об'єкт господарювання	Відмінність у природній родючості та місця розташування земельних ділянок	Нижча собівартість продукції порівняно з собівартістю на гірших ділянках землі, що створює додатковий прибуток	Орендна плата, рентні платежі, податок на землю, зональні ціни
Диференціальна II роду		Відмінності в економічній родючості земельних ділянок		Залишається в орендаря до укладання нового договору оренди. Після його переукладання привласнюється землевласником через орендну плату
Монопольна	Монополія на землю, що знаходиться у виняткових природно-кліматичних умовах	Значне перевищення попиту над пропозицією на рідкісні, екзотичні продукти харчування	Монопольні ціни на рідкісні, екзотичні продукти харчування	Орендна плата, податок на землю

Закінчення табл. 11.3

Вид ренти	Причина виникнення	Умови формування	Джерело	Форма вилучення
Екологічна	Монополія на землю, що розташована в кращих екологічних умовах або має кращі екологічні характеристики ґрунту	Обмеженість земель з високоякісними екологічними властивостями та природним середовищем як економічного ресурсу	Надприбуток через монопольні ціни внаслідок значного перевищення попиту над пропозицією	Орендна плата, податок на землю

Ринок землі – це сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами цього ринку в процесі обігу земельних ділянок: їх оренди, обміну, купівлі-продажу, застави, дарування та спадкування. У проекті Закону України «Про ринок земель» визначено: ринок земель – система правовідносин між відчужувачами земельних ділянок (прав на них) та особами, які набувають право на земельні ділянки, органами державної влади, державних органів приватизації та органів місцевого самоврядування, пов'язаних з укладенням, виконанням, зміною та припиненням цивільно-правових договорів, які передбачають відчуження земельних ділянок або прав на них³⁰³.

Коли землевласник продає земельну ділянку, він передає право власності на неї іншій особі, а отже, втрачає можливість одержувати земельну ренту. Тому, щоб не втратити цей дохід, він повинен в обмін на земельну ділянку отримати можливість одержувати за неї таку ціну, яка б дозволяла йому мати дохід, що дорівнює земельній ренті, яку він втрачає.

³⁰³ Проект Закону України «Про ринок земель». – Режим доступу : <http://www.adm.km.ua/doc/derzkomzem.pdf>

Найпростіший спосіб досягти цього – покласти одержану від продажу земельної ділянки суму грошей у банк, що забезпечить продавцю землі дохід у вигляді відсоткових надходжень. Тому розмір ціни землі залежить від двох чинників – величини земельної ренти і відсоткової ставки, яку виплачують банки за внесені депозити.

Перші спроби методологічного обґрунтування визначення ціни землі належать В. Петті, згідно з яким ціна землі прирівнювалася до 18–21-річних рент на неї³⁰⁴.

Ціна землі – це така сума грошей, яка, будучи покладена в банк, приносить її власнику дохід рівний земельній ренті. Вона розраховується за формулою:

$$\text{Ціна землі} = \frac{R}{i'} \cdot 100\%,$$

де: R – земельна рента;

i' – ставка відсотку за депозитними вкладами банків.

Отже, *ціна землі є капіталізованою земельною рентою*. Власник землі погодиться продати свою ділянку за таку суму, яка, за умови покладення до банку, принесе йому відсоток, не нижчий від ренти. Водночас її величина, як і ціна будь-якого іншого товару, залежить від співвідношення попиту і пропозиції на даний товар. Фактично ціна землі може коливатися залежно від маси ренти, норми позикового відсотка, вартості освоєння і поліпшення землі, співвідношення попиту і пропозиції на продукцію сільського господарства, напрямів економічної політики щодо державного регулювання аграрного сектору економіки.

До факторів, що спричиняють підвищення ціни на землю належать:

– збільшення потреби у сільськогосподарській продукції, а отже, і зростання цін на сільськогосподарську продукцію;

³⁰⁴ Петті В. Экономические и статистические работы / В. Петті. – М. : Госуд. соц. экон. изд-во, 1940. – С. 36, 80.

- інфляційні процеси, оскільки в умовах інфляції вигідно вкладати грошові капітали у нерухомість, що захищає їх від знецінення, що і зумовило в другій половині ХХ ст. тенденцію до зростання ціни землі;
- зростання пропозиції позикових капіталів;
- збільшення земельної ренти;
- зростання попиту на ділянки в районах, де знайдені корисні копалини тощо.

Використання землі в Україні є платним. Відповідно до ст. 91 (п.1, в) Земельного кодексу України³⁰⁵ власники землі зобов'язані сплачувати земельний податок.

Земельні платежі – це обов'язкові виплати за володіння, користування і розпорядження земельними ділянками. Вони є формою перерозподілу особливого виду доходу від володіння землею – земельної ренти. Суб'єктами такого перерозподілу виступають землевласники (власники ренти), землекористувачі (агенти, що забезпечують формування рентних доходів), споживачі сільськогосподарської продукції (носії ренти, за рахунок яких формуються рентні доходи) та держава, яка від імені народу реалізує його право власності на землю, внаслідок чого централізує частину рентних доходів.

В Україні не всі види ренти враховуються в ході нормативної оцінки угідь як бази справляння земельних платежів. Частково враховуються абсолютна та диференціальна рента І, в той час як інші види ренти через земельні платежі не вилучаються.

³⁰⁵ Земельний кодекс України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>

11.3. Агропромисловий комплекс і ринковий механізм його функціонування

Поглиблення суспільного поділу праці у сільському господарстві супроводжується виділенням з нього окремих виробництв, операцій і функцій. Власне аграрні види діяльності відокремлюються від переробки і зберігання сільськогосподарської продукції, обслуговування виробництва та ін. Змінюється і функціональна роль аграрної галузі. Якщо раніше вона була постачальником готової продукції, потім готової продукції і сировини, то нині – головним чином сировини.

Об'єктивно необхідною умовою розвитку аграрного сектору стають міцні, постійно відновлювані міжгалузеві зв'язки між сільським господарством і сукупністю галузей, пов'язаних з ним технологічно, економічно і організаційно. Внаслідок поглиблення суспільного поділу праці на основі розвитку технічного прогресу посилились виробничі зв'язки між промисловістю і сільськогосподарським виробництвом, розвивається проникнення промислового капіталу в сільське господарство, посилюються інтеграційні процеси. Розвиваються такі організаційно-господарські форми підприємств як агропромислові об'єднання, агрофірми, комбінати та інші. Внаслідок посилення цих зв'язків у другій половині ХХ ст. розвивається агропромислова інтеграція.

Агропромислова інтеграція – об'єктивний процес об'єднання спеціалізованого, пов'язаного спільним виробничим циклом сільськогосподарського і промислового виробництва у єдину систему відтворення. Її базою є поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізація та кооперування виробництва.

Першим етапом агропромислової інтеграції була диференціація сільськогосподарського виробництва, виділення з нього галузей, що постачають сільськогосподарську техніку, продають та переробляють сільськогосподарську продукцію. Це підвищило продуктивність праці, однак породило розрив між сільським господарством і утвореними галузями, що почало негативно впливати на результативність сільськогосподарського виробництва. Стала явною необхідність посилення кооперативних зв'язків, що і відбулося на другому етапі агропромислової інтеграції.

Агропромислова інтеграція може відбуватися у таких формах:

1. *Горизонтальна інтеграція* – це створення великих сільсько-господарських підприємств. Вона ґрунтується на концентрації та централізації виробництва і капіталу та проявляється у створенні великих підприємств з виробництва певних видів сільськогосподарської продукції.
2. *Вертикальна інтеграція* – це міжгалузеве кооперування підприємств і виробництв різних галузей економіки, технологічно й організаційно взаємозв'язаних між собою. Така інтеграція охоплює сільське господарство, підприємства переробної промисловості, складські та торговельні підприємства, виробників сільськогосподарських засобів виробництва, об'єднуючи їх в єдину взаємозв'язану систему. Основними організаційно-господарськими формами вертикальної інтеграції є агропромислові підприємства, об'єднання, комбінати, агроторговельні підприємства тощо.

У межах усієї національної економіки агропромислова інтеграція ґрунтується на більш масштабному інтеграційному процесі – формуванні агропромислового комплексу країни.

Агропромисловий комплекс (АПК) – це сукупність виробничо взаємозв'язаних галузей із вирощування, зберігання, заготівлі, транспортування, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції, а також галузей, що постачають ресурси для її вирощування³⁰⁶. Його виникнення зумовлене

³⁰⁶ Відомий дослідник аграрних відносин О. Бородіна вважає: «АПК (агропромисловий комплекс) – термін, який не прийнято вживати в ринковій економіці, оскільки він стосується умов функціонування колишньої планової системи господарства (народного господарства), коли централізовано регулювалися три сфери: I – група галузей промисловості, що випускала засоби виробництва для сільського господарства; II – безпосередньо сільськогосподарське виробництво; III – група галузей, пов'язаних з виробництвом продовольства та предметів широкого вжитку із сільськогосподарської сировини, підприємства з транспортування, постачання і торгівлі. Більш прийнятним та адекватним нинішньому господарському устрою є термін «аграрний сектор» («агропродовольчий сектор»), який охоплює безпосередньо сільське та рибне господарство, харчову промисловість і переробку сільськогосподарської продукції» (Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – №4. – С. 81).

розвитком продуктивних сил національного господарства, поглибленням суспільного поділу праці, розгортанням науково-технічної революції.

Агропромисловий комплекс виконує такі *функції*:

- задоволення потреб населення у предметах споживання, що виробляються із сільськогосподарської сировини;
- створення сировинної бази для галузей, що виробляють непродовольчі споживчі товари та продукти виробничого призначення;
- підтримка та підвищення ефективності основного засобу сільськогосподарського виробництва – землі та забезпечення економічної рівноваги у природно-господарському середовищі;
- підвищення життєвого рівня сільського населення.

У контексті функціонально-галузевого розрізу структури АПК виділяються чотири його сфери (рис. 11.3).

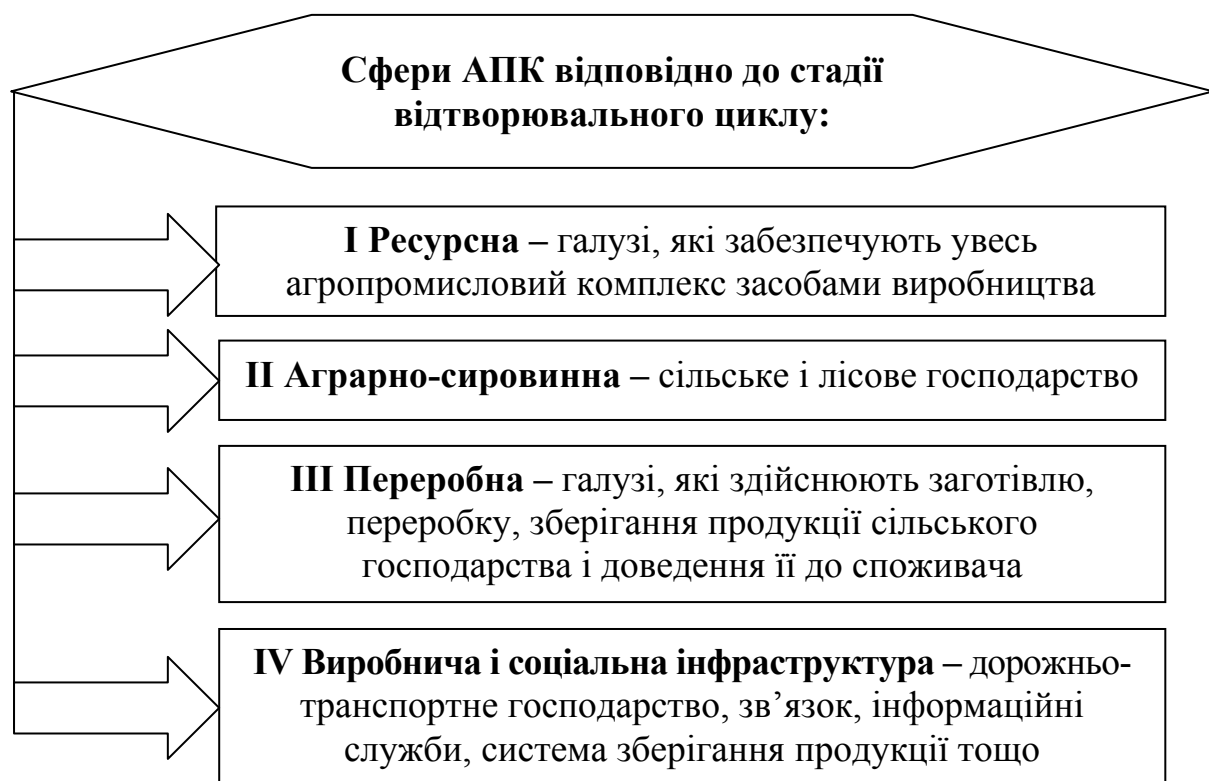


Рис. 11.3. Структура агропромислового комплексу України

До першої сфери АПК відносяться ті галузі, які забезпечують увесь агропромисловий комплекс засобами виробництва та надають послуги, включаючи ремонтні і меліоративні роботи, будівництво тощо. Це – тракторне і сільськогосподарське машинобудування; машинобудування для легкої і харчової промисловості; машинобудування для тваринництва і кормовиробництва; виробництво мінеральних добрив і засобів захисту рослин; мікробіологічна промисловість; ремонт тракторів і сільськогосподарської техніки; капітальне будівництво.

Друга сфера АПК охоплює сільське і лісове господарство.

Третя сфера АПК включає галузі, які здійснюють заготівлю, переробку, зберігання продукції сільського господарства і доведення її до споживання. Сюди відносяться легка, харчосмакова, м'ясомолочна, рибна, борошно-круп'яна, комбікормова промисловість, а також торгівля продовольчими товарами і громадське харчування.

Четверту сферу АПК займають галузі виробничої та соціальної інфраструктури. До них відносяться: дорожньо-транспортне господарство, зв'язок, система зберігання продукції, інформаційне, консультативне забезпечення. У складі соціальної інфраструктури виділяються: освіта, охорона здоров'я, житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування тощо.

АПК України функціонує у певних специфічних умовах, які визначаються рядом об'єктивних факторів:

1. Різноманітні природно-кліматичні умови, що зумовлюють необхідність розвитку та створення системи захисту сільськогосподарських товаровиробників, страхування їхньої діяльності.
2. Мінливість цін і доходів в агропромисловому виробництві, що залежить від природних факторів і кон'юнктури ринку. У неврожайні роки вона знижується, а отже, дохідність сільгоспвиробників також знижується, що може призвести до їх масового банкрутства і створення проблем зі забезпеченням населення сільськогосподарськими товарами. При високих врожаях також виникають загрози: висока пропозиція може зменшити ціни, а отже, також негативно позначитись на фінансовому стані виробників. Ці «піки» і покликана згладжувати держава своїми регулюючими заходами.

3. Висока концентрація в ресурсозабезпечуючих й обслуговуючих сферах. Це призводить до того, що виникає так званий нееквівалентний обмін через дисбаланс цін на сільськогосподарську продукцію і продукцію ресурсних та переробних сфер, у результаті чого відбувається «перекачування» доходів на користь останніх.
4. Слабка привабливість інвестування в сільське господарство через фінансову нестабільність його суб'єктів господарювання.
5. Особливості формування соціальної інфраструктури села. Розпорошення сільськогосподарської робочої сили в невеликих поселеннях, переважно селах, суттєво ускладнює забезпечення житлових, комунальних, соціальних і побутових її потреб, що позначається на якості цього фактора виробництва.
6. Радіаційне забруднення великих площ сільськогосподарських угідь після Чорнобильської катастрофи 1986 р.
7. Необхідність екологізації сільськогосподарського виробництва.

У сучасних умовах АПК України створює близько 12,0% валової доданої вартості держави, є одним з основних бюджетоформуючих секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить у середньому 12,0%, а у товарній структурі експорту – понад третину³⁰⁷. В Україні весь обсяг сільськогосподарської продукції розподіляється таким чином: 60,0% надходить на промислову переробку, 25,0% споживається у свіжому вигляді, решта – використовується у самому сільському господарстві. Із сільськогосподарської продукції, що переробляється, 85,0% сировини надходить до підприємств харчової промисловості, а 15,0% – до галузі легкої промисловості.

³⁰⁷ Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1437-р. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80#n9>

11.4. Державна політика регулювання та підтримки сільськогосподарського виробника

Вітчизняний і міжнародний досвід свідчить про те, що успішне перетворення економічних відносин в аграрному секторі неможливе без державного регулювання³⁰⁸. Особливості АПК зумовлюють значне державне регулювання його функціонування.

Державне регулювання АПК – це система економічних, фінансових, юридично-правових, організаційних і соціальних заходів, здійснюваних державою з метою забезпечення ефективного і стабільного розвитку сільськогосподарського виробництва та повного забезпечення населення якісним продовольством за прийнятними ринковими цінами.

Необхідність державної підтримки сільського господарства визначається низкою чинників економічного, соціального, політичного та екологічного характеру.

Економічна теорія виділяє такі типи державного регулювання аграрного сектору:

1. *Створення буферних запасів (buffer stocks) для подальших товарних інтервенцій*, коли уряд купує продовольство і розміщує його на зберігання при гарному врожаї, а потім реалізує на ринку при низькому врожаї. Цими діями уряд досягає стабілізації цін на певному рівні.
2. *Субсидії та дотації, які уряд може виплачувати, або встановлювати податкові пільги сільгоспвиробникам*, щоб компенсувати для них ринкові ціни. Така форма регулювання може бути використана як для збільшення доходів виробників, так і для їх стабілізації. Найпростіша форма субсидування відома як пряма підтримка доходу, або пряма допомога (direct income support or direct aid). Альтернативна система передбачає виплату субсидій на одиницю випущеної продукції.

³⁰⁸ Саблук П.Т. Аграрна реформа як умова соціально-економічного розвитку сільських територій / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2013. – № 10. – С. 151–152.

3. *Високі мінімальні ціни.* Якщо уряд вважає, що ціни на сільськогосподарську продукцію занадто низькі, він може встановити мінімальну ціну на продукт вище вільної ринкової ціни. Цей підхід традиційно використовувався в європейських країнах. Але останнім часом форми державного втручання в аграрному секторі у ЄС стали більш різноманітними.
4. *Зменшення величини пропозиції.* Це викличе підвищення ринкової ціни і може знизити витрати уряду на покупку надлишків або виплату субсидій. Але на відкритих ринках зниження величини пропозиції вітчизняної сільгосппродукції може викликати збільшення величини імпорту, і в результаті ціни не піднімуться до бажаного рівня. У такому випадку необхідно використовувати комбінацію заходів, спрямованих на зменшення величини пропозиції вітчизняної продукції, і збільшення мита на імпортоване продовольство (або інших обмежень на імпорт)³⁰⁹.

Для зниження величини пропозиції треба ввести для сільгоспвиробників квоти на обсяг вирощеної кожним з них продукції. Прикладом використання цієї системи є квоти на виробництво молока, діючі в ЄС з 1984 р. Іншим способом є введення обмежень на площу використовуваної землі для виробництва певних видів продукції. Ще один спосіб – вимагати від сільгоспвиробників виведення певної частини їхніх земель з сільськогосподарського обігу.

5. *Застосування конкурентної політики та антимонопольного законодавства* для зниження рівня концентрації, в першу чергу, на ринках, що забезпечують сільськогосподарського виробника ресурсами та купують вирощену продукцію, а також для вертикально інтегрованих агроформувань, які витісняють дрібний та середній агробізнес з ринку.

Закордонний досвід державного регулювання виділяє такі інструменти підтримки сільськогосподарського виробника:

– бюджетна підтримка: виплати фермерам на одиницю виробленої продукції, використаних ресурсів, поголів'я

³⁰⁹ Сломан Дж. Экономикс-курс. / Дж. Сломан. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – С. 99–106.

- тварин, оброблювану площу; виплати постачальникам як компенсація зниження цін для фермерів або субсидування наданих їм послуг;
- підтримка ринкових цін;
 - заходи підтримки через податкові пільги або зниження виробничих витрат – пільги при отриманні кредиту, оплаті енергії, води тощо³¹⁰.

Світова організація торгівлі (СОТ) регулює, перш за все, надання сільськогосподарських субсидій, до яких відносяться заходи, спрямовані на підтримку сільського господарства та розвиток села в цілому. Серед заходів підтримки аграрного сектора СОТ виділяє дві складові: внутрішня підтримка та експортні субсидії.

Заходи внутрішньої підтримки класифікуються на основі віднесення кожного із заходів внутрішньої підтримки до одного з трьох «кошиків»: жовтого, зеленого або блакитного. Угодою по сільському господарству СОТ встановлюються критерії для класифікації напрямів політики, зокрема: до «жовтого кошика» відносяться заходи підтримки, що спотворюють вплив на міжнародну торгівлю і є предметом зобов'язань із скорочення; заходи підтримки, що не викривлюють торгівлю та не підпадають під обмежувальні зобов'язання, включаються до «зеленого» або «блакитного» кошиків.

Спільна аграрна політика ЄС відповідно до Римського договору (1957 р.) має на меті: підвищення продуктивності праці в сільському господарстві за рахунок впровадження НТП і оптимального використання факторів виробництва; забезпечення гідного рівня життя сільському населенню шляхом підвищення доходів осіб, зайнятих в аграрному секторі; стабілізація ринків сільськогосподарської продукції; забезпечення притоку продовольства в ЄС; гарантування помірних споживчих цін на продовольство.

³¹⁰ Калашнікова Т.В. Удосконалення державної підтримки аграрних підприємств України в умовах глобалізації : монографія / Т.В. Калашнікова. – Харків : ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. – 2014. – С. 38.

Можна виділити три групи методів державного регулювання, спрямованих на підтримку аграрного підприємництва:

- економічні методи безпосереднього (прямого) впливу держави на роботу підприємців: надання пільг в оподаткуванні доходів, пільгових кредитів з боку державних і недержавних фінансово-кредитних організацій, прямих інвестицій у розвиток приватного підприємництва в аграрній сфері, державного замовлення на продукцію сільського господарства тощо;
- адміністративно-правові методи підтримки: введення нових законів, що сприяють розвитку аграрного підприємництва, підвищення адміністративної відповідальності посадових осіб за реалізацію державної політики в АПК, створення страхових фондів тощо;
- непрямі економічні та організаційні методи: надання гарантій комерційним структурам при кредитуванні підприємців у сфері АПК, створення ринкової інфраструктури, сприяння розвитку освітянських структур із підготовки фахівців аграрного профілю, державне інвестування розвитку сіл.

Аграрна політика в Україні здійснюється через такі інструменти державного регулювання АПК, як законодавча діяльність, механізм цін, оподаткування, кредитна система, надання субсидій та дотацій сільському господарству, стимулювання експорту сільськогосподарської продукції, фінансування розвитку виробничої і соціальної інфраструктури села. До основних заходів підтримки розвитку сільського підприємництва можна віднести такі, що спрямовані як на збільшення виручки виробників (прямі субсидії виробникам, дотації на тваринництво, інтервенції на ринках), так і на зниження витрат підприємців (компенсація витрат на засоби виробництва, субсидування кредитів).

11.5. Аграрна реформа в Україні

Аграрна реформа – це процес еволюційної трансформації економічних відносин, і насамперед відносин власності у сільському господарстві. Аграрна реформа проявляється у здійсненні соціально-економічних перетворень у продовольчому секторі економіки (насамперед – в сільському господарстві), яку можна розглядати загалом як найбільш суттєву складову сучасної аграрної політики³¹¹. Завдання аграрної реформи полягає у забезпеченні продовольчої безпеки країни і конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на світовому ринку³¹².

Аграрна реформа розпочалася в Україні у 1991 році. Її метою була трансформація колективних, державних та міжгосподарських сільськогосподарських підприємств до ринкових умов господарювання, перехід до яких було визначено Декларацією про державний суверенітет України (липень, 1990 р.) та Актом проголошення незалежності України (серпень, 1991 р.). Проведення аграрної реформи повинно було створити необхідні економічні та політичні умови для формування в аграрному секторі ринкового середовища і появи на землі реального власника – господаря, спроможного по-новому, раціонально організувати ведення сільськогосподарського виробництва, забезпечити його високу ефективність та нести повну відповідальність за результати господарювання. Ринкова трансформація колгоспів, держгоспів і міжгоспів була єдиною можливим способом захисту господарських комплексів від банкрутства та руйнування внаслідок трансформаційної кризи і неадекватності цих господарств ринковій системі.

Аграрна реформа проводилася за шістьма напрямками (табл. 11.4).

³¹¹ Юрчишин В.В. Аграрна реформа: суть і особливості розвитку / В.В. Юрчишин, О.М. Онищенко ; за ред. П.Т. Саблука // Сучасна аграрна політика: проблеми становлення. – Київ : ІАЕ УААН, 1996. – С. 191.

³¹² Малік М.Й. Реформування власності і реструктуризація підприємств АПК/ М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2007. – №11. – С. 10.

Таблиця 11.4

Основні напрями аграрної реформи

Напрямок	Зміст напрямку	Сучасний стан в Україні
Земельна реформа	Паювання, інвентаризація, оцінка, оренда землі	Не завершена – земля не стала товаром, бо відсутня відповідна інституційна база регулювання, зокрема, для запровадження іпотечного кредитування, об'єктивної оцінки вартості земель та ін.
Господарська реформа	Перетворення колективних сільськогосподарських підприємств у приватні господарські структури	Не завершена – наявні системні неконкурентні й дискримінаційні дії і вибірковий підхід до підтримки підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, не діє антимонопольне законодавство, відсутні механізми регулювання ринку тощо
Реформа ринку збуту продукції	Скасування держзамовлення, запровадження біржової торгівлі, розвиток інфраструктури ринку	Не завершена – системні труднощі із забезпеченням збуту сільськогосподарської продукції, особливо в малих і середніх виробників (монополізовані канали реалізації, особливо експорту), не створені сприятливі умови для розвитку обслуговуючої кооперації, біржової торгівлі тощо
Реформа системи державної підтримки	Запровадження фіксованого податку, пільгових кредитів, цільових програмних дотацій, субсидування лізингу техніки	На етапі переформатування інституційної бази – часті зміни податкової політики, відміна режиму справляння ПДВ та фіксованого сільськогосподарського податку повертає до адміністрування оподаткування, що не відповідає принципам дерегуляції, не приймаються пропозиції щодо запровадження єдиного сільськогосподарського податку. Підтримка вітчизняного аграрного сектору постійно скорочується та ще на 95% складається з непрямой підтримки, тобто через оподаткування

Закінчення табл. 11.4

Напрямок	Зміст напрямку	Сучасний стан в Україні
Реформа соціального розвитку села	Створення необхідних організаційних, правових і фінансових передумов для сільського розвитку: комплексний розвиток сільських територій, високий рівень доходів і життя сільського населення	Не завершена – село непривабливе для життя і праці, найнижчий рівень оплати праці та пенсійного забезпечення порівняно з іншими галузями економіки, поглиблюються процеси депопуляції й деселянізації, нерозроблені соціальні стандарти проживання на селі, згортається медичне, транспортне, комунальне та інші види обслуговування

Джерело: складено авторами за джерелами³¹³.

Зупинимось більш детально на проведенні земельної реформи, яка здійснювалася в Україні з 1991 року. Основним принципом, який визначив напрями реформування, стало подолання монополії держави на власність і встановлення багатосуб'єктності права власності на землю. Необхідність реформування земельних відносин в Україні була визнана ще на початку 90-х років. Так, 18 грудня 1990 року Верховна Рада України прийняла Постанову «Про земельну реформу»³¹⁴, відповідно до якої всі землі республіки були оголошені об'єктом реформи.

³¹³ Лузан Ю.Я. Інституціоналізм – наукова платформа для удосконалення державної політики / Ю.Я. Лузан, О.Ю. Лузан // Економіка АПК. – 2016. – № 2. – С. 29–37; Лупенко Ю.О. Сучасний стан та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору України: завдання агроекономічної науки / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2015. – № 11. – С. 8; Гайдуцький П.І. Аграрна реформа Л.Д. Кучми в Україні: історико-економічні аспекти / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 5–13.

³¹⁴ Про земельну реформу : Постанова Верховної Ради України // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР). – 1991. – № 10. – Ст. 100.

Серед напрямів аграрної реформи вирішальною є земельна реформа. Завданням цієї реформи є забезпечення раціонального використання й охорона земель, відродження власника і хазяїна в сільській місцевості.

Початковий етап реформування земельних відносин передбачав роздержавлення землі. Земля передавалася за умови її розпаювання і, при потребі, виділялася зі статусом приватної власності. Перший етап земельної реформи в Україні було завершено у 1999 році. До кінця цього року понад 2 млн селян отримали сертифікати, які підтверджували їх права на виділення земельних часток (паїв) у приватну власність.

Завершальним етапом земельної реформи в аграрній сфері має стати запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення та іпотеки землі, що означатиме повну імплементацію норм ринкової економіки у сферу земельних відносин. Верховна Рада України 7 липня 2011 року прийняла Закон України «Про Державний земельний кадастр», який набрав чинності у повному обсязі з 1 січня 2013 року³¹⁵. Прийняття цього Закону є однією із умов зняття мораторію та запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, а також відновлення можливості вносити земельні частки (паї) до статутних капіталів господарських товариств. Проте це не прискорило формування ринку землі.

У зв'язку з відсутністю досконалих інструментів регулювання ринку земель, Верховною Радою України постійно продовжується мораторій на продаж землі (заборона на відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення шляхом їх продажу).

Негативними наслідками подовження мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення є: штучне стримування оптимізації, раціоналізації та ефективності

³¹⁵ Про Державний земельний кадастр : Закон України від 07.07.2011 № 3613-VI. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3613-17>.

сільськогосподарського землеволодіння та землекористування; неможливість поліпшення технологічних умов використання сільськогосподарських земель внаслідок нераціональних розмірів землеволодінь; зниження інвестиційної привабливості аграрного сектору української економіки, яка передусім пов'язана з наявністю високих ризиків вкладень, що зумовлені відсутністю іпотечного кредитування сільського господарства під заставу земельних ділянок тощо. Необхідність стримування повноцінного включення земель сільськогосподарського призначення у економічний оборот на ринкових засадах обумовлена потенційною небезпекою виникнення низки негативних явищ суспільно-економічного характеру, зокрема: зосередження значних площ сільськогосподарського призначення у фінансово-промислових групах, що призведе до «обезземелення» селян та утворення «латифундій» латиноамериканського типу з найманими працівниками.

У 2015 р. 100 найбільших агрохолдингових формувань в Україні мали у землекористуванні від 670 до 10 тис. га (у Західній Європі користувач 2–3 тис. га вважається латифундистом)³¹⁶. Розмір площ земель у використанні агрохолдингів нині стабілізувався і становить у середньому близько 60 тис. га на одне формування. Практично в усіх областях України розміри земель у користуванні агрохолдингів перевищили межу 35,0% сільгоспугідь сільськогосподарських підприємств (із фермерськими господарствами), що є ознакою прояву монополізму на ринку оренди земель сільськогосподарського призначення³¹⁷.

Подальше збільшення підконтрольних цим структурам площ земель сільськогосподарського призначення в недалекому

³¹⁶ Топ 100 латифундистов України. 2015. – Режим доступу : <http://latifundist.com/rating/top100#88>

³¹⁷ Лупенко Ю.О. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності / Ю.О. Лупенко, М.Ф. Крапивко // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 7.

майбутньому загрожуватиме існуванню середніх і малих форм аграрного бізнесу, які несуть основне навантаження щодо забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій.

Щодо інших напрямів аграрної реформи, то виходячи з зарубіжного досвіду розвитку аграрного підприємництва суттєву роль відіграє розвиток виробничих та обслуговуючих кооперативів. Справжній кооператив – це не лише тип підприємства, а ідеологія життєдіяльності сільськогосподарського виробника. Перевагами сільськогосподарської кооперації є: розширення доступу сільськогосподарських товаровиробників до агро-сервісних послуг; сприяння формуванню на кооперативних засадах елементів інфраструктури аграрного ринку; стимулювання процесів самоорганізації аграрних виробників усіх форм власності на кооперативних принципах для організації та забезпечення проведення сільськогосподарських робіт, спільного використання майна, надання технологічних, соціально-побутових, фінансових та інших послуг тощо.

У багатьох розвинутих країнах світу сільськогосподарські кооперативи домінують у структурі переробної продукції. В Україні не зважаючи на розробку та затвердження цілої низки законодавчих актів, розвиток кооперативного руху є дуже повільним. Гальмують процеси кооперації слабка реальна державна фінансова підтримка; недовіра і нерозуміння агровиробниками змісту процесів, їх прагнення до самостійного господарювання та небажання об'єднуватись; недовіра прийнятих законів та постанов.

До позитивних результатів аграрної реформи в Україні належать такі:

1. Запроваджена приватна власність на землю. Замість колгоспів, держгоспів та міжгоспів на селі утвердилися більше 8 тис. сільськогосподарських підприємств ринкового типу, понад 40 тис. фермерських господарств³¹⁸. У результаті реформи

³¹⁸ Резолюція засідання круглого столу на тему «Результати реформування аграрного сектору економіки України та перспективи його розвитку», який відбувся 3 грудня 2014 року // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 123.

мільйони селян стали власниками земельних та майнових паїв, отриманих внаслідок паювання земельних масивів і майнових комплексів колишніх колгоспів та держгоспів. Завдяки цьому селяни стали орендодавцями земельних і майнових паїв і водночас отримувачами орендної плати. Окремі селяни вилучили свої земельні та майнові паї для самостійного господарювання у різних формах.

2. Організоване на приватних засадах сільськогосподарське виробництво впевнено витримало удари світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. та кризи 2014–2016 рр. і на сьогодні продовжує нарощувати позитивні результати діяльності. Постійно зростає виробництво практично всіх видів сільськогосподарської продукції, а валовий збір зерна за 2010–2014 рр. тричі перевищував 60 млн тонн.
3. Завдяки реформі аграрний сектор впевнено вийшов на зарубіжні ринки і навіть на лідируючі позиції серед провідних світових виробників сільськогосподарської продукції. Нині вітчизняні аграрії виробляють найбільше у світі насіння соняшнику та соняшникової олії, займають 4-те місце з виробництва картоплі, 5-те – кукурудзи, 9-те – яєць, 10-те – пшениці. Частка аграрного сектору в загальноукраїнському експорті перевищила 26,0% і продовжує зростати.

Разом з тим успіхи аграрної реформи не можна вважати остаточними, а можливості – вичерпаними. З 2014 р. розвиток аграрної реформи на селі за цілим рядом напрямів призупинено, одночасно аграрна економіка характеризується наявністю неефективних інститутів – викривленою поведінкою чиновництва, високим рівнем тінізації, корупцією, монополізмом, неплатежами тощо³¹⁹.

Права селян, як власників сільськогосподарських земель, залишаються недостатньо захищеними та обмеженими. Незавершеність земельної реформи загострює проблеми раціонального

³¹⁹ Лузан Ю.Я. Інституціоналізм – наукова платформа для удосконалення державної політики / Ю.Я. Лузан, О.Ю. Лузан // Економіка АПК. – 2016. – № 2. – С. 29.

еколого-безпечного землекористування, надмірної концентрації сільськогосподарських угідь, звуження конкуренції на ринку оренди земельних ділянок.

Селяни потерпають від спекулятивних коливань реалізаційних цін на аграрному ринку, вагомі доходи від експорту здебільшого не доходять до безпосередніх виробників продукції галузі. Система заготівлі та реалізації продукції особистих селянських господарств, частка яких на ринку становить близько 46%, є слабкою. З підписанням Україною Угоди з ЄС про Асоціацію, кооперація та інтеграція таких господарств стає все більш необхідною для підвищення їх конкурентоспроможності і виходу на європейський ринок.

Серйозною проблемою залишається зайнятість та бідність на селі, деградація соціальної сфери, повільний розвиток інфраструктури та недостатня державна підтримка розвитку сільських територій. Їх сучасний соціальний, економічний та екологічний стан є вкрай незадовільним. Обезлюднення населених пунктів, бідність, високий рівень тіньової економіки, деєкологізація виробництва тощо призвели не тільки до зниження інвестиційної привабливості багатьох галузей сільськогосподарського виробництва, а й до деградації значної кількості сільських територій на периферії³²⁰.

Таким чином, аграрний сектор економіки України стоїть на порозі нового історичного етапу аграрних реформ, спрямованих як на вирішення важливих питань, нагромаджених проблем, прийняття нових економічних реалій, так і на успішне позиціонування вітчизняного аграрного сектору на ринках ЄС.

У документі Європейської Комісії «Спільна аграрна політика Євросоюзу до 2020 р.: продукти харчування, природні ресурси і сільські території – грядущі завдання» окреслено три цілі аграрної політики на 2014–2020 рр.:

– життєздатне виробництво продовольства;

³²⁰ Залізко В.Д. Методика оцінювання економічної безпеки сільських територій України / В.Д. Залізко, В.І. Мартиненков // Економіка України. – 2016. – №1. – С. 20.

- стає використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату;
- збалансований територіальний розвиток³²¹.

Європейський вектор соціально-економічного розвитку України вимагає врахування цих цілей у своїй політиці.



Питання для самоконтролю

1. Яке співвідношення категорій «аграрні відносини» та «земельні відносини».
2. Що таке земельна рента? Хто її привласнює?
3. Розкрийте суть диференціальної земельної ренти і причини її виникнення.
4. Ким створюється і ким привласнюється диференціальна рента II?
5. Розкрийте суть монопольної ренти і причини її виникнення.
6. Що таке ціна землі й від яких чинників вона залежить?
7. Що таке агропромисловий комплекс і яка його структура?
8. Чому сільськогосподарському виробництву необхідна державна підтримка?
9. Чи зацікавлений землевласник у довгостроковій оренді його землі? Відповідь обґрунтуйте.
10. Які завдання в аграрному секторі стоять перед Україною у контексті імплементації Угоди про асоціацію з ЄС?

³²¹ Попова О.Л. Нові пріоритети Спільної аграрної політики ЄС на 2014–2020 роки: стратегічні орієнтири для розвитку агросфери України / О.Л. Попова // Економіка АПК. – 2013. – № 12. – С. 90.

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Держава є суб'єктом господарських відносин в аграрному секторі економіки.
2. Особливість аграрних відносин зумовлена тим, що в сільському господарстві земля є основним засобом виробництва.
3. Орендна плата за земельну ділянку включає земельну ренту, амортизацію основного капіталу, що знаходиться на цій земельній ділянці, та відсоток на вкладений капітал.
4. Причиною існування абсолютної земельної ренти є монополія державної власності на землю.
5. Пропозиція землі збільшується при підвищенні ціни на землю.
6. Екологічна рента – додатковий дохід, отриманий внаслідок перевищення ціни на екологічну чисту продукцію над ціною продукції, виробленої традиційним способом.
7. Спеціалізація сільськогосподарського виробництва не зумовлена географічними і природно-кліматичними факторами.
8. Спільною рисою землі та капіталу як факторів виробництва є можливість надання в оренду.
9. Агропромисловий комплекс сформувався через прагнення сільськогосподарських виробників збільшити прибутки.
10. До складу ресурсної підсистеми АПК входять галузі, які забезпечують АПК засобами виробництва.

Розділ 12. ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ, ЇХ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ

1. Сутність, види та джерела формування доходів населення.
2. Заробітна плата: сутність, функції, форми та види.
3. Прожитковий мінімум. Споживчий кошик.
4. Система соціального захисту населення.

12.1. Сутність, види та джерела формування доходів населення

Основна увага у цьому розділі присвячена відносинам розподілу (розподільним відносинам). *Відносини розподілу* – формування доходів економічних суб'єктів шляхом отримання ними певної частки сукупного доходу. Через механізм розподілу доходів відбувається реалізація економічних інтересів, наповнення їх матеріальним змістом. Проблема розподілу розв'язується залежністю створеного доходу від його джерел. Сфера розподілу доходів – єдина ланка між виробництвом і споживанням. Поділ на фази формування і розподілу доходів у реальній дійсності є досить умовним, оскільки на практиці вони функціонують одночасно.

Важливою складовою соціально-економічної політики держави є політика доходів, оскільки саме вона характеризує рівень життя населення. Доходи мають різне призначення в економіці, а саме: доходи виробничого призначення, які спрямовуються та використовуються для нагромадження, тобто збільшення основного капіталу, оборотних засобів, створення та поповнення страхових запасів; доходи споживчого призначення для задоволення особистих потреб членів суспільства у продуктах харчування, одязі, взутті та інше. Одержання та використання населенням доходів споживчого призначення є основою мотивації людей до економічної діяльності, яка ґрунтується на певному мотиваційному механізмі та спонукає індивідів до активної економічної діяльності.

Доходи населення – це сукупність коштів і витрат у грошовому та натуральному вираженні для підтримання фізичного, морального, економічного й інтелектуального стану людини; це – показник рівня добробуту суспільства. *Сукупний дохід* включає всі види грошових доходів, а також вартість натуральних надходжень, отриманих від особистого підсобного господарства та використаних на особисте споживання (рис.12.1).

З точки зору економічної теорії, поняття «дохід» є дуже складним. Дж.Р. Хікс зазначав, що дохід – це дуже небезпечне поняття; немає потреби мати точне визначення доходу; для цього цілком придатне досить грубе його визначення³²². Дохід є категорією як процесу виробництва, так і процесу розподілу. Дохід формується у безпосередньому виробництві і лише потім відбувається його розподіл. Величину доходу встановлює конкуренція на ринку – звідси й диференціація доходів. Головна дилема механізму розподілу доходів: як зробити цей механізм економічно ефективним і одночасно соціально справедливим?

Перерозподіл доходів здійснюється через державний бюджет, коли держава регулює рівень різних доходів через систему оподаткування і здійснення соціальних видатків, пом'якшуючи об'єктивну неминучу нерівність у доходах населення.

Доходи в економіці мають змішаний характер і пов'язані між собою в єдину систему. Вони можуть бути від трудової та підприємницької діяльності: заробітна плата тих, хто працює за наймом, особисті доходи працівників від реалізації продукції, доходи від індивідуальної трудової діяльності, доходи від підсобного господарства та інші. Крім того, людина може отримувати доходи від власності, дивіденди на цінні папери, доходи від вкладів до банківських установ.

Соціальні трансферти – передача населенню державою через бюджет ресурсів у грошовій і натуральній формі, як правило на безоплатній основі. До соціальних трансфертах відносяться пенсії, допомоги, стипендії, дотації, виплати за

³²² Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс. – М. : Прогресс ; Универсал, 1993. – С. 300.

соціальним забезпеченням інших видів, а також безкоштовні послуги, що складають частину сукупних доходів населення. Соціальні трансферти здійснюються в різних видах і формах. Серед них: соціальна допомога (соціальна виплата); державні соціальні гарантії, у тому числі соціальні пільги окремим категоріям населення; соціальне страхування (державне, обов'язкове і добровільне).

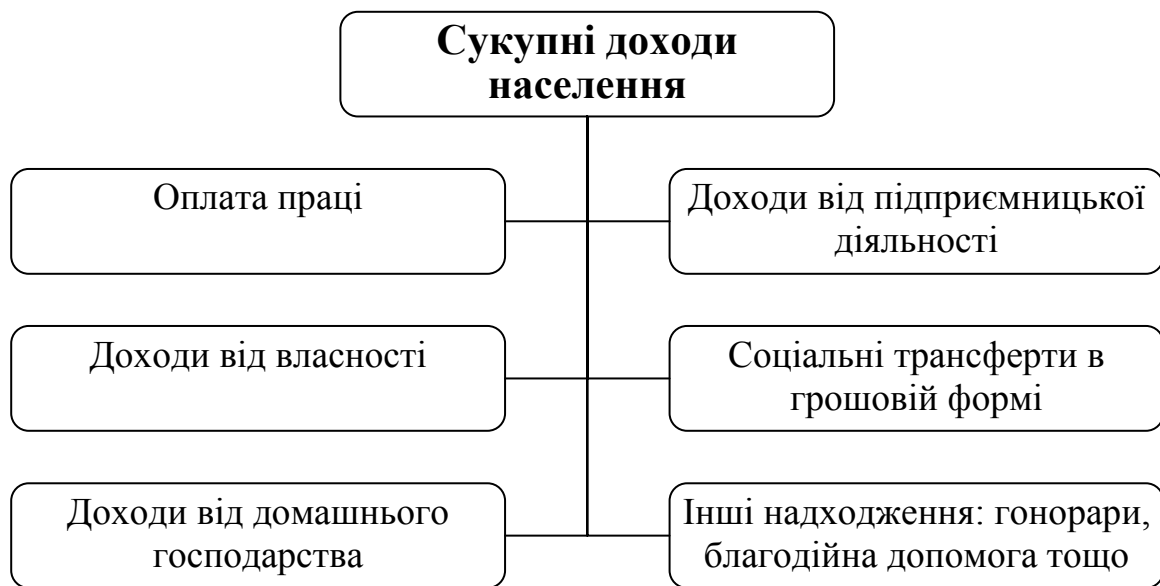


Рис. 12.1. Сукупні доходи населення

Існують й інші види доходів, які безпосередньо не пов'язані з трудовою участю та результатами праці конкретних осіб – це доходи на основі суспільних та благодійних фондів споживання. Кошти з цих фондів можуть надходити населенню шляхом грошових виплат через бюджет, із соціальних фондів підприємств і організацій, благодійної допомоги, різноманітних пільг та інше. Така форма розподілу доходів є необхідністю, потребою суспільства, особливо це стосується малозабезпечених верств населення. Держава також бере на себе частину витрат на дошкільне виховання, здобуття загальної середньої та вищої освіти, медичне обслуговування.

Існування змішаної системи доходів споживчого призначення дає людині можливість вибору способу задоволення своїх потреб, не використовувати лише один вид доходів у вигляді заробітної плати.

Розділ 12. ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ, ЇХ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ

Структура доходів населення України за останні роки відображена в табл. 12.1

Таблиця 12.1

Доходи населення в Україні у 2006-2014 рр.³²³

(млн грн)

Рік	Доходи населення, всього	Заробітна плата	Прибуток та змішаний дохід	Доходи від власності	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансфери	Наявний дохід	
						Всього	У розрахунку на одну особу, грн
2006	472 061	205 120	69 186	13 855	183 900	363 586	7 771
2007	623 289	278 968	95 203	20 078	229 040	470 953	10 126
2008	845 641	366 387	131 139	28 432	319 683	634 493	13 716
2009	894 286	365 300	129 760	34 654	364 572	661 915	14 373
2010	1 101 175	449 553	160 025	67 856	423 741	847 949	18 486
2011	1 266 753	529 133	200 230	68 004	469 386	988 983	21 638
2012	1 457 864	609 394	224 920	80 769	542 781	1 149 244	25 206
2013	1 548 733	630 734	243 668	87 952	586 379	1 215 457	26 719
2014	1 516 768	615 022	254 307	85 114	562 325	1 151 656	26 782

Якщо у 2006 р. заробітна плата становила 43,5% усіх доходів населення, то у 2014 р. її частка знизилась до 40,5%, що відображає несприятливу тенденцію зміни структури доходів населення. У 2014 р. частка прибутку та змішаного доходу у загальних доходах населення встановили 16,8%, доходів від власності – 5,6%. Надто високою в доходах населення України є частка соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів, яка не несе в собі мотиваційних стимулів – 37,1 % (2014 р.).

У сучасних умовах доходи населення поділяються таким чином (рис. 12.2):

³²³ Дані Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

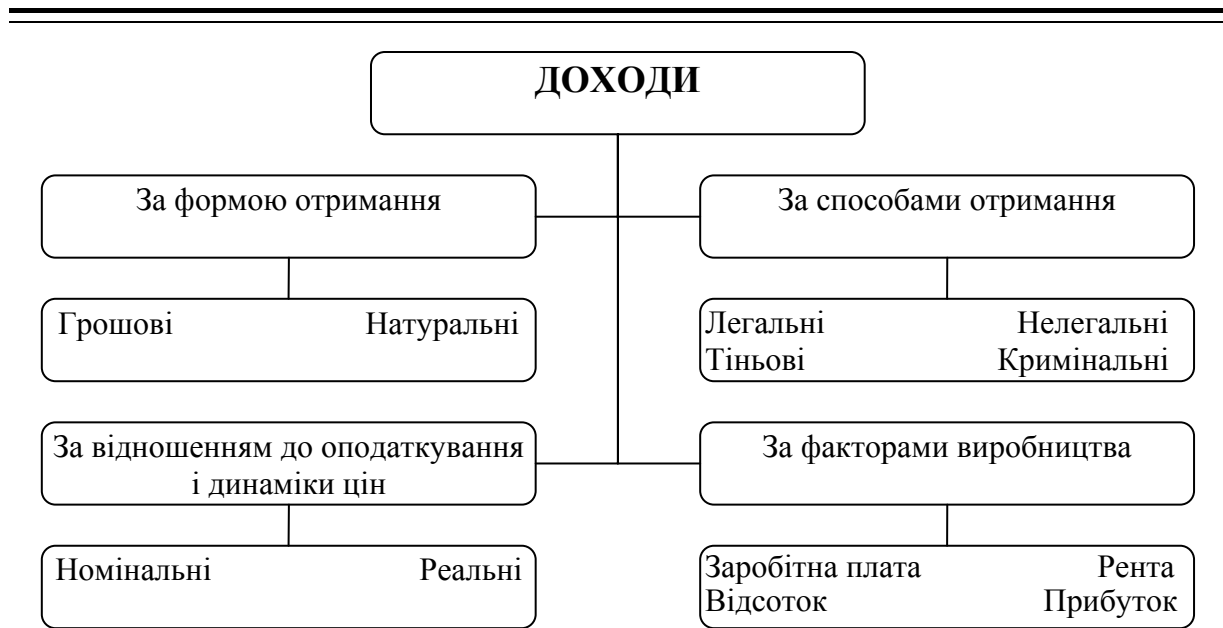


Рис. 12.2. Класифікація доходів населення

Особливо слід відзначити номінальні та реальні доходи, які виділяються за величиною нарахованих і реально отриманих доходів.

Номінальний дохід – це дохід, обчислений у грошовому вираженні, без урахування купівельної спроможності грошей, рівня цін та інфляції. Його величина залежить від кількості джерел отримання доходів, податкової політики держави.

Реальний дохід – це кількість товарів і послуг, яку можна придбати в певний період часу за грошову суму, що становить номінальний дохід. Величина реальних доходів населення залежить не тільки від розмірів номінальних грошових доходів, обсягу безоплатних і пільгових послуг, а й від рівня цін на предмети споживання і тарифів на послуги, ставок податків. Найповніше рівень добробуту населення характеризує саме показник реальних доходів населення.

Для ілюстрації пропорцій розподілу доходів економічна теорія використовує криву Лоренца³²⁴. *Крива Лоренца* – графічна діаграма, що показує ступінь нерівності розподілу доходів у суспільстві.

³²⁴ Макс Отто Лоренц (1876–1959) – американський математик та економіст, автор загальновідомої кривої Лоренца (була опублікована в 1905 р.).

На осі абсцис графіка кривої Лоренца (рис. 12.3) розташовано «частку домогосподарства», на осі ординат – «частку доходу». Бісектрисою представлено теоретичну можливість абсолютно рівного розподілу доходу.

Область між лінією, що позначає абсолютну рівність, і кривою Лоренца відображає ступінь нерівності доходів. Чим більша площа цієї області, тим вищий ступінь нерівності, і навпаки. Абсолютна нерівність буде мати місце (зрозуміло, гіпотетично), коли крива Лоренца наближатиметься до осі абсцис і вертикальної прямої, що піднімається від 100-відсоткової позначки частки домогосподарств.

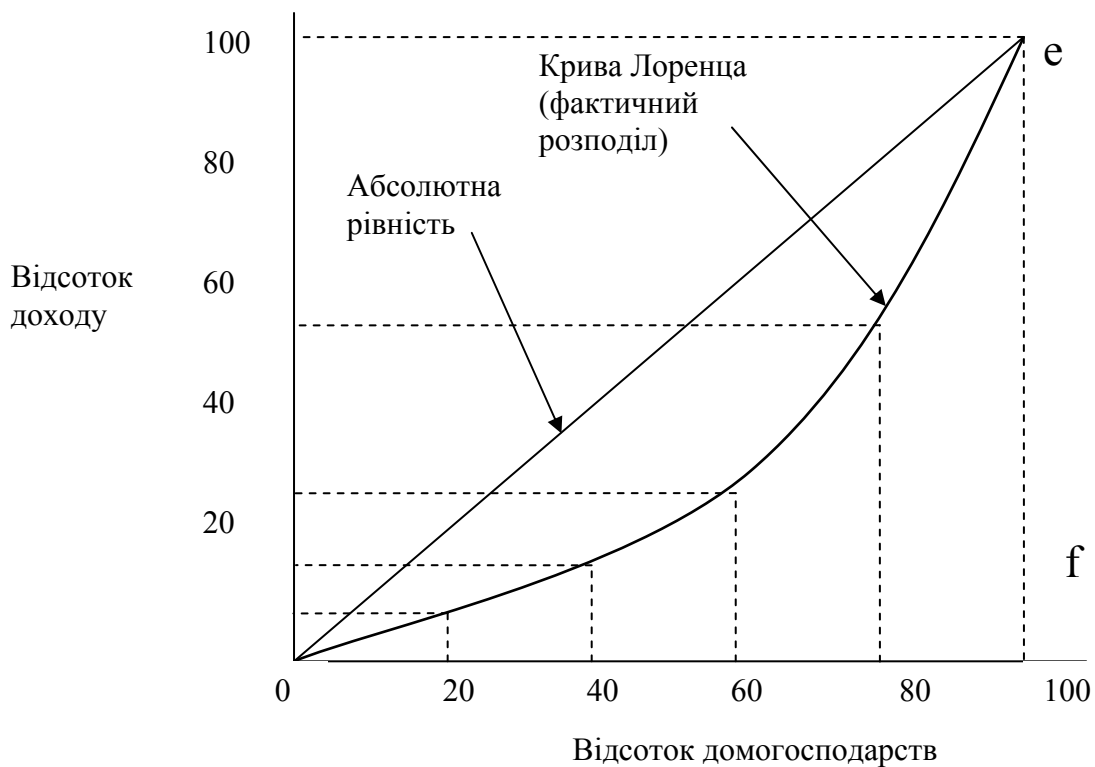


Рис. 12.3. Крива Лоренца

Гіпотетична можливість абсолютно рівного розподілу доходу на графіку означатиме, що будь-який даний відсоток домогосподарств отримує відповідний відсоток доходу: 20% всіх домогосподарств отримують 20% від всього доходу, 40% – 40%, 60% – 60%, а 100% – 100%. Відповідні точки графіка й розташовано на бісектрисі.

Гіпотетична можливість абсолютно нерівного розподілу доходу на графіку означатиме, що лише одне домогосподарство, в точці f , має 100% доходу, а інші не мають нічого. У цьому випадку крива Лоренца збігається з осями системи координат, утворюючи прямий кут з вершиною в точці f .

Нерівність розподілу доходів населення відображається коефіцієнтом Джині³²⁵. Коефіцієнт Джині рівний відношенню площі області утвореної кривою Лоренца і прямою повної рівності (прямою під кутом 45°) до площі трикутника утвореного прямою повної рівності і прямими $y = 0$ та $x = 100$ (трикутник Ofe).

Криву Лоренца можна побудувати й для оцінки розподілу доходів населення України.

Рівень нерівності в розподілі доходів зменшується внаслідок проведення прогресивної податкової політики і реалізації соціальних програм допомоги малозабезпеченим верствам населення. На графіку це відображається зсувом кривої Лоренца вліво ближче до бісектриси.

Прикладний характер кривої Лоренца пов'язаний з тим, що вона може бути використана для порівняння ступеня рівності (нерівності) в розподілі доходів населення у різні періоди часу або в різних країнах. Принцип, який покладено в основу побудови кривої Лоренца, успішно використовується економічною теорією при дослідженні й інших проблем, наприклад аналізу стану конкуренції на окремих товарних ринках (відсоток суб'єктів господарювання на даному ринку, частка цих суб'єктів господарювання в обсязі реалізації продукції).

³²⁵ Коррадо Джині (1884–1965) – італійський статистик і демограф, розробив відповідний коефіцієнт в 1912 р. у праці «Варіативність і мінливість ознаки».

12.2. Заробітна плата: сутність, функції, форми та види

Одним із найбільш поширених видів доходів є заробітна плата. Її існування тісно пов'язане з реалізацією економічних інтересів найманих працівників, підприємств та підприємницьких структур і має значну кількість різноманітних аспектів формування. Заробітна плата відображає відносини оплати праці. **Оплата праці** – це система економічних відносин, пов'язаних з боку працедавців зі створенням суспільно прийнятих умов забезпечення та виплати грошової винагороди найманим працівникам за використання у процесі виробництва їх робочої сили відповідно до вартості робочої сили та залежно від кінцевих результатів виробництва; з боку найманих працівників відносини оплати праці пов'язані зі здійсненням суспільно прийнятих витрат праці, досягненням належних кінцевих результатів виробництва і зароблянням гідної за величиною грошової винагороди відповідно до вартості їх робочої сили³²⁶.

«Питання розподілу доходу від виробництва між заробітною платою і прибутком, між трудовими доходами і доходами від капіталу завжди є першочерговим елементом конфлікту розподілу», – пише Т. Пікетті³²⁷.

Заробітна плата є основним джерелом грошових доходів працівників і разом з тим є головним стимулюючим рушієм соціально-економічного розвитку держави. Вона забезпечує не лише відтворення робочої сили, а й стає вагомим чинником розвитку суспільного виробництва, виступає основним регулятором ринку праці.

В історії світової економічної думки існує багато тлумачень визначення заробітної плати, її розглядають як плату за:

- працю;
- робочу силу;
- послуги праці, або робочої сили.

³²⁶ Лагутін В.Д. Теоретико-методологічні підходи до сучасних проблем оплати праці / В.Д. Лагутін // Економічна теорія. – 2010. – № 1. – С. 29.

³²⁷ Пікетти Т. Капітал в ХХІ столітті / Т. Пікетти. – М. : Ад Маргинем Пресс, 2015. – С. 54.

Вперше заробітну плату як ціну праці визначив відомий англійський економіст У. Петті ще у XVII ст. Концепція заробітної плати як ціни праці стала одним з класичних варіантів її пояснення в економічній теорії. Величину заробітної плати англійський дослідник трактував через «природну ціну праці», рівень якої визначається фізіологічним прожитковим мінімумом, тобто вартістю засобів існування працівника. Характеризуючи заробітну плату, вчений зробив висновок про те, що робітник отримує не всю створену їм вартість, а лише її частину³²⁸.

Аналогічно сутність цих понять розглядав А. Сміт, стверджуючи, що «людина завжди повинна мати можливість існувати за рахунок своєї праці, і її заробітна плата повинна щонайменше бути достатньою для її існування. Вона навіть у більшості випадків повинна бути дещо вищою, інакше людина була б не в змозі утримувати сім'ю, і плем'я робітників зникло б після першого покоління»³²⁹. Інший представник класичної політичної економії Д. Рікардо заробітну плату також трактував як ринкову ціну праці, але намагався «вдосконалити» її з позицій теорії народонаселення Т. Мальтуса. «Природною ціною праці, – писав Д.Рікардо, – є та, яка необхідна, щоб робітники мали можливість існувати і продовжувати свій рід без збільшення або зменшення їхньої кількості»³³⁰.

Теорію заробітної плати, як мінімуму засобів існування, підтримували А. Тюрго (1727–1781) та Ф. Лассаль (1825–1864). Вони вважали, що заробітна плата є результатом продажу праці та обмежена необхідним мінімумом для його існування, тобто тим, що необхідно для підтримання життя.

Теоретичний підхід щодо визначення заробітної плати як ціни праці заперечував К. Маркс. Він розглядав заробітну плату в органічній єдності з вартістю товару – робочої сили. «Вартість робочої сили – це вартість життєвих засобів,

³²⁸ Петті В. Экономические и статистические работы / В. Петти. – М. : Соцэкгиз, 1940. – С. 41.

³²⁹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатств народов (книги I–III) / А. Смит. – М. : Наука, 1992. – С.188.

³³⁰ Рикардо Д. Начала политической экономии / Д. Рикардо. – М. : ЭКСМО-ПРЕСС, 2000. – 454 с.

необхідних для підтримання життя її власника... Сума життєвих засобів, – писав К. Маркс, – повинна бути достатньою для того, щоб підтримати трудящого індивіда як такого в стані нормальної життєдіяльності»³³¹. Автор «Капіталу», на відміну від усіх представників класичної політичної економії, які розуміли під заробітною платою плату за працю, трактував заробітну плату найманого робітника як результат обміну останнього з капіталістом за робочу силу, а не за працю. Згідно з поглядами К. Маркса, якщо робочу силу розглядати з точки зору вартості, то зрозуміло, що, як і будь-який інший товар, вона потребує суспільно необхідних витрат на своє відтворення за даних суспільних умов. Мінімальна межа цих витрат – вартість життєвих засобів, що фізично необхідні робітникові. Очевидно, що робоча сила не існує поза працею. Проте праця не має вартості, вартість характерна лише для робочої сили і результату праці – продукту праці. Це означає, що величина грошової винагороди за працю визначається як вартістю робочої сили, так і вартістю продукту праці.

На основі критики марксистської концепції заробітної плати виникла теорія соціальної заробітної плати (М.Туган-Барановський, Т. Веблен, Й. Шумпетер та ін.). Якщо К. Маркс виходив з того, що заробітна плата регулюється і обмежується факторами величини вартості товару «робоча сила», то М. Туган-Барановський заперечував це обмеження. Згідно з його теорією обсяг заробітної плати визначається як певна частка доходу найманого працівника у загальному обсязі суспільного продукту³³². Тому заробітна плата, якщо і має обмеження, то вони не пов'язані з вартістю робочої сили, а залежать від реального внеску осіб найманої праці у суспільний продукт. У методологічному аспекті соціальна теорія заперечує заробітну плату як категорію виробництва і розглядає її лише як категорію розподілу, тобто ігнорує відтворювальну функцію заробітної плати, суть якої – забезпечення нормального (розширеного) та якісного відтворення працівника і членів його сім'ї.

³³¹ Маркс К. Капітал: Т. 1 // К. Маркс, Ф. Енгельс. Твори. – Т. 23. – С. 169.

³³² Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии / М.И. Туган-Барановский. – СПб., 1909. – С. 525.

Представник неокласичного напрямку економічної теорії А. Маршалл, в теорії загальної рівноваги розглядав робітника як раціонального суб'єкта, який оцінює свою участь у виробництві крізь призму дохідності та втрат. Якщо затрати праці вважати втратами робітника, що вимірюються суб'єктивною оцінкою тягара праці, то заробітна плата є доходом, який залежить від цієї оцінки і призначений для грошової компенсації втрат робітника. При цьому він дотримувався точки зору про те, що заробітна плата дорівнює граничному продукту праці³³³.

Теорію граничної продуктивності вперше використав щодо сфери праці Дж. Б. Кларк (1847–1938) у своїй книзі «Розподіл багатства». Оплата праці у кожній галузі виробництва, – писав він, – тяжіє до граничного продукту суспільної праці, яка використовується відповідно до певної суми суспільного капіталу³³⁴.

Як свідчить аналіз, підходи до заробітної плати як соціально-економічної категорії розвивалися поступово. У кінці XIX ст. в економічній теорії склалися два основних класичних визначення природи заробітної плати: заробітна плата – це ціна праці та заробітна плата – це грошовий вираз вартості товару «робоча сила». У сучасній економічній літературі є багато інших теорій визначення природи заробітної плати: теорія «робочого фонду», теорія граничної продуктивності, «продуктивна» теорія заробітної плати, теорія людського капіталу та ін.

Р. Барр в «Політичній економії» розділяє теорії заробітної плати на дедуктивні (які поширюють на заробітну плату положення загальних теорій вартості і цін) та індуктивні (автори яких йдуть від спостереження фактів до концепту узагальнень)³³⁵.

³³³ Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – С. 219.

³³⁴ Кларк Дж. Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк. – М. : Гелиос АРВ, 2000. – С. 106.

³³⁵ Барр Р. Политическая экономия : в 2 т. – Т. 2. / Р. Барр. – М. : Международные отношения, 1994. – С. 117.

Як плату за послуги праці (або робочої сили) розглядають заробітну плату багато сучасних учених. Так, П. Самуельсон стверджує, що «люди за певну ціну здають свої послуги в оренду», а ціну цих послуг становить ставка заробітної плати³³⁶.

Відповідно до Конвенції № 95, прийнятої у 1949 р. Міжнародною організацією праці (МОП)³³⁷, термін «заробітна плата» означає, незалежно від назви й методу обчислення, будь-яку винагороду або будь-який заробіток, який обчислюється в грошах і встановлюється угодою або національним законодавством, котрий в силу письмового або усного договору про наймання підприємець виплачує трудівникові за працю, яку виконано чи має бути виконано, або за послуги, які надано чи має бути надано³³⁸.

Ст. 43 Конституції України гарантує право на працю що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується, ...кожний має право на заробітну плату не нижче, ніж визначену законом³³⁹. Згідно зі ст.1 Закону України №108/95-ВР від 24.03.1995р. «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від

³³⁶ Самуельсон П. Экономика / П. Самуельсон. – Т. 2. – М. : НПО «АЛГОН» ВНИИСИ, 1992. – С. 171.

³³⁷ *Міжнародна організація праці (МОП)* – спеціалізована установа Ліги Націй, а після Другої світової війни – Організації Об'єднаних націй (ООН), що була заснована у 1919 р. урядами різних країн для підтримки міжнародного співробітництва у справі зменшення соціальної несправедливості за рахунок поліпшення умов праці, боротьби з бідністю і безробіттям, заборони дитячої праці. В роботі МОП беруть участь представники роботодавців, організацій трудящих та представники урядових структур. МОП приймає різні конвенції і розробляє рекомендації, а також встановлює міжнародні стандарти у сфері праці, зайнятості, професійної підготовки, умов праці, соціального забезпечення і безпеки праці.

³³⁸ Об охране заработной платы. Конвенция № 95 (1949 г.) // МОТ. Конвенции и рекомендации. Т. 1 (1919–1966гг.). – Женева, 1966. – С. 466.

³³⁹ Конституція України //Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30.

складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства³⁴⁰.

Сутність заробітної плати виявляється у функціях, які вона виконує в процесі суспільного відтворення. Винятково важлива роль заробітної плати в механізмі оплати праці зумовлена тим, що вона має виконувати одночасно декілька функцій (рис. 12.4)



Рис. 12.4. Функції заробітної плати

1. *Відтворювальна функція заробітної плати* полягає у забезпеченні працівників та членів їхніх сімей необхідними життєвими благами для відновлення робочої сили. В ній реалізується економічний закон зростання потреб. Ця функція тісно пов'язана з особливостями державного регулювання заробітної плати, із встановленням на державному рівні її мінімального розміру, який би забезпечував відтворення робочої сили.
2. *Стимулююча функція заробітної плати* полягає у забезпеченні залежності розміру заробітної плати від особистого вкладу працівника та результатів діяльності всього колективу підприємства. Ця залежність повинна постійно стимулювати працівника в покращенні результатів своєї праці. Реалізація цієї функції забезпечується розробкою на підприємстві ефективних систем оплати та преміювання праці, залученням працівників до управління підприємством тощо.

³⁴⁰ Про оплату праці : Закон України // Закони України. – Київ : Ін-т законодавства, 1997. – Т. 8.

3. *Оптимізаційна функція* забезпечує оптимальні пропорції в зростанні рівнів заробітної плати та продуктивності праці. Призначення цієї функції на рівні держави полягає в зв'язку платоспроможного попиту та товарної пропозиції, а на рівні підприємства – в забезпеченні ефективності виробництва на засадах випереджаючого зростання продуктивності праці над зростанням заробітної плати³⁴¹. Реалізація цієї функції здійснюється запровадженням заходів, які забезпечують зниження заробітної плати в розрахунку на одиницю виробленої продукції.
4. *Регулююча функція заробітної плати* пов'язана з регулюванням вартості робочої сили на ринку праці під впливом співвідношення її попиту та пропозиції і розподілу робочої сили за регіонами, галузями, підприємствами з урахуванням як особистих інтересів працівника щодо сфери прикладання своєї праці, так й інтересів товарного виробництва, зумовлених економічною кон'юнктурою.
5. *Соціальна функція* покликана забезпечити однакову заробітну плату в однакових умовах праці та усунення будь-якої дискримінації в оплаті праці. Реалізація цієї функції забезпечується поєднанням державного та договірної (на основі колективних договорів) регулювання заробітної плати.

У сучасній економічній теорії пошуку на ринку праці виділяється *резервна заробітна плата* – найменша оплата, за якою робітник буде згідний почати працювати. Будь-яка пропозиція від працедавця про працевлаштування, що передбачає більш низьку оплату, буде відхилятися, а пошук продовжуватися. Теорію пошуку на ринку праці розробив лауреат Нобелівської премії з економіки 2010 року К. Піссарідес (1948 р.н.)³⁴².

За своєю структурою заробітна плата складається: з *основної* – винагороди за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норм часу, виробітку, обслуговування,

³⁴¹ Капелюшников Р. Производительность и оплата труда: немного простой арифметики / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2014. – № 3. – С. 36–52.

³⁴² Pissarides C. Equilibrium unemployment theory / C. Pissarides. – Cambridge, MA: MIT Press. – 272 p.

посадових обов'язків) та з *додаткової* – винагороди за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці (доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій); а також із заохочувальних та *компенсаційних виплат* – винагороди за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями.

Диференціація оплати праці визначається відмінностями у праці, попитом на працю різної складності та її пропозицією. Диференціація заробітної плати – це матеріальний мотив, що забезпечує загальне прагнення працівників до набуття певного фаху і високої кваліфікації, спеціальної освіти, знань, досвіду, уміння.

На практиці застосовують різні форми та системи заробітної плати, механізми її нормування.

Системи заробітної плати відбивають взаємозв'язок різних форм оплати праці, її організації. Це – способи деталізації, конкретизації співвідношення праці і заробітної плати, вирішення проблем зв'язку між рівнем складності праці, кваліфікацією працівника й оплатою його праці.

Під формами заробітної плати розуміються її види залежно від основних вимірювачів результатів (витрат) праці: за тривалістю часу праці або за кількістю виробленої продукції (виконаної роботи).

Форми заробітної плати.

Почасова заробітна плата – це оплата відповідно до кількості відпрацьованого часу. Застосовується там, де не має можливості визначити кількість та якість праці, у випадках автоматизації та механізації виробництва, на дільницях і видах робіт із регламентованим режимом виробництва, при обслуговуванні апаратури, в соціальній, навчальній, медичній сферах тощо. Вона визначається посадою працівника, його кваліфікацією та кількістю відпрацьованих годин. Почасова заробітна плата нині є панівною формою (у США до 80,0% робітників одержують заробітну плату залежно від кількості відпрацьованого часу).

Це зумовлено широким впровадженням у виробництво конвеєрів, напіваавтоматів і автоматів з примусовим ритмом роботи, де інтенсивність праці задається швидкістю руху конвеєра.

Почасову оплату праці поділяють на:

- *почасову-преміальну* (коли чисто почасова зарплата доповнюється оплатою за відповідні досягнення в роботі);
- *почасову-прогресивну* (коли використовуються значно вищі розцінки за понаднормову тривалість робочого дня).

Одним із способів вимірювання кількості витраченої праці, яка відображається у заробітній платі, є облік робочого часу.

Важливим параметром, котрий одночасно показує і витрати робочого часу, і напруження праці, є норма праці.

Норма праці – це міра кількості праці, яка оцінюється заробітною платою. Вона визначається кількістю виробленої продукції або певним обсягом роботи. Мета нормування праці на підприємствах полягає в тому, щоб на основі впровадження нової техніки, удосконалення організації виробництва та праці, поліпшення її умов зменшити витрати на випуск продукції, підвищити продуктивність праці. *Розцінка* – розмір оплати праці робітника за одиницю виробітку, встановлюється шляхом ділення денної або погодинної тарифної ставки відповідного розряду на норму виробітку.

Заробітна плата, яка ґрунтується на використанні норм праці – це ***відрядна заробітна плата***. Вона виплачується за певну кількість виробленого продукту за певний робочий час.

Відрядна форма оплати праці існує як:

- *пряма відрядна* (коли розцінки не змінюються при будь-якому виконанні норм виробітку);
- *відрядно-преміальна* (коли поряд з оплатою за кількість виробленої продукції здійснюється виплата премії за певні показники);
- *відрядно-прогресивна* (коли роботи, виконані понад норму, оплачуються за прогресивною шкалою).

При відрядній формі заробіток робітника визначається за відрядними розцінками (на основі норм часу чи виробітку) на одиницю продукції. При почасовій формі заробітна плата

робітника визначається за тарифною ставкою чи окладом за фактично відпрацьований час. Вирішальне значення при запровадженні тієї чи іншої форми і системи заробітної плати має врахування особливостей технології і організації виробництва.

Тарифна система оплати праці забезпечує диференціацію оплати праці залежно від складності (кваліфікації) праці, її умов (шкідливості, важкості, кліматичних умов), характеру і значення праці. Тарифна система включає: тарифні сітки; тарифні ставки; схеми посадових окладів; тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники); надбавки і доплати; районні коефіцієнти; списки робіт з шкідливими і важкими умовами праці. Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Тарифна сітка – сукупність кваліфікаційних тарифних розрядів та відповідних їм тарифних коефіцієнтів, за якими визначається розмір тарифних ставок оплати праці працівників залежно від складності виконуваних робіт та кваліфікації працівників. Тарифна сітка є елементом тарифної системи, шкалою, що визначає співвідношення розмірів тарифних ставок залежно від кваліфікації (розряду) і складності виконуваних робіт.

Акордна система заробітної праці передбачає встановлення відрядної розцінки відразу на весь комплекс робіт, виходячи з діючих норм виробітку і відрядних розцінок незалежно від кількості працюючих. При цьому остаточний розрахунок за роботу, виконану акордно, проводиться після прийому всього об'єкта. Це посилює матеріальну зацікавленість у скороченні строків виконання робіт без зниження якості. Найчастіше акордна система оплати праці використовується у галузях промисловості з тривалим виробничим циклом (суднобудування, важке машинобудування); для оплати праці робітників у разі виконання ними робіт у стислі строки (при ремонті великих агрегатів, виконанні вантажно-розвантажувальних та будівельних робіт).

Важливе значення має розмежування номінальної і реальної заробітної плати.

Номінальна заробітна плата – це сума грошей, яку отримує робітник за виконану роботу. Потрібно зауважити, що номінальна заробітна плата не дає повного уявлення про рівень доходу найманого працівника, адже у різні періоди на одну і ту ж заробітну плату можна купити різну кількість життєвих благ. Визначення рівня оплати праці здійснюється через реальну заробітну плату.

Реальна заробітна плата визначається кількістю товарів і послуг, які найманий працівник може придбати за свою номінальну заробітну плату за існуючого рівня цін та ін. Реальна заробітна плата залежить від розміру номінальної зарплати, цін на товари та послуги, обсягу податків, рівня інфляції та інших чинників.

Показник реальної заробітної плати визначається шляхом ділення номінальної заробітної плати на індекс споживчих цін:

$$ЗП_{\text{реальна}} = \frac{ЗП_{\text{номінальна}}}{ІСЦ},$$

де: $ЗП_{\text{реальна}}$ – реальна заробітна плата;

$ЗП_{\text{номінальна}}$ – номінальна заробітна плата;

ІСЦ – індекс споживчих цін на товари і послуги.

Якщо поряд зі зміною цін враховувати ще й податки, то індекс реальної заробітної плати стане індексом вартості життя.

Підвищення рівня реальної заробітної плати та забезпечення стабільних темпів її зростання, а отже, і підвищення купівельної спроможності населення, може бути досягнуто двома способами:

- підвищенням номінальної заробітної плати;
- стримуванням підвищення цін на споживчі товари та послуги, запровадженням ефективного механізму індексації заробітної плати з метою підтримання її купівельної спроможності, а також грошових доходів і збережень громадян.

Динаміка заробітної плати населення України за останні роки подана у табл. 12.2.

Рівень заробітної плати є одним із найважливіших критеріїв економічного рівня розвитку країни, оскільки залежить від того, яка частка створеного і реалізованого продукту використовується на оплату праці. Значну роль тут відіграє держава, коли бере на себе функцію регулювання соціальних відносин, стає

гарантом того, що за будь-яких умов найму робочої сили кожен працівник, незалежно від фаху і кваліфікації, отримає заробітну плату не нижче встановленого мінімального рівня.

Таблиця 12.2

**Номінальна та реальна заробітна плата в Україні
у 2007–2015 рр.³⁴³**

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
Номінальна заробітна плата, грн	1351,14	1806,40	1906,0	2239,0	2633,0	3025,0	3265,0	4012,0	4195
Реальна заробітна плата, % до попереднього року	112,5	106,3	90,8	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5	79,8

* Дані за 2014 та 2015 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь.

Мінімальна заробітна плата – це грошовий еквівалент, що забезпечує задоволення потреб працівника на рівні простого відтворення робочої сили найнижчої кваліфікації за умови здійснення трудового процесу в межах суспільно-нормальної інтенсивності праці. Згідно з Законом України «Про оплату праці» розмір мінімальної заробітної плати встановлюється не нижчим за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу. Рівень мінімальної заробітної плати в економіці України відображено на рис. 12.5.

Установлюючи мінімальну заробітну плату, держава повинна орієнтуватися на відповідні положення конвенції МОП. Як свідчить практика, визначення мінімуму заробітної плати на загальнонаціональному рівні є додатковим, а не основним інструментом регулювання оплати праці, оскільки пріоритет зберігається за колективними переговорами. Державне регулювання оплати праці має за мету визначити найменший рівень заробітної плати, нижче рівня яких рішення за колективними угодами неможливі.

³⁴³ Дані Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>



Рис. 12.5. Мінімальна заробітна плата за місяць в Україні у 2010–2015рр. (грн)³⁴⁴

Розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням:

- вартісної величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників у міру стабілізації та розвитку економіки країни;
- загального рівня середньої заробітної плати;
- продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

У багатьох країнах світу важливим є рівень мінімальної заробітної плати за 1 годину праці (*мінімальна погодинна заробітна плата*). Рівень мінімальної погодинної заробітної плати в економіці України надано на рис. 12.6.



Рис. 12.6. Мінімальна погодинна заробітна плата в Україні у 2010–2015рр. (грн)³⁴⁵

³⁴⁴ Дані Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

В Україні розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України, як правило, один раз на рік під час затвердження Державного бюджету України з урахуванням пропозицій, вироблених шляхом переговорів, представників професійних спілок, власників або уповноважених ними органів, які об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладення генеральної угоди. Розмір мінімальної заробітної плати переглядається залежно від зростання індексів цін на споживчі товари і тарифів на послуги за угодою сторін колективних переговорів.

Мінімальна заробітна плата являє собою її державну гарантію для всіх категорій найманих працівників і не підлягає зниженню на рівні галузі та підприємства. Установлюються державні норми і гарантії в оплаті праці за роботу в понаднормований час; у святкові неробочі та вихідні дні; за час простою під час виготовлення продукції, що виявилася браком не з вини працівника. Динаміку мінімальної заробітної плати (щомісячної та погодинної) в економіці України у номінальному вираженні відображено в табл. 12.3.

Таблиця 12.3

Динаміка мінімальної заробітної плати в економіці України у 2001–2015 рр.³⁴⁶

На 31.12	Мінімальна щомісячна заробітна плата			Мінімальна погодинна заробітна плата		
	Грн	Приріст, грн	Темп приросту, %	Грн	Приріст, грн	Темп приросту, %
2001	118					
2002	165	47	39,8			
2003	205	40	24,2			
2004	237	32	15,6			

³⁴⁵ Там само.

³⁴⁶ Дані Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Розділ 12. ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ, ЇХ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ

Закінчення табл. 12.3

На 31.12	Мінімальна щомісячна заробітна плата			Мінімальна погодинна заробітна плата		
	Грн	Приріст, грн	Темп приросту, %	Грн	Приріст, грн	Темп приросту, %
2005	332	95	40,1			
2006	400	68	20,5			
2007	460	60	15,0			
2008	605	145	31,5			
2009	744	139	23,0			
2010	922	178	23,9	5,52		
2011	1004	82	8,9	6,04	0,52	9,4
2012	1134	130	12,9	6,80	0,76	12,5
2013	1218	84	7,4	7,30	0,50	7,4
2014	1218	0	0	7,30	0	0
2015	1378	160	13,1	8,29	0,99	13,6

Держава також визначає: норми та гарантії в оплаті праці працівників, молодших вісімнадцяти років, за скороченої тривалості їх щоденної роботи тощо; гарантії для працівників щодо оплати щорічних відпусток; за час виконання державних обов'язків; для тих, хто направляється для підвищення кваліфікації, на обстеження в медичний заклад; переведених за станом здоров'я на легшу нижчеоплачувану роботу; переведених тимчасово на іншу роботу у зв'язку з виробничою необхідністю; для вагітних жінок і жінок, які мають дітей віком до трьох років, переведених на легшу роботу; при різних формах виробничого навчання, перекваліфікації або навчання іншим спеціальностям; для донорів; гарантії та компенсації працівникам у разі переїзду на роботу до іншої місцевості, службових відряджень, роботи у польових умовах тощо. Ці норми та гарантії в оплаті праці є мінімальними державними гарантіями.

12.3. Прожитковий мінімум. Споживчий кошик

Сукупні доходи суспільства в цілому і кожного з його членів справедливо оцінювати як показники економічного добробуту і рівня життя.

Дуже часто «рівень життя» ототожнюється з поняттям «добробут», який розуміють як певний рівень споживання. З позицій концепції людського розвитку **рівень життя** є комплексною соціально-економічною категорією, що відображає рівень розвитку фізичних, духовних і соціальних потреб людей, ступінь їх задоволення та умови у суспільстві для розвитку й задоволення цих потреб.

Поняття «рівень життя» найчастіше означає ступінь задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб населення. Таке визначення характеризує статику рівня життя. Тим часом рівень життя – це динамічний процес, на який впливає безліч факторів. З одного боку, рівень життя визначається складом та обсягом потреб у різних благах, що постійно змінюються. З іншого боку, рівень життя обмежується можливостями задоволення потреб, виходячи зі становища на ринку товарів і послуг, доходів населення, заробітної плати працівників. Водночас і розмір заробітної плати, і рівень життя визначаються масштабами та ефективністю суспільного виробництва, станом науково-технічного прогресу, культурно-освітнім рівнем населення, національними особливостями, політичною владою тощо.

Відповідно до Конвенції МОП №131 від 22.06.1970 р., кожна людина має право на такий рівень життя (включаючи продукти харчування, одяг, житло, медичний догляд, соціальне обслуговування), який необхідний для підтримання здоров'я та добробуту її та її родини, а також право на забезпечення в разі безробіття, непрацездатності, втрати годувальника тощо.

Центральне місце у системі визначення рівня життя населення посідають показники доходів як основного джерела задоволення особистих потреб. Рівень доходів дає уявлення про матеріальні можливості людей. Крім того, величина доходів відображає можливості людей у тих сферах життя, що безпосередньо не пов'язані з основними індикаторами людського

розвитку. Серед них, наприклад, можливість подорожувати і відпочивати, спілкуватися з рідними та друзями, здобувати й облаштовувати житло, відвідувати театри та музеї тощо. «Основним виміром розвинутого суспільства є його здатність примушувати всіх членів суспільства жити у відповідності до демократичних норм і цінностей. Політика економічного розвитку і демократії повинна бути сфокусованою на усунення бар'єрів, які заважають людям досягти благополуччя», – писав Нобелівський лауреат з економіки 1998 р. А. Сен³⁴⁷.

Поділ населення за доходами оснований на розмежуванні низько-, середньо- і високодохідних груп сімей, кожна з яких має свій раціональний споживчий бюджет. На основі аналізу розміру і структури витрат малозабезпечених верств населення розраховують бюджет мінімуму матеріальної заможності і межу бідності.

Бідність – соціальний стан, що характеризується відсутністю необхідних матеріальних засобів для нормального (відповідно до норм прийнятих суспільством) життя. Бідність характеризує матеріальний рівень життя людей, доходи яких істотно відстають від середнього рівня матеріального забезпечення, досягнутого в даній країні.

Бідність прямо пов'язана з нерівномірністю розподілу доходів і майна. Водночас бідність не піддається точному визначенню (так само як щастя і добробут). У найзагальнішому вигляді ідентифікація бідності заснована на зіставленні визначеного набору потреб і можливостей їхнього задоволення для певних груп населення. Для характеристики рівня життя у вітчизняній і зарубіжній практиці використовуються два показники бідності: абсолютний і відносний. За абсолютної бідності, бідними є частина домогосподарств, які не можуть забезпечити себе сумою благ, необхідних для збереження здоров'я і ведення помірно активного трудового життя. За відносної бідності, бідними є частина домогосподарств, які мають низькі доходи. У зарубіжній практиці відносна бідність характеризується доходом, що не перевищує 40–60% доходу,

³⁴⁷ Сен А. Развитие как свобода / А. Сен ; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2004. – С. 153.

що склався в країні. За *децильним коефіцієнтом*, який показує співвідношення між середніми доходами 10% найбільш високооплачуваних громадян і середніми доходами 10% найменш забезпечених, доходи в країнах Європейського Союзу відрізняються у 5–8 разів, а в Україні – у 29 разів³⁴⁸.

Нобелівська премія з економіки 2015 р. була присуджена А. Дітону за дослідження споживчої поведінки, бідності, нерівності та добробуту³⁴⁹. Визначальну роль у зниженні рівня нерівності у доходах та споживанні населення, на думку А. Дітона, відіграють системи соціального страхування (як формальні, так і неформальні)³⁵⁰.

На поняття бідності як соціально-економічного явища впливає соціальна політика, що проводиться державою. У різних країнах існують свої підходи до критеріїв зарахування органами соціального захисту конкретної особи або домогосподарства до категорії бідних. Наприклад, у США і Англії для цього використовуються шкали державної допомоги, у Франції – мінімальна заробітна плата. У цих країнах люди, які потребують допомоги, повинні довести, що їхні доходи менші від тих, що гарантує держава.

Рівень бідності та чисельність бідних залежить від *межі бідності*, офіційно встановленої державою. Ця межа, у свою чергу, залежить від фінансових можливостей країни, оскільки декларовані межі бідності ґрунтуються на певних розмірах соціальних програм. Чинниками, які впливають на рівень бідності в Україні, є: місце розташування домогосподарств (у сільських районах рівень бідності вищий, проте необхідно враховувати, що сільська і міська бідність суттєво різняться); висока частка дітей; досягнення пенсійного віку; безробіття, в тому числі у прихованій формі (невиплати заробітної плати, її

³⁴⁸ Колот А. Асиметрії розвитку соціально-трудової сфери: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії // Україна: аспекти праці. – 2011. – №8. – С. 10.

³⁴⁹ Белянин А. Бедность не порок, но научная проблема (Нобелевская премия по экономике 2015 года – Ангус Дитон) / А. Белянин, И. Денисова // Вопросы экономики. – 2016. – № 1. – С. 107–116.

³⁵⁰ Deaton A. Paxson C: Intertemporal choice and inequality // Journal of Political Economy. – 1994. – Vol. 102,3. – P. 437–467.

затримки, вимушені відпустки з ініціативи наймачів без збереження утримання тощо); висока частка утриманців у отримувача доходів тощо.

Об'єктивною характеристикою рівня грошових доходів є відповідність їх прожитковому мінімуму.

Прожитковий мінімум – це мінімальна кількість життєвих засобів, потрібних для забезпечення життєдіяльності працівника та членів його сім'ї, відновлення робочої сили. Він є показником обсягу та структури споживання основних матеріальних благ та послуг на мінімально допустимому рівні, що забезпечує підтримування активного фізичного стану різних соціально-демографічних груп. Відтак, мінімальні розміри оплати праці, а також пенсії за віком, стипендії, соціальні допомоги та інші компенсаційні виплати мають орієнтуватися на величину прожиткового мінімуму. Згідно з Законом України № 966-XIV від 15.07.1999 р. «Про прожитковий мінімум», прожитковий мінімум – це вартісна величина набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів і мінімального набору послуг, які необхідні для нормального функціонування організму людини для задоволення основних соціальних та культурних потреб особистості.

Таблиця 12.4

Динаміка прожиткового мінімуму в Україні за 2007–2015 рр.³⁵¹

(грн)

Станом на кінець року	Прожитковий мінімум (загальний показник)	Прожитковий мінімум (працевдатні особи)
2007	532,00	568,00
2008	626,00	669,00
2009	701,00	744,00
2010	875,00	922,00
2011	953,00	1004,00
2012	1095,00	1134,00
2013	1176,00	1218,00
2014	1176,00	1218,00
2015	1330,00	1378,00

³⁵¹ Дані Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Прожитковий мінімум визначається із розрахунку на одну особу на місяць (табл. 12.4). Окремо прожитковий мінімум розраховується для тих осіб, які відносяться до основних соціальних та демографічних груп населення:

- дітей віком до 6 років;
- дітей віком від 6 до 18 років;
- працездатних осіб;
- осіб, що втратили працездатність.

Прожитковий мінімум застосовується:

- для загальної оцінки рівня життя в Україні;
- для встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги при безробітті, а також стипендій та інших соціальних виплат, виходячи із вимог Конституції України та законів України;
- для визначення права на призначення соціальної допомоги;
- для визначення державних соціальних гарантій та стандартів обслуговування та забезпечення у сферах охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування та ін.;
- для встановлення величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян;
- формування Державного бюджету України та місцевих бюджетів.

Таблиця 12.5

Методи визначення прожиткового мінімуму³⁵²

Назва	Суть методу
Статистичний	Прожитковий мінімум встановлюється на рівні доходів 10–20% найзаможніших громадян певної країни. Використовується для країн з досить високим рівнем доходу
Суб'єктивний (соціологічний)	Ґрунтується на проведенні соціологічних опитувань населення про бажаний мінімальний дохід. Переважно має консультативний характер

³⁵² За оцінками експертів із соціальної політики держави. – Режим доступу : <http://www.lawyer.org.ua>

Закінчення табл. 12.5

Назва	Суть методу
Ресурсний	Виходить із можливості економіки забезпечити прожитковий мінімум. Застосовується у найрозвинутіших країнах
Комбінований	Поєднує декілька методів. Наприклад, вартість харчування – за нормами, житлово-комунальні послуги – за фактом; непродовольчі товари – за часткою у загальних витратах
Нормативний	Полягає у встановленні вартості величини прожиткового мінімуму через споживчий кошик
Відносний	Ґрунтується на визначенні медіанного доходу – такого доходу, за якого половина населення має більший дохід, а інша менший. Застосовується в розвинутих країнах

У кожній державі є свій порядок формування прожиткового мінімуму, всі вони різняться за методами розрахунку (табл. 12.5), складом і структурою витрат, демографічними та соціальними групами населення, для яких здійснюється встановлення його розміру.

Під час підрахунку розміру прожиткового мінімуму враховуються такі чинники:

- економічні, які включають: вимоги економічного розвитку, формування організаційних та правових засад національної економіки, зовнішньоекономічної діяльності, демократизації трудових відносин, заходи щодо наповнення доходної частини бюджету;
- правові: дотримання загальновизнаних прав людини відповідно до Міжнародного Пакту 1966 р. «Про економічні, соціальні та культурні права», в якому під правом на працю розуміють здатність людини самостійно заробляти собі на життя;
- соціальні: загальний рівень заробітної плати, встановлення взаємозалежності між оплатою праці та її продуктивністю, підвищення мінімальних державних гарантій заробітної плати та трудових пенсій з поступовим наближенням їх до рівня прожиткового мінімуму.

Також важливо виокремити *раціональний споживчий бюджет*, що відображає споживання товарів і послуг, забезпеченість предметами культурно-побутового та господарського призначення згідно з науково обґрунтованими нормами та нормативами задоволення раціональних (розумних) потреб людини. Такою може бути наступна структура споживання: продукти харчування не повинні перевищувати 30,0%, непродовольчі товари 47,0% (із них тканини, одяг, взуття – 20,0%; меблі, предмети культури і побуту – 18,0%; інші товари – 9,0%) і всі послуги 23,0%³⁵³.

Прожитковий мінімум встановлюється Кабінетом Міністрів України після проведення науково-суспільної експертизи набору продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг. Прожитковий мінімум щорічно затверджується Верховною Радою України в Законі про Державний бюджет України на відповідний рік. Для оцінки рівня життя в регіоні, розробки та реалізації регіональних соціальних програм, визначення права на соціальну допомогу, яка фінансується за рахунок місцевих бюджетів, органами місцевого самоврядування може затверджуватись прожитковий мінімум, який повинен бути не нижче встановленого законом.

Прожитковий мінімум обчислюється на підставі споживчого кошика.

Споживчий кошик – це набір товарів і послуг, розрахований за нормами і нормативами споживання і забезпечення людини першочерговими життєвими засобами. Розрахований за мінімальним рівнем задоволення потреб та перемножений на рівень поточних цін, цей комплекс товарів і послуг дає змогу визначити рівень прожиткового мінімуму.

Перелік благ, які входять до «споживчого кошика» відрізняється за країнами. Так, споживчий кошик американця складається з 300 продуктів і послуг, француза – 250, англійця – 650, жителя Німеччини – 475. Споживчий кошик українця включає 297 найменувань товарів і послуг. На жаль, фактична структура споживання населення далека від раціональної.

³⁵³ За оцінками експертів із соціальної політики держави. – Режим доступу : <http://www.mojazarplata.com.ua>

12.4. Система соціального захисту населення

Соціальна політика є пріоритетною складовою економічної політики держави в умовах ринкового господарювання. Вона створює умови для ефективного і раціонального використання національного продукту для задоволення потреб народу та його перерозподілу з метою соціального захисту широких верств населення, передусім малозабезпечених.

Соціальна політика держави – це комплекс соціально-економічних заходів держави, спрямованих на послаблення нерівності в розподілі доходів та майна, на захист населення від безробіття, підвищення цін, доходів тощо. Соціальна політика держави зосереджується на формуванні дієвих соціальних умов життя суспільства, насамперед на створенні соціальних гарантій і умов для підвищення добробуту членів суспільства.

Держава за допомогою податкової системи вилучає частину доходів у державний бюджет, а потім перерозподіляє ці ресурси через статті державних видатків на соціальні потреби. Відповідно до пріоритетів соціальної політики держава на основі чинних спеціальних соціальних програм надає соціальні виплати у формі грошових і натуральних трансфертів, а також послуг. Соціальні виплати і послуги різноманітні. Вони диференційовані за джерелами формування і засобами фінансування, умовами надання їх колу одержувачів. Грошові соціальні виплати пов'язані з компенсацією втрат (зменшення) доходу в результаті: повної або часткової втрати працездатності, народження дітей, втрати годувальників або роботи (виплати у зв'язку з безробіттям, компенсації витрат на перекваліфікацію та інші виплати безробітним). *Соціальні трансферти* – це система заходів грошової або натуральної допомоги малозабезпеченим, не пов'язаної з їх участю у господарській діяльності в даний час або в минулому. Їх метою є гуманізація відносин у суспільстві, запобігання зростання злочинності, а також підтримка внутрішнього попиту. Соціальні трансферти можуть носити разовий характер або виплачуватися періодично протягом установленого часу. Розмір виплат залежить від

законодавчо встановленого мінімуму доходу або заробітної плати, також можуть приймати форму податкових знижок. Всі вони оформляються в систему соціального страхування і соціального забезпечення.

Таким чином, основною *формою реалізації соціальної політики держави є соціальний захист*, що вимагає дотримання певних принципів, насамперед принципу соціальної справедливості, який тісно пов'язаний з мірою розподілу доходів. Реалізація принципу соціальної справедливості здійснюється за трьома основними напрямками:

- рівність доходів усіх громадян;
- справедливий розподіл доходів суспільного виробництва;
- забезпечення гідного життя.



У сучасних умовах соціальна політика здійснюється через систему соціального захисту і включає такі основні елементи (форми чи напрями соціальної політики):

- індексація доходів (трудових доходів і соціальних виплат);
- реалізація програм працевлаштування і перекваліфікації робочої сили;
- правове регулювання системи найманої праці;
- регулювання рівня оплати праці залежно від сфери діяльності, форм власності підприємств і фаху працівника;

- соціальна допомога – трансферти або соціальні виплати у рамках соціальних програм;
- соціальне страхування.

Основними формами соціального страхування є: пенсійне (як джерело матеріального забезпечення громадян у старості); медичне (на випадок захворювання, втрати працездатності від нещасного випадку на виробництві); страхування на випадок безробіття (втрата роботи з незалежних від працівника причин).

Соціальне страхування і соціальні трансферти утворюють систему соціального забезпечення населення.

Метою соціальної політики держави є заохочення всіх форм ділової активності, насамперед трудової і підприємницької. Система державного регулювання повинна одночасно підтримувати доходи і створювати стимули підвищення ділової активності всіх ринкових суб'єктів. Державні гарантії компенсації ризику втрати доходу (система державної підтримки доходів) становлять головну ланку системи соціального захисту населення. Існуючі системи соціального захисту спрямовані на підтримку певного (гарантованого) рівня доходів і споживання послуг, охорони здоров'я, освіти, соціально слабких, мало-забезпечених прошарків населення.

Однією з форм соціального захисту у зв'язку з підвищенням споживчих цін є компенсаційні і дотаційні виплати, які можуть використовуватися не тільки як тимчасовий захід, а й як постійно діючий елемент соціального захисту. Мова йде про захист доходів населення від інфляції, що практично здійснюється різними способами. Серед них:

- *адаптація* – підвищення доходів попередніх призначень відповідно з динамікою цін і рівня життя;
- *компенсація* – прямий перегляд ставок і окладів при укладанні колективних договорів, що застосовується при підвищенні цін на певні групи товарів широкого вжитку;
- *індексація* доходів населення – основна форма соціального захисту населення; державна індексація доходів – це встановлений державою механізм підвищення грошових доходів населення, що компенсує частково або повністю подорожчання споживчих товарів і послуг.

Індексація доходів спрямована на підтримку платоспроможної здатності, особливо вразливих груп населення з фіксованими доходами – пенсіонерів, інвалідів, неповних і багатодітних сімей, а також молоді. Державна індексація доходів ведеться на основі врахування підвищення вартості життя.

Важливими інструментами соціальної політики держави є:

- *державні соціальні стандарти* – встановлені законодавством соціальні норми і нормативи, на основі яких визначаються державні соціальні гарантії;
- *державні соціальні гарантії* – встановлені законодавством мінімальні розміри заробітної плати, пенсій, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, які забезпечують рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму;
- *соціальні норми і нормативи* – показники належного рівня споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами.



Питання для самоконтролю

1. Дайте характеристику видів доходів.
2. У чому сутність розподілу доходів?
3. У чому різниця між номінальними та реальними доходами?
4. У чому економічний зміст кривої Лоренца та коефіцієнта Джині?
5. Розкрийте зміст заробітної плати. Яких форм вона набуває?
6. За яких умов можливо зростання реальної заробітної плати?
7. Чому існує нерівність у розподілі доходів?
8. Як забезпечити соціальну справедливість під час розподілу доходів від власності?

9. Покажіть джерела і структуру сімейних доходів.
10. Яким чином пов'язана реальна заробітна плата з рівнем життя населення?
11. Що таке соціальна політика і хто її проводить?

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Доходи в ринковій економіці мають змішаний характер.
2. Диференціація доходів – це співвідношення мінімальної заробітної плати та розміру прожиткового мінімуму.
3. Номінальна заробітна плата – це заробітна плата, яку отримує працівник за затрачену працю у поточному грошовому вираженні.
4. Реальна заробітна плата нараховується за основним місцем роботи та за сумісництвом.
5. Прожитковий мінімум встановлює баланс доходів та витрат населення.
6. Основними формами заробітної плати є відрядна, тарифна.
7. Мінімальна заробітна плата встановлюється державою, як плата за просту некваліфіковану працю для підприємств усіх форм власності.
8. «Споживчий кошик» – це вартість набору товарів і послуг, що є життєво необхідними.
9. Метою соціального партнерства є захист інтересів підприємців.
10. Якщо при зростаючій номінальній заробітній платі реальна зарплата скорочується, то рівень життя домашніх господарств залишається незмінним.

Розділ 13. ДЕРЖАВА ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ

1. Держава як суб'єкт економічної системи. Економічні функції держави.
2. Теорії державного регулювання економіки та їх еволюція.
3. Методи і форми державного регулювання економіки.
4. Сутність та структура фінансової системи держави.
5. Бюджетно-податкова політика держави.

13.1. Держава як суб'єкт економічної системи. Економічні функції держави

Держава – особлива форма організації суспільства, його внутрішня політична організація, структура соціально-економічних відносин, засіб їх упорядкування і забезпечення безперешкодного існування. Будучи специфічною формою організації суспільства, вона:

- відображає та забезпечує загальносуспільні інтереси та потреби і на цій основі об'єднує всіх членів суспільства;
- визначає межі своєї матеріальної бази і таким чином об'єднує членів суспільства за територіальним принципом;
- об'єднує все суспільство як ціле, на відміну від інших інститутів;
- висловлює інтереси суспільства у міжнародних організаціях та у відносинах з іншими державами;
- об'єднує громадян суспільства з метою реалізації програм, спрямованих на покращення їх добробуту;
- є владною організацією в суспільстві.

Обов'язком держави є не втручання, а лише забезпечення нормальних умов існування та розвитку її громадян за допомогою органів влади й управління.

У громадянському суспільстві діє правова держава. Правова держава – це держава, діяльність якої обмежена правовими нормами і законами. Держава виконує лише ті функції, що дозволяються законом. Суспільство і громадяни роблять те, що не заборонено законом.

Особливою ознакою правової держави є принцип розподілу влади. У правовій державі мають місце три гілки влади: законодавча, яка представлена парламентом; виконавча, яка представлена урядом, що здійснює функції управління і регулювання економікою, розпоряджається виробничими і фінансовими ресурсами; судова, яка визначає відповідність прийнятих рішень і дій законодавству. У суспільствознавчій літературі досить часто пишуть про четверту гілку влади – засоби масової інформації.

Як правило, виділяються кілька політико-економічних *цілей діяльності держави*. Серед них:

- 1) економічне зростання – забезпечення розширення національного виробництва та динамічний розвиток економіки;
- 2) економічна ефективність – максимальна віддача від наявних і обмежених виробничих ресурсів (з меншими витратами отримувати кращі результати);
- 3) економічна рівновага (збалансованість) – підтримання оптимальної пропорційності в розвитку економіки і розподілі ресурсів;
- 4) економічна свобода – найповніше забезпечення економічних прав людини (права на власність, працю тощо);
- 5) справедливість – справедливий розподіл доходів, забезпечення людині цивілізованих умов життя.

Державне регулювання економіки являє собою систему заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, які здійснюють правомочні державні установи (*державні регулятори*) з метою стабілізації і розвитку існуючої економічної системи.

При здійсненні державного регулювання економіки необхідно знайти розумне співвідношення між державним впливом і ринковим механізмом. Напрями і обсяги регулюючих заходів, які виконують держава та ринок (щодо ринку точніше говорити – саморегулюючих заходів), постійно змінюються. Це залежить від рівня розвитку продуктивних сил, соціально-економічної ситуації, розстановки політичних сил, національних особливостей, інституційного порядку, особливостей загальнодержавного і місцевого управління.

Досвід розвинутих країн свідчить, що ринковий механізм може вирішувати важливі економічні завдання, хоча є сфери економічної діяльності, де він не спрацьовує. Таку ситуацію в економічній літературі називають «провалами» ринку.

«Провали» ринку – економічна ситуація, за яких ринковий механізм не може забезпечити ефективного використання ресурсів (див. також підрозд. 5.3).

У сучасній науковій літературі вирізняють декілька неефективних ситуацій, що свідчать про «провали» ринку, вони пов'язані з наявністю: суспільних благ; зовнішніх ефектів; недосконалої (асиметричної) інформації та монополії. Представники монетаристської теорії додають ще й неспроможність ринку забезпечити грошовий обіг у суспільстві. У таких випадках потрібно втручання держави з притаманними їй функціями.

Ринковий механізм саморегулювання ефективно діє щодо чисто приватних благ (*pure private good*) – таких благ, кожна одиниця яких може бути продана за окрему платню. На відміну від чисто приватного блага чисте суспільне благо не може бути розділено на одиниці вжитку (його не можна випускати «дрібними» партіями і продавати частинами). Чисто суспільне благо (*pure public good*) – це таке благо, яке споживається колективно всіма громадянами незалежно від того, платять люди за нього чи ні. Класичним прикладом чисто суспільного блага є, наприклад, національна оборона. Більш поширеними є обмежені суспільні блага, наприклад, – підтримання громадської безпеки. Суспільні блага неконкурентні, оскільки граничні витрати на їх створення для додаткового споживача дорівнюють нулю; ринковим механізмом саморегулювання вони не відтворюються.

Економічна діяльність держави реалізується в сукупності конкретних видів її функцій. Функції класифікують за певними ознаками, видами і цілями діяльності, за джерелами фінансування, за характером заходів (економічні, адміністративні,

стимулюючі, обмежуючі, національні тощо), за обсягом і розподілом діяльності (уся економіка чи певна сфера, довгострокові і короткострокові).

Розповсюдженою є класифікація функцій держави за сферою дії: внутрішні і зовнішні функції. Внутрішні функції – це напрями діяльності держави щодо суспільства в економічній, політичній, ідеологічній, соціальній та інших сферах. Зовнішні функції – це напрями діяльності щодо інших держав у сфері забезпечення економічних інтересів даної держави і суспільства.

Серед великої кількості функцій є основоположні, що служать базою для аналізу економічної ролі держави. Серед них американські автори підручника «Економікс» К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю виділяють:

- забезпечення правової бази й суспільної атмосфери з метою сприяння ефективному функціонуванню ринкової економіки;
- захист конкуренції;
- перерозподіл доходу й багатства;
- корегування розподілу ресурсів з метою зміни структури національного продукту;
- стабілізація економіки, тобто контроль за рівнем зайнятості та інфляції, а також стимулювання економічного зростання³⁵⁴.

Виконання державою зазначених функцій, з одного боку, уможлиблює досягнення макроекономічної стабільності, підтримання балансу між макро- та мікроекономічними рівнями господарювання, забезпечує соціальну орієнтацію економіки, з іншого – не суперечить, а доповнює конкурентно-ринковий механізм, надаючи останньому ознак регульованого, стабільного, соціально-відповідального інституту. Умови співіснування держави та ринку такі:

- держава функціонує лише там, де ринок діяти не може;
- держава функціонує тільки так, щоб усувати негативні наслідки ринку.

³⁵⁴ Макконнелл К.Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – Київ : Хагар – Демос, 1993. – С. 94.

Основними *принципами державного регулювання* є:

- мінімальне втручання державних органів в економічні процеси; їм делегуються лише ті функції, які не можуть бути забезпечені безпосередніми суб'єктами ринкових відносин;
- системний вплив на розвиток соціально-економічних процесів з урахуванням тісних взаємозв'язків ринків капіталів, товарів, праці тощо на базі формування економічних регуляторів і нормативів, методичної бази та відповідних державних органів.

До *суб'єктів* державного регулювання економіки відносяться держава (включаючи регіональні і місцеві інституційні утворення), яка наділена економічною і політичною владою, а також суб'єкти громадянського суспільства (спілки, об'єднання). Також до суб'єктів державного регулювання економіки відносяться і міжнародні економічні організації, які істотно впливають на формування національної економічної політики окремих країн, зокрема з трансформаційним станом економіки (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк тощо). Окремі рекомендації таких фінансово-економічних інституцій набувають форми вимог, а національні парламенти й уряди змушені виконувати їх частково або повністю, щоб забезпечити країну зовнішнім фінансуванням.

Велику роль в забезпеченні належної ефективності державного регулювання економіки відіграють і засоби масової інформації (ЗМІ), передусім преса, телебачення, новітні інформаційні системи. Звичайно, визнавати інформаційну інфраструктуру суб'єктом державного регулювання економіки недоречно, проте саме вона формує передавальний механізм регулювання, інформуючи економічних агентів про рішення суб'єктів державного регулювання. Від того, в який спосіб, як повно і коректно те або інше рішення державних управлінських структур представлено у ЗМІ, залежить його сприйняття суб'єктами господарювання, отже, і їх зворотна реакція у вигляді схвалення або ігнорування.

Об'єктами державного регулювання є сфери, галузі економіки, регіони, а також ситуації, процеси, явища та умови соціально-економічного життя країни, де виникли або можуть виникнути труднощі, проблеми, які не вирішуються ринком, або ті, що вирішальні у віддаленому майбутньому, тоді як їхнє вирішення конче потрібне для нормального функціонування економіки та підтримання соціальної стабільності у суспільстві. До об'єктів державного регулювання можна віднести: економічний (інвестиційний) цикл; секторну, галузеву та регіональну структури національного господарства; умови нагромадження капіталу; зайнятість населення; грошовий обіг; платіжний баланс; ціни та умови конкуренції; підготовку та перепідготовку кадрів; довкілля; зовнішньоекономічні зв'язки та ін.

Обмежуючи «провали» ринку держава проводить анти-монопольну та споживчу політику, запроваджує соціальне страхування, обмежує виробництво товарів із негативними зовнішніми ефектами, стимулює виробництво і споживання економічних благ з позитивними зовнішніми ефектами та ін. Ці напрями діяльності держави складають *нижню межу втручання держави* в ринкове господарство. Проте в сучасних умовах економічна роль держави набагато ширша, вона не зводиться як це вважали економісти-класики XVIII ст. лише до функції «нічного сторожа» – охоронця приватної власності. Так, держава проводить антиінфляційну і антициклічну політику, прагне скоротити безробіття. У останні десятиліття усе більш активно держава бере участь у регулюванні структурних змін, стимулює науково-технічний прогрес, прагне підтримувати високі темпи інноваційного розвитку національної економіки. Якщо до цього додати регіональне і зовнішньоекономічне регулювання, то стане очевидне, чому роль держави протягом усього XX ст. неухильно зростає.

На практиці діяльність держави, спрямована на виправлення «провалів» ринку, сама виявляється далекою від досконалості. До «провалів» ринку додаються «провали» держави. Державні

заходи повинні застосовуватися так, щоб вони не підміняли дії ринкових сил. Використовуючи ті або інші державні інструменти регулювання, уряд повинен суворо стежити за негативними ефектами і завчасно приймати заходи щодо ліквідації негативних наслідків.

До *«провалів» держави* відносять:

- обмеженість необхідної для ухвалення державних рішень інформації; так, наявність потужних груп з особливими інтересами (лобістів) призводить до спотворення наявної інформації;
- недосконалість політичного процесу, що проявляється у перевищенні владних повноважень на користь вузького кола осіб (олігархів тощо); маніпулювання голосами; пошук політичної ренти та ін.;
- обмеженість контролю над бюрократією; корупція і зростання бюрократичного апарату створює все нові і нові проблеми в цій сфері;
- нездатність держави повністю передбачати і контролювати найближчі та віддалені наслідки прийнятих нею рішень; ринкові агенти часто реагують на державні заходи зовсім не так, як це передбачала держава; їх дії змінюють зміст і спрямованість державних заходів;
- існування часових лагів – «ефекту запізнення» в процесі постановки цілей, прийняття рішень, виборі інструментів державного регулювання.

Корупція – протиправна діяльність, яка полягає у використанні службовими особами їхніх прав і посадових можливостей для особистого збагачення; підкупність і «продажність» громадських і політичних діячів.

Світова спільнота ідентифікує корупцію як головну перешкоду для економічного та соціального розвитку країн, що розвиваються, в тому числі й України. Корупція гальмує розвиток суспільства шляхом порушення чинного законодавства, послаблює інституційний фундамент, від якого залежить економічне зростання.

Причини корупції пов'язані з особливостями приватизації, укоріненими механізмами призначення і кар'єрного зростання державних чиновників, відсутністю контролю за витрачанням ресурсів при реалізації економічної політики. Корупція трактується як багаторівневий феномен, що охоплює усю вертикаль економіки, включаючи процеси ухвалення рішень державним апаратом.

Корупція є продуктом традиційної національної культури, а отже надзвичайно важко переборне інституційне явище. Корупція є вагомим негативним фактором інституційної реформи національної економіки. Як часто трапляється в нашій країні, прийняття прогресивних законодавчих актів наштовхується на проблему якісної їх імплементації. В основі корупції – відсутність контролю за чиновниками, приховування інформації, загальне моральне виправдання корупції³⁵⁵.

Як правило рівень корупції в суспільстві оцінюється за трьома складовими: державна корупція, корупція у бізнесі, побутова корупція.

Подолання і навіть обмеження корупції в постсоціалістичних суспільствах стикається зі значними труднощами. Хоча слід зазначити, що в світовій економіці є приклади успішної боротьби з корупцією. Одним з найбільш відомих прикладів є антикорупційна кампанія в Сінгапурі, проведена під керівництвом прем'єр-міністра Лі Куан Ю. У цій країні була застосована ціла система суворих і послідовних заходів. Дії чиновників були регламентовані, бюрократичні процедури спрощені, був забезпечений суворий нагляд за дотриманням високих етичних стандартів. Органом, що втілював ці заходи в життя і зберіг свої повноваження і сьогодні, стало спеціальне створене Бюро із розслідування випадків корупції, куди міг і може звернутися будь-який громадянин³⁵⁶.

³⁵⁵ Геєць В.М. Яке майбутнє у соціальній державі? /В.М. Геєць // Економіка України. – 2013. – № 7. – С. 11.

³⁵⁶ Сінгапурська історія. Мемуари Лі Куан Ю. Том 1. – Київ : Видавництво Олексія Капусти, 2007. – С. 500–509.

13.2. Теорії державного регулювання економіки та їх еволюція

Серед теоретичних концепцій щодо ролі держави в економіці можна виділити декілька основних: класична, кейнсіанська, альтернативні теорії (монетаристська теорія, теорія економіки пропозиції, теорія раціональних очікувань). В основі будь-якої теорії лежить питання про те, за допомогою яких механізмів у економіці забезпечується повне використання наявних ресурсів. Урегулювати це питання може ринковий механізм – самостійно або з допомогою держави.

Щоб мати уявлення про роль держави як суб'єкта макроекономічного регулювання, розглянемо основні положення згаданих вище теорій.

Класична теорія. Вперше наукове обґрунтування ролі держави в ринковій економіці було зроблено основоположником політичної економії А. Смітом. У своїй праці «Дослідження про природу й причини багатства народів» він стверджував, що:

- держава не повинна втручатися в економіку, бо це веде до порушення дії ринкових механізмів;
- рівновага між пропозицією й попитом на всіх ринках встановлюється за рахунок саморегуляції.

Ідеї А. Сміта лягли в основу моделі вільного ринкового господарства. Згідно з класичною теорією, механізм ринкового саморегулювання економіки передбачає таке:

- вирішальний вплив регулюючого потенціалу цін і заробітної плати; обсяг сукупної продукції, яку можуть реалізувати її виробники, залежить не лише від величини сукупних витрат, а й від рівня товарних цін;
- ринковий механізм здатний самостійно і досить швидко ліквідувати дисбаланс між доходами й витратами через взаємодію між товарним і грошовим ринком;

– мало ймовірною є ситуація, коли сукупних витрат недостатньо для виробництва потенційного ВВП; якщо сукупні витрати за будь-яких обставин зменшаться порівняно з потенційною величиною, то такі важелі ринкового регулювання, як ціна й заробітна плата, досить швидко примусять економічних суб'єктів збільшити сукупні витрати до потенційної величини.

Згідно з класичною теорією, здатність економіки до ринкового саморегулювання забезпечується конкуренцією між продавцями, яка породжує високу еластичність цін стосовно попиту. Отже, зниження товарних цін, доповнене зниженням цін на ресурси, відновить виробництво товарів на потенційному рівні та забезпечить повну зайнятість.

Прихильники класичної теорії вважали, що державі відводяться лише завдання, які не вирішує сам ринок. Більш того, держава повинна шляхом відповідного правового регулювання дбати про те, щоб виникло як найменше перешкод функціонуванню вільного ринку.

Проте історичний досвід показав, що в процесі свого розвитку реальні економічні системи все більше віддаляються від ідеальної ринкової моделі. Практика довела, що ринковий механізм саморегулювання має цілий ряд вроджених вад: порушення стабільності економічного розвитку, що виникають періодично (економічні кризи); неможливість задоволення цілого ряду економічних потреб суспільства; формування системи розподілу, яка породжує соціальну несправедливість; розвиток процесів монополізації з негативними наслідками для конкуренції і системи цін та ін.

Практика показала, що виникла істотна розбіжність між теоретичною моделлю й реаліями ринку. Сьогодні фактично склалося декілька різновидів «ринкових економік», які дещо відрізняються одна від одної. Наприклад, США ближче, ніж інші, стоять до моделі «вільного ринку» (вплив держави на економіку дуже обмежений). Французька модель тяжіє до «державного дирижизму» (досить сильна роль держави в

економіці). В Японії панує «корпоративний патерналізм». У Німеччини й Австрії отримала розвиток модель «соціального ринкового господарства».

Економічний розвиток суспільства довів, що чисто ринковими методами забезпечити високу ефективність сучасного, великого за масштабами, складного та інтегрованого суспільного виробництва неможливо.

Упевненість у цьому особливо зростає під впливом світової економічної кризи 30-х років XX ст. Вирішальну роль у перегляді класичних уявлень про механізм функціонування економіки відіграв англійський економіст Дж.М. Кейнс. У своїй головній праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» він обґрунтував об'єктивну необхідність і практичне значення державного регулювання ринкової економіки.

Кейнсіанська теорія. На відміну від класиків, прихильники кейнсіанської теорії відстоюють думку, що ринковий механізм самостійно не може гарантувати досягнення повної зайнятості. Вони стверджують, що повна зайнятість за рахунок лише ринкових регуляторів – це не закономірність, а випадковість. Дж.М. Кейнс дійшов висновку про необхідність регулювання сукупного попиту шляхом «централізованого контролю для досягнення узгодженості між схильністю до споживання та спонуканням інвестувати... частково відповідною системою податків, частково фіксацією норми процента і, можливо, іншими способами»³⁵⁷. Головне завдання держави полягає у впливі на рівень зайнятості та національного доходу за допомогою *стимулювання ефективного попиту* шляхом перетворення заощаджень на інвестиції. Головною причиною падіння виробництва кейнсіанці вважали недостатність сукупного попиту, тому саме сукупний попит має бути головним об'єктом державного втручання в економіку.

³⁵⁷ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики : в 2 т. / Дж.М. Кейнс. – М. : ЭКОНОМ, 1993. – Т.2. – С. 428–429.

Прикладна спрямованість теорії Дж.М. Кейнса – це збереження ринкових механізмів саморегулювання на мікрорівні та здійснення державного регулювання на макрорівні.

Кейнсіанська теорія тривалий час домінувала в теорії та практиці макроекономічного регулювання. Вона відповідала тим умовам, коли основна увага приділялась проблемам подолання спаду виробництва та зменшення безробіття. Але наприкінці 70–х років XX ст. у економіці багатьох розвинутих країн з'явилися інші негативні явища. Головною стала проблема інфляції при одночасному падінні виробництва, що дістало назву «стагфляція». Кейнсіанські рекомендації щодо збільшення державних витрат і застосування при цьому дефіцитного фінансування в нових умовах виявилися неефективними. Це викликало значну недовіру до кейнсіанської теорії і як наслідок – виникнення альтернативних теорій. З-поміж них можна виділити: 1) монетаристську теорію; 2) теорію економіки пропозиції; 3) теорію раціональних очікувань.

Монетаристська теорія є найрішучішим виступом проти кейнсіанської теорії. Її засновником став М. Фрідмен – американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1976 р.

Монетаристи, спираючись на емпіричні докази, стверджували: швидкість обігу грошей є стабільною – в тому розумінні, що чинники, які впливають на неї, можна передбачити і врахувати; за цих умов роль активного макроекономічного елемента відіграє грошова маса. Головна теза монетаристів – сталість грошей має виняткове значення для нормального функціонування економіки. Звідси впливає два головних принципи монетаризму:

- гроші мають значення, тобто зміни в грошово-кредитній сфері чинять вирішальний вплив на загальну економічну ситуацію в країні;
- центральний банк зобов'язаний підтримувати сталий приріст грошової маси незалежно від зміни господарської ситуації.

М. Фрідмен вважав, що гроші відіграють головну роль у визначенні відтворювального процесу, оскільки впливають на рівень цін, величину відсотка за кредит, а тим самим – на рівень і темпи національного виробництва, зайнятість.

Головна вимога монетаристів у сфері економічної політики – максимально скоротити державні видатки, тому що їх збільшення веде до утворення надлишку грошей, отже до інфляції. На думку монетаристів, ринкова економіка в своїй основі є збалансованим господарством, здатним до автоматичного саморегулювання. І єдине, що може зруйнувати цю здатність, – диспропорція між темпом росту продукції і темпом зростання грошової маси в обігу.

Теорія економіки пропозиції виникла в зв'язку з неспроможністю кейнсіанської теорії запропонувати ефективні заходи проти стагфляції, одночасного падіння виробництва та зростання цін. Сутність цієї теорії полягає в перенесенні акцентів з управління попитом на стимулювання сукупної пропозиції, зростання виробництва й зайнятості. Головна ідея прихильників теорії економіки пропозиції – стимулювати пропозицію капіталів і робочої сили шляхом зниження податків.

На думку представників цієї теорії (А. Лаффер, Р. Мандел), збільшення податків викликає інфляцію витрат через зростання середніх цін на виробництво продукції. Крім того, при збільшенні податків на доходи домашніх господарств зменшуються стимули до праці, а зростання податків на прибуток зменшує привабливість інвестиційних проектів, що у цілому скорочує сукупну пропозицію.

Пов'язуючи стагфляцію з надмірним рівнем оподаткування, прихильники теорії економіки пропозиції виступають за зниження податкового тиску на економіку. Вони пропонують відмовитися від системи прогресивного оподаткування, знизити податкові ставки на підприємництво, на заробітну плату й дивіденди. На їхню думку, зниження податків збільшить дохід кінцевого використання та заощадження, знизить рівень відсоткової ставки, внаслідок чого зростуть нагромадження та

інвестиції. Зниження податків на заробітну плату для найманих робітників підвищить стимули до праці, що призведе до збільшення пропозиції робочої сили на ринку праці.

Оскільки зниження податків веде до скорочення державних доходів, пропонуються різні способи вирішення проблеми бюджетного дефіциту. Для цього передбачається: зменшити соціальні програми; скоротити апарат державного управління; відмовитися від малоефективних державних видатків (дотацій промисловим підприємствам, витрат на розвиток інфраструктури тощо).

Теорія раціональних очікувань. Ця теорія стала досить поширеною в середині 70-х років ХХ ст. Її прихильники (зокрема, лауреат Нобелівської премії з економіки 1995 р. Роберт Лукас) виходили з того, що економічні суб'єкти спроможні діяти раціонально. Аналізуючи економічну інформацію, вони здатні визначати майбутні зміни. Тобто економічні суб'єкти настільки раціональні, що можуть у своїх прогнозах враховувати не лише минулий період, а й майбутні зміни в економічній кон'юктурі, в тому числі й у економічній політиці держави. Маючи здатність передбачати зміни в економіці, вони спроможні приймати такі рішення, які найбільше відповідають їхнім інтересам.

Саморегульована здатність економічних суб'єктів до раціональних дій може бути реалізована на практиці лише через ринковий механізм. Тому, аналогічно класичній теорії, теорія раціональних очікувань виходила із передумови, що всі ринки (продуктів і ресурсів) є конкурентними. На таких ринках заробітна плата й ціни високоеластичні – одночасно як у напрямі зниження, так і в напрямі зростання. На думку прихильників згаданої теорії, нова інформація, яку одержують економічні суб'єкти, одразу відбивається на співвідношенні попиту та пропозиції конкурентних ринків, і завдяки цьому рівноважні параметри економіки швидко відновлюються за умови повної зайнятості

13.3. Методи і форми державного регулювання економіки

Методи державного регулювання – сукупність способів, прийомів та засобів державного впливу на соціально-економічний розвиток країни.

За засобами впливу методи державного регулювання поділяються на дві групи: адміністративного (прямого) та економічного (непрямого, опосередкованого) впливу.

Адміністративними методами державного регулювання економіки є методи безпосереднього впливу держави на господарську діяльність, що прямо регламентують поведінку суб'єктів господарювання. Вони проявляються у формі адміністративного впливу на функціонування і результативність суб'єктів економічної діяльності, обмежуючи певною мірою їх економічну свободу. Адміністративні методи державного регулювання ґрунтуються на силі державної влади і охоплюють засоби заборони здійснювати певні види діяльності, засоби дозволу (ліцензування) і засоби примусу (зобов'язання дотримуватись певних правил здійснення економічної діяльності).

Правові методи регулювання економіки передбачають прийняття законів і законодавчих актів, видання указів і розпоряджень, а також вироблення механізму їх реалізації і контролю. Закони, законодавчі та нормативні акти визначають об'єкт і зміст регулювання, відповідальність юридичних і фізичних осіб у разі їх невиконання. Закони виконують функцію довгострокового правового регулювання, а укази, розпорядження, нормативні акти, як правило, – короткострокового, або оперативного регулювання.

Адміністративні методи регулювання ринку виражають, по суті, пряме управління з боку держави. Суть адміністративних методів значною мірою залежить від обраного засобу управління економічною діяльністю. Сфера адміністративних заходів обмежується переважно впливом держави на механізм державного регулювання умов праці, засобами впливу на грошово-кредитну сферу та зовнішньоекономічні зв'язки,

захистом навколишнього середовища, створенням сприятливих умов для життєдіяльності малозабезпечених верств населення, а також запобіганням розвитку тіньового бізнесу.

Другу групу методів державного впливу на національну економіку утворюють **економічні, або непрямі, методи**. Це правові і економічні засоби впливу на економічну діяльність, що прямо не обмежують економічної свободи її суб'єктів. Вони впливають на економічні інтереси суб'єкта підприємництва, тобто ставлять у таке становище, що він для реалізації своїх інтересів буде здійснювати свою діяльність у напрямі, до якого його спонукає той чи інший державний захід.

Розмежування адміністративних і економічних методів державного регулювання деякою мірою умовне. Щоб задіяти будь-який опосередкований інструмент, відповідні державні органи мають попередньо прийняти адміністративне рішення, наприклад, щодо зміни податкових ставок, про надання податкових пільг чи продаж центральним банком державних облігацій тощо. У цьому разі будь-які економічні інструменти матимуть ознаки адміністрування. Механізм поєднання методів прямого і опосередкованого регулювання, а також правових, адміністративних і економічних методів може бути різний залежно від ступеня розвитку економічних відносин, фінансової та економічної ситуації в країні.

Сьогодні у світі немає країни, тим більше економічно розвинутої, яка б активно не використовувала систему державного економічного регулювання суспільних відносин, валютно-фінансової стабілізації, податкової й бюджетної, інвестиційної та структурної політики.

Форми державного регулювання економіки – сукупність напрямів державного впливу на соціально-економічні процеси.

Сучасна держава бере безпосередню участь в організації процесу виробництва – є підприємцем.

Державна форма власності виникає двома основними шляхами: по-перше, в результаті створення підприємств за рахунок державного бюджету; по-друге, внаслідок націоналізації, одержавлення окремих підприємств і цілих галузей, а також придбання державою акцій приватних (недержавних) компаній.

У державній власності, як правило, знаходяться підприємства збиткових, низькорентабельних галузей, в яких не бажають працювати приватні підприємці (це, наприклад, вугільна промисловість, залізничний транспорт, комунально-житлове господарство тощо).

Частка державного сектору в економіці визначається різними показниками: наприклад, питомою вагою державної продукції у валовому внутрішньому продукті; питомою вагою державних підприємств у всіх виробничих потужностях економіки; часткою державних підприємств в загальній кількості підприємств, що діють у національній економіці; часткою працівників державних підприємств у загальній кількості зайнятих в економіці та ін.

Традиційно досить вагома частка державного сектору в таких європейських країнах, як Австрія, Швеція, Норвегія, Італія. Щодо більшості постсоціалістичних країн, то тут зменшення частки державного сектору національної економіки відбувалося шляхом приватизації, тобто переходом підприємств з державної власності в приватну.

Найважливішою формою державного регулювання економіки є *перерозподіл державою значної частини валового внутрішнього продукту* і одержавлення фінансових коштів. Держава, головним чином, за допомогою податків, акумулює в своїх руках (в бюджеті) значні грошові кошти.

Економічні відносини між державою та приватним сектором економіки розвиваються переважно у формі ринкових зв'язків. Державний попит залежить від видатків центрального уряду і місцевих органів влади. Він реалізується у формі державних контрактів і закупівель державних організацій (публічних замовлень). Публічні закупівлі – здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави та територіальної громади.

До форм державного регулювання відносяться й такі необхідні напрями, як *довгострокове прогнозування, програмування та індикативне планування*. Саме вони визначають для

кожного етапу державної стратегії відповідні пріоритети розвитку, можливі джерела інвестування і ресурсного забезпечення. Так, розробляючи цільові програми, держава виходить, з одного боку, з вибору справді життєво необхідної їх пріоритетності, а з іншого – з реальності їх виконання. Індикативне планування є найбільш розповсюдженою у всьому світі формою державного планування економічного розвитку. Індикативне планування є антиподом директивного, тому що він не має обов'язкового до виконання характеру, хоча в ньому можуть бути і обов'язкові завдання. У цілому індикативне планування має рекомендаційний характер.

Крім зазначених форм, світовий досвід державного регулювання економіки виділяє ще:

- *бюджетно-податкове регулювання*, пов'язане з функціонуванням державних фінансів, формуванням державного бюджету та державними видатками. Змінюючи податкові ставки, держава отримує можливість стимулювати окремі напрями підприємництва (малий бізнес, фермерство, інноваційну діяльність), перспективні галузі, розвиток науково-технічного прогресу. Регулювання бюджетної сфери надає можливість сприяти вирівнюванню економічного розвитку регіонів, виділяти додаткові кошти (субсидії) окремим підприємствам, галузям, соціальним групам. За рахунок коштів державного бюджету можуть надаватися довгострокові кредити великим корпораціям, що потрапили в смугу економічних труднощів.
- *кредитно-грошове регулювання*, спрямоване на забезпечення економіки повноцінною і стабільною національною валютою, підтримання рівноваги на грошово-кредитному ринку. Держава виступає також активним суб'єктом на ринку цінних паперів, купуючи та продаючи державні облігації.
- *регулювання цін та заробітної плати* з метою стримування інфляції, регулювання цін на компенсаційній основі (за рахунок коштів державного бюджету, коли суб'єкти, що зазнають збитків, отримують дотації з бюджету).

- *регулювання соціальної сфери*, яке передбачає створення умов для реалізації соціальних цілей суспільства. Складовою частиною зазначеної форми є правове регулювання соціальних процесів – держава встановлює на базі законотворчої діяльності правові засади соціальної поведінки суб'єктів господарювання, сприяє формуванню належного соціального середовища життя людини.
- *антимонопольне регулювання* – це система цілеспрямованого впливу держави на процеси конкуренції шляхом узгодження заходів та послідовного використання інструментів і механізмів координації, організації, упорядкування конкурентних відносин, забезпечення дотримання законів, відстоювання національних інтересів³⁵⁸. Ефективне антимонопольне регулювання забезпечує: зниження рівня монополізації товарних ринків, інтенсифікацію вступу нових суб'єктів господарювання на ринки, мінімізацію негативного впливу на економічну конкуренцію.

13.4. Сутність та структура фінансової системи держави

Провідна роль у сучасній економічній системі держави належить фінансам. Це зумовлено тим, що вони охоплюють усі обмінно-розподільчі відносини в суспільстві, які відображаються в різноманітних грошових потоках. За допомогою фінансів визначаються кількісні та якісні параметри будь-якого економічного явища і процесу, а також кінцеві результати дій держави³⁵⁹. **Фінанси** – це підсистема економічних відносин, що склалися в суспільстві між економічними суб'єктами з

³⁵⁸ Лагутін В.Д. Державне антимонопольне регулювання : підручник / В.Д. Лагутін, Ю.І. Боровик та ін. ; за ред. В.Д. Лагутіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – С. 21.

³⁵⁹ Опарін В.М. Домінанти та пріоритети фінансового вирівнювання в Україні / В.М. Опарін // Фінанси України. – 2015. – № 6. – С. 29–43.

приводу створення, формування та використання фондів грошових коштів на основі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту. В умовах розвинутого фінансового ринку широко використовується поняття «фінансові активи». Під активами, як правило, розуміється частина власності, яка є засобом збереження і зростання вартості. Фінансові активи включають грошові кошти, фінансові вимоги і зобов'язання в різних формах.

Функції фінансів показані на рис.13.1.

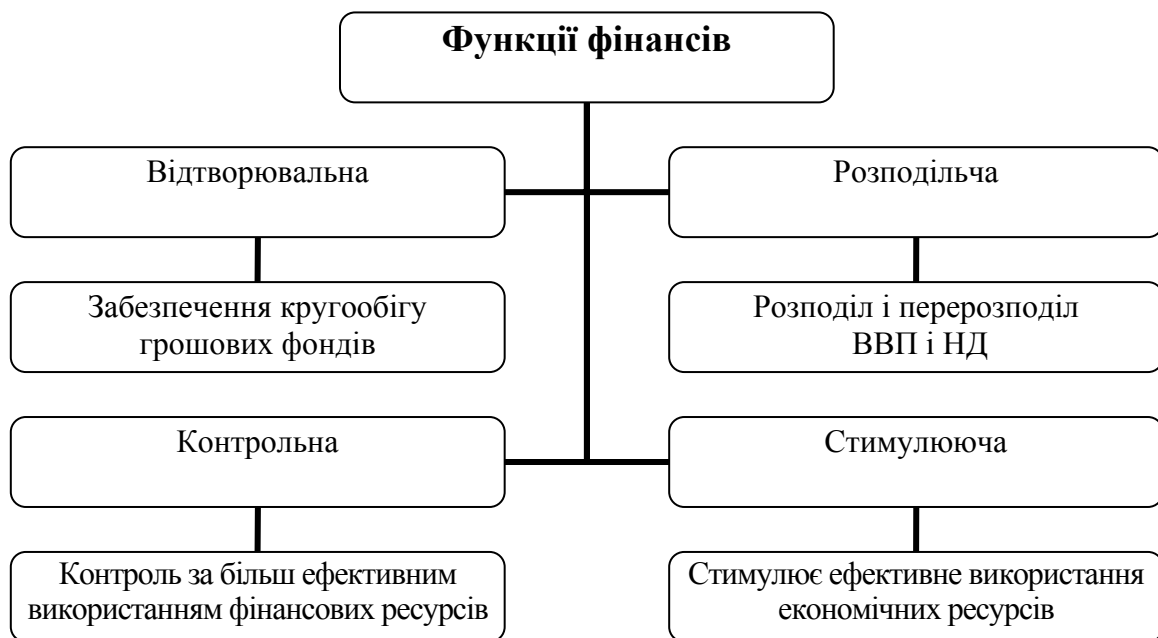


Рис. 13.1. Функції фінансів в національній економіці

Фінанси характеризуються різними сутнісними ознаками та формами прояву:

- утворення фінансів нерозривно пов'язане з існуванням грошей, тобто фінанси мають грошову форму вираження;
- сферою виникнення фінансових відносин є процеси розподілу (перерозподілу) вартості валового внутрішнього продукту;
- фінанси завжди пов'язані зі створенням і використанням централізованих і децентралізованих грошових фондів;
- фінанси – особлива специфічна форма економічних відносин (йдеться про специфічні фінансові відносини).

Сукупність фінансових відносин і ланок, які управляють ними, утворює фінансову систему. **Фінансова система** – це сукупність окремих сфер фінансових відносин, які пов’язані між собою, їм притаманні централізовані або децентралізовані фонди грошових коштів, відповідний апарат управління та правове забезпечення.

Фінансову систему можна розглядати як за внутрішньою, так і за організаційною будовою. Західна фінансова наука трактує поняття фінансової системи більш звужено. Зокрема, З. Боді та Р.К. Мертон (Нобелівський лауреат з економіки 1997 р.) зазначають, що «фінансова система включає ринки, посередників, фірми, що надають фінансові послуги, та інші інституції, з допомогою яких домогосподарства, приватні компанії та урядові організації реалізують фінансові рішення, які вони приймають»³⁶⁰.

Фінансові системи держав світу можуть відрізнятися за своєю структурою, оскільки вони є відображенням існуючої моделі національної економіки. Але у них є загальна ознака – це різноманітні фонди фінансових ресурсів, які різняться методами мобілізації і напрямками використання. Нині у світі налічується понад двадцять різних моделей фінансових систем окремих держав.

Структура фінансової системи України показана на рис. 13.2.

Основною ланкою фінансової системи є *фінанси підприємств*, що функціонують на комерційних засадах. Вони є певною сукупністю грошових фондів, що забезпечують процес виробництва та відтворення у рамках даного підприємства. Це – сукупність форм і методів утворення і витрачання грошових фондів підприємств.

Фінанси підприємств обслуговують кругообіг основних і обігових засобів в процесі розширеного відтворення, в результаті якого підприємства отримують грошові доходи від реалізації виробленої продукції. Ці доходи є джерелом формування фінансових ресурсів держави і населення.

³⁶⁰ Боді З. Финансы : учеб. пособие ; пер. с англ. / З.Боді, Р.К. Мертон. – М. : Вильямс, 2000. – С. 62.



Рис. 13.2. Структура фінансової системи України

У структурі фінансової системи центральне місце належить фінансам держави. **Державні фінанси** – це сукупність грошових фондів, зосереджених в руках держави і призначених для забезпечення виконання властивих їй функцій, а також сукупність форм і методів їх утворення і витрачання. Його складовими є державний бюджет (основний фінансовий план держави за доходами та видатками), місцеві бюджети, державні цільові позабюджетні фонди і державний кредит.

Сфера державних фінансів охоплює сукупність грошових ресурсів які мобілізовані й зосереджені в руках держави та призначені для забезпечення властивих їй економічних, соціальних і політичних функцій.

Сутність державних фінансів визначається функціями та роллю держави в суспільстві (табл. 13.1).

Таблиця 13.1

Функції державних фінансів

Економічна	Фінансування регулюючої діяльності держави в економіці
Соціальна	Коригування розподілу наявних доходів між різними верствами населення; підтримка високого рівня зайнятості; допомога незахищеним верствам населення
Оборонна	Фінансування оборонних структур
Екологічна	Надання субсидій економічним суб'єктам для розробки і впровадження у виробництво нових технологій, що знижують шкідливий вплив на навколишнє середовище та природу

За рівнем формування і використання державні фінанси поділяються на загальнодержавні та місцеві.

Загальнодержавні фінансові ресурси формуються в процесі перерозподілу валового внутрішнього продукту й покликані забезпечувати ті потреби суспільства, які мають загальнонаціональний характер і відображають інтереси держави в цілому. Вони формують фінансову базу вищих органів державної влади та управління, а також є інструментом впливу на соціально-економічний розвиток країни. Через загальнодержавні фінанси (а це державний бюджет, загальнодержавні фонди, державні позики, фінанси державного сектору) здійснюється перерозподіл валового внутрішнього продукту з метою збалансованого розвитку окремих регіонів, реалізації структурної політики, яка покликана забезпечити оптимальний галузевий розвиток країни.

Місцеві фінанси (місцеві бюджети, регіональні фонди, місцеві позики, фінанси муніципального господарства) є фінансовою базою місцевих органів влади та управління. Вони забезпечують регіональні потреби у фінансових ресурсах, їх внутрішньо-територіальний перерозподіл.

Важливу роль в системі бюджетних відносин України в сучасних умовах відіграє процес *децентралізації* – передача повноважень від центральних до місцевих органів влади та забезпечення останніх належними фінансовими ресурсами для реалізації цих повноважень.

Важливим фактором, який забезпечує суспільне відтворення, є перерозподіл державою досить значної частини ВВП через бюджет, одержавлення фінансових ресурсів. Держава акумулює в своїх руках (в бюджеті) значні фінансові кошти (до 30–40% валового внутрішнього продукту).

Центральне місце в системі загальнодержавних фінансів належить державному бюджету. Він охоплює всі сфери економічної діяльності держави. Фінансова система формування і використання коштів державного бюджету є важливим механізмом державного економічного управління, зокрема розробки, здійснення та фінансування урядових програм загальнодержавного і регіонального рівнів, розв'язання соціальних проблем життя населення.

Державні позабюджетні цільові фонди – це форма перерозподілу й використання фінансових ресурсів, що залучаються державою для фінансування окремих суспільних споживачів і комплексно витрачаються на основі певної їх самостійності. За цільовим призначенням державні позабюджетні фонди поділяються на загальноекономічні та спеціального призначення. Порядок їх формування та використання регламентується чинним законодавством.

В Україні до державних позабюджетних цільових фондів належать:

- пенсійний фонд;
- фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності;
- фонд загальнообов’язкового соціального страхування на випадок безробіття;
- фонди захисту довкілля; державний фонд охорони навколишнього середовища та ін.

Вони формуються за рахунок чітко визначених джерел й істотно підвищують маневреність фінансової системи, забезпечуючи реалізацію стратегічних напрямів економічної та соціальної політики держави.

Фінансовий ринок – це сукупність ринкових обмінно-перерозподільних фінансових відносин, пов’язаних з процесами купівлі-продажу фінансових ресурсів, необхідних для здійснення виробничої та фінансової діяльності³⁶¹.

Фінанси домашніх господарств – це грошові фонди, що зосереджені в руках населення і призначені, перш за все, для відтворення робочої сили.

Міжнародні фінанси – це сукупність фінансових відносин, пов’язаних зі створенням і використанням грошових коштів, необхідних для здійснення зовнішньоекономічної діяльності державами, підприємствами, іншими юридичними та фізичними особами.

³⁶¹ Сверчков Р. Эффективность финансовых рынков (Нобелевская премия по экономике 2013 года) / Р. Сверчков, К. Сонин // Вопросы экономики. – 2014. – № 1. – С. 4–19.

13.5. Бюджетно-податкова політика держави

Стан соціально-економічного розвитку суспільства багато в чому залежить від способів, форм і методів реалізації бюджетно-податкової політики. Досить довгий час бюджетно-податкова політика протиставлялась грошово-кредитній політиці. Визначення пріоритетності тої чи іншої із них залишається предметом наукової дискусії і в сучасній економічній науці. Якщо раніше домінувала думка про те, що бюджетно-податкова політика є менш дієвою, ніж грошово-кредитна, то сьогодні більшість вчених, у тому числі Р. Солоу (лауреат Нобелівської премії з економіки 1987 р.) та Дж. Стігліц (лауреат Нобелівської премії з економіки 2001 р.), приходять до висновків, що бюджетно-податкова політика теж відіграє важливу роль³⁶². Іншим питанням є проблема узгодженості (координації) бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики держави, оскільки кожна з них має власні специфічні завдання³⁶³.

Їхній взаємовплив може мати як позитивні, так і негативні наслідки. На думку українських вчених, позитивний вплив бюджетно-податкової політики на грошово-кредитний ринок і цінову стабільність у довгостроковому періоді забезпечується завдяки реалізації розсудливої, заснованої на фіскальних правилах, політики державних доходів і видатків. А негативний вплив можливий при надмірному зростанні державних видатків і нарощуванні внутрішнього і зовнішнього державного боргу та, як наслідок, підвищенні вразливості фінансової системи³⁶⁴.

Бюджет – це спосіб функціонування механізму утворення і витрачання грошових коштів, що використовуються для державних (та місцевих) потреб. Бюджет – це план формування

³⁶² Андерсен К. Переосмысление экономики в изменившемся мире / К. Андерсен // Финансы и развитие. – 2011. – № 6. – С. 51.

³⁶³ Лагутін В.Д. Бюджетна та монетарна політика: координація в трансформаційній економіці / В.Д. Лагутін. – Київ : Київ нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 248 с.

³⁶⁴ Фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика в Україні: проблеми та шляхи посилення взаємозв'язку : монографія / [А.І. Даниленко, А.А. Гриценко, В.В. Зимовець та ін.] ; за ред. А.І. Даниленка ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – Київ, 2010. – С. 294.

та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду³⁶⁵.

Стан функціонування бюджету передбачає процес реалізації економічних законів та юридичних норм у єдності та взаємозв'язку, що також відображається у матеріальному аспекті бюджету. При цьому тільки завдяки закону (праву) фонди грошових коштів, фінансові ресурси отримують здатність бути бюджетом.

Конституція України (ст. 95) і Бюджетний кодекс України (ст. 4) чітко вказують на правову форму бюджету: будь-які видатки держави на загальносуспільні потреби затверджуються виключно законом про Державний бюджет України. А місцеві бюджети – у формі рішень про місцеві бюджети. Отже, правова характеристика бюджету пов'язана із його законодавчим регулюванням і затвердженням у формі закону.



Акумуляція в бюджетній системі значних грошових коштів створює можливості для забезпечення належного суспільного розвитку на всій території країни, цільового розміщення в її межах належних продуктивних сил. Бюджет є потужним керуючим механізмом у розпорядженні держави, виступає провідником її економічної політики. Місцеві бюджети

³⁶⁵ Бюджетний кодекс України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1309936556715078>

служать фінансовою основою розвитку місцевого самоврядування. Іншими словами, через бюджети формуються грошові фонди (кошти) держави і місцевого самоврядування, які забезпечують виконання завдань спільного для них значення, створюють фінансову основу для здійснення функцій державної влади і місцевого самоврядування.



Бюджетним кодексом України (ст.1) регулюються відносини, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання та контролю за дотриманням бюджетного законодавства і питання відповідальності за порушення бюджетного законодавства, а також визначаються правові засади утворення та погашення державного і місцевого боргу. Засадами формування бюджету виступає визначення джерел і сум надходжень коштів до нього, державних видатків та шляхів покриття дефіциту бюджету.

Завданням державного бюджету є підтримка суспільного добробуту, стимулювання розвитку окремих сфер та галузей національної економіки, соціальний захист громадян.

Сутність бюджету як економічної категорії реалізується через його функції (табл. 13.2). Зміст цих функцій, сфера і об'єкт їх дії характеризують специфіку бюджету як економічної категорії. Завдяки розподільчій функції відбувається концентрація грошових коштів у руках держави та їх використання з метою задоволення загальносуспільних потреб.

Таблиця 13.2

Функції бюджету

Фіскальна	Вилучення за допомогою податків та інших джерел, частини доходів громадян, підприємств, установ, організацій для виробництва суспільних благ, тобто забезпечення тих видів діяльності, які не мають своїх доходів або ж мають недостатні для забезпечення належного рівня розвитку джерела фінансування
Розподільча	Процес перерозподілу фінансових ресурсів між різними підрозділами суспільного виробництва (оборона країни, національна безпека й правопорядок, благоустрій, захист довкілля, освіта, охорона здоров'я, наука, культура тощо)
Стимулююча	Зміна ставок оподаткування, встановлення преференцій, що впливає на циклічні коливання економіки, зміну її структури
Контрольна	Оцінка своєчасності і повноти надходження фінансових ресурсів у розпорядження держави, фактичної ефективності їх використання

Важливими складовими державного бюджету є його доходи та видатки. *Доходи бюджету* – податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, які передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ). *Видатки бюджету* – кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків бюджету не належать: погашення боргу; надання кредитів з бюджету; розміщення бюджетних коштів на депозитах; придбання цінних паперів; повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів та інших доходів бюджету, проведення їх бюджетного відшкодування.

Класифікація доходів та видатків бюджету наведена у табл. 13.3.

У 2014 р. доходи зведеного бюджету України становили 456,1 млрд грн, або 29,1% до валового внутрішнього продукту (2010 р. – 314,5 млрд грн, або 28,7%, 2009 р. – 29,9%, 2008 р. – 31,4%, 2007 р. – 30,5%, 2006 р. – 31,6%, 2005 р. – 30,4%). Валовий внутрішній продукт України у 2014 р. становив 1 трлн 566,7 млрд грн.

Таблиця 13.3

Класифікація доходів та видатків бюджету в Україні³⁶⁶

Доходи	Видатки
– Податкові надходження – Неподаткові надходження: – доходи від власності та підприємницької діяльності; – адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності; – інші неподаткові надходження – Доходи від операцій з капіталом – Трансферти: – кошти, одержані від інших органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування; інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі	– Фінансування національної економіки – Фінансування соціально-культурних заходів – Фінансування науки – Фінансування оборони – Утримання правоохоронних органів, органів державної влади та управління – Утворення резервних фондів – Витрати на обслуговування державного боргу – Видатки із цільових державних фондів – Інші видатки й виплати

Основною статтею доходів бюджету є податки. У 2014 р. в Україні податкові надходження до зведеного бюджету становили 367,5 млрд грн, неподаткові надходження – 80,6 млрд грн, інші надходження – 8,0 млрд грн.

У 2014 р. видатки зведеного бюджету України становили 523,1 млрд грн, або 33,4% до валового внутрішнього продукту (2010 р. – 377,8 млрд грн, або 34,9%, 2009 р. – 33,7%, 2008 р. – 32,6%, 2007 р. – 31,4%, 2006 р. – 32,2%, 2005 р. – 32,1%).

У 2014 р. найбільша частка видатків зведеного бюджету України приходилася на соціальний захист і соціальне забезпечення – 138,0 млрд грн, на освіту – 100,1 млрд грн, на загальнодержавні функції – 76,8 млрд грн, на охорону здоров'я – 57,0 млрд грн, на громадський порядок, безпеку та судову

³⁶⁶ Бюджетний кодекс України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1309936556715078>

владу – 44,9 млрд грн, на економічну діяльність – 43,6 млрд грн, на оборону – 27,4 млрд грн, на житлово-комунальне господарство – 17,8 млрд грн, на духовний та фізичний розвиток – 13,9 млрд грн, на охорону навколишнього природного середовища – 3,5 млрд грн.

У доходах відображається податкова політика держави, у видатках – пріоритетні напрями вкладання державних коштів.

Становлення джерел доходів бюджету є ключовим елементом бюджетної політики, оскільки точність та правильність визначення джерел надходжень сприяє повноті та своєчасності фінансування видатків на забезпечення завдань та функцій, які покладені на органи державної та місцевої влади. Під час кризи фінансові можливості країни обмежені, тому потреби суспільства не відповідають обсягам наданих коштів. Видатки бюджету в повному та всебічному обсязі визначають роль, яку вони відіграють у процесах суспільного відтворення, а також їхнє соціальне призначення.

Бюджет може поділятися на загальний та спеціальний фонди. Загальний фонд бюджету забезпечує фінансування основних функцій та завдань держави, територіальних громад. Спеціальний фонд передбачає предметно-цільове використання бюджетних коштів за бюджетними призначеннями.

Бюджет як фінансовий план відіграє важливу роль у діяльності держави, спрямовує її фінансову діяльність, визначає фінансові можливості та пріоритети. Відповідно може бути:

- *збалансований бюджет* (видатки дорівнюють доходам);
- *профіцитний бюджет* (перевищення доходів бюджету над його видатками з урахуванням різниці між поверненням кредитів до бюджету та наданням кредитів з бюджету);
- *дефіцитний бюджет* (перевищення видатків бюджету над його доходами з урахуванням різниці між наданням кредитів з бюджету та поверненням кредитів до бюджету).

Держава на основі бюджетної політики повинна підтримувати баланс між доходами і видатками бюджету. Гіпотетично доходи держави повинні бути більшими або дорівнювати видаткам. Однак практика показує, що часто видатки держави перевищують доходи, тобто держава живе в борг.

Держава фінансує бюджет (фінансує бюджетний дефіцит) на основі таких джерел, як: кошти від державних (місцевих) внутрішніх та зовнішніх запозичень, а також кошти від приватизації державного майна. Джерелом фінансування бюджету в Україні не можуть бути емісійні кошти НБУ. У 2014 р. дефіцит зведеного бюджету України становив 4,6% до валового внутрішнього продукту (2010 р. – 5,9%, 2009 р. – 4,1%, 2008 р. – 1,5%, 2007 р. – 1,1%, 2006 р. – 0,7%, 2005 р. – 1,8%). У 2002 р. в Україні мав місце профіцит зведеного бюджету у розмірі 0,7% до ВВП.

Доходи та видатки Державного бюджету України за останні роки наведені на рис. 13.3.



Рис.13.3. Доходи та видатки Державного бюджету України у 2005–2015 рр., млрд грн³⁶⁷

Відповідно до стандартів ЄС відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП країни не повинно бути більше як 3,0%. Це – важливе порогове значення індикатору стану економічної безпеки України.

³⁶⁷ За даними Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Бюджетна система держави – це сукупність різних видів бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного й адміністративно-територіального устроїв і врегульована нормами права. Структура бюджетної системи, принципи її побудови та організація функціонування визначаються бюджетним устроєм, що ґрунтується на адміністративно-територіальному поділі держави. Як правило, в унітарних державах існує дворівнева бюджетна система, яка включає державний та місцеві бюджети. У державах із федеративним устроєм бюджетна система має три й більше рівнів – федеральний бюджет, бюджети адміністративних одиниць, що входять до складу федерації, та місцеві бюджети.

Складовими бюджетної системи України (рис. 13.4) є державний бюджет та місцеві бюджети (бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування, бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань).

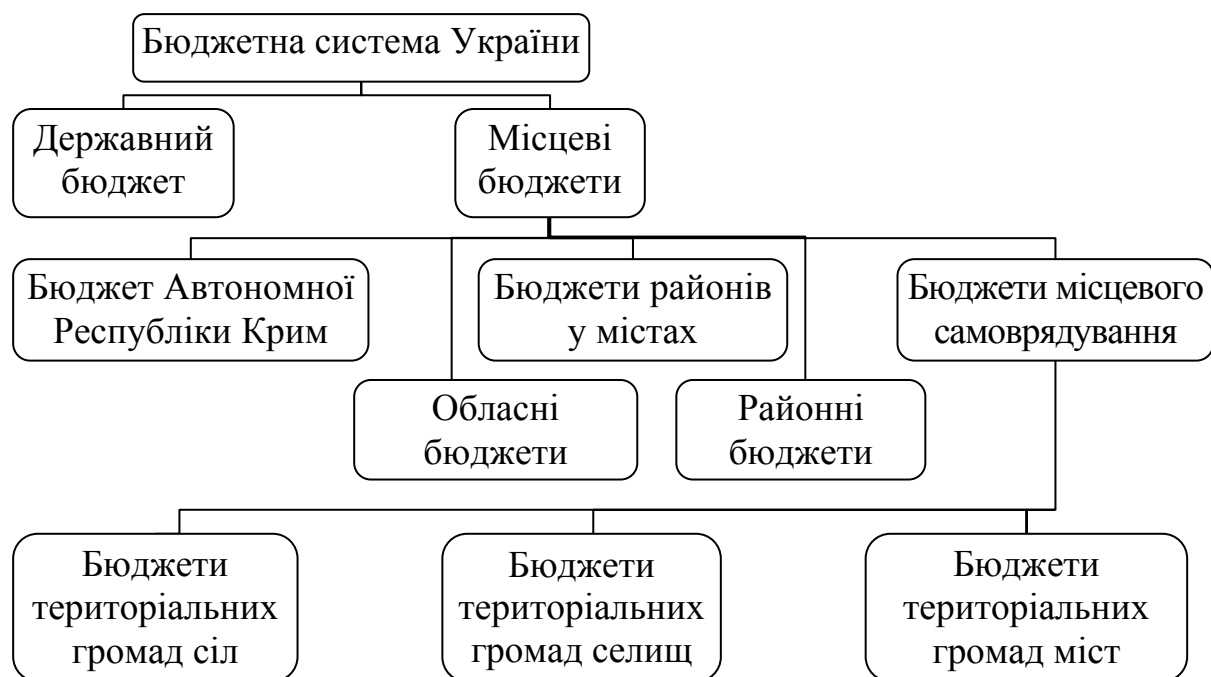


Рис. 13.4. Структура бюджетної системи України

Мобілізуючи доходи до бюджету, держава впливає на фінансові можливості господарських структур і громадян, використовуючи насамперед податковий механізм (за допомогою об'єктів оподаткування, ставок податків і пільг в оподаткуванні).

Податки є об'єктивним елементом фінансових відносин між державою та юридичними й фізичними особами. За допомогою податків здійснюється перерозподіл валового внутрішнього продукту в територіальному та галузевому аспектах, а також між різними соціальними групами. Цей перерозподіл згладжує вади ринкового саморегулювання, створює додаткові стимули для ділової та інвестиційної активності, мотивації до праці, підтримання рівня зайнятості.

Таким чином, **податки** – це обов'язкові платежі, які законодавчо встановлюються державою, сплачуються юридичними та фізичними особами в процесі розподілу та перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту й акумулюються в централізованих грошових фондах для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій.

У сучасній науці найбільшого поширення набула теорія податків, яка розглядає систему оподаткування як обмінне середовище суспільних благ на податки³⁶⁸. При цьому використовується термін «*фіскальний обмін*» (*fiscal exchange*), під яким розуміється ринкова схема обмінного акту «податки-блага». Добровільний і свідомий обмін податків на суспільні блага є демократичним механізмом реалізації фінансових відносин.

Оподаткування при цьому виконує специфічну роль фіскального ціноутворення на суспільні блага, а платники податку виступають як їх споживачі (особливі покупці – квазіпокупці), заявляючи про свій попит через певні законодавчо-політичні процедури. Платники податку очікують на обмін сплаченого податку на певне суспільне благо.

³⁶⁸ Соколовська А.М. Основи теорії податків / А.М. Соколовська. – Київ : Кондор, 2010. – 326 с.

Це означає, що процес надання суспільних благ аналізується як фінансово-економічний процес із накладеними на нього політичними обмеженнями або як політичний процес при існуючих бюджетних можливостях.

Ще А. Сміт виділив чотири основоположні *принципи оподаткування*, поза якими не може бути ефективною жодна система податків:

- піддані держави повинні брати участь в утриманні уряду відповідно до доходу, яким вони користуються під заступництвом й захистом держави;
- податок, який зобов'язана сплачувати окрема особа, повинен бути точно визначений (мова йде про строк сплати, спосіб платежу, суму платежу);
- кожний податок повинен стягуватися в той строк і тим способом, коли і як платнику зручніше всього його сплатити;
- кожний податок повинен бути замислений і розроблений таким чином, щоб його утримання з кишені народу було можливо менш понад те, що він приносить скарбниці, у протилежному випадку витрати на збір податку можуть поглинути значну частку надходжень від його сплати.



Законодавчі засади податкової системи України визначені у Податковому кодексі, якій був прийнятий як закон у 2011 році. Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків і зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

Об'єктами оподаткування є дохід підприємства або населення, майно нерухоме і рухоме. **Суб'єктами** оподаткування – фізичні та юридичні особи.

Сутність податків проявляється у їх *функціях*:

- фінансовий – централізація частини валового внутрішнього продукту у бюджеті на загальносуспільні потреби;
- регулюючий – забезпечення вартісних пропорцій між платниками податків і державою (впливає на рівень соціально-економічного розвитку);
- контрольний – забезпечення своєчасного та повного надходження податків до доходної частини бюджету.

За формою вилучення податки поділяються на прямі та непрямі.

Прямі податки (табл.13.4) вилучаються безпосередньо у власників майна, одержувачів доходів.

Таблиця 13.4

Прямі податки в Україні

Реальні	Особисті
– Земельний – домовий – на цінні папери	– На дохід фізичних осіб – на прибуток – на приріст капіталу – із спадщини і дарувань – майновий

Непрямі податки (табл. 13.5) вилучаються у сфері реалізації або споживання товарів та послуг.

Таблиця 13.5

Непрямі податки в Україні

Фіскальні монополії	Акцизи	Мита
– Індивідуальні – універсальні (податок з обігу) – на додану вартість (ПДВ)	– На окремі види товарів (підакцизних)	За походженням: – експортні – імпортні За цілями: – фіскальні – протекціоністські – антидемпінгові За ставками: – специфічні – адвалерні – змішані

Податкові відносини відображаються в існуванні різноманітних форм і видів податків, які залежать від особливостей побудови і функціонування податкової системи держави. Важливо розмежувати два підходи до розуміння сутності податкової системи. По-перше, податкова система – це сукупність податків і податкових платежів, які законодавчо закріплені в державі. По-друге, податкова система є механізмом нарахування, сплати податків та організації контролю і відповідальності за порушення податкового законодавства (рис. 13.5).



Рис. 13.5. Структура податкової системи України

Отже, **податкова система** – це сукупність встановлених у країні податків, зборів та інших обов’язкових платежів до бюджету й державних цільових фондів. Через основні складові податкової системи – податки, пільги і фінансові санкції, принципи, форми і методи оподаткування, обов’язки і відповідальність – держава ставить єдині вимоги до ефективного господарювання в економіці.

До структурних елементів податку, які визначають їх регулюючу дію, відносять: суб’єкт податку, об’єкт податку, ставка податку.

Ставкою податку визнається розмір податкових нарахувань на (від) одиницю (одиниці) виміру бази оподаткування.

Залежно від методу побудови шкали ставок оподаткування виділяються три види податків:

- прогресивний;
- регресивний;
- пропорційний.

Прогресивні податки стягуються за шкалою ставок, відповідно до якої вищі доходи обкладаються вищою ставкою. *Регресивні податки* – ставки яких зменшуються із зростанням доходів. *Пропорційні податки* стягуються за єдиною ставкою, внаслідок чого сума податку зростає у такій самій пропорції, як і дохід платника.

Взаємозв’язок між ставками оподаткування та податковими надходженнями до бюджету дослідив американський економіст А. Лаффер (1940 р.н.)³⁶⁹, який був серед прихильників теорії «економіки пропозиції». Сам термін «економічна теорія пропозиції» був уперше використаний американським фахівцем з питань бюджетно-податкової політики Г. Стейном у 1976 р. Як послідовні неокласики представники теорії економіки пропозиції широко пропагують теорію ринків Ж.-Б. Сея, за якої пропозиція сама створює собі попит.

³⁶⁹ Артур Лаффер був економічним радником Президента США Рональда Рейгана у 1980-х роках.

Основною перешкодою на шляху розширення пропозиції і ефективного використання факторів виробництва у теорії економіки пропозиції вважається надмірний рівень оподаткування, що зменшує стимули до праці, заощаджень і інвестицій, а також інституційні обмеження, серед яких – нормативні та законодавчі регулятори підприємницької діяльності.

Розглянемо більш детально аргументацію прихильників теорії економіки пропозиції.

Щодо факторів пропозиції праці, то відомо, що зростання податків на заробітну плату означає її фактичне зменшення та призводить до скорочення пропозиції праці. Крім того, оскільки віддача від кожного додаткового часу роботи зменшується зі збільшенням податків, домашні господарства будуть працювати менше, надаючи перевагу дозвіллю. До того, на думку прихильників економіки пропозиції, система державної соціальної допомоги, зокрема, великий розмір виплат у зв'язку із безробіттям, також скорочує чисельність бажаючих працювати. Тому зменшення оподаткування трудових доходів і зняття інституційних перешкод для ринку праці сприяє розширенню пропозиції праці та забезпечує економічне зростання.

Щодо факторів пропозиції капіталу, то для стимулювання заощаджень та інвестицій і на цій основі забезпечення нарощування виробництва і зайнятості представники теорії економіки пропозиції пропонують:

- зменшити граничні ставки податків на прибутки підприємств (оптимальний рівень за А. Лаффером: 30–35%) і доходи фізичних осіб. При подальшому зростанні податкової ставки нівелюються стимули до підприємництва та праці, знижується податкова база та податкові надходження до бюджету. При податковій ставці 100% держава не отримуватиме доходу, оскільки податкові надходження будуть дорівнювати 0 (див. рис. 13.6).
- проводити політику прискореної амортизації, що збільшує внутрішні джерела інвестицій;
- запровадити податкові пільги щодо реінвестування капіталу;

– зменшити оподаткування доходів від власності (відсотків і дивідендів). Це, з одного боку, підвищує схильність населення до заощаджень, збільшує пропозицію позикового капіталу і зменшує рівень позикового відсотка. А з іншого – забезпечує зростання зовнішніх інвестиційних ресурсів корпорацій шляхом збільшення ринкової вартості їх активів. Збільшення вартості корпорацій виникає внаслідок більшої привабливості корпоративних цінних паперів через зростання виплачуваних дивідендів і відсотків.

При встановленні податкових ставок необхідно врахувати дві обставини:

- надмірний податковий тиск на підприємства спотворює структуру цін, веде до згорання виробництва;
- зменшення податкових ставок сприяє посиленню ділової активності, забезпечує зростання інвестицій, зайнятості та економічному зростанню.

Ілюстрацією теорії та практичних рекомендацій прихильників економіки пропозиції є так звана «крива Лаффера» (рис. 13.6).

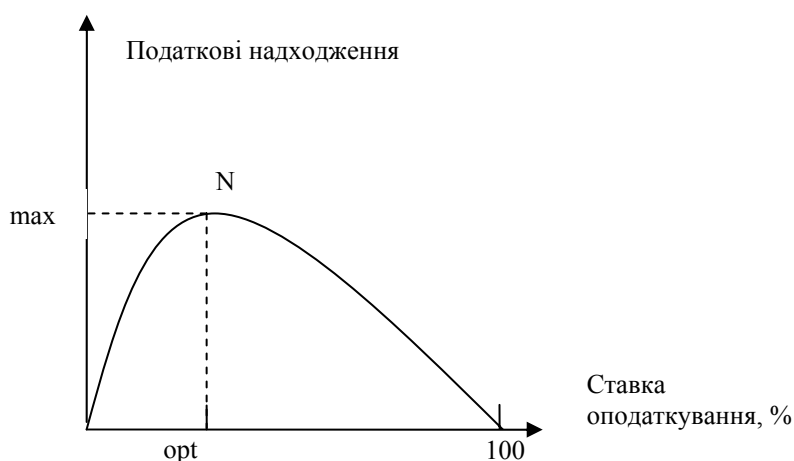


Рис. 13.6. Крива Лаффера

Логічний висновок з кривої Лаффера: більш низькі ставки податків можуть створювати більш вагомі стимули до виробництва, інвестицій та інновацій. Надмірне оподаткування ринкових суб'єктів звужує податкову базу, пригнічує стимули до економічного зростання, спонукає до тіньової діяльності.

Тіньова діяльність – це господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці. «Тіньові» суб'єкти господарювання не перерозподіляють власних доходів до бюджетів та державних цільових фондів, вони не сплачують податків або мінімізують їх сплату.

Отже, податки відіграють важливу роль у функціонуванні держави; вони є одним із найважливіших видів державних доходів. Через податкову політику держава може стимулювати обсяги національного виробництва, ступінь ділової активності, виробництво суспільних благ³⁷⁰. Держава так будує свою систему оподаткування, щоб охопити податками різні види доходів і ефективно впливати на їх формування.



Питання для самоконтролю

1. Що таке державне регулювання економіки?
2. Які основні цілі державного регулювання економіки?
3. Що є об'єктами державного регулювання економіки?
4. Хто є суб'єктами державного регулювання економіки?
5. Дайте визначення категорії «фінанси» і розкрийте об'єктивну необхідність їх виникнення.
6. Розкрийте основні структурні елементи фінансів.

³⁷⁰ Соколовська А.М. Концепція ліберальної податкової реформи: доцільність і можливість реалізації в Україні / А.М. Соколовська // Фінанси України. – 2015. – № 12. – С. 12–31.

7. Дайте визначення державного бюджету і розкрийте його функції.
8. Розкрийте у загальному вигляді структуру надходжень та видатків державного бюджету.
9. Дайте визначення податків і розкрийте їхні функції.
10. Зв'язок яких явищ віддзеркалює крива Лаффера?

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Головною метою державного регулювання ринкової економіки є економічне зростання та соціальна стабільність у суспільстві.
2. Урядова політика в галузі видатків і оподаткування називається монетарною політикою.
3. Необхідність державного втручання в економіку зумовлене тим, що цього вимагає сучасний рівень виробництва.
4. Бюджетний дефіцит виникає за умови, коли видатки перевищують доходи.
5. Крива Лаффера відображає динаміку рівня середньої заробітної плати в країні.
6. Держаний бюджет – це усі державні видатки.
7. Рефінансування державного боргу пов'язане з відстрочкою боргових виплат на певний період.
8. Акциз належить до прямих податків.
9. Економічні методи державного регулювання ґрунтуються на силі державної влади і охоплюють засоби заборони здійснювати певні види діяльності.
10. Непрямі податки вилучаються безпосередньо у власників майна, отримувачів доходу.

Розділ 14. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

1. Сутність і структура світового господарства.
2. Основні форми сучасних міжнародних економічних відносин.
3. Міжнародна торгівля та її економічні основи.
4. Міжнародний рух капіталів. Причини, форми вивозу капіталу.
5. Міжнародні валютно-фінансові відносини.
6. Міжнародна міграція робочої сили.

14.1. Сутність і структура світового господарства

Світове господарство на сучасному етапі суспільного розвитку слід розглядати як єдину цілісну систему зі своїми специфічними закономірностями. Це пояснюється тим, що національні господарства, які входять до його складу, належать до різних типів економічних систем, тобто ґрунтуються у своєму функціонуванні на різних суспільних принципах. Однак розвиток національних економік у сучасних умовах неможливий без використання ресурсів міжнародного обміну. Економічна замкненість є не тільки нераціональною, оскільки позбавляє економіку відособленої країни переваг, що впливають з міжнародної спеціалізації та кооперації, а й практично неможливою.

Процес формування світового господарства розпочався давно. Умовно можна виділити певні етапи розвитку світового господарства (табл. 14.1).

Історично першими формами міжнародних економічних відносин були світова торгівля, міграція робочої сили, валютно-кредитні відносини, які зародилися ще за рабовласництва. У цей час вже сформувалися регіональні центри торгівлі в Середземномор'ї, Південній та Південно-Східній Азії, де гроші різних країн обмінювалися між собою і самі ставали об'єктом купівлі-продажу; великі торговельні общини застосовували комерційний кредит, пов'язаний із заморськими експедиціями; трудова міграція існувала переважно у примусовій формі (работоргівля).

Таблиця 14.1

Етапи розвитку світового господарства

XV – середина XIX ст.	Створюються передумови для формування світового господарства у вигляді світового ринку; виникають нові галузі економіки; великі географічні відкриття дали поштовх для розвитку товарно-грошових відносин; поява та утвердження фабрично-заводської індустрії, яка вже об'єктивно не могла існувати без світового збуту; вивіз капіталу
Друга половина XIX – початок XX ст.	Формування сучасного світового господарства: експорт капіталу як наслідок монополізації виробництва; наявність колоніальної системи; гострі протиріччя між державами призводили до локальних і світових війн, породжували нестійкість
20-30-ті роки до 80-х рр. XX ст.	Світове господарство поділено на дві системи: світове капіталістичне та світове соціалістичне господарство; протиборство й змагання цих двох світових систем; у 60-і роки відбулося входження у світову економіку великої групи країн, що розвиваються, внаслідок ліквідації колоніальної системи; у 50–60-ті роки починають розвиватися інтеграційні процеси в різних регіонах світу
80-90-і роки XX ст. – дотепер	Набуття світовим господарством ознак єдиного цілісного утворення, яке ґрунтується на ринкових відносинах; глобалізація світового виробництва, яка проявляється у посиленні взаємозалежності національних господарств, інтенсифікації господарських зв'язків, формуванні міжнародного виробництва, активізації діяльності та посиленні позицій транснаціональних корпорацій, підвищенні ролі міжнародних економічних організацій

Центральною ланкою світового господарства є світовий ринок. *Світовий ринок* – це сфера обміну товарами і послугами між країнами; сукупність національних ринків окремих країн, що пов'язані між собою зовнішньоекономічними відносинами. Суттєвою рисою світового ринку є наявність особливої системи цін – світових цін, які відмінні від внутрішніх. Світова ціна – це грошове вираження міжнародної вартості виробництва певного товару, що складається на світовому ринку.

Формування світового ринку отримало нові ознаки після створення в середині XIX ст. фабрично-заводської індустрії, що почала орієнтуватися на реалізацію продукції в інших країнах, з'явилася можливість і необхідність вивезення капіталу з країни.

У другій половині XX ст. процес розвитку світового господарства отримав новий імпульс під впливом науково-технічного прогресу та зростання ролі держави: відбулося зниження, а подекуди і ліквідація митних та адміністративних бар'єрів на шляху переміщення товарів, капіталів та робочої сили; посилення тенденції до створення інтеграційних об'єднань у всіх регіонах світу; характерним стало розширення масштабів і сфер діяльності ТНК та перетворення їх у провідну ланку розвитку світових продуктивних сил; відбулося підвищення ролі міжнародних фінансових, кредитних і торговельних організацій; посилили взаємозалежність між країнами світу в цілому, що проявилось у постійному зростанні частки зовнішньоторговельного обороту у національному продукті всіх країн.

Світове господарство – це єдність національних економік, пов'язаних міжнародним поділом праці, виробничими, торговельними, фінансовими та науково-технічними зв'язками. *Об'єктивними передумовами виникнення світового господарства* є: міжнародний поділ праці, розвиток економічної інтеграції, інтернаціоналізація виробництва.

Міжнародний поділ праці – спеціалізація країн на виробництві певних видів товарів відповідно до їх природно – кліматичних, історичних та економічних умов. Міжнародний поділ праці забезпечує підвищення ефективності виробництва, економію витрат суспільної праці, раціональне розміщення продуктивних сил. Це – вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що спирається на стійку економічно вигідну спеціалізацію окремих країн і веде до взаємного обміну результатами господарської діяльності між ними у певних кількісних і якісних співвідношеннях. Міжнародний поділ праці є об'єктивною основою функціонування і розвитку світового ринку.

Розвиток міжнародного поділу праці обумовлений прагненням до економічних вигод. Основні з них – це:

- отримання різниці між світовою і внутрішньою ціною експортних товарів;
- економія внутрішніх витрат за рахунок відмови від національного виробництва і використання більш дешевого імпорту;
- доступ до ресурсів, яких у країні недостатньо.

Основними формами міжнародного поділу праці є міжнародна спеціалізація та міжнародна кооперація.

Міжнародна спеціалізація виробництва – це така форма, за якої відбувається концентрація виробництва певних товарів в окремих країнах і регулярне забезпечення ними світового ринку.

Залежно від глибини міжнародного поділу праці виділяють такі *форми міжнародної спеціалізації*:

- предметну (спеціалізація на випуску цілком закінченої і готової до споживання продукції);
- подетальну (спеціалізація на виробництві частин, вузлів, деталей продукції);
- технологічну (спеціалізація на окремих технологічних процесах – складанні, фарбуванні, зварюванні, штампуванні тощо).

Розвиток міжнародної спеціалізації формує умови для міжнародного кооперування (рис. 14.1). **Міжнародна кооперація** – це процес формування стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, у результаті якого здійснюється спільна діяльність із створення елементів готової продукції.



Рис. 14.1. Основні ознаки міжнародної кооперації

Розвиток і поглиблення міжнародного поділу праці формує об'єктивну необхідність створення глибоких та стійких взаємозв'язків між національними господарствами. Якісно новий процес інтернаціоналізації господарського життя, що ґрунтується на взаємній адаптації та зближенні економік різних країн, їхньому взаємопристосуванні, називають **міжнародною економічною інтеграцією**. Розвиток інтеграційних процесів передбачає більш тісне зближення окремих національних господарств, концентрацію та переплетення капіталів, проведення узгодженої економічної політики.

До найважливіших характеристик економічної інтеграції можна віднести:

- міждержавне регулювання економічних процесів;
- поступове формування єдиного (замість незалежних національних) господарського комплексу зі спільною структурою відтворення;
- усунення адміністративних і економічних бар'єрів, які перешкоджають вільному руху в межах інтеграційного утворення товарів, капіталів та робочої сили;
- зближення внутрішніх економічних умов у державах-членах інтеграційних об'єднань.

Виділяють такі основні **види інтеграційних об'єднань**:

- *зона вільної торгівлі* – зниження та відміна митних бар'єрів у взаємній торгівлі;
- *митний союз* – вільне переміщення товарів та послуг доповнюється встановленням єдиного мита щодо третіх країн (країн, які не є членами об'єднання);
- *спільний ринок* – ліквідація торговельних обмежень між країнами, усуваються бар'єри щодо переміщення робочої сили та капіталу;
- *економічний союз* – вже досягнуті вищеперелічені заходи доповнюються узгодженням соціально-економічної політики країн-учасниць;
- *повна інтеграція* – узгодження та проведення спільної валютної, фіскальної, кредитної, соціальної політики тощо.

Основні інтеграційні угруповання в сучасному світовому господарстві показані на рис. 14.2.

ЄС – Європейський Союз		НАФТА – Північно-американське регіональне об'єднання
	Найбільші регіональні інтеграційні об'єднання	
АТЕС – Азіатсько-тихоокеанське економічне співробітництво	АСЕАН – Південноазіатське регіональне управління	МЕРКОСУР – Латиноамериканське об'єднання

Рис. 14.2. Найбільші інтеграційні об'єднання у світовому господарстві початку XXI ст.

Міжнародна інтеграція забезпечує ряд переваг для взаємодіючих сторін. Насамперед, це – більш широкий доступ до фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, до новітніх технологій у масштабах всього об'єднання; можливість виробляти продукцію в розрахунку на більш ємний ринок інтеграційного об'єднання; сприяння структурній перебудові економіки; привілейовані умови для фірм країн-учасниць щодо захисту їх від конкуренції з боку фірм третіх країн; можливість спільно вирішувати найбільш гострі соціальні проблеми (розвиток депресивних регіонів, пом'якшення ситуації на ринку праці, удосконалення системи охорони здоров'я і соціального забезпечення); створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. Проте існують певні *негативні наслідки*, пов'язані з приєднанням до торгово-економічних союзів. Серед них: можливість відпливу ресурсів на користь більш сильних в економічному плані членів союзу; погіршення умов торгівлі для країн, що не входять у відповідні союзи (зняття торговельних бар'єрів у межах угруповань одночасно може означати їх відносне підвищення у взаєминах із третіми країнами); зростання витрат країн-учасниць на утримання спільних органів управління, реалізації спільних програм тощо.

Найбільш розвинутою формою інтеграції в сучасному світовому господарстві є економічне об'єднання європейських країн – Європейський Союз (ЄС). Створення ЄС було започатковано Римською угодою від 25 березня 1957 р., яку

підписали представники шести західноєвропейських країн: Бельгії, ФРН, Франції, Італії, Нідерландів і Люксембургу. Тим самим була створена Європейська економічна співдружність (ЄЕС), або «Спільний ринок». Розширення кількості членів ЄЕС відбувалася постійно, починаючи з 1973 р., коли в ЄЕС увійшли Англія, Данія та Ірландія. У 1981 р. членом ЄЕС стала Греція, а у 1986 р. – Іспанія та Португалія.

З 1992 р. після підписання договору в м. Маастріхт (Нідерланди), ЄЕС увійшла до складу нового інтеграційного угруповання – Європейського Союзу. Маастрихтський договір, який набрав чинності з 1 листопада 1993 р. засвідчив про початок якісно нового етапу еволюції європейської економічної інтеграції. У 1995 р. до складу ЄС вступили Австрія, Фінляндія та Швеція; у 2004 р. – Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чехія; у 2012 р. – Болгарія та Румунія; у 2013 р. – Хорватія. Станом на 1 червня 2016 р. членами ЄС є 28 європейських країн. 23 червня 2016 р. на референдумі щодо членства Великобританії в ЄС більшість – 51% голосів висловилося за вихід Великобританії з Євросоюзу («Brexit»).

Із 1 січня 1999 р. країни-члени ЄС перейшли до єдиної валютної системи (ЄВС) із єдиною грошовою одиницею – євро.

Згідно з Маастріхтською угодою для участі в європейському економічному і валютному союзі країни-претенденти повинні відповідати таким критеріям:

- дефіцит державного бюджету не повинен перевищувати 3,0% валового внутрішнього продукту;
- державний борг не повинен перевищувати 60,0% валового внутрішнього продукту;
- темпи інфляції не повинні перевищувати середній показник трьох країн-учасниць з мінімальною інфляцією більш ніж на 1,5 пункта;
- довгострокові облікові ставки не повинні перевищувати середній показник країн-учасниць з мінімальною інфляцією більш ніж на 2,0 пункта;
- валюта країни-претендента повинна бути присутня в механізмі обмінних курсів ЄВС не менше двох років.

27 червня 2014 р. була підписана Угода про асоціацію між Україною та ЄС. Цілями асоціації є: сприяти поступовому зближенню України з ЄС, на основі спільних цінностей і тісних зв'язків, а також поглиблення зв'язків України з політикою ЄС та її участь у європейських програмах та агентствах; запровадження умов для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, у тому числі завдяки створенню поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі.



Важливу роль у міжнародній економічній інтеграції відіграють міжнародні та транснаціональні корпорації. За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), **транснаціональна корпорація (ТНК)** – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень³⁷¹. Усього у світі нині діють приблизно 60 тис. фінансово-промислових груп і ТНК, що мають близько 250 тис. філіалів за межами країн базування. Під їх керівництвом відбувається контроль 50,0% світового промислового виробництва, проводяться понад 70,0% операцій торгівлі у світі, з них 40,0% – усередині ТНК (які відбуваються за *трансфертними*

³⁷¹ United nations conference on trade and development / World Investment Report / Transnational Corporations and Export Competitiveness. Washington 2003. – Режим доступу : http://archive.unctad.org/ru/docs/tdxiii_report_ru.pdf.

цінами, що формуються не під впливом ринку, а з урахування довгострокової політики материнської компанії), 80,0% патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау.

Середньорічний обсяг продажу ТНК становить сотні мільярдів доларів, понад 500 ТНК мають річний обсяг збуту понад 18 млрд доларів США. Вони реалізують 80,0% усієї виробленої продукції електроніки та хімії, 95,0% фармацевтики, 76,0% продукції машинобудування. Під контролем ТНК перебуває 90,0% світового ринку пшениці, кави, кукурудзи, лісоматеріалів, тютюну та залізної руди, 85,0% – ринку міді та бокситів, 80,0% – ринку чаю та олова, 75,0% – сировини нафти, натурального каучуку та бананів.

Найбільші вигоди від фінансово-господарської діяльності ТНК приносять їм країни базування. Доменами найбільших ТНК переважно є держави з сильними стабільними економіками, такі як: Японія, Іспанія, Німеччина, США, Франція, Голландія та деякі інші країни ОЕСР. 2/3 частини обсягу виробництва розташовано у країнах розміщення філій. На територіях промислово розвинутих держав розміщено понад 80,0% материнських компаній і близько 33,0% філій іноземних доменів, у країнах, які розвиваються, відповідно 19,5% і майже 50,0%, у постсоціалістичних – близько 0,5 і 17,0%.

До складу найбільших світових ТНК за національною приналежністю відносяться компанії таких світових економічних центрів: США, Японія та країни Європейського Союзу. В порівнянні з попередніми роками, покращують свої позиції Китай, Канада та Індія. За рейтингами «FORTUNE GLOBAL 500» в останні роки, до найкращих компаній за рівнем економічного зростання увійшли, зокрема, такі компанії: «JBS», «Apple», «China National Building Material Group», «Sinopec Group».

У сучасних умовах ТНК є основним інструментом функціонування **глобальних ланцюгів створення вартості**.

Вперше поняття «ланцюг вартості» застосував М. Портер у 1980-х рр. у рамках дослідження міжнародної конкурентоспроможності країн. Так, за М. Портером, «ланцюг створення вартості» – це послідовність дій, що виконують підприємства для розробки, виробництва, реалізації, поставки та обслуговування

товарів³⁷². Він являє собою частину глобальної системи створення вартості – комплексу дій, пов'язаних із формування вартості для кінцевого споживача незалежно від того, хто виконує ці дії.

Згідно з теорією фрагментації виробництва, за С. Арндт, «ланцюг доданої вартості» являє собою сукупність послідовних дій, під час яких відбувається розподіл глобального виробничого процесу відповідно до ключових компетенцій окремих суб'єктів ланцюга та подальше перетворення наявних технологій і ресурсів у кінцевий продукт³⁷³.

Широко відомою є модель глобальних ланцюгів створення вартості (постачання) Дж. Джереффі. У цій моделі ринок розглядається як сукупність пов'язаних між собою послідовних ланок обміну, які побудовані за технологічним ланцюгом виробництва і реалізації товару (ланцюгом постачання), ланцюгом створення вартості³⁷⁴. Розвиток сучасного світового господарства супроводжується формуванням глобальних ланцюгів постачання, які органічно пов'язують між собою економіки країн «ядра» (розвинуті країни), «напівпериферії» (нові індустріальні країни) та «периферії» (слаборозвинуті країни). При цьому рух від сировини, проміжних продуктів до кінцевої продукції здійснюється за вектором від «периферії» до «ядра».

Сьогодні все більш чітко проявляються тренди зміни ланцюгів створення вартості у світовому господарстві. Країни «напівпериферії» все більше переходять від простого конвеєрного виробництва – при якому вони працювали на імпортних напівфабрикатах за чужими технологіями під жорстким контролем провідних компаній «ядра» – до більш складної системи надання повного комплексу послуг. Цей глобальний ланцюг постачання передбачає більш високу ступінь автономії.

³⁷² Портер М. Конкуренція / М. Портер. – М. : Вільямс, 2000. – С. 91.

³⁷³ Arndt S. Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy / S. Arndt. – CMC Faculty Books, 2001. – 268 p.

³⁷⁴ Gereffi G. The Organization of Buyer-Driver Global Commodity Chains : Now U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks // Commodity Chains and Global Capitalism / Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds.). Westport: Praeger. 1994. – P. 95–122; Gereffi G. International Trade and Industrial Upgrading in the Apperel Commodity Chain // Journal of International Economics. – 1999. – Vol. 48, № 1. – P. 37–70.

У колишніх пострадянських країнах, зокрема в Україні сформувалась інша модель організації ланцюга створення вартості, яка заснована на системі винесеної переробки (outward processing trade), або *давальницьких схем (толінгу)*. У цьому ланцюгу компанії «ядра» експортують матеріали і напівфабрикати (давальницьку сировину) в країни «периферії», а потім реімпортують готову продукцію після її виготовлення³⁷⁵. В Україні давальницькі схеми діють із початку 1990-х рр.

У складі світового господарства виділяють визначені групи країн за типами взаємодіючих національних економік:

- **розвинуті країни:** ця група налічує 24 країни з найбільшими обсягами валового внутрішнього продукту – Німеччина, Італія, Канада, Великобританія, США, Франція, Японія та ін.
- **країни, що розвиваються:** ця група налічує близько 140 країн Азії, Африки, Латинської Америки та Океанії. Ці країни займають майже 70,0% території світу, їхнє населення становить понад 80,0% населення земної кулі, але їхній сукупний валовий внутрішній продукт досягає тільки 20,0% загальносвітового обсягу.
- **країни з перехідною економікою:** це – група країн Центральної та Східної Європи та нові країни, що виникли після розпаду СРСР.

Значний крок вперед у соціально-економічному розвитку в 60–90-ті роки ХХ ст. зробили так звані *нові індустріальні країни*, які за цілим рядом економічних показників досягли рівня розвитку розвинених держав. До групи нових індустріальних країн прийнято відносити:

- індустріальні країни Латинської Америки – Аргентина, Бразилія, Чилі, Мексика; для останньої країни значні перспективи має участь у процесі Північноамериканської інтеграції (зони вільної торгівлі) в рамках НАФТА, що була створена у 1994 р. і включає США, Канаду та Мексику;

³⁷⁵ Hanzl D., Havlir P. Textiles in Central Eastern Europe and Russia: A Comparative Analysis in the European Context // East – West Journal of Economics and Business. – 2003. – Vol. 6, № 2. – P. 63–88.

- нові індустріальні країни Азії так званого першого покоління – Південна Корея, Гонконг, Тайвань, Сінгапур, які стали на шлях індустріального експортно-орієнтованого зростання у 60-х роках ХХ ст.;
- нові індустріальні країни Азії так званого другого покоління – Індонезія, Малайзія, Таїланд.

Нові індустріальні країни Азії образно називають «азіатськими тиграми».

У 2013 р. найбільший у світі валовий внутрішній продукт був вироблений у США – 14 трлн 451,5 млрд дол. США, у Німеччині – 2 трлн 933,0 млрд дол., у Великобританії – 2 трлн 228,0 млрд дол., у Російській Федерації – 2 трлн 206,4 млрд дол., в Україні – 339,1 млрд дол. США (за паритетом купівельної спроможності 2005 р.)³⁷⁶.

Головним критерієм Світового банку при класифікації економік країн світу є валовий національний продукт (ВНП) та валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу. У цьому плані економіки країн світу характеризуються як:

- економіки з низьким доходом (ВНП 695 дол. США або менше);
- економіки із середнім доходом (ВНП більше 695 дол. США, але менше 8626 дол. США). При цьому ВНП, що становить 2785 дол. США, є межею між економіками з доходом нижче середнього (наприклад, Ангола, Єгипет, Гондурас та ін.) і вище середнього (наприклад, Бразилія, Іран, Португалія, Південна Корея та ін);
- країни з високим доходом (ВНП більше 8626 дол. США): Саудівська Аравія, Ірландія, Іспанія, Сінгапур, Австрія та ін.

У 2013 р. перше місце в світі з виробництва валового внутрішнього продукту на одну особу населення займав Люксембург – 66 тис. 869 дол. США; цей показник у США становив – 45 тис. 665 дол.; в Україні – 7 тис. 485 дол. США³⁷⁷.

Таким чином, сучасне світове господарство має складну структуру, до якої входять великі групи країн з різним рівнем економічного розвитку.

³⁷⁶ За даним Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

³⁷⁷ Там само.

14.2. Основні форми сучасних міжнародних економічних відносин

Основні форми міжнародних економічних відносин у системі світового господарства надано на рис. 14.3:



Рис. 14.3. Форми міжнародних економічних відносин

Розвиток світового господарства і міжнародних економічних відносин формується на основі міжнародного поділу праці, глибинною закономірністю якого є зростання економічного взаємозв'язку між країнами світу.

Міжнародна торгівля посідає особливе місце у складній системі світогосподарських зв'язків. Вона опосередковує практично всі види та форми міжнародного співробітництва, включаючи спільну підприємницьку діяльність різнонаціональних суб'єктів, міжнародний трансферт технологій тощо. На частку торгівлі припадає близько 3/4 всього обсягу

міжнародних економічних відносин. Ще жодній країні світу не вдалося створити здорової економіки, ізолювавшись від експортно-імпортних потоків міжнародної торгівлі³⁷⁸.

Міжнародні валютно-фінансові відносини відображають той факт, що практично всі міжнародні економічні відносини мають вартісне вираження та опосередковуються грошовими формами. Саме на вартісній основі між країнами світового господарства формуються певні міжнародні валютно-фінансові відносини. Їх стан і характер обумовлені тими господарськими потребами, які вони обслуговують, вони залежать від технічних засобів реалізації функцій світових грошей, а складні форми міжнародних валютно-фінансових відносин набувають власної логіки саморозвитку та закономірностей функціонування. Наукові дослідження лауреата Нобелівської премії 1999 р. Р. Манделла (1932 р.н.) щодо монетарної та фіскальної політики за умов різних валютних режимів, а також можливого утворення оптимальних зон обігу валют стали науковим обґрунтуванням запровадження європейської єдиної валюти. Концепція Р. Манделла про те, що декілька країн можуть мати вигоду від використання єдиної валюти, стимулювало уряди європейських країн до створення євро. Р. Манделл уперше теоретично запропонував провести об'єктивне порівняння переваг, які дає перехід до єдиної валюти, тобто створення оптимальної валютної зони³⁷⁹.

Вивіз капіталу і міжнародний кредит. На основі руху позикового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин виникає міжнародний кредит – відносини між суб'єктами міжнародної економічної діяльності з приводу

³⁷⁸ Детальний аналіз економічної історії розвитку міжнародної торгівлі див.: Мазараки А.А. Торговля: история, цивилизация, мораль / А.А. Мазараки. – Київ : Книга, 2010. – 624 с.

³⁷⁹ Моисеев С. Приключения теории оптимальных валютных зон / С. Моисеев // Вопросы экономики. – 2016. – № 2. – С. 56–76.

надання, використання та повернення позики. Суб'єктами міжнародного кредитування зазвичай виступають: банки, приватні фірми, урядові кредитні установи, міжнародні кредитні установи та міжнародні організації, транснаціональні корпорації, страхові компанії. До об'єктів міжнародного кредиту належать грошові кошти та товари, а також окремі види підприємницької діяльності та послуг. Значення міжнародного кредиту в розвитку світової економіки полягає в тому, що завдяки кредиту відбувається перерозподіл капіталів між країнами у відповідності до потреб і можливостей їх більш прибуткового застосування. Ефективність міжнародного кредиту в умовах вільного переміщення аналогічна впливу вільної торгівлі або міграції праці на добробут націй.

Міжнародна трудова міграція являє собою процес стихійного або організованого переміщення робочої сили в межах міжнародного ринку праці.

Зовнішня міграція має дві сторони: *еміграцію*, тобто переміщення частини працездатного населення з країни перебування в іншу для довгочасного постійного проживання та *імміграцію*, тобто приїзд робочої сили в дану країну із-за кордону. В сучасних умовах у цей процес втягнута більшість населення країн світу.

Відповідно до напрямів міграції робочої сили виділяють такі міграційні потоки: з країн, що розвиваються, – до розвинутих країн; у межах розвинутих країн (наприклад, у межах Європейського Союзу).

Міжнародне науково-технічне співробітництво. У сучасних умовах великих масштабів досягає міжнародний обмін технологіями та науковими дослідженнями, як правило у рамках діяльності ТНК. Він відбувається в різних формах, які включають, насамперед: продаж готових товарів, комплектуючого обладнання для виробництва, патентів, ліцензій.

14.3. Міжнародна торгівля та її економічні основи

На сьогодні можна виокремити п'ять основних концепцій розвитку міжнародної торгівлі (рис. 14.4).



Рис. 14.4. Концепції розвитку міжнародної торгівлі

Першою спробою теоретичного обґрунтування причин, напрямів, ефективності міжнародної торгівлі та розробки рекомендацій щодо зовнішньоторговельної політики була *концепція меркантилізму*. Ранній меркантилізм, який виник ще наприкінці XV ст., ґрунтувався на доктрині «грошового балансу» – нагромадженні грошей внаслідок вивезення товарів при забороні (або обмеженні) вивезення грошей. Прихильники цієї концепції дотримувались поглядів, згідно з якими державі слід продавати на зовнішньому ринку якомога більше будь-яких товарів, а купувати – якомога менше. При цьому в країні повинно накопичуватися золото, яке за тих часів ототожнювалось із багатством нації.

Теорія пізнього меркантилізму, яка розвивалась з другої половини XVI ст., ґрунтувалася на доктрині «активного торговельного балансу». Змістом цієї доктрини було забезпечення торговельного балансу шляхом активізації зовнішньої торгівлі при перевищенні доходів від експорту порівняно із витратами на імпорт, а також у результаті розвитку посередницької торгівлі (перепродаж іноземних товарів, надання

транспортних послуг, кредитів з метою одержання додаткових надходжень від операцій на зовнішніх ринках). З цією метою держава повинна була обмежувати ввезення іноземних товарів шляхом підвищення ставок мита, а також сформулювати правила вивезення вітчизняних товарів, активно використовуючи фінансові методи заохочення експорту.

Розвиток міжнародної торгівлі в епоху переходу провідних країн світу до великого машинного виробництва зумовив появу *теорії абсолютних переваг*. Її автором став А. Сміт, який, використовуючи трудову теорію вартості, у відомій праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» піддав критиці меркантилізм. А. Сміт вважав, що принцип свободи торгівлі дозволяє країні зосередити свої зусилля на тих товарах, які вона може виробити з меншими витратами (абсолютні переваги) і відмовитися від виробництва товарів, за якими вона таких переваг не має.

Концепція міжнародної торгівлі, заснована на *теорії порівняльних переваг*, була розроблена Д. Рікардо. Спираючись на думку А. Сміта, вчений довів можливість і вигідність спеціалізації не тільки в умовах абсолютної переваги однієї країни перед іншою, а й у тому випадку, коли такі переваги відсутні. Відносна порівняльна перевага має місце, якщо країна може здійснювати виробництво даного товару з меншими альтернативними витратами. Йшлося про витрати, які були б використані на виробництво продукту А та від якого відмовились на користь отримання додаткової одиниці продукту Б. Якщо країна прагне отримати вигоду від участі в міжнародній торгівлі, їй варто спеціалізуватися на виробництві та експорті тих товарів, за якими вона має менші альтернативні витрати, тобто відносні порівняльні переваги.

Теорію факторів виробництва стосовно національної економіки обґрунтував у 30-х рр. XIX ст. Ж.Б. Сей, включивши до таких факторів працю, капітал і землю, які в сукупності визначають витрати виробництва. Шведські економісти Е. Хекшер та Б. Олін у 20–30-х рр. XX ст. застосували цю теорію для пояснення причин міжнародної торгівлі. Основні положення їхньої концепції можна подати таким чином:

найважливішою умовою раціонального обміну товарами між країнами є різниця у співвідношенні в них факторів виробництва (наявність більших за розмірами та продуктивніших земельних ресурсів, значних або дешевших ресурсів робочої сили, функціонування порівняно більшого за обсягом і продуктивнішого за структурою капіталу). Е. Хекшер та Б. Олін започаткували теорію факторонаділеності. Суть теореми Хекшера–Оліна: певна країна буде імпортувати ті товари, виробництво яких вимагає інтенсивного використання виробничих факторів відносно рідких в ній. І навпаки: країна буде експортувати ті товари, які вимагають для свого виробництва більших витрат, надлишкових в цій країні факторів виробництва. У результаті кожна країна повинна використовувати існуючі переваги у витратах праці, чи факторах виробництва і вивозити ті товари, за якими є ці переваги, та завозити ті, за якими їх немає.

Американський економіст, лауреат Нобелівської премії 1975 р. В. Леонтьєв (1905–1999) застосував теорію Хекшера–Оліна до аналізу зовнішньої торгівлі США, а саме: розрахунку повних витрат праці та капіталу на експорт й імпорт. Згідно з цією теорією, США повинні були експортувати капіталомісткі товари, а імпортувати – трудомісткі. Однак на практиці результат виявився зворотнім – експортувалася трудомістка і менш капіталомістка продукція. Така ситуація дістала назву *«парадокс Леонтьєва»*. Було встановлено, що відносний надлишок капіталу в США не впливає на зовнішню торгівлю. В. Леонтьєв пояснював цей парадокс за рахунок поділу праці на більш і менш кваліфіковану.

Бурхливий розвиток наукомістких високотехнологічних галузей виробництва у другій половині ХХ ст. і відповідно стрімке зростання міжнародного обміну їх продукцією, зумовили появу низки *теорій неотехнологічного напрямку*, характерною особливістю яких є спроба пояснення реалій і перспектив міжнародної торгівлі динамічними порівняльними перевагами, що виникають або створюються, використовуються і з часом зникають. До теорій і моделей неотехнологічного напрямку належать: модель наукомісткої спеціалізації, теорія

технологічного розриву, теорія життєвого циклу продукту на світовому ринку, модель економії на масштабах виробництва, концепція внутрішньогалузевої торгівлі.

В останній чверті XX ст. змінилася роль торговельного капіталу у міжнародних відносинах. Головний акцент робиться на ролі великих торговельних мереж. Г. Хемілтон та його однодумці вважають, що глобальні торговельні мережі з простих посередників реалізації товарів та систем обслуговування кінцевих споживачів перетворюються на творців ринку, спонукаючи до реструктуризації та територіальному переміщенню виробництва в глобальних масштабах. Якщо в період становлення капіталістичних відносин торговельний капітал переміщував товари, то сучасний торговельний капітал разом з товарними потоками переміщує виробництво. Торговельний капітал з посередника перетворився на організуючу силу глобальної економіки, яка визначає: що та де буде вироблятися?

Однією з причин територіальних зрушень є зміни моделей організації поставок. Так наприклад, нові індустріальні країни Південно-Східної Азії перейшли від простого конвеєрного виробництва – при якому працювали на імпортних напівфабрикатах та заготівлі під жорстким контролем провідних західних фірм до більш складної системи надання повного комплексу послуг (full-package sourcing). Нова модель передбачає високу ступінь автономії, більш розвинуті компетенції виробників, які починають самі визначати способи виробництва, самі виготовляють напівфабрикати та заготівлі. У таких умовах з'являються елементи оригінального виробництва готової продукції, а в подальшому – виробництва власних брендів, значна частина яких пов'язана з копіюванням сучасних зразків з більш розвинутих країн. Це призвело до переходу від жорсткого контролю зі сторони замовників до більш партнерських відносин та взаємозалежності.

Так, на даному етапі розвитку міжнародних відносин змінюється економічний орієнтир, коли ключовим фактором стають не обмежені можливості виробництва, а здатність задовольняти потреби кінцевих споживачів. Головними стають два типи компаній – глобальні роздрібні мережі

(Walmart, Target, JCPenney, Sears) та компанії, що управляють міжнародними брендами (Nike, Liz Claiborne, Disney). Перші реалізують продукцію кінцевому споживачу та просувають власні торговельні марки. Другі здійснюють дизайн, розробку та просування глобальних брендів, маркетинг. Вони дуже близькі до споживачів і добре знаються на їх потребах, тому набули ринкової влади над виробниками та стають більш незалежними від конкретних виробництв, концентруючись на поставках та реалізації готової продукції.

Теорія конкурентних переваг розроблена та обґрунтована американським економістом М. Портером (1947 р.н.). У цій теорії запропоновано принципово новий підхід до проблем міжнародної торгівлі, який ґрунтується на твердженні, що на міжнародному ринку конкурують фірми, а не країни. Тому на думку М. Портера, необхідно усвідомити, як фірма створює та утримує конкурентну перевагу, для того щоб з'ясувати роль країни у цьому процесі³⁸⁰.

Основною одиницею конкуренції, за М. Портером, є галузь як група конкурентів, що виробляють товари або надають послуги та безпосередньо змагаються між собою. Успіх як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках залежить від правильно визначеної конкурентної стратегії. На вибір останньої щодо певної галузі впливають два головні чинники: структура галузі, тобто особливості конкуренції, та позиція, яку посідає фірма в галузі.

Структурні зрушення, які проходять в економіках країн світу під впливом НТП, спеціалізація і кооперування промислового виробництва посилюють взаємодію національних господарств. Це сприяє активізації міжнародної торгівлі, яка опосередковує рух міжнародних товаропотоків.

Метою міжнародної торгівлі є досягнення більш ефективного розміщення ресурсів і більш високого рівня матеріального добробуту суспільства. Міжнародна торгівля складається з двох складових: експорту та імпорту.

³⁸⁰ Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – С. 896.

Експорт – це продаж товарів за кордон. Поняття експорт об'єднує:

- вивезення товарів, вироблених у країні;
- вивезення товарів, попередньо ввезених до країни, переробка яких відбувалась під митним контролем;
- реекспорт – вивезення за кордон попередньо ввезених товарів, що не підлягали будь-якій переробці.

Імпорт – ввезення іноземних товарів на територію певної країни.

Під імпортом розуміють та статистично обчислюють:

- ввезення до країни товарів для особистого споживання або для переробки;
- ввезення з-за кордону вітчизняних товарів, що були раніше вивезені з країни й не підлягали там будь-якій переробці (реімпорт).

Співвідношення коштів, отриманих протягом року за експорт, і коштів, сплачених за імпорт товарів і послуг, називається **торговельним балансом**.

Зовнішня торгівля товарами

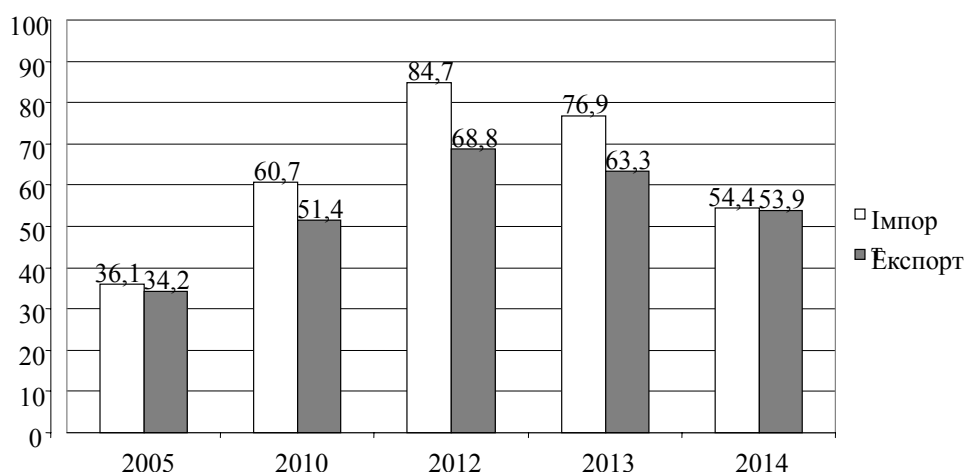


*Рис. 14.5. Зовнішня торгівля товарами
в Україні у 2005–2014 рр. (млрд дол. США)³⁸¹*

³⁸¹ Дані Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Структурно він складається з двох частин: надходжень і платежів. Їхнє зіставлення утворює експортно-імпортне сальдо (рис. 14.5).

Якщо країна експортує товарів більше, ніж імпортує, вона має *активне (позитивне) сальдо торговельного балансу*. Якщо країна ввозить більше товарів, ніж вивозить своїх, то її *торговельний баланс є дефіцитним* і вона має *від'ємне сальдо*. Наприклад, за останні роки економіка України мала від'ємне сальдо торговельного балансу.

Однак якщо розглядати зовнішню торгівлю послугами (рис. 14.6), то сальдо буде позитивним.



Рис. 14.6. Зовнішня торгівля послугами в Україні у 2005–2014 рр. (млрд дол. США)³⁸²

Якщо розглядати зовнішню торгівлю за країнами світу, то у 2013 р. (рис. 14.7) найбільший товарообіг припадав на Російську Федерацію, на другому місці – Китай, на третьому – Німеччина.

³⁸² Дані Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Зовнішня торгівля України товарами за країнами (млн США за 2014 р.)

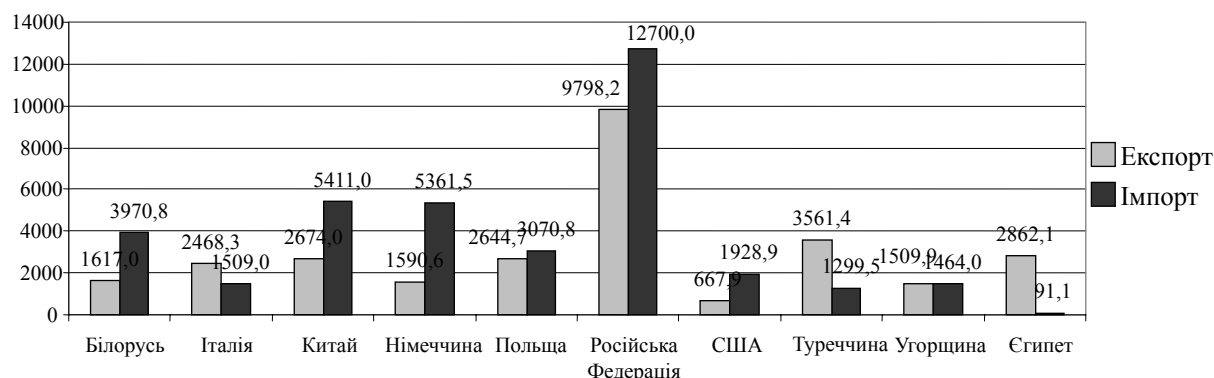


*Рис. 14.7. Зовнішня торгівля України товарами
за країнами у 2014 р.³⁸³*

Дефіцит або позитив торговельного балансу відображає конкурентоспроможність товарів даної країни на міжнародних ринках, слабкість або силу її економіки.

Зовнішня торговельна політика держав характеризується суперечністю двох тенденцій: лібералізації і протекціонізму. Якщо окрема країна в своїй зовнішньоторговельній політиці застосовує торговельні бар'єри, то такі заходи називають протекціоністськими. **Протекціонізм** (від лат. *protectio* – покровительство, сприяння, захист) – економічна політика держави, спрямована на захист вітчизняних виробників товарів від конкуренції з боку іноземних компаній (фірм). Основним знаряддям протекціонізму є мито на ввезення іноземних товарів. Важливе значення має обмеження розмірів імпорту, заборона вивезення певних товарів вітчизняного виробництва тощо.

Лібералізація – це полегшення умов зовнішньої торгівлі, що має форму зменшення величини мита, скорочення використання валютних і кількісних обмежень. Державну політику,

³⁸³ Дані Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

що спрямована на розвиток вільної торгівлі та невтручання в зовнішньоторговельну діяльність вітчизняних товаровиробників ще називають *фритредерство*. Протекціонізм – захист внутрішнього ринку від зовнішньої конкуренції, має форму підвищення мита, введення кількісних та інших (технічних, екологічних) обмежень.

Сучасні тенденції розвитку світової торгівлі свідчать, що лібералізація стає провідною тенденцією: загальне зниження митних зборів, розвиток інтеграційних процесів, посилення конкурентної боротьби на світовому ринку посилює відкритість національних економік. Разом з тим поряд із лібералізацією діє і протекціонізм. Протекціоністська політика активно використовується країнами із відносно слабкою в конкурентному відношенні економікою, які здійснюють структурні перетворення. Метою цієї політики є захист вітчизняних виробників, збереження за ними певної частки внутрішнього ринку і робочих місць³⁸⁴.

Проводячи протекціоністську політику держави використовують певні інструменти: тарифні обмеження (мита) та нетарифні обмеження (квоти, ліцензії, угоди про «добровільне» обмеження експорту, адміністративні формальності тощо).

Найбільш розповсюдженим інструментом (засобом) регулювання зовнішньої торгівлі є мито. **Мито** – це податок, який отримується державою під час перетинання товаром митного кордону країни. При використанні мита переслідуються цілі, пов'язані з одержанням додаткових доходів державного бюджету, регулюванням зовнішньоторговельних потоків, захистом національних виробників.

Регулювання міжнародної торгівлі здійснюється у межах відповідної компетенції Міжнародною торговельною палатою, ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку).

³⁸⁴ Мазаракі А.А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – Київ : Київ нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 470 с.

Їх головними функціями є: заохочення міжнародної торгівлі, визначення принципів і політики міжнародної торгівлі, ведення переговорів і розробка багатосторонніх правових актів у сфері торгівлі, узгодження політики урядів і регіональних економічних угруповань у сфері торгівлі.

У 1947 р. була підписана Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ) як багатосторонній торговельний договір, який регулював міжнародну торгівлю і ґрунтувався на застосуванні режиму найбільшого сприяння у торгівлі між всіма країнами, що його підписали. У 1995 р. була створена Світова організація торгівлі (СОТ). Угода про створення СОТ охопила угоди щодо нових редакцій ГАТТ, генеральну угоду з торгівлі послугами (ГАТС) і угоду про торговельні аспекти інтелектуальної власності, а також домовленості щодо правил і процедур у регулюванні суперечок у міжнародній торгівлі.

Головні функції СОТ полягають у такому:

- виконання адміністративної роботи, пов'язаної з проведенням багатосторонніх переговорів та імплементацію угод;
- спостереження за станом світової торгівлі та надання консультацій з питань управління в сфері міжнародної торгівлі;
- забезпечення механізму врегулювання торговельних суперечок;
- співробітництво з іншими міжнародними організаціями, що впливають на формування глобальної торговельної політики, зокрема МВФ та Світовим банком;
- періодичний огляд торговельної політики держав-членів.

5 лютого 2008 р. був підписан Протокол про вступ України до СОТ. Урочиста церемонія підписання протоколу відбувалася у Женеві у штаб-квартирі СОТ на Генеральній раді цієї організації. Підготовча робота України щодо вступу до цієї міжнародної організації тривала 14 років.

14.4. Міжнародний рух капіталів. Причини, форми вивозу капіталу

Однією із важливих форм міжнародних економічних відносин у кінці ХХ – початку ХХІ ст. є рух капіталу, тобто його експорт (імпорт) в інші країни як приватними корпораціям, так і державою³⁸⁵. Можливість вивозу капіталу зумовлена тим, що більшість країн уже ввійшли у світове господарство і пов'язані між собою розвинутою мережею транспортних, інформаційних та інших комунікацій.

Основними причинами вивозу капіталу є:

- утворення відносного надлишку капіталу на національному ринку;
- можливість більш прибуткового застосування капіталу за кордоном у результаті наявності там дешевої сировини, кваліфікованої робочої сили та розвинутої виробничої і соціальної інфраструктур.

Існують *дві основні форми вивозу капіталу*: 1) вивіз підприємницького (функціонуючого) капіталу і 2) вивіз позикового капіталу у вигляді міжнародних позик, які надають як окремі держави, так і великі міжнародні банки. Вивіз підприємницького капіталу здійснюється декількома шляхами: шляхом будівництва за кордоном власних (або на паях) підприємств; шляхом придбання контрольного пакету або просто частини акцій діючих підприємств; шляхом відкриття за кордоном власних філіалів або дочірніх компаній. Капітало-вкладення у зарубіжні підприємства залежно від контролю за останніми поділяються на прямі й портфельні інвестиції.

Прямі інвестиції (табл. 14.2) забезпечують експортеру капіталу контроль за роботою підприємства, в яке вкладено цей капітал. За визначенням МВФ, до прямих інвестицій належать лише ті, які становлять не менше ніж 25% акціонерного капіталу компанії.

³⁸⁵ Білорус О.Г. Відтворювальна еволюція та структурна трансформація глобального капіталу / О.Г. Білорус // Фінанси України. – 2015. – № 11. – С. 7–21.

Портфельні інвестиції формально не пов'язані з прямим контролем над зарубіжними підприємствами і реалізуються найчастіше шляхом купівлі цінних паперів іноземних підприємств або держави.

Таблиця 14.2

Прямі інвестиції в економіку України³⁸⁶

(млн дол.США)

Капітало- вкладення	Обсяги прямих інвестицій станом на 01.01 відповідного року							
	2001	2006	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Прямі іноземні інвестиції в економіку України з країн світу	3875,0	1689,0	40053,0	44806,0	50333,9	55296,8	57056,4	45916,0
Прямі інвестиції з України в економіку країн світу	170,3	219,5	622,3	6868,3	6899,7	6483,3	6597,4	6352,2

Вивезення капіталу у позиковій формі здійснюється переважно шляхом надання міжнародних кредитів. Для того щоб надання капіталу отримало форму кредиту, мають дотримуватись певні умови: гроші мають бути повернуті (зворотність), повернуті у визначений термін (терміновість), за користування грошима треба платити (платність).

Міжнародні кредитні відносини – це сукупність економічних відносин, які репрезентують рух позикового капіталу в сфері світових господарських зв'язків. Основна роль цих відносин полягає у вдосконаленні капіталообміну між країнами світу.

Міжнародний кредит можна класифікувати у відповідності до певних критеріїв. За джерелами розрізняють державний (наданий державними органами) та приватний. За формою

³⁸⁶ Дані Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

надання – товарний (у товарній формі) і валютний (у валютній формі). За цільовим призначенням – зв’язаний (на конкретні цілі – інвестиційні, комерційні, часто у товарній формі) та фінансовий (без жорсткого цільового призначення, як правило, у валютній формі). За строками – короткостроковий (до 1 року), як правило, на поповнення обігових коштів; середньостроковий (1–5 років), як правило, на закупівлю основного обладнання (короткострокові й середньострокові кредити використовуються переважно для фінансування зовнішньої торгівлі); довгострокові (більше 5 років), як правило, на нове будівництво, для фінансування виробничих інвестицій. За видами позичальників – наданий іноземним державам, окремим корпораціям, приватним підприємствам та ін.

Щодо *зв’язаних кредитів*, то вони переважно призначені для фінансування певних цільових програм, що спеціально обумовлюється при укладанні кредитної угоди. Ними можуть бути інвестиційні кредити, призначені для капіталовкладень у певний об’єкт і комерційні кредити, за рахунок яких закуповуються обумовлені товари.

Важливою тенденцією розвитку сучасного міжнародного кредиту є підвищення ролі банківського капіталу, посилення його активності в проведенні міжнародних операцій. Передусім це стосується найбільших транснаціональних банків (ТНБ): їхні капітали стрімко зростають, випереджаючи збільшення всього суспільного банківського капіталу. Серед ТНБ провідні позиції посідають банки США, хоча спостерігається посилення позицій банків інших розвинутих країн. Найбільші ТНБ відіграють значну роль у розміщенні іноземних позик, випуску міжнародних облігацій, проведенні інших операцій у сфері міжнародного кредиту.

На світовому ринку позикових капіталів функціонує ряд міжнародних фінансових центрів, які акумулюють та розподіляють фінансові ресурси по всьому світу. У фінансових центрах зосереджені численні фінансово-кредитні організації, що обслуговують міжнародну міграцію капіталу. Найбільшими світовими фінансовими центрами є Лондон, Нью-Йорк, Токіо, Париж, Цюрих, Франкфурт-на-Майні, Люксембург, Гонконг.

Процентні ставки за міжнародними кредитами ґрунтуються на процентних ставках країн – провідних глобальних кредиторів (США, Японії, Німеччини). Базовою ставкою, що широко використовується для єврокредитів є ЛІБОР (*London Interbank Official Rate*). У міру розвитку євровалютного ринку виникли ставки, аналогічні ЛІБОР - ПІБОР (*Paris*), СІБОР (*Singapore*), ФІБОР (*Frankfurt am Main*), КІБОР (*Kuwait*).

Для України важливе значення має продовження кредитної співпраці з МВФ, ресурси якого дозволяють покривати фінансові розриви бюджету і платіжного балансу у нинішній кризовий період. Призупинення співробітництва з МВФ стає на практиці причиною зниження кредитних рейтингів України та суттєво ускладнює залучення зовнішніх позик³⁸⁷.

14.5. Міжнародні валютно-фінансові відносини

Світогосподарські зв'язки неможливі без налагодженої системи валютно-фінансових відносин. Інтернаціоналізація економіки, розвиток зовнішньої торгівлі та вивоз капіталу сприяють розширенню валютно-фінансових відносин між країнами. Завдяки системі валютно-фінансових відносин гроші як світові гроші обслуговують зовнішню торгівлю товарами та послугами, міграцію капіталів, переведення прибутків у інвестиції, надання позик, науково-технічний обмін, державні та приватні грошові перекази тощо.

Міжнародні валютні відносини – сукупність економічних відносин, що складаються при функціонуванні грошей (валюти) у світовому господарстві; ці відносини опосередковують обмін результатами діяльності національних господарств.

Міжнародні фінансові відносини – це економічні відносини з приводу акумулювання, розподілу і перерозподілу світових фінансових ресурсів та міжнародних фінансових потоків.

³⁸⁷ Богдан Т.П. Боргова політика держави в умовах глобальної нестабільності / Т.П. Богдан // Економіка України. – 2013. – № 2. – С. 14–15.

До основних функцій національної валютної системи відносяться: формування та використання валютних курсів, забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків країни, забезпечення оптимальних умов функціонування національних господарств.

Головне завдання міжнародної валютної системи – регулювання міжнародних розрахунків та валютних ринків для підтримки рівноваги зовнішньоекономічного обміну, стримування інфляції. Міжнародна валютна система є одним із найважливіших механізмів, який може сприяти розширенню або обмежувати розвиток міжнародних економічних відносин.

Міжнародна валютна система пройшла певний шлях свого розвитку – чотири етапи, які представляють чотири міжнародні валютні системи.

Перша система стихійно склалася у XIX ст. внаслідок промислової революції та розширення міжнародної торгівлі як *система золотого стандарту* (Паризька валютна система). За неї валюти певних країн вільно обмінювалися на золото на внутрішніх ринках і за межами країн; валюти мали золотий вміст; золоті зливки могли вільно обмінюватися на монети; підтримувалось жорстке співвідношення між золотим запасом країн та внутрішньою пропозицією грошей. Різновидами цього стандарту виступали золотомонетний і золотозливковий.

Наприкінці XIX ст. внаслідок розвитку монополістичного капіталізму золотий стандарт перестав відповідати масштабам світогосподарських зв'язків. У результаті поширення втручання держави в економіку фіксований валютний курс, що визначався системою золотого стандарту, став замінюватись на систему регульованих пов'язаних валютних курсів. Тому за угодою, укладеною на Генуезькій конференції (1922 р.), золотомонетний стандарт був замінений *системою золотодевізного стандарту*, за яким банкноти розмінювалися не на золото, а на девізи (банкноти країн, які обмінювалися на золото – фунт стерлінгів та американський долар; векселі, чеки). Для забезпечення такої системи центральні банки створювали значні резерви іноземної валюти, яка розмінювалась на золото. Золотодевізний стандарт став перехідним до системи регульованих валютних курсів і, перш за все, до системи золотовалютного стандарту.

Світова економічна криза 1929–1933 рр. нанесла нищівний удар по системі золотодевізного стандарту. У всіх країнах був здійснений перехід до нерозмінних на золото паперових грошових одиниць. В 1944 р. в Бреттон-Вудсі (США, штат Нью-Гемпшир) була юридично оформлена нова валютна система, яка отримала назву *системи золотовалютного стандарту*. За цією системою за золотом зберігалась тільки функція кінцевих розрахунків між країнами. Всі країни зобов'язувалися встановлювати паритети своїх валют у доларах, а через долар – у золоті. Долар, що став резервною валютою, обмінювався на золото центральними банками та урядовими організаціями інших країн у казначействі США за курсом 35 дол. за 1 трійську унцію (31,12 г). Кожна країна повинна була зберігати курс своєї валюти щодо будь-якої іншої, відхилення ринкового курсу мало становити не більше 1,0% від фіксованого.

Бреттон-Вудська валютна система була заснована на американському доларові та міждержавній угоді³⁸⁸. Міждержавне регулювання валютних відносин здійснювалось, головним чином, через Міжнародний валютний фонд (МВФ), створений на цій конференції і покликаний забезпечувати дотримання країнами-членами офіційних валютних паритетів, курсів та вільної оборотності валют.

МВФ був заснований на міжнародній конференції ООН (1–22 липня 1944 р.) в Бреттон-Вудсі. Конференція прийняла Статті Угоди про МВФ, які виконують роль його статуту. Практичну діяльність МВФ почав з 1 березня 1947 р. У зв'язку з еволюцією світової валютної системи статут МВФ тричі переглядався: в 1969 р. із введенням СДР («спеціальних прав запозичення»); в 1976 р. із створенням Ямайської валютної системи; у листопаді 1992 р. із включенням санкцій – призупинки права брати участь у голосуванні – щодо країн, які не погасили свої борги Фонду.

³⁸⁸ Буторина О. Как США обеспечили победу доллара в Бреттон-Вудсе / О. Буторина // Вопросы экономики. – 2015. – № 8. – С. 58–72.

Статутними цілями МВФ є:

- сприяння міжнародному співробітництву у валютно-фінансовій сфері;
- сприяння розширенню і збалансованому зростанню міжнародної торгівлі;
- сприяння стабільності валют;
- сприяння створенню багатосторонньої платіжної системи;
- надання загальних ресурсів Фонду у тимчасове розпорядження його членів (з дотриманням достатніх заходів перестороги);
- скорочення тривалості і ступеня порушень рівноваги зовнішніх платіжних балансів країн-членів МВФ.

У платіжному балансі країни відображається уся різноманітність її міжнародних торговельних і фінансових операцій.

Платіжний баланс країни – співвідношення між сумою фактичних грошових надходжень з-за кордону та сумою платежів іншим країнам за певний період (рік, квартал, місяць) або на певну дату. За своєю формою і структурою платіжний баланс є системою зведених узагальнюючих таблиць, показники яких дозволяють порівняти загальну суму надходжень з-за кордону із загальною сумою платежів, що здійснені за кордоном. Платіжний баланс характеризує результати зовнішньоекономічної діяльності країни за певний період. Цей баланс є найбільш поширеним видом балансу міжнародних розрахунків.

Платіжний баланс складається за типовою формою, рекомендованою МВФ. Він включає три основні розділи:

- 1) *баланс поточних операцій* (розрахунки за поточними операціями): товари, послуги, доходи від інвестицій, інші послуги і фонди, приватні та державні односторонні перекази;
- 2) *баланс руху капіталів* (рахунок капіталів): прямі інвестиції, портфельні інвестиції, інший довгостроковий капітал;
- 3) *розрахунки за офіційними резервними рахунками* (рахунок резервних операцій): золото, СДР, резервна позиція у МВФ, іноземна валюта, кредити МВФ.

У 50-60 рр. ХХ ст. відбулися зміни у співвідношенні сил у світовому господарстві. Платіжний баланс США, починаючи з 1950-х рр. став хронічно дефіцитним, що призвело до значних

доларових нагромаджень на території, насамперед, Західної Європи. Наприкінці 60-х рр. за ініціативи Франції центральні західноєвропейські банки почали пред'являти долари для розміну на золото. Золотий запас США став зменшуватися (за 50–60-ті рр. ХХ ст. – більше ніж в 1,5 раза). З 1971 р. США припинили обмін доларів на золото. Для міжнародної валютної системи стають характерними постійні зміни валютних курсів, більшість розвинутих країн почали використовувати систему плаваючих валютних курсів. Тим самим були підірвані основні принципи Бреттон-Вудської системи, і вона припинила своє існування.

У 1976 р. в Кінгстоні (Ямайка) на черговій нараді МВФ були визначені основи нової *Ямайської валютної системи* (іноді говорять – Кінгстонської). *Основними рисами Ямайської валютної системи* були такі:

- по-перше, скасовувалась функція золота як міри вартості та основи відліку валютних курсів; золото стало звичайним товаром, який, проте, має й особливі функції формування золотих резервів;
- по-друге, країнам надавалась можливість вибору режиму валютного курсу. Коливання валютних курсів обумовлювались попитом та пропозицією на міжнародних ринках і реальними купівельними спроможностями валют. Для стабілізації курсу валюти в умовах плаваючого режиму використовуються:
 - 1) проведення *валютної інтервенції*, тобто скуповування чи продаж центральним банком своєї валюти з метою зміни співвідношення між попитом і пропозицією та тим самим підвищення чи зниження її ринкового курсу;
 - 2) прикріплення національної валюти до валюти-лідера (насамперед, до долара США) і спільне з ним плавання, тобто пропорційна зміна курсів;
 - 3) спільне плавання валют групи країн шляхом встановлення твердих співвідношень між ними, як це здійснювалося, наприклад, країнами ЄС;
- по-третє, використовувався стандарт СДР («спеціальні права запозичення») – міжнародний платіжний, резервний і розрахунковий засіб, що використовується для безготівкових

міжнародних розрахунків. СДР надаються країнам-учасникам МВФ пропорційно їх квотам. Курс СДР розраховується на основі валютного кошика чотирьох основних валют (американського долара, англійського фунта стерлінгів, євро та японської ієни).

Регіональною валютою, яка існує у світовій валютній системі, є євро – колективна валюта країн-членів ЄС, яка була введена в 1999 р. (до цього з 1979 р. було ЕКЮ). Введення євро проводилося поетапно: з 1999 р. по 2002 р. Сьогодні євро є однією з найбільш потужних валют світу, попит на неї зростає, що призводить до підвищення курсу євро.

На сьогодні більшість розрахункових операцій на міжнародному валютному ринку здійснюються у національних валютах промислово розвинутих країн, передусім, 2/3 операцій – у доларах США.



Що стосується золота, то воно залишається особливим ліквідним активом і джерелом формування національних резервів.

Відмова від фіксованих валютних курсів і перехід до режиму плаваючих курсів найбільшою мірою відповідає динамічному характеру сучасної світової економіки, яка швидко розвивається і змінюється.

Валютний курс – це співвідношення між валютами окремих країн, або «ціна» валюти даної країни, що виражена у валютах інших країн. Паритет – це співвідношення між валютами. Паритет лежить в основі курсу валют, але курс валюти практично ніколи не збігається з паритетом.

Одним із найсуттєвіших елементів міжнародних валютних відносин є світовий валютний ринок.

Валютний ринок – це підсистема валютних відносин у процесі операцій купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах; інституційна інфраструктура (сукупність установ і організацій – банки, валютні біржі, інші фінансові інститути), що забезпечують функціонування валютних ринкових механізмів. Валютний ринок – це система стійких економічних та організаційних відносин, пов’язаних з операціями купівлі-продажу іноземних валют та платіжних документів в іноземних валютах.

На світовому валютному ринку здійснюється широке коло операцій щодо зовнішньоторговельних розрахунків, туризму, міграції капіталів, робочої сили тощо, які передбачають використання іноземної валюти покупцями, продавцями, посередниками, банківськими установами та фірмами. Існує чотири групи суб’єктів валютного ринку:

- державні установи, основне місце серед яких займають центральні банки та казначейства окремих країн;
- юридичні та фізичні особи, зайняті у різноманітних сферах зовнішньоекономічної діяльності;
- банківські установи, які забезпечують валютне обслуговування зовнішніх зв’язків, особливо брокерські контори;
- валютні біржі та валютні відділи товарних та фондових бірж.

Основні суб’єкти світового валютного ринку – великі транснаціональні банки, що мають розгалужену мережу філій і широко використовують в операціях сучасні засоби зв’язку, телекомунікаційну структуру.

Банки та інші учасники валютного ринку пов’язані між собою у режимі реального часу за допомогою найсучасніших засобів зв’язку. За допомогою мережі кореспондентських рахунків банки здійснюють переказ платежів від імпортера до експортера, а сучасні електронні і телекомунікаційні можливості дають змогу переказувати гроші в будь-яку точку планети за лічені хвилини. Територіально валютні ринки, як правило,

прив'язані до великих банківських і валютно-біржових центрів, оскільки в ряді країн поряд із міжбанківською торгівлею валютою існують і спеціальні валютні біржі.

На сьогодні сформувалися такі найбільші регіональні валютні ринки:

- Європейський (з центрами в Лондоні, Франкфурті-на-Майні, Парижі, Цюріху);
- Американський (з центрами в Нью-Йорку, Чикаго, Лос-Анджелесі, Монреалі);
- Азіатський (з центрами в Токіо, Гонконгу, Сінгапурі, Бахрейні).

Річний обсяг операцій на світових валютних ринках сягає понад 250 трлн дол. США.



Важливим інструментом валютного ринку виступає Співтовариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій (СВІФТ), яке було створено в 1973 р. 239 банками п'ятнадцяти провідних країн світу. Зараз у системі СВІФТ бере участь понад 3000 банків із 80 країн (США, Канада, країни Західної Європи та переважна більшість країн Східної Європи). Міжнародні центри розрахунків цієї системи розміщені в Голландії, Бельгії, США. Для банків – учасників системи СВІФТ були розроблені міжнародні стандарти, які систематизують різноманітні вимоги до інформації, призначеної для електронного оброблення. У більшості країн, банки яких беруть участь у системі, створено національні пункти, через які замовлення передаються в міжнародні розрахункові центри, а через їх посередництво національні пункти, в свою чергу, пов'язані один з одним.

14.6. Міжнародна міграція робочої сили

Міграція робочої сили – це переміщення працездатного населення, викликане причинами економічного характеру. Якщо таке переміщення переходить національні межі, то міграція робочої сили стає міжнародною. Існує дві групи *причин, які породжують міграцію робочої сили*: загальні, що визначають тенденції розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин, і специфічні, які пов’язані тільки з міграцією (табл. 14.3).

Таблиця 14.3

Причини міжнародної міграції робочої сили

Загальні	Специфічні
– Інтернаціоналізація господарського життя – Нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн – Структурні зрушення в економіці, які обумовлюють витіснення робочої сили з одних галузей і додаткову потребу в ній інших – Економічна політика ТНК, які концентрують трудові ресурси виробництва в одних країнах і наукоємні в інших – Політична й економічна нестабільність в окремих країнах	– Відмінності між країнами в рівні заробітної плати і соціального забезпечення – Нестача робочої сили певних спеціальностей і кваліфікацій – Відносний надлишок робочої сили в багатьох країнах, що розвиваються – Відмінності між країнами в можливостях і умовах професійного зростання працівників

Існують різні критерії класифікації міжнародної міграції робочої сили. За напрямками її руху розрізняють:

- *еміграцію* (виїзд робочої сили за межі країни);
- *імміграцію* (в’їзд робочої сили в країну).

Залежно від рівня кваліфікації можлива міграція як малокваліфікованої робочої сили, так і висококваліфікованих фахівців. Перший із цих потоків спрямований переважно з країн, що розвиваються у розвинуті. Другий потік включає в себе переміщення фахівців між розвинутими країнами (наприклад, всередині ЄС), а також їхню імміграцію в розвинуті країни з країн, що розвиваються. Останній процес дістав назву «відплив умів».

За характером регулювання міграційних процесів розрізняють вільне переміщення робочої сили та її в'їзд у країну на певний строк. Вільне переміщення робочої сили введено з 1 січня 1993 р. в ЄС. Відповідно до строків розрізняють – міграцію асиміляційну (на постійне місце проживання) і ротаційну (на певний термін). За характером регулювання – вільне переміщення робочої сили та обмежене (на певний термін). Крім того виділяють міграцію легальну, тобто на основі міждержавних угод, які визначають чисельність мігрантів, порядок їх працевлаштування тощо, і нелегальну – з порушенням чинного законодавства. У багатьох країнах світу діють досить жорсткі правила щодо обмеження кількості іммігрантів.

До основних центрів імміграції робочої сили відносять традиційні – США та Західну Європу (Німеччина, Франція, Великобританія, Бельгія та ін) та нові – Австралія і Нова Зеландія, нафтовидобувні країни Близького Сходу, нові індустріальні країни Азіатсько-тихоокеанського регіону та Латинської Америки.

Міграційна політика – політика держави у сфері міграції населення і трудових ресурсів. Вона включає два напрями – імміграційну та еміграційну політику. Імміграційна політика – регламентація правил і норм прийняття іноземних громадян. Еміграційна політика – регламентація правил і порядку виїзду громадян країни за кордон і захист їх прав у країнах, які приймають. Прорахунки у виборі орієнтирів міграційної політики викликають небажану реакцію у вигляді зростання нелегальної міграції, надмірне підвищення соціального невдоволення мігрантів після повернення. У цій сфері очевидна неефективність жорстких директивних заходів і необхідність непрямого координуючого впливу з боку держави.

Країни-імпортери трудових ресурсів, які постійно відчують потребу у залученні робочої сили, свою імміграційну політику засновують на заходах, які регулюють чисельність та якісний склад мігрантів. Інструментом цього регулювання є показник імміграційної квоти, який щорічно розраховується та затверджується за окремими категоріями робітників на основі аналізу національного ринку робочої сили, національного

ринку житла та соціальної обстановки в суспільстві. Основними вимогами до іноземної робочої сили є рівень кваліфікації та професійної підготовки, досвід роботи за спеціальністю, віковий ценз, стан здоров'я.

Країни-експортери трудових ресурсів забезпечують постійний приплив робочої сили на світовий ринок.

Проведення еміграційної політики спрямовано на досягнення таких цілей: сприяння скороченню безробіття в країні; надходження валютних коштів від трудящих-емігрантів; забезпечення відповідного рівня умов життя і праці для робітників-емігрантів.

Міграція робочої сили викликає різні наслідки для країн-експортерів та країн-імпортерів трудових ресурсів.

До ряду позитивних наслідків для країн-імпортерів робочої сили можна віднести: підвищення конкурентоспроможності вироблюваних товарів внаслідок зменшення витрат, які пов'язані з більш низькою заробітною платою іноземних робітників; економія на витратах на освіту та професійну підготовку іноземних робітників; встановлення з боку іноземних робітників додаткового попиту на товари та послуги, що стимулює зростання виробництва; робітники-іноземці виступають соціальним амортизатором під час кризових явищ; економія на пенсійному забезпеченні робітників-мігрантів.

До негативних наслідків належить: посилення соціальної напруги, коли мігранти посідають робочі місця національних робітників; виникнення тенденції до зниження заробітної плати; потенційна загроза зростання безробіття.

До позитивних наслідків експорту робочої сили можна віднести: зменшення тиску надлишкових ресурсів та соціальної напруги в країні; надходження валютних коштів, які в деяких країнах перевищують надходження від інших форм зовнішньоекономічних відносин; економія на навчанні новим професійним навикам, ознайомлення з передовою організацією праці в країні прийому.

До негативних наслідків для країн-експортерів робочої сили можна віднести «відплив умів» – виїзд висококваліфікованих фахівців.

Міграція висококваліфікованих фахівців набуває дедалі більшого розмаху. Фахівців, які виїжджають, приваблює, передусім, вищий рівень заробітної плати та побутових умов, а також більші можливості для професійного зростання. Сьогодні ця проблема акивно постає перед колишніми соціалістичними країнами.

Україна, по суті, перетворилася на великого експортера робочої сили. За оцінками експертів, за кордоном працює понад 7 млн українців. На жаль, досить багато з них працює нелегально, що зменшує можливості для отримання державою доходів від переказів працівників-мігрантів. Проблемою стає також вплив висококваліфікованих працівників та науковців.

За статусом зайнятості більшість мігрантів з України працювали за кордоном як наймані працівники, зокрема на підприємствах зайнято близько 60,0% трудових мігрантів, а у домогосподарствах громадян інших держав близько 30,0%. Найбільшими країнами-призначення вітчизняної робочої сили є Польща, Італія, Чеська Республіка, Російська Федерація. Серед інших країн, куди спрямовані потоки трудової міграції українців є Іспанія, Німеччина, Угорщина, Португалія та Білорусь. Основними видами економічної діяльності українських працівників-мігрантів є будівництво, діяльність домашніх господарств, сільське господарство.

Важливу роль для стабілізації валютно-фінансової ситуації в країні відіграють грошові перекази трудових мігрантів.



Питання для самоконтролю

1. Назвіть сучасні форми міжнародних економічних відносин.
2. Що таке міжнародна економічна інтеграція та які її організаційні форми?
3. Сформулюйте найважливіші суперечності сучасного світового господарства.

4. Охарактеризуйте торговельний баланс як відображення економічного стану України.
5. Розкрийте зміст теорій зовнішньої торгівлі та їхню еволюцію.
6. Що таке прямі і портфельні інвестиції? Коли та які з них є більш бажаними для приймаючої країни? Чому? Аргументуйте.
7. Проаналізуйте сутність і роль світової валютної системи.
8. Визначте причини і розкрийте форми міжнародної міграції робочої сили.
9. Які тенденції властиві сучасному періоду міжнародної міграції робочої сили?
10. У чому полягає необхідність і які основні напрями інтеграції економіки України у світове господарство?

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Об'єктивною основою становлення та розвитку світового господарства є міжнародний поділ праці.
2. Чистий експорт є позитивним тоді, коли експорт та імпорт зменшуються.
3. Принцип порівняльних переваг вперше сформулював А. Маршалл.
4. Транснаціональною корпорацією є компанія, яка виконує посередницьку роль у міжнародному русі капіталу.
5. Торговельний баланс – це статистичний звіт за певний період, у якому зображено всі вимоги і зобов'язання країни.
6. Котирування іноземної валюти – це здатність національної грошової одиниці обмінюватися на інші валюти.
7. Показник участі країни у міжнародних економічних відносинах залежить від економічного розвитку країни.
8. Політика протекціонізму діє на користь іноземним інвесторам.
9. Світова торгівля ґрунтується на коливаннях курсів валют.
10. Основною причиною міграції робочої сили є ідеологічні мотиви.

Розділ 15. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

1. Глобалізація як новий етап розвитку інтеграційних процесів у світовій економіці.
2. Причини виникнення, сутність і класифікація глобальних проблем.
3. Шляхи вирішення глобальних проблем людства.

15.1. Глобалізація як новий етап розвитку інтеграційних процесів у світовій економіці



Глобалізація (від англ. *global* – загальний, всесвітній, з лат. *globus* – куля) – планетарний, всеохоплюючий процес трансформації, функціонування та розвитку світового господарства у відкриту цілісну систему фінансово-економічних, суспільно-політичних, інформаційно-технологічних, соціально-культурних взаємозв’язків і взаємозалежностей. Глобалізація світового господарства проявляється у безлічі явищ і процесів, які виникають одночасно та породжують проблеми, котрі стосуються усього людства.

Домінантом даного процесу є глобалізація економіки як закономірна тенденція інтеграції світового господарства в єдиний економічний простір. Глобальність означає, що подібні проблеми стосуються інтересів усього населення усіх країн

і народів планети, впливають на всі сфери суспільного життя та відображаються певною мірою на стані справ у всіх районах планети³⁸⁹.

Загальноновизнаним є визначення сутності **глобалізації економіки** як ряду процесів і напрямів, що розвиваються у світовій економіці поза волі і бажання окремих особистостей, держав і народів або їх спільних зусиль. Це проявляється в транснаціоналізації виробництва та капіталу, міграції трудових ресурсів, вивезенні капіталу, новітніх технологій, формування єдиного валютно-фінансового та кредитного ринків. Одним із локомотивів цих процесів, безумовно, є транснаціональні корпорації (ТНК), які зламують національно відособлені економічні системи, створюючи однакові форми організації виробництва і руху капіталу, товарів, послуг, інформації, інтенсифікуючи світову торгівлю, формуючи глобально орієнтовані фінансові ринки.

Відомий американський економіст Дж. Стігліц, характеризуючи суть глобалізації, називає її головними проявами – знищення бар'єрів на шляху вільної торгівлі та тіснішу інтеграцію національних економік³⁹⁰. Дж. Сорос, у свою чергу, розуміє під глобалізацією розвиток глобальних фінансових ринків, посилення могутності ТНК і збільшення їх впливу на національну економіку³⁹¹. Схожої думки дотримується український економіст А. Гальчинський, розглядаючи глобалізацію як планетарний механізм, який органічно поєднує в собі комунікаційний інструментарій взаємодії, з одного боку, Людини з людиною, а з другого – Людини і людства взагалі з природою та біосферою³⁹².

³⁸⁹ Цікаво, що Т. Пікетті (1971 р.н.) – автор світового наукового бестселера «Капітал у ХХІ столітті» вважає, що у 1970-80-х рр. розпочалася «друга» глобалізація, а «перша» фінансова і торговельна глобалізація мала місце у 1870–1914 рр. (Пикетти Т. Капитал в ХХІ веке / Т. Пикетти. – М. : Ад. Маргинем Пресс, 2015. – С. 46–47).

³⁹⁰ McGillivray A.A. Brief History of Globalization: the Untold Story of Incredible Shrinking Planet / A.A. McGillivray. – New York : Carroll&Graf Publishers, 2006. – P. 5.

³⁹¹ Сорос Дж. О глобализации/ Дж. Сорос. – М. : Эксмо, 2004. – С. 15.

³⁹² Гальчинський А. Принципи ноогенези в контексті вчення В. Вернадського / А. Гальчинський // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 17.

Сучасне світове господарство характеризується зростанням інтернаціоналізації економіки на основі поглиблення міжнародного поділу праці. Однак між такими поняттями, як «інтернаціоналізація» і «глобалізація», є істотні відмінності. *Інтернаціоналізація* – це формування стійких економічних зв'язків між країнами, що охоплює, як правило, процес виробництва і праці. Термін «інтернаціоналізація» значною мірою відноситься до ситуації, коли відбувається збільшення обсягів виробництва товарів і послуг, переплетіння сегментів реального сектору економік країн світу – торгово-промислових, фінансових та інших операцій на ринках, які контролюються транснаціональним капіталом. Щодо поняття «глобалізація», то воно означає все більшу інтеграцію національних економік, включаючи і фінансові ринки, що призводить до створення єдиного глобального ринку. Зрештою інтернаціоналізація веде до розширення і одноманітності міжнародних ринків, а глобалізація – до створення спільного ринку без кордонів.

Причинами глобалізації є: процеси інтернаціоналізації, які призводять до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх взаємозалежності; науково-технічний прогрес, пов'язаний із появою інформаційних технологій, які докорінно змінюють усю систему соціально-економічних відносин, переносять на якісно новий технічний рівень організаційно-економічні відносини, транспортні та комунікаційні зв'язки, що знижують витрати на трансакції; загострення проблем, що є загальними для всіх людей та важливими з погляду збереження та розвитку людської цивілізації.

Найбільш характерними ознаками глобалізації є:

- взаємозалежність та взаємопроникнення національних економік, формування міжнародних виробничих комплексів поза межами країни;
- інтенсифікація міжнародних трансакцій, розвиток електронної комерції, становлення міжнародних ринків робочої сили, товарів;
- фінансова глобалізація, тобто єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу;

- збільшення масштабів та інтенсивності міжнародного руху товарів, капіталу, робочої сили;
- зменшення можливостей національних держав формувати незалежну економічну політику;
- створення інституцій міждержавного, міжнародного регулювання глобальних проблем;
- тяжіння світової економіки до єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування;
- становлення загальнопланетарного науково-інформаційного простору, глобальної інформаційної інфраструктури, мережових інформаційних технологій.

Глобалізація розвивається під впливом значної кількості факторів. Серед них слід виділити техніко-технологічні, дія яких проявляється у розвитку науково-технічного прогресу, який започаткував якісно нові покоління транспорту і зв'язку, спричинив революцію в галузі інформаційних та телекомунікаційних технологій і виникнення єдиного інформаційного простору. Вплив соціально-економічних факторів на глобалізацію економіки проявляється у вигляді поглиблення його інтернаціоналізації на основі транснаціоналізації та регіоналізації, лібералізації у сфері руху товарів і капіталів, розвитку нових фінансових технологій, геоекономічної трансформації. Серед політичних факторів глобалізації слід вказати на взаємопроникнення макроекономічної політики урядів країн, що входять до світової спільноти, посилення орієнтації національних держав на зовнішні зв'язки. Послаблення ролі традицій і соціальних зв'язків, зростання мобільності духовно-емоційного спілкування та інтернаціоналізація освіти, культурного простору належать до культурних і морально-етичних факторів впливу на глобалізацію світового господарства.

Глобалізація розгортається на різних рівнях:

- *на рівні галузі* – визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузей у даній країні взаємозв'язана з її конкурентоспроможністю на ринках інших країн. Чим більше глобалізована галузь економіки, тим більше переваг отримує компанія від внесеної технології, виробничого процесу, товарної марки (бренду);

- *на рівні окремої країни* – визначається ступенем відкритості економіки, її взаємозв'язку зі світовою економікою в цілому. Показниками ступеня інтегрованості економік окремих країн у глобальну економіку є співвідношення зовнішньоторговельного обороту і валового внутрішнього продукту, прямі іноземні інвестиції та портфельні інвестиції тощо;
- *на світовому рівні* – визначається економічними взаємозв'язками між країнами, посиленням їх взаємозалежності, переплетінням їх народногосподарських комплексів.

Відомий західний дослідник Ф. Фукуяма висунув концепцію монізації світу, що трактує світову економіку як таку, де перемогла ідеологія лібералізму, батьком якого був і залишається Захід, який запропонував світові пріоритети прав і свобод людини та норми демократії, які різні країни поки що виконують різною мірою³⁹³.

Оскільки глобалізація у сучасному світі впливає на розвиток будь-якої країни, необхідно визначити, які ж наслідки несе в собі цей процес, та які його позитивні й негативні сторони.

До *позитивних наслідків глобалізації* належать: можливість економічного зростання на основі використання економічного, наукового, культурного потенціалу країн світового співтовариства; удосконалення механізму світового розподілу ресурсів і подолання обмеженості національної ресурсної бази; поширення передових технологій; підвищення якості життя, добробуту населення внаслідок посилення скоординованих дій країн світу; захист громадянських прав та свобод людини.

Разом з тим глобалізація несе з собою і небачені раніше загрози та ризики. До *негативних наслідків глобалізації* слід віднести: посилення глобальної нерівності, асинхронності та диспропорційності світової економіки; нееквівалентність перерозподілу світового виробленого багатства; консервація технологічної та соціальної відсталості окремих країн; зростання безробіття внаслідок неконкурентоспроможних

³⁹³ Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ, 2007. – 588 с.

виробництв та структурної перебудови; загострення міжнародних та локальних конфліктів; загроза втрати національної ідентичності тощо.

Результатом суперечливого поєднання всіх цих наслідків є поляризація сучасної світової економіки. На одному полюсі концентруються країни – глобальні лідери з домінуванням США, а на іншому – більшість країн, для яких економічна глобалізація проявляється в якісно нових умовах розвитку, на які практично неможливо впливати, але які обов'язково треба враховувати.

На сьогоднішній день у світі набув популярності антиглобалізаційний рух. **Антиглобалізм** – загальний термін, що описує суспільну позицію, яка протистоїть процесу глобалізації. Прихильники антиглобалізму загалом об'єднані ідеєю протистояння політичній владі транснаціональних корпорацій та міжнародних об'єднань, таких як МВФ, СОТ, Світовий банк, які, на їхню думку, обмежують суверенітет держав, через укладення фінансових і торгових угод. Цей процес шкодить демократії, правам людини, навколишньому середовищу і особливо суспільству країн, що розвиваються.

Основні тези антиглобалістів, що обґрунтовують необхідність їхнього руху, такі:

- зростаючий розрив у доходах, рівні споживання, здоров'я, освіти в країнах економічно розвинутих (ядро) та країнах периферії;
- неприпустимі умови праці для працівників низької кваліфікації у транснаціональних корпораціях;
- домінування масової культури, придушення вільної творчості, «стандартизація умів»;
- споживче та хижацьке ставлення до природи, ігнорування екологічних проблем, вивезення брудних виробництв в країни периферії.

Наявній моделі глобалізації антиглобалісти протиставляють інше – гуманну економіку, глобальну соціальну творчість, спільне вирішення глобальних проблем, взаємовигідну інтернаціоналізацію, культурне розмаїття та ін.

Існують *три можливі напрями розвитку глобалізації*, які є економічним підґрунтям вирішення глобальних проблем.

Перший напрям – це процес поступового *становлення глобально-системної цілісності*, головною метою якої є спільне виживання і спільний розвиток усього людського співтовариства.

Другий напрям – процес встановлення *глобального панування розвиненого центру над нерозвиненою периферією* зі збереженням за останньою маргінальної спеціалізації з її неконкурентоспроможністю, низькою дохідністю, нетехнологічністю, неграмотністю, злиденністю тощо. Фактично йдеться про закріплення тенденцій розвитку глобалізації другої половини ХХ ст. У цьому випадку глобалізація, по суті, виступає як нова колонізація – технологічна, інформаційна, інтелектуальна, воєнна, продовольча тощо з небезпечними загрозами і катаклізмами. Про це зокрема попереджував відомий вчений І.Валлерстайн (1930 р.н.) у своїх працях³⁹⁴ про становлення глобальної світ-системи. Головним поняттям розробленої І. Валлерстайном концепції є світ-економіка – система міжнародних зв'язків, заснована на торгівлі. Крім світ-економік країни можуть об'єднуватися в світ-імперії, засновані не на економічній, а на політичній єдності. Історія розглядається ним як розвиток різних регіональних світ-систем (світ-економік і світ-імперій), які довгий час конкурували одна з одною, поки європейська (капіталістична) світ-економіка не стала абсолютно домінуючою. Тим самим І. Валлерстайн заперечує традиційні формаційний і цивілізаційний підходи до історії, пропонуючи нову парадигму суспільного розвитку.

³⁹⁴ Wallerstein I. World-Systems Analysis / Ed. by A. Giddens & J.H. Turner // Social Theory Today. – Cambridge: Polity Press, 1987. – P. 309–324; Валлерстайн І. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / И. Валлерстайн. – СПб. : Университетская книга, 2001. – 416 с.; Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / И. Валлерстайн // Центр исследований постиндустриального общества. – М. : Логос, 2003. – 368 с.; Валлерстайн И. Миросистемный анализ: введение / И. Валлерстайн. – М. : Территория будущего», 2006. – 248 с.; Валлерстайн И. Исторический капитализм. Капиталистическая цивилизация / И. Валлерстайн. – М. : Товарищество научных изданий КМК, 2008. – 176 с.

Для капіталістичної світ-економіки характерним є «осьовий поділ праці» – поділ на ядро (центр) і периферію. Іноді говорять про поділ світової економіки на «Північ», де переважно зосереджені економічно розвинуті країни, і «Південь», де знаходяться слаборозвинені національні економіки. Країни європейської цивілізації, що утворюють ядро світового господарства, є провідними силами світогосподарського розвитку. Позаєвропейські країни (за деякими винятками) утворюють периферію, тобто є економічно і політично залежними. Відсталість країн периферії пояснюється, за І. Валлерстайном, цілеспрямованою політикою країн ядра – вони нав'язують підлеглим країнам таку економічну спеціалізацію, яка зберігає лідерство розвинутих країн. Хоча розвинуті країни пропагують ідеологію «вільної торгівлі», І. Валлерстайн вважає капіталізм глибоко антиринковою системою, оскільки країни ядра монополізують своє привілейоване становище і силою захищають його. Втім, у кінці ХХ ст. межа між ядром і периферією стала частково розмиватися через активні спроби раніше відсталих країн (наприклад, Південної Кореї) увійти до кола активних учасників світового господарства.

Третій напрям – процес несистемної, часткової глобалізації (глоборегіоналізації), тобто *становлення достатньо замкнених регіональних співтовариств*, що виконують функції глобальних суб'єктів.

Геополітичні зміни відкрили нові можливості для розвитку світової економіки і світового ринку в умовах глобалізації. Все це сприяло створенню передумов вирішення глобальних проблем:

- 1) поява нових концептуальних підходів до розуміння перспектив розвитку людства. Наприклад, це – Концепція сталого (стійкого) розвитку, в основу якої покладена ідея збалансованого розвитку, тріади економіки, природи і суспільства;
- 2) перегляд і перебудова системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей, пріоритетності творчого потенціалу людини (інтернаціоналізація суспільного життя, міждержавних структур, створення міжнародних неурядових організацій (Римський Клуб, лікарі без кордонів, Грінпіс та ін.);

- 3) розробка стратегій і програм розвитку світового співтовариства, які пропонуються різними країнами, науковими школами тощо;
- 4) переосмислення суті економічної безпеки держав, які реалізують різні моделі демократичного суспільства.

Новітні процеси глобалізації є складними, неординарними, суперечливими і різноспрямованими.

Розроблення найважливіших питань розвитку глобальної економіки сьогодні багато в чому здійснюється на щорічних зустрічах керівників семи провідних держав світу (G7) – США, Японії, Німеччини, Англії, Франції, Італії, Канади. G7 регулярно, починаючи з 1975 р., обговорюють глобальні економічні проблеми і виробляють стратегічні підходи до їх розв’язання.

З 2008 р. проводяться щорічні зустрічі клубу урядів і глав центральних банків 20 найбільших держав світу (G 20) – Австралії, Аргентини, Бразилії, Великобританії, Німеччини, Індії, Індонезії, Італії, Канади, Китаю, Мексики, Російської Федерації, Саудівської Аравії, США, Туреччини, Франції, Південної Кореї, ПАР, Японії і Європейського Союзу. В сукупності G20 представляє 85,0% світового валового національного продукту, 75,0% світової торгівлі (включаючи торгівлю всередині ЄС) і дві третини населення світу. G20 є форумом для співпраці і консультацій з питань, що належать до глобальної економічної системи.

Щодо України, то важливо, щоб у сучасній глобальній інтеграції ми не перетворилися на країну-маргінала без глибокої соціально-економічної модернізації³⁹⁵. Завдання України полягає в тому, щоб правильно визначити загальносвітові тенденції та знайти власну траєкторію руху в межах європейської інтеграції за умов максимально повної реалізації національних інтересів.

³⁹⁵ Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність / В. Геєць // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 14.

15.2. Причини виникнення, сутність і класифікація глобальних проблем

Наприкінці 60-х рр. XX ст. відбулося виокремлення з усієї сукупності проблем цивілізаційного розвитку людства одного напрямку, який отримав назву **глобальних проблем сучасності**, оскільки було визнано, що вирішення цих проблем лежить поза межами національного механізму та інструментарію регулювання, а їх існування є викликом усій світовій спільноті. Масштаби та міра впливу глобальних проблем сучасності на суспільство і природу настільки значні, що вони не можуть бути вирішені ні заходами окремих держав і народів, ні міжурядовими угодами або міжнародними організаціями. Темпи економічних втрат від природних змін значно вищі за темпи зростання світової економіки. Так, за середньорічного зростання світового валового продукту в середньому на 5,0%, темп щорічних втрат від природних змін становить близько 30,0% ³⁹⁶.

Спочатку до числа глобальних були віднесені: проблеми війни і миру в умовах ядерної епохи, економічного зростання, демографічні, ресурсо- та енергопостачання, збереження стійкості біосфери, змін клімату та ряд інших. З плином часу перелік глобальних проблем став збільшуватися.

Визначити чи *глобальною є проблема можливо за таких ознак:*

- глобальні проблеми зачіпають життєві інтереси всього людства і кожної людини окремо;
- глобальні проблеми виступають об'єктивним фактором подальшого світового розвитку, існування сучасної цивілізації;
- для вирішення чи подолання наслідків глобальних проблем необхідна мобілізація зусиль усіх народів Землі або, принаймні, більшості населення планети;
- невирішеність глобальних проблем може призвести в майбутньому до важких наслідків, які негативно вплинуть на життєдіяльність як усього людства, так і кожної окремої людини.

³⁹⁶ Гринів Л.С. Розвиток ідей В.І. Вернадського в новітній економічній науці / Л.С. Гринів // Вісник НАН України. – 2013. – № 7. – С. 44.

Глобальні проблеми поділяють на *три сфери дії*.

До *першої* належать проблеми, що виникають у *сфері взаємодії суспільства з природою*, а саме:

- 1) забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством;
- 2) сталий світовий розвиток;
- 3) збереження природного навколишнього середовища;
- 4) освоєння ресурсів Світового океану;
- 5) дослідження космічного простору тощо.

До *другої сфери* належать проблеми *взаємовідносин між державами різних економічних систем*. До найважливіших проблем цієї групи відносять:

- 1) зв'язки між державами різних соціально-економічних систем;
- 2) подолання економічної відсталості багатьох країн світу;
- 3) локальні, регіональні та міжнародні військові, національні та релігійні конфлікти;
- 4) відвернення загрози глобального тероризму і ядерної війни.

Третя сфера – *розвиток людини, забезпечення її майбутнього*. До цієї сфери належать, передусім, проблеми пристосування сучасної людини до умов природного та соціального середовища, а саме:

- 1) демографічна проблема (припинення стрімкого зростання населення («демографічного вибуху» у країнах, що розвиваються і усунення небезпеки «депопуляції» в розвинутих країнах);
- 2) проблема сучасної урбанізації;
- 3) проблема пристосування до умов природного й соціального середовища, яке постійно змінюється під впливом НТП;
- 4) проблема боротьби з епідеміями й тяжкими захворюваннями тощо.

У 1968 р. з ініціативи італійського підприємця і громадського діяча А. Печчеї (1908–1984) була створена міжнародна неурядова організація *Римський Клуб*, діяльність якого була спрямована на стимулювання досліджень з питань глобальних світових проблем³⁹⁷. Головним результатом діяльності Клубу

³⁹⁷ У 1980-1990-х рр. діяльність Римського Клубу різко обмежилась. Проте на початку XXI ст. глобальні проблеми відродили інтерес до діяльності Клубу. В останні роки Римський Клуб розпочав цілу низку нових заходів і модернізував свою організацію і місію.

стали доповіді, присвячені глобальним проблемам та можливим шляхам їх вирішення.

Поклав початок роботі Римського Клубу професор Массачусетського технологічного університету (США) Дж. Форрестер, який розробив динамічні моделі «Світ-1» і «Світ-2». Розрахунки вченого показали, якщо світ буде йти шляхом ресурсоємного зростання в умовах демографічної буму, то це неминуче призведе до браку природних ресурсів і продовольства, а також до катастрофічного забруднення навколишнього середовища.

Доповідь Дж. Форрестера справила величезне враження на членів Римського Клубу, і вони доручили іншій групі вчених під керівництвом фахівця в галузі системної динаміки Д. Медоуза продовжити дослідження в цьому напрямі. У 1972 р. Д. Медоузом була підготовлена доповідь для «Римського Клубу» – «Межі зростання». Результати дослідження дали найпохмуріші прогнози на майбутнє: через сімдесят п'ять років, свідчила доповідь, сировинні ресурси будуть вичерпані, а брак продовольства стане катастрофічним, якщо економічний розвиток не буде зведено до простого відтворення, а приріст населення Землі не буде поставлений під жорсткий контроль. Висновки доповіді одержали назву *концепції «нульового росту»*.

Доповідь викликала бурхливу реакцію, і про неї заговорив весь світ. Супротивники «Межі зростання» звинуватили «Римський клуб» у технологічному песимізмі, неврахуванні потенціалу НТП, переоцінці забруднення навколишнього середовища промисловістю.

Друга доповідь Римського Клубу (1974 р.) була підготовлена американським математиком М. Мессаровичем і німецьким механіком Е. Пестелем. Назва доповіді «Людство на роздоріжжі» досить чітко характеризувала стан усього людства в середині 70-х років ХХ ст. – «що робити: або дійсно створювати глобальне суспільство, засноване на солідарності і справедливості, розмаїтості і єдності, взаємозалежності й спіранні на власні сили, або спинитися перед обличчям розпаду людської системи, що супроводжуватиметься спочатку

регіональними, а потім і глобальними катастрофами?»³⁹⁸. Концепція «нульового росту» у доповіді поступається місцем концепції «органічного росту», що розглядає світ як живий організм, де кожна країна, кожний регіон відіграє свою особливу роль у взаємозалежному світовому співтоваристві.

Важливе значення мала доповідь Римського Клубу «Перебудова міжнародного порядку» (1977 р.). Керівник розробки цієї доповіді відомий нідерландський економіст, лауреат Нобелівської премії Я. Тінберген, насамперед, звернувся до соціальних аспектів глобальних проблем. Для *нового економічного порядку* потрібні фундаментальні зміни в політичному, соціальному і духовному житті суспільства. Відправним пунктом аналізу міжнародних відносин слугувало положення, згідно з яким головна мета світового співтовариства, за словами Я. Тінбергена, полягає у забезпеченні гідного життя і помірного добробуту усім громадянам світу.

Глобальні проблеми, які досліджувалися Римським Клубом, можна представити у двох сферах: «суспільство-природа» і «людина-суспільство» (див. рис. 15.1).

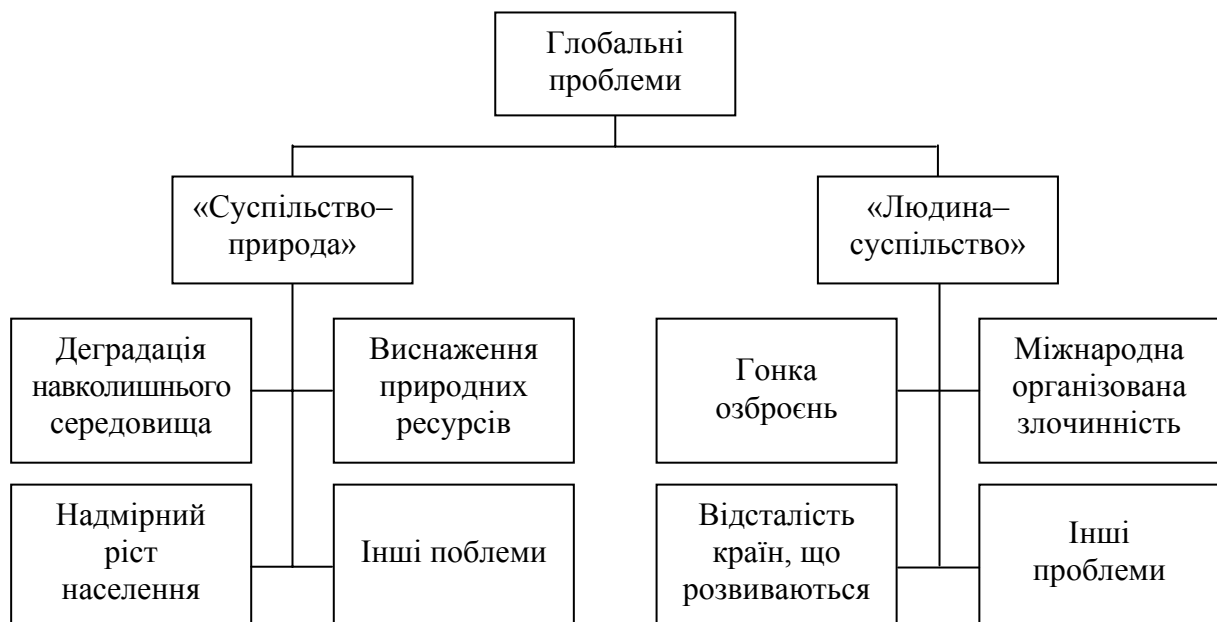


Рис. 15.1. Типологія глобальних проблем людства, які досліджувалися Римським Клубом

³⁹⁸ Печчеи А. Человеческие качества / А. Печчеи. – М. : Прогресс, 1985. – С. 174.

Доповіді Римського Клубу підштовхнули світову спільноту серйозно замислитися над глобальними проблемами, що можуть призвести до загибелі всього світу. Так, протягом останніх 30 років відбувся цілий ряд конференцій і самітів під егідою ООН, присвячених глобальним проблемам земної цивілізації. Серед цих заходів насамперед потрібно назвати такі: Конференція з навколишнього середовища і розвитку (1992, Ріо-де-Жанейро), Всесвітня конференція з питань сталого розвитку (саміт «Земля-2002»).

Сталий розвиток (англ. Sustainable development) – загальна концепція стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі. Уперше поняття «сталий розвиток» було наведено у 1987 р. у доповіді «Наше спільне майбутнє», підготовленій у межах Міжнародної комісії з навколишнього середовища ООН на чолі з прем'єр-міністром Норвегії Г.Г. Брундтланд³⁹⁹. Сталий розвиток задовольняє потреби сучасного покоління і не ставить під загрозу можливість для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Концепція сталого розвитку передбачає цілісне врахування економічних, екологічних і соціальних проблем людства.

Концепція сталого розвитку включає в себе вимоги до захисту довкілля, соціальної справедливості та відсутності расової й національної дискримінації. Наприклад, згідно з концепцією сталого розвитку будівництво доріг, будівель має супроводжуватися відповідним зростанням зелених насаджень – щоб не погіршувати стан довкілля; зростання виробництва зерна не повинно супроводжуватися виснаженням чи іншим погіршенням якості ґрунту; видобування корисних копалин має супроводжуватися створенням підприємств, що не залежать від цього видобутку тощо.

³⁹⁹ Our Common Future : Report of the World Commission on Environment and Development. – Oxford, New York ; Oxford University Press, 1987. – P. 8.

Концепція сталого розвитку побудована на таких принципах:

1. Людство дійсно може надати розвитку сталого і довготривалого характеру, для того щоб він відповідав потребам людей, що живуть зараз, не позбавляючи можливості майбутніх поколінь жити гідно.
2. Обмеження, які існують у сфері експлуатації природних ресурсів, важливі. Вони пов'язані з сучасним рівнем техніки і соціальної організації, а також зі здатністю біосфери до самовідновлення.
3. Необхідно задовольнити елементарні потреби всіх людей і всім надати можливість реалізувати свої надії на добробут. Без цього сталий і довготривалий розвиток просто неможливий. Одна з головних причин виникнення екологічних та інших катастроф є злидні, які стали у світі звичайним явищем.
4. Необхідно погодити рівень життя тих, хто користується надмірними засобами (грошовими і матеріальними), з екологічними можливостями планети, зокрема, стосовно використання енергії.
5. Розміри і темпи росту населення повинні бути погоджені з виробничим потенціалом країни.

Поняття сталості та стійкості є близькими, але не тотожними. **Стійкість національної економіки** є її комплексною властивістю, яка узагальнено відповідає за здатність економічної системи країни зберігати свої життєвоважливі параметри та функції на усіх етапах циклічного розвитку під дією як внутрішніх, так і зовнішніх впливів. Якщо економічна система країни стійка, то потенційно вона здатна розвиватися, а наявні механізми саморегулювання (стабілізації і рівноваги) здатні забезпечити умови комплексного розв'язання економічних, соціальних та екологічних проблем в умовах глобалізації. Разом із тим, стійкість економіки країни означає внутрішній «імунітет» економічної системи до несприятливих впливів та викликів. Стійкість економічної системи та збалансований (сталий) розвиток є два поняття, які за своїм економічним

змістом відображають здатність системи у процесі змін постійно забезпечувати динамічне зростання, зберігаючи оптимальне співвідношення рівноцінних за своєю значущістю взаємозв'язаних соціальної, економічної та екологічної сфер, протидіючи негативному впливу зовнішніх та внутрішніх факторів⁴⁰⁰.

У результаті проведення конференцій і самітів ООН були виокремлені рекомендації для країн світу, які отримали практичне втілення в Декларації тисячоліття, що була затверджена резолюцією Генеральної Асамблеї ООН 8 вересня 2000 р. і підписана представниками 189 країн світу, у тому числі 147 главами держав.



ООН вважає глобальними проблемами людства на початку ХХІ ст. такі: бідність і голод; нерівний доступ до початкової освіти; гендерна нерівність в освіті; поширення ВІЛ/СНІДу та інших захворювань; дитячу смертність і здоров'я матерів; погіршення екологічної ситуації та скорочення природних ресурсів; зростаюче розшарування країн світу як в економічному розвитку, так і в якості життя населення.

⁴⁰⁰ Бойко А.В. Стійкість національної економіки: теорія, методологія, практика / А.В. Бойко. – Київ : НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2014. – С. 34, 44–45.

Слід зазначити, що дослідженням глобальних проблем людства займалися й інші світові організації. Так, Світовий банк у своїх доповідях⁴⁰¹ визначив такий перелік глобальних проблем: недоступність освіти; поширення ВІЛ/СНІДу; поширення інфекційних хвороб; скорочення біорізноманіття.

У сучасних умовах, безумовно, йдеться про системну кризу світової цивілізації («людина – суспільство – природне середовище»), з якою вона впритул зіткнулася на початку третього тисячоліття. Вчені наводять жахливі приклади наслідків недбалого природокористування. Так, маса відходів виробничої діяльності становить щороку близько 50 т на 1 жителя Землі. Найближчим часом планеті загрожує глобальне потепління, що, у свою чергу, зумовить підвищення рівня Світового океану. За розрахунками вчених, танення льодовиків Антарктиди підвищить рівень Світового океану на декілька десятків (приблизно 40–60) метрів. Тому не випадково гострою глобальною проблемою все більше стає зміна клімату.

Основними причинами сучасного загострення глобальних проблем є:

– поглиблення суперечностей між світовим економічним розвитком та соціальним прогресом;

⁴⁰¹ World Bank. 2015. Zambias HIV Response : Prioritised and Strategic Allocation of HIV Resources for Impact and Sustainability. Washington, DC; World Bank. 2015. A Roadmap to Achieve Social Justice in Health Care in Egypt. Washington, DC; Krishnan S; Madsen E.; Porterfield D.; Varghese B.; Poehlman J.; Taylor O. 2015. Advancing Cervical Cancer Prevention in India. Health, nutrition, and population global practice knowledge brief; World Bank, Washington, DC; Avato Patrick; Coony Jonathan. 2008. Accelerating Clean Energy Technology Research, Development, and Deployment : Lessons from Non-Energy Sectors. World Bank Working Paper; No. 138. Washington, DC : World Bank Dihel, Nora Carina; Goswami, Arti Grover. 2015. Internationalizing Sub-Saharan Africa's Education and Health Services. World Bank, Washington, DC; Stern, Lord Nicholas; Noble, Ian. 2008. Achieving Low Carbon Growth For The World. World Bank; Operations Evaluation Department. 2004. Addressing the Challenges of Globalization : An Independent Evaluation of the World Bank's Approach to Global Programs. Washington, DC: World Bank; Strand, Jon. 2015. Modeling the Marginal Value of Rainforest Losses : A Dynamic Value Function Approach. Policy Research Working Paper; No. 7445. World Bank, Washington, DC.

- низький рівень впровадження ресурсо- та енергозощаджуючих, екологічно чистих технологій;
- швидка урбанізація населення планети, зростання гігантських мегаполісів і агломерацій, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь;
- хижацьке ставлення до природи (вирубубвання лісів, знищення річок);
- швидке збільшення кількості машин з використанням екологічно брудного пального.

Безперечним є те, що серед глобальних проблем, що стоять сьогодні перед людством, *збереження миру* – найгостріша. Проте в останні десятиріччя змінилися внутрішні акценти даної проблеми. Зміна політичного становища у світі закінчення «холодної війни» призвели до припинення протистояння двох антагоністичних соціально-економічних систем – США та Радянського Союзу. Це зняло гостроту та фатальність прямої загрози ядерної війни. Проте людство зіткнулось з новими явищами, як міжнародний тероризм, релігійна нетерпимість, що здатні підірвати загальний мир і безпеку; війна не зникла з арсеналу способів вирішення суперечностей між окремими країнами, націями, релігіями.

Підтвердженням цього є посилення та *зростання кількості різних конфліктів локального характеру* з приводу територіальних, етнічних, релігійних розходжень, що загрожують перетворитись у регіональні або загальні конфлікти з відповідним втягуванням нових учасників. За підрахунками, на початок ХХІ ст. у світі нараховувалось близько 50 конфліктів, у яких велись бойові дії та проливалась кров. Це, зокрема, конфлікти в Африці, Південно-Східній Азії, Афганістані, Сирії, Іраку, колишній Югославії, деяких державах СНД, включаючи й Україну внаслідок агресії Російської Федерації.

Гонка озброєнь у ХХІ ст. набула небачених масштабів. Нині у світі нагромаджено 30 тис. ядерних боєзарядів, їх загальна потужність становить близько 15 тис. мегатонн.

Небезпечними темпами розгортаються такі види озброєнь, які націлені на ведення війн у космосі. Протягом століття світові воєнні витрати зросли більш як у 30 разів. У світі розширюється торгівля найсучаснішими видами озброєнь.

Військово-промислові комплекси, що сформувались у багатьох країнах, витрачають колосальні кошти на виробництво зброї та проведення наукових досліджень у цій сфері. Незважаючи на те що ряд цих досліджень використовується і в цивільній сфері – авіації, обчислювальній техніці та інших галузях, у цілому такі наукові дослідження навряд чи можна вважати ефективними для суспільства. Навпаки, швидкий прогрес у військовій сфері загрожує безпеці і сприяє поглибленню інших глобальних проблем.

Радикально змінила ситуацію у сучасному глобалізованому світі терористична атака на Всесвітній торговий центр і Пентагон на території США 11 вересня 2001 р., яка була здійснена за допомогою пілотованих літаків. *Тероризм* став реальною глобальною проблемою людства.

Складний комплекс проблем виникає на стику взаємовідносин суспільства, людини, природи. Глобальні проблеми суттєво впливають на структуру і механізм суспільного відтворення, формуючи якісно новий еколого-економічний тип відтворення; впливають на біологічні та соціальні аспекти відтворення не тільки робочої сили, а й людської популяції взагалі.

Однією з таких проблем є *ліквідація зубожіння, голоду, хвороб, безробіття і неграмотності*, які охоплюють великі зони сучасного світу. Зараз у світі більше голодуючих, ніж будь-коли в історії людства. Бідність і відсталість характерні перш за все для країн, що розвиваються, де проживає майже 2/3 населення планети. Тому дану глобальну проблему часто називають проблемою подолання відсталості країн, що розвиваються.

Західні політики як правило вважають, що країнам з економікою, що розвивається у середньо- і навіть довгостроковій перспективі треба дотримуватися стратегії наздоганяючого розвитку і, отже, політики запозичення (імпорту) інновацій⁴⁰². Наводиться приклад Японії, яка почала робити ставку на власні інновації тільки в 1980-ті роки, коли за рівнем ВВП на одну особу населення вона зрівнялася з європейськими країнами. Все ж таки для подолання відсталості імпортовані інноваційні системи та їх складники повинні застосовуватися не лише самі по собі, а як ресурси для створення передових національних випереджальних інновацій хоча б в окремих сферах науки і техніки.

Сьогодні у найбідніших країнах близько 1,2 млрд осіб живуть нижче порога зубожіння, понад 1 млрд неграмотних, понад 1,5 млрд позбавлені елементарної медичної допомоги, кожна третя дитина до 5 років голодує. Відсталість слаборозвинутих країн ускладнюється *демографічною проблемою*, яка полягає в несприятливих для економічного розвитку динаміці населення та зрушеннях у його віковій структурі. Особливої гостроти демографічній проблемі надає той факт, що понад 80% приросту світового населення припадає на країни, що розвиваються. Аrenoю демографічного вибуху нині є країни Південної Африки, Близького та Середнього Сходу, меншою мірою Південної Азії. Населення країн, що розвиваються, збільшилось за 90-ті рр. XX ст. на 16,0%, у той час як чисельність жителів розвинутих країн лише на 5,0%, а в постсоціалістичних країнах залишилась на попередньому рівні. На сьогодні, населення планети становить 7 млрд осіб, ООН передбачає його збільшення до 9 млрд у 2050 р.⁴⁰³.

⁴⁰² Попов В. В поисках новых источников роста. Догоняют ли развивающиеся страны развитые / В. Попов // Вопросы экономики. – 2015. – № 10. – С. 30–53.

⁴⁰³ Population Division of Department of Economic and Social Affairs of the United Nation Secretariat, World Population Prospects: The 2004 Revision; Global Footprint Network, 2005.

При чому вчені прогнозують, що при збереженні сучасного рівня споживання Земля може забезпечити лише 6 млрд осіб з середніми доходами та лише 2 млрд з високими доходами. Відповідно, якщо кількість населення зростатиме надалі без впровадження радикально нових технологій та методів виробництва енергії, ресурсів Землі на всіх людей не вистачить, що призведе до неминучого погіршення якості життя більшості населення планети.

Величезні масштаби зубожіння та відсталості викликають сумніви в тому, чи можливо взагалі говорити про нормальний розвиток і прогрес людського суспільства, коли переважна частина жителів планети опинилася поза межею пристойного існування.

У ХХІ ст. загострюватиметься *екологічна проблема*. Сьогодні природне середовище втратило можливість до саморегуляції і самостійного відновлення. Природа вже не здатна самоочищатись, оскільки суспільство перевищило економічну межу стійкості. Це пояснюється тим, що техномаса, створена у результаті виробничої діяльності людини, щорічно перевищує біомасу ландшафтів планети, вироблених біосферою. Ці техногенні речовини чужі природному середовищу і призводять до швидкої деградації ландшафтів. Життєдіяльність людини завжди тісно пов'язана з природою, залежить від неї у зв'язку з необхідністю використання її багатств, особливо це стосується природних ресурсів. Усвідомлюючи сучасне існування у природному середовищі, людина завжди сприймала природу як об'єкт інтенсивного використання та перетворення, саме тому проблеми екології набули тієї критичної точки, яку можна спостерігати сьогодні.

Ця «перетворювальна» діяльність людини переважає і зараз, хоча залежність від природного середовища свого проживання суспільство в цілому усвідомило тільки тому, що воно є необхідною умовою його життя. Проте розумне співіснування з природним середовищем людина усвідомила лише теоретично. Зрозуміло, що загальмувати розвиток технічного прогресу неможливо, але забруднення середовища існування всіх живих

організмів, нещадна експлуатація мінеральних ресурсів, фактичне знищення значної частини природних ресурсів, зниження природної родючості ґрунтів, погіршення якісного стану води, атмосферного повітря, непомірна вирубка лісів, знищення багатьох видів тварин не є неминучим наслідком розвитку виробничого «прогресу» людської цивілізації. Однією з причин глобальної екологічної проблеми є також прагнення людини до нестримного зростання споживання і збагачення.

Одним з перших у світовій науці твердження про збалансованість економічного і екологічного розвитку запропонував видатний український мислитель, фундатор *національної наукової школи фізичної економії* С. Подолинський (1850–1891). У статті «Людська праця та її відношення до розподілу енергії», надрукованої у Петербурзі ще 1880 р., він простежив взаємозв'язок природних, біологічних, економічних і суспільних процесів з космопланетарними. Саме С. Подолинський дав «природничо-наукову відповідь» на запитання про руйнівну силу неспадного зростання можливостей людини⁴⁰⁴. Його ідеї про енергетику життя, зв'язок фізичних і економічних процесів дістали розвиток у розвідках багатьох дослідників, що працюють у різних галузях світової науки.

Ідеї С. Подолинського про поєднання фізичного з економічним, продовжив В. Вернадський (1863–1945). Досліджуючи біосферу, В. Вернадський характеризує її як активну оболонку Землі, населену живими організмами, як систему, що завдяки живій речовині здатна нагромаджувати сонячну енергію. Вплив різних форм людської діяльності на біосферу (антропогенний вплив) зумовлює перебудову біосфери в ноосферу – сферу розуму. Це – новий еволюційний стан біосфери, в якому розумна діяльність людини перетворюється на вирішальний фактор розвитку⁴⁰⁵. Класичне вчення В. Вернадського про

⁴⁰⁴ Подолинський С. Людська праця та її відношення до розподілу енергії // Українська економічна думка: Хрестоматія. – Київ : Знання, 2007. – С. 194–207.

⁴⁰⁵ Вернадский В.И. Биосфера / В.И. Вернадский. – М. : Мысль, 1967. – 376 с.

біосферу і ноосферу визначає подальший шлях людства на засадах оптимізації взаємовідносин суспільства і природи, а отже, і сталого розвитку.

Концепцію В. Вернадського розвинули багато вчених, які, зокрема, звертали увагу на те, що процеси в ноосфері мають свідомо формуватись і спрямовуватись людиною в ході її розумної діяльності.

У світі постійно виникають нові, раніше не існуючі проблеми. Ці проблеми найчастіше пов'язують з процесами глобалізації, науково-технічної, комп'ютерної та інформаційної революціями, що все більше впливають на різні сторони життя суспільства.

До *нових глобальних проблем* слід віднести, зокрема, такі, як:

- розповсюдження ядерної, біологічної, хімічної зброї, різного роду вірусних інфекцій (пташиного, свинячого грипу та ін., що вражають населення планети);
- виникнення нових регіональних резервних валют і ослаблення раніше існуючих, що призводить до зміни фінансових і економічних ринків, товарно-сировинних потоків, а отже, і полярності світу;
- поширення релігійного впливу та спроби нав'язати найбільш радикальні його форми вразливим верствам населення;
- забруднення північних територій Арктики та їх ресурсів;
- забруднення ближнього і далекого космосу.

Глобалізація, як ми бачимо, – це дуже складний, суперечливий і всеосяжний процес. Вирішення глобальних проблем вимагає вдумливого підходу до їх наукового вивчення та інтерпретації, своєчасного виявлення та передачі їх вирішення на міждержавний і наднаціональний рівні.

15.3. Шляхи вирішення глобальних проблем людства

Глобальні проблеми неможливо вирішити на рівні окремих країн. Потрібен єдиний міжнародний механізм їх регулювання, визначення міжнародних правових та економічних інструментів їх вирішення.

Міжнародне співробітництво сьогодні набуває особливого значення у вирішенні глобальних проблем людства. У доповіді ООН та міжнародних конференціях із прийняття порядку денного щодо розвитку після 2015 р.⁴⁰⁶ на наступні 15 років виокремлюється 17 цілей сталого розвитку, а саме:

- 1) покласти край бідності у всіх її формах у всьому світі;
- 2) покінчити з голодом, забезпечити продовольчу безпеку і поліпшення харчування і сприяти сталому розвитку сільського господарства;
- 3) забезпечити здоровий спосіб життя і сприяти благополуччю для всіх в будь-якому віці;
- 4) забезпечити всеохоплюючу і справедливу якісну освіту і заохочувати можливості навчання протягом усього життя;
- 5) домогтися гендерної рівності та розширення прав і можливості всіх жінок і дівчат;
- 6) забезпечити наявність і раціональне використання водних ресурсів і санітарії;
- 7) забезпечити загальний доступ до недорогого, надійного, стійкого енергопостачання;
- 8) сприяти неухильному і стійкому економічному зростанню, повної і продуктивної зайнятості та гідної роботи для кожного;
- 9) створити гнучку інфраструктуру, сприяти всеосяжній і стійкій індустріалізації і заохочувати інновації;
- 10) зменшити нерівність всередині країн та між ними;

⁴⁰⁶ Аддис-Абебская программа действий третьей Международной конференции по финансированию развития (Аддис-Абебская программа действий), принятая Генеральной Ассамблеей 27 июля 2015 года (резолюция 69/313). – Режим доступа : <http://www.un.org/sustainabledevelopment/>

- 11) зробити міста і населені пункти відкритими, безпечними, життєстійкими і стійкими;
- 12) забезпечити стійкі моделі споживання та виробництва;
- 13) вжити термінових заходів із боротьби зі зміною клімату і його наслідками;
- 14) зберігати і раціонально використовувати океани, моря і морські ресурси в інтересах сталого розвитку;
- 15) зберігати і відновлювати екосистеми і сприяти їх раціональному використанню, раціонально розпоряджатися лісами, боротися з опустелюванням, зупинити процес деградації земель і зупинити процес втрати біорізноманіття;
- 16) сприяти створенню мирних і вільних від соціальних бар'єрів товариств в інтересах сталого розвитку, забезпечувати доступ до правосуддя для кожного і створювати ефективні, підзвітні та засновані на широкій участі установи на всіх рівнях;
- 17) зміцнювати засоби досягнення сталого розвитку та активізувати роботу механізмів Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку.

Основними формами міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем є: реалізація спільних проектів і програм; передача екологічно безпечних технологій; виділення кредитів; надання країнам, що розвиваються, доступу на світові ринки; угоди під егідою ООН та інших міжнародних організацій.

Розв'язання таких глобальних проблем як екологічна, паливно-енергетична та сировинна пов'язуються зі швидким розвитком і використанням основних видів відновлюваної енергії (сонячна, вітрова, океанічна та гідроенергія річок); структурними змінами у використанні існуючих невідновлюваних видів енергії: зростання частки вугілля в енергобалансі національних економік та зменшення газу і нафти, адже запасів останніх на планеті значно менше, а їх цінність для хімічної промисловості набагато більша.



Серед інших шляхів розв'язання цих проблем доцільними є розробка усіма країнами світу сукупності конкретних заходів дотримання *екологічних стандартів*. Йдеться про стандарти чистоти повітря, водних басейнів, раціонального споживання енергії, підвищення ефективності енергетичних систем; необхідне дослідження запасів усіх ресурсів у країнах світу з використанням найновітніших досягнень НТР; припинення вирубування лісів, особливо тропічних, забезпечення раціонального лісокористування; формування *екологічного світогляду*, що створило б можливості для розгляду всіх економічних, політичних, юридичних, соціальних, ідеологічних, національних, регіональних, кадрових питань як у межах окремих країн світу, так і на міжнародному рівні з позицій розв'язання екологічних проблем людства, надання проблемам екологічного характеру пріоритету над іншими.

Для регулювання рівня викидів парникових газів країнами світу був розроблений Кіотський протокол. *Кіотський протокол*, який був прийнятий у грудні 1997 р. на додаток до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату, зобов'язує розвинуті країни і країни з перехідною економікою скоротити або стабілізувати викиди парникових газів у порівнянні з 1990 р. На сьогоднішній день підписали та ратифікували Кіотський протокол 191 країна, в тому числі більшість промислово розвинутих країн, крім США, які підписали, але не ратифікували угоду. Для впровадження Кіотського протоколу було розроблено систему обмеження промислових викидів за допомогою квот. Тобто країни, що приєдналися до угоди, зобов'язані співвідносити свої викиди з 1990-м р.; якщо їхній рівень перевищує показники, зафіксовані за 1990-й, країна зобов'язана компенсувати

нарощування викидів купівлею відповідного обсягу квот тих учасників Кіотського протоколу, які мають невикористані залишки квот парникових газів.

Україна – одна з небагатьох країн світу, яка з 1990 р. по 2000 р. різко скоротила викиди парникових газів через низьке завантаження промисловості, а за 2000-і рр. так і не наблизилася до показників 1990-го. Ратифікувавши Кіотський протокол у 2004 р., Україна отримала можливість реалізувати невикористані нею квоти на викид вуглецю. Кошти надходять у державний бюджет України у результаті продажу надлишку квот за Кіотським протоколом. При цьому Україна взяла зобов'язання реалізувати на ці кошти, насамперед проекти зі скорочення викидів парникових газів. Найбільшим покупцем українських квот є Японія.

За договорами продажу одиниць (частин) установленної кількості викидів парникових газів з японською стороною погоджено 707 проектів цільових екологічних («зелених») інвестицій. Крім того, японською стороною додатково погоджені проекти з капітального ремонту (теплосанації) об'єктів соціальної сфери – утеплення фасадів і дахів, заміна вікон і дверей, які здійснюються переважно у закладах освіти та охорони здоров'я майже в усіх регіонах України; проекти з технічного переоснащення світильників на основі ламп розжарювання; проектів із заміни ліфтів у житлових будинках і закладах соціальної сфери; два проекти з технічного переоснащення (заміни рухомого складу існуючих патрульних автомобілів) автомобілями з гібридною силовою установкою у Міністерстві внутрішніх справ України та ін.

Нині Кіотський протокол розглядається світовою спільнотою як один з перших унікальних та дієвих спроб розв'язання глобальної екологічної проблеми. На основі протоколу вперше почали використовуватися нові економічні механізми створення стимулів для залучення іноземних інвестицій у процеси енергозбереження та модернізації виробництва.

У грудні 2015 р. на 21-й конференції сторін рамкової конвенції ООН зі зміни клімату була прийнята нова міжнародна кліматична угода – *Паризький договір*, що приходить на зміну Кіотському протоколу. Угода набере чинності 1 січня 2021 р.

після ратифікації щонайменше 55 державами, обсяг викидів парникових газів яких становить щонайменше 55,0% від загальносвітових.

Паризька угода мала на меті зростання глобальної температури на Землі не більше ніж 2° С до 2100 року (при збереженні теперішніх темпів викидів експертами підраховано, що глобальна температура зросте на 3,5° С), що ставить перед Україною мету скоротити викиди парникових газів до 70,0% у 2050 р. порівняно з 1990 р.

Економічне зростання, що супроводжується виснаженням природних ресурсів, забрудненням довкілля, погіршенням складових якості життя загострює проблему збереження цивілізації, виживання людства. Ця проблема нині ускладнилася настільки, що змушує світове співтовариство невідкладно звернутися до її вирішення.

Магістральним шляхом подолання глобальних проблем світового господарства є міжнародне співробітництво між країнами світового співтовариства на основі нових підходів і практичних заходів, які враховували б цілісність світу, в якому розвивається сучасна цивілізація.

Пріоритетні глобальні цілі людства в сучасних умовах такі:

- 1) у політичній сфері – зменшення ймовірності виникнення військових конфліктів, запобігання насильства у міжнародних відносинах;
- 2) в економічній та екологічній сферах – розвиток і впровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій, перехід на нетрадиційні джерела енергії, розвиток і повсюдне використання природоохоронних технологій;
- 3) у соціальній сфері – підвищення рівня життя, глобальні зусилля із збереження здоров'я людей, створення світової системи продовольчого забезпечення;
- 4) у культурно-духовній сфері – перебудова масової моральної свідомості відповідно до сьогоднішніх реалій.

Джерелами ресурсів та засобами розв'язання глобальних проблем у нинішніх умовах виступають:

– офіційна допомога з боку економічно розвинутих країн країнам, що розвиваються;

- іноземні приватні інвестиції;
- застосування економічних важелів управління якістю довкілля, зокрема субсидій і дотацій для виготовлення екологічно чистої продукції, виконання державних екологічних проектів, екологічних платежів за всі види забруднення довкілля, виплат на охорону природи і поліпшення екологічних результатів, пільгового кредитування і оподаткування, екологічного страхування тощо;
- стимулювання виробництва таких зразків техніки, зокрема транспортних засобів, які б не завдавали шкоди довкіллю, забезпечували економію всіх паливно-енергетичних ресурсів.

Глобалізація зближує країни світу і в той же час робить загальносвітовими локальні проблеми окремих компаній і країн⁴⁰⁷. У їх рішення повинні бути залучені всі, щоб сформувати єдиний глобальний пріоритет розвитку і систему спільних дій. В сучасну епоху, коли головні орієнтири розвитку задає економіка, значну роль у формуванні нового світу слід взяти на себе бізнесу. Багато компаній вже почали трансформацію своєї діяльності, беручи на себе частку відповідальності за рішення загальносвітових завдань, переглядаючи свою стратегію в бік зменшення шкоди, що завдається навколишньому середовищу.

Екологічно відповідальний бізнес веде свою діяльність у таких напрямках:

- виробництво екологічно чистих продуктів;
- використання екологічних технологій, що дозволяють зменшити шкоду, нанесену довкіллю;
- впровадження моделі екологічного ведення бізнесу.

До категорії *екологічно чистих* відносяться продукти, на всіх стадіях виробництва яких використовуються «зелені» методи. Так, екологічно чисті продукти харчування виробляють з сировини, вирощеної тільки з використанням органічних добрив. При виробництві таких продуктів заборонено використовувати штучні методи обробки, такі як рафінування, а також хімічні консерванти і штучні домішки.

⁴⁰⁷ Сіденко В. Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи / В. Сіденко // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 18–31.



«Зелені» технології, що знижують витрати палива, розробляють, як правило, автомобільні корпорації. Удосконалення зелених технологій, застосування їх на громадському транспорті та вантажних автомобілях поліпшить екологічну обстановку міст і планети в цілому.

Процес економічного зростання не узгоджений з можливостями природного середовища, руйнує його, призводить до екологічної деградації. Попередні підходи до вирішення цієї проблеми виявилися неефективними. Потрібен новий підхід, який би забезпечив розвиток в умовах гармонії людини і довкілля.



Питання для самоконтролю

1. Чому глобалізація є новим етапом інтеграційних процесів у світовій економіці?
2. Які фактори зумовлюють процес глобалізації?
3. Які Ви знаєте рівні глобалізації?
4. Охарактеризуйте позитивні та негативні наслідки глобалізації.
5. Чим відома міжнародна неурядова організація «Римський Клуб»?
6. Назвіть основні глобальні проблеми людства.
7. За якими ознаками проблему можна віднести до глобальних?

8. Назвіть організації міжнародного співробітництва та їх роль у вирішенні глобальних проблем людства.
9. Як Ви розумієте концепцію сталого розвитку?
10. Який вклад робить сучасний бізнес у вирішення глобальних проблем людства?

Визначте та обґрунтуйте, чи правильними є такі твердження:

1. Одна із суперечностей глобалізації полягає у нерівномірності розподілу її результатів між розвинутими і бідними країнами.
2. В умовах глобалізації зменшується потреба у наднаціональних органах управління господарськими процесами.
3. Розрахунки Римського Клубу показали, що світ буде йти шляхом ресурсоємного зростання в умовах демографічного буму, що неминуче призведе до вад природних ресурсів і продовольства, а також до катастрофічного забруднення навколишнього середовища.
4. Надійне забезпечення людства сировиною та енергією є глобальною проблемою розвитку суспільних відносин.
5. Глобалізація економіки супроводжується розширенням можливостей державного контролю у сфері використання науково-технічного потенціалу.
6. Метою сталого економічного розвитку в епоху глобалізації є максимізація темпів економічного зростання на базі інтенсивного розвитку.
7. Визначальним соціально-економічним фактором глобалізації є поглиблення інтернаціоналізації економіки на основі її транснаціоналізації та регіоналізації.
8. Глобальні проблеми людства мають загальнопланетарний характер та потребують координації зусиль усього світового співтовариства.
9. Сталий розвиток – загальна концепція стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь.
10. До соціально-економічних передумов глобалізації слід зарахувати поглиблення інтернаціоналізації економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Авдашева С.Б. Теория организации отраслевых рынков / С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова. – М. : Магистр, 1998. – 320 с.
2. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку / [Б. Пасхавер, В. Юрчишин, О. Бородіна та ін.] // Дзеркало тижня. – 2010. – № 26. – Режим доступу : <http://dt.ua/ECONOMICS>
3. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер ; пер. с англ. – М. : Юнайтед Пресс, 2010. – 274 с.
4. Алескеров Ф. Роберт Ауман и Томас Шеллинг – Нобелевские лауреаты по экономике 2005 г. / Ф. Алескеров // Экономический журнал высшей школы экономики. – 2005. – Т. 9. – № 4. – С. 566–572.
5. Алле М. Экономика как наука / М. Алле ; пер. с франц. И.А. Егорова. – М. : Наука для общества, РГГУ, 1995. – 168 с.
6. Аналітика SME Banking. – Режим доступу : <http://www.sbb.in.ua/ebrr-prodolzhaet-finansirovanie-programm-podderzhki-maluxpredpriyatij-v-ukraine/>.
7. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні // Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. – Київ, 2014. – 40 с. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>
8. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік / Національне рейтингове агенство «Рюрік». – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf
9. Арістотель. Політика ; пер. з давньогр. та передм. О. Кислюка. – Київ : Основи, 2000. – 239 с.

10. Арістотель. Нікомахова етика / Αριστοτελους. Ηθικα Νικομαχεια / В. Ставнюк (пер. з давньогр., коментарі). – Київ : Аквілон-Плюс, 2002. – 480 с.
11. Бальцерович Л. Социализм, капитализм, трансформация: очерки на рубеже эпох / Л. Бальцерович. – М. : Наука, 1999. – 352 с.
12. Барр Р. Политическая экономия / Р. Барр. – В 2 т. – М. : Международные отношения, 1994. – 562 с.
13. Беккер Г. Человеческий капитал / Г. Беккер. – М. : Изд-во МГУ, 1997. – С. 8–34.
14. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М. : Academia, 1999. – 773 с.
15. Белянин А. Бедность не порок, но научная проблема (Нобелевская премия по экономике 2015 года – Ангус Дитон) / А. Белянин, И. Денисова // Вопросы экономики. – 2016. – № 1. – С. 107–116.
16. Бем-Баверк Е. Капитал и прибыль. История и критика теорий процента на капитал / Е. Бем-Баверк ; пер. со 2-го нем. изд. – СПб., 1909. – 165 с.
17. Білорус О. Глобальна неоконвергенція транзитивних, трансформаційних і авангардних соціально-економічних систем / О. Білорус // Економічна теорія. – 2015. – № 3. – С. 56–64.
18. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Киев : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
19. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг ; [пер. з англ. І. Дзюби]. – Київ : Основи, 2001. – 670 с.
20. Бойко А.В. Зарубіжний досвід формування національних інноваційних систем та його використання в Україні / А.В. Бойко // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 4. – С. 91–103.
21. Бойко А.В. Стійкість національної економіки: теорія, методологія, практика. – НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – Київ, 2014. – С. 34–45.

22. Бролл У. Эдмунд С. Фелпс: кривая Филлипса и золотое правило накопления капитала / У. Бролл, А. Ферстер // Журнал европейской экономики. – 2007. – Т. 6. – № 1. – С. 106–113.
23. Бузгалин А.В. Возвращение политической экономии / А.В. Бузгалин // Вопросы политической экономии. – 2012. – № 3(4). – С. 5–11. – Режим доступа : <http://www.vopoliteco.ucoz.com>
24. Бюджетный кодекс України. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1309936556715078>
25. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / И. Валлерстайн ; пер. с англ. П.М. Кудюкина ; под общ. ред. Б.Ю. Кагарлицкого. – СПб. : Университетская книга, 2001. – 416 с.
26. Валлерстайн И. Исторический капитализм. Капиталистическая цивилизация / И. Валлерстайн. – М. : Товарищество научных изданий КМК, 2008. – 176 с.
27. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / И. Валлерстайн ; пер. с англ. под ред. Б.Л. Иноземцева ; Центр исследований постиндустриального общества. – М. : Логос, 2003. – 368 с.
28. Валлерстайн И. Миросистемный анализ: введение / И. Валлерстайн ; пер. Н. Тюкиной. – М. : Территория будущего, 2006. – 248 с.
29. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии или Теория общественного богатства / Л. Вальрас ; [пер. с фр. И. Егоров, А. Беянин]. – М. : Изографю, 2000. – 448 с.
30. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – Київ : Знання ; КОО, 2001. – 277 с.
31. Варналій З.С. Основи підприємництва : навч. посіб. / З.С. Варналій. – Київ : Знання-Прес, 2002. – 239 с.
32. Веклич О.О. Экологическая рента: сущность, разновидности, формы / О.О. Веклич // Вопросы экономики. – 2006. – № 11. – С. 104–111.

33. Пасхавер О.Й. Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, К.М. Агеева. – Київ : Дух і літера, 2007. – 130 с.
34. Віскузі В. Кіп. Економічна теорія регулювання та анти-монопольна політика / Віскузі В. Кіп, Вернон Джон М., Гарингтон Джозеф Е. – Київ : Основи, 2004. – 1047 с.
35. Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація : монографія / В.Д. Лагутін, Ю.М. Уманців, А.Г. Герасименко та ін. ; за ред. В.Д. Лагутіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 432 с.
36. Вовканич С. Людський та інтелектуальний капітали в економіці знань / С. Вовканич, Л. Семів // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 3. – С. 13-23. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vnanu_2008_3_2.pdf
37. Манделл Р.А. Выбор экономической политики для достижения внутреннего и внешнего равновесия / Р.А. Манделл // Этот изменчивый обменный курс : сб. ст. ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – С. 155–164.
38. Гальчинский А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А.С. Гальчинский. – Київ : АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
39. Гальчинський А.С. Начала нової парадигми політичної економії. Постановка проблеми / А.С. Гальчинський // Економічна теорія. – 2012. – № 2. – С. 5–16.
40. Гальчинський А.С. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми / А.С. Гальчинський // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 4–17.
41. Гальчинський А.С. Ренесанс методологічного індивідуалізму / А.С. Гальчинський // Економічна теорія. – 2008. – №2. – С. 3–21.
42. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – Київ, 2009. – 864 с.
43. Геєць В.М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання / В.М. Геєць // Економіка України. – 2015. – № 1. – С. 4–25.

44. Герасименко А.Г. Концентрація капіталу: сутність та основні форми реалізації / А.Г. Герасименко // Фінанси України. – 2005. – №10. – С. 116–123.
45. Герасименко А.Г. Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки : монографія / А.Г. Герасименко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 600 с.
46. Герасименко А.Г. Еволюція теорії конкуренції в історії економічної думки XVIII–XX століть / А.Г. Герасименко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №1. – С. 102–114.
47. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=436-15>.
48. Гринів Л.С. Розвиток ідей В.І. Вернадського в новітній економічній науці / Л.С. Гринів // Вісник НАН України. – 2013. – № 7. – С.44–52.
49. Гриценко А. Еволюція вартості / А. Гриценко // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 45–55.
50. Гриценко А. Маржиналізм і трудова теорія вартості: чи можливий синтез? / А. Гриценко // Економіка України. – 1996. – № 1. – С. 73–79.
51. Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем : монография / А.А. Гриценко, Т.И. Артёмова, Т.А. Кричевская [и др.] ; под ред. А.А. Гриценко. – НАН Украины ; Ин-т экон. и прогнозирова. – Киев, 2013. – 580 с.
52. Гриценко А.А. Ринкові інститути та інфраструктура / А.А. Гриценко, В.М.Соболев // Економічна теорія. – 2008. – № 3. – С. 53–73.
53. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт ; пер. с англ. ; под общ. ред. Н.И. Иноземцева. – М. : Прогресс, 1969. – 480 с.
54. Даниленко А.І. Моделі економічного розвитку та фінансова політика / А.І. Даниленко // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2013. – № 1. – С. 5–10.

55. Державне антимонопольне регулювання : підручник / В.Д. Лагутін, Ю.І. Боровик, О.В. Вертелева та ін. ; за ред. В.Д. Лагутіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 480 с.
56. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Л.І. Дідківська, Л.С. Головка. – 6-те вид., випр. і доп. – Київ : Знання, 2007. – 214 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
57. Довбенко М.В. Вагома оцінка «нової міжнародної економіки» : [П. Кругман] / М.В. Довбенко // Економічна теорія. – 2008. – № 4. – С. 78–89.
58. Довбенко М. Приватизація: мета чи інструмент економічної політики? / М. Довбенко // Вісник НАН України. – 2010. – № 8. – С. 20–29.
59. Долан Э.Дж. Рынок: Микроэкономическая модель / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей. – СПб., 1992. – 496 с.
60. Манделл Р.А. Евро и стабильность мировой валютной системы / Р.А. Манделл // Евро-дитя Манделла?: Теория оптимальных валютных зон : пер. с англ. ; сост. А.М. Семенов. – М. : Дело, 2002. – С. 293–328.
61. Економічна теорія. Національна економіка : підручник / за ред. В.М. Тарасевича. – Київ : Знання, 2012. – 270 с.
62. Зайцев Ю.К. Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень) : навч. посіб. / Ю.К. Зайцев, В.С. Савчук. – Київ : КНЕУ, 2011. – 337 с.
63. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/514-17>
64. Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26.11.1993 № 3659-XII. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/>
65. Про господарські товариства : Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/1576-12>

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

66. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1877-15>
67. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції». – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/>
68. Про захист економічної конкуренції : Закон України / Законодавство України у сфері захисту економічної конкуренції: Юридичний збірник. – Київ : Антимонопольний комітет України, 2012. – 576 с.
69. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/40-15>
70. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16.12.1997 № 723/97-ВР. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/723/97-вр>
71. Про ціни і ціноутворення : Закон України від 21.06.2012 № 5007-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>
72. Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших законів України : Закон України від 12.01.2006 № 3333-IV // Голос України. – 2006. – № 21. – 3 лютого.
73. Про землеустрій : Закон України № 858-IV від 22.05.2003. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua>
74. Про оплату праці : Закон України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
75. Про охорону земель : Закон України від 19.06.2003 № 962-IV. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua>
76. Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв) : Закон України від 05.06.2003 № 899-IV. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua>
77. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : Закон України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/991-14>

78. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
79. Звіт Антимонопольного Комітету України за 2013 рік. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/docscatalog/document?id=103172&schema=main>
80. Звіт Антимонопольного Комітету України за 2014 рік. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/docscatalog/document?id=110270>
81. Звіт Антимонопольного комітету України за 2015 рік. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/docscatalog/document?id=110270>
82. Земельний кодекс України : наук.-практ. коментар / за заг. ред. В.І. Семчика. – Київ : Ін Юре, 2003. – 676 с.
83. Злупко С.М. Основи історії економічної теорії: навч. посіб. / С.М. Злупко. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 628 с.
84. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання / А.І. Ігнатюк. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.
85. Инглегарт Р. Культурный сдвиг в зрелом индустриальном обществе / Р. Инглегарт // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М. : Academia, 1999. – С. 249–260.
86. Інноваційний потенціал України : монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.В. Юхименко [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 592 с.
87. Карп'юк О.П. Національні моделі стимулювання інноваційного процесу / О.П. Карп'юк // Стратегічні пріоритети. – 2013. – №3 (28). – С. 46–50.
88. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ. – 352 с.
89. Кенэ Ф. Избранные экономические сочинения / Ф. Кенэ. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 516 с.
90. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк. – М. : Гелиос АРВ, 2000. – 367 с.
91. Колот А. Асиметрії розвитку соціально-трудової сфери: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 8. – С. 3–11.

92. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття / В.Д. Лагутін, О.О. Бакалінська та ін. ; за ред. В.Д. Лагутіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 320 с.
93. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы / Дж. Бьюкенен ; пер. с англ. – М. : Таурис Альфа, 1997. – 560 с.
94. Конституція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
95. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
96. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
97. Коуз Р.Г. Природа фірми: походження / Р.Г. Коуз // Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток ; за ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера ; пер. з англ. – Київ : А.С.К., 2002. – 336 с.
98. Кругман П.С. Выход из кризиса есть! / П.С. Кругман. – М. : Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2013. – 320 с.
99. Кругман П.Р. Международная экономика : учебник / П.Р. Кругман, М. Обстфельд. – 5-е междунар. изд. – СПб. : Питер, 2003. – 832 с.
100. Лагутін В. Вплив конкуренції на інноваційний розвиток та конкурентоспроможність економіки // В. Лагутін, Ю. Ясько // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 10(151). – С. 22–26.
101. Лагутін В. Монополія та конкурентна політика: політико-економічні проблеми / В. Лагутін // Економічна теорія. – 2015. – № 4. – С. 89–97.
102. Лагутін В.Д. Конкурентоспроможність національної економіки : навч. посіб. / В.Д. Лагутін, В.А. Романенко, Ю.М. Уманців ; за ред. В.Д. Лагутіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 296 с.

103. Лагутін В.Д. Теоретико-методологічні підходи до сучасних проблем оплати праці / В.Д. Лагутін // Економічна теорія. – 2010. – № 1. – С. 29–38.
104. Лагутін В.Д. Теорія макроекономіки і макроекономічної політики / В.Д. Лагутін // Економічна теорія. – 2007. – № 2. – С. 94–106.
105. Лебедева Л. Про методологію дослідження постіндустриальної економіки / Л. Лебедева // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 2. – С. 28–38.
106. Лебедева Л.В. Сучасна інноваційна політика держави в Україні: проблеми та перспективи реформування / Л.В. Лебедева // Ефективна економіка. – 2014. – №1. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2664&p=1>
107. Лупенко Ю.О. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності / Ю.О. Лупенко, М.Ф. Крапивко // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 5–21.
108. Мазараки А.А. Торговля : история, цивилизация, мораль / А.А. Мазараки ; Киев. нац. торг.-экон. ун-т. – Київ : Книга, 2010. – 622 с.
109. Мазараки А.А. Торговля. Деньги. Менталитет : монография / А.А. Мазараки. – Київ : Книга, 2006. – 632 с.
110. Мазур Г.Ф. Природно-ресурсний потенціал розвитку агропромислового виробництва України / Г.Ф. Мазур // Економіка АПК. – 2013. – № 10. – С. 80–86.
111. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с 13-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 974 с.
112. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Процесс производства капитала / К. Маркс ; предисл. Ф. Энгельса. – М. : Политиздат, 1988. – 891 с.
113. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 2. Процесс обращения капитала / К. Маркс ; предисл. Ф. Энгельса. – М. : Политиздат, 1988. – 654 с.

114. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3.. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. 1 / К. Маркс ; предисл. Ф. Энгельса. – М. : Политиздат, 1989. – 508 с.
115. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. 2 / К. Маркс ; предисл. Ф. Энгельса. – М. : Политиздат, 1989. – 569 с.
116. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл ; [пер. с англ]. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 410 с.
117. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл ; [пер. с англ]. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 2. – 415 с.
118. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл ; [пер. с англ]. – М. : Прогресс-Универс, 1993. – Т. 3. – 351 с.
119. Международная экономика. Теория и политика : учебник / П.Р. Кругман, М. Обстфельд ; пер. с англ. ; под ред. В.П. Колесова, М.В. Кулакова. – М. : МГУ: ЮНИТИ, 1997. – 769 с.
120. Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку: Розпорядження Антимонопольного комітету України від 5.03.2002 №49-р. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/86796>
121. Милль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии / Дж.С. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – Т. 1. – 495 с.
122. Нагаєв В.М. Організаційно-правові форми аграрного господарювання у контексті збереження та розвитку українського села / В.М. Нагаєв, В.Н. Саладєй // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 9–14.
123. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт ; пер. с англ. М.Я. Каэдана. – М. : Дело, 2003. – 213 с.
124. Насікан Н.І. Теорія вартості: ретроспективний аналіз і сучасні погляди / Н.І. Насікан, І.С. Біла // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №4 (130). – С. 45–53.

125. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер ; пер. с англ. М.Я. Каждана. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
126. Новікова Н.Л. Економічні інтереси суб'єктів господарювання у розвитку аграрної сфери : монографія / Н.Л. Новікова. – Київ : ІАЕ, 2013. – 356 с.
127. Об охране заработной платы. Конвенция № 95 (1949 г.) // МОТ. Конвенции и рекомендации. Т. 1 (1919–1966гг.). Женева. – 1966. – 470 с.
128. Пасхавер Б.Й. Антикризові можливості агропродовольчого комплексу / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2016. – № 2. – С. 11–21.
129. Петти В. Экономические и статистические работы / В. Петти. – М. : Соцэкгиз, 1940. – 324 с.
130. Печчеи А. Человеческие качества / А. Печчеи. – М. : Прогресс, 1985. – 312 с.
131. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. – Т.1. – М. : Прогресс, 1985. – 512 с.
132. Пикетти Т. Капитал в XXI веке / Т. Пикетти ; пер. с фр. А.Л. Дунаева ; науч. ред. пер. А.Ю. Володина. – М. : Ад Маргинем Пресс, 2015. – 592 с.
133. Поланьи К. Избранные работы / К. Поланьи. – М. : Территория будущего, 2010. – 200 с.
134. Попова О.Л. Нові пріоритети Спільної аграрної політики ЄС на 2014–2020 роки: стратегічні орієнтири для розвитку агросфери України / О.Л. Попова // Економіка АПК. – 2013. – № 12. – С. 89–96.
135. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер ; пер. с англ. О.Л. Пелявского и др. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
136. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М.Э. Портер ; пер. с англ. ; под ред. и предисл. В.Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 895 с.

137. Приложения теории оценки опционов: двадцать пять лет спустя / К. Роберт Мертон // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. / Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова; [сопред. редкол.: Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов]. – Т. 5, кн. 2. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов / [отв. ред. Г.Г. Фетисов]. – М. : Мысль, 2005. – С. 206–251.
138. Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски ; пер. с англ. ; под ред. Г.В. Суходольского. – Харьков : Гуманитарний центр, 2005. – 632 с.
139. Природа фірми: Походження, значення, вплив / Р.Г. Коуз // Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / [Рональд Г. Коуз, Гарольд Демзетц, Олівер Д. Харттайн.] ; за ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера ; пер. з англ. А.В. Куликова. – Київ : А.С.К., 2002. – С. 30–101.
140. Про Державний земельний кадастр : Закон України № 3613-VI від 07.07.2011. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3613-17>
141. Про затвердження плану дій з проведення земельної реформи та створення прозорого ринку земель сільсько-господарського призначення : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1072-р. від 26.10.2011. – Режим доступу : http://www.dazru.gov.ua/terra/control/uk/publish/article?art_id=127731&cat_id=36956
142. Райнерт Е.С. Як багаті країни забагатіли ... і чому бідні країни лишаються бідними / Е.С. Райнерт ; пер. з англ. П. Таращука. – Київ : Темпора, 2014. – 444 с.
143. Рейтинг інноваційності країн ЄС – Innovation Union Scoreboard 2013. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf
144. Ринки реального сектору економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [за ред. В.О. Точиліна] ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – Київ, 2009. – 640 с.

145. Рикардо Д. Начала политической экономии / Д. Рикардо. – М. : ЭКСМО-ПРЕСС, 2000. – 454 с.
146. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения: избранное / Д. Рикардо ; [пер. с англ. ; предисл. П.Н. Клюкина]. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
147. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / пер. с англ. А.Г. Фонотова ; вст. ст. и общ. ред. И.М. Осадчей. – М. : Прогресс, 1986. – 471 с.
148. Романенко В. Потенціал насичення внутрішнього ринку товарами вітчизняного виробництва / В. Романенко // Вісник КНТЕУ. – 2015. – № 3(1). – С. 35–43.
149. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм (George A. Akerlof. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, v.84, August 1970, p. 488–500. перевод Е.И. Николаенко). – Режим доступа : http://igiti.hse.ru/data/413/313/1234/5_1_4Akerl.pdf
150. Рязанов В.Т. Политическая экономия: из прошлого в будущее / В.Т. Рязанов // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2 (42). – С. 47–54.
151. Рязанов В.Т. Економічна політика після кризи: чи стане вона знову кейнсіанською? / В.Т. Рязанов // Економіка України. – 2014. – № 5. – С. 4–25.
152. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство : монографія / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – Київ : ННУ «Інститут аграрної економіки», 2008. – 632 с.
153. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // В кн.: Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 54–72.
154. Самуельсон П.А. Макроекономіка / П.А. Самуельсон, В.Д. Нордгауз ; пер. с англ. С. Панчишина. – Київ: Основи, 1995. – 544 с.
155. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон. – М. : Алгон, 1993. – 642 с.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

156. Самуельсон П.А. Мікроекономіка / П.А. Самуельсон, В.Д. Нордгауз ; пер. з англ. – Київ : Основи, 1998. – 676 с.
157. Свобода, единоголасие и права / А.К. Сен // Вехи экономической мысли. – Т.4. Экономика благосостояния и общественный выбор / сост. А.П. Заостровцева. – СПб. : Экономическая школа, 2004. – С. 195–248.
158. Сен А. Развитие как свобода / А. Сен, Р.Нуреев. ; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2004. – 432 с.
159. Сидорович А.В. Политическая экономия и экономическая теория в контексте экономического развития // Вопросы политической экономии. – 2013. – № 4(9). – С. 5–22. – Режим доступа : <http://www.vopoliteco.ucoz.com>
160. Словарь современной экономической теории Макмиллана / А.Г. Пивоваров, В.С. Автономова, Д.У. Пирс ; пер. с англ. – М. : Весь мир, 1997. – 608 с.
161. Слуцький Є.Є. Теорія граничної корисності / за ред. В.М. Фещенко ; упоряд. В.М. Фещенко, Т.В. Куриленко. – Київ, 2006. – 528 с.
162. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – (Серия: Антология экономической мысли). – 960 с.
163. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. – Київ : Port-Royal, 2001. – 593 с.
164. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности : пер. с англ. / Дж. Сорос. – М. : ИНФРА, 1999. – 262 с.
165. Споживчий бюджет і споживчий кошик // Моя зарплата в Україні. – Режим доступа : <http://moja.zarplata.com.ua>.
166. Степаненко С. Пріоритетне значення товарного виробництва для стабільного розвитку та подолання кризових явищ в економіці / С. Степаненко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. – Вип. 4. – С. 252–258.

167. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектору / Дж.Е. Стігліц. – Київ : Основи, 1998. – 854 с.
168. Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Дж. Стиглер ; пер. Л.С. Горшковой ; под ред. В.М. Гальперина // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. – Т.2. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – С. 299–328.
169. Стиглер Дж.Дж. Экономическая теория информации / Дж.Дж. Стиглер // Теория фирмы. – 1995. – С. 507–529.
170. Телсер Л.Г. Зачем производителям справедливая торговля? / Л.Г. Телсер // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. – СПб. : Экономическая школа. – 2003. – Т. 5. – С. 264–265.
171. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Ж. Тироль ; пер. с англ. под ред. В.М. Гальперина, Л.С. Тарасевича. – СПб. : Экономическая школа, 1996. – 745 с.
172. Тобин Дж. Вызовы и возможности / Дж. Тобин // Реформы глазами американских и российских ученых. – М. : Фонд «За экон. грамотность», 1996. – С. 69–95.
173. Тойнби А.Дж. Постижение истории / А.Дж. Тойнби ; пер. с англ. Е.Д. Жаркова. – М. : Рольф, 2001. – 640 с.
174. Топ 100 латифундистов Украины. Рейтинги. 2016. // Сайт національного агропорталу «latifundist.com». – Режим доступа : <http://latifundist.com/rating/top100#114>
175. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии / М.И. Туган-Барановский. – Пг. : Право, 1917. – 540 с.
176. Туган-Барановський М.І. Політична економія: курс популярний / М.І. Туган-Барановський. – Київ : Наукова думка, 1994. – 262 с.
177. Тюрго А.Р.Ж. Избранные экономические произведения / А.Р.Ж. Тюрго. – М. : Соцэкгиз, 1961. – 198 с.

178. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони: Україна – ЄС, Проект Угоди. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/docs/Agreement/AA_Body_text.pdf
179. Уильямсон О. Логика экономической организации / О. Уильямсон // Природа фирмы. – М. : Дело, 2001. – 360 с.
180. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат; 1996. – 702 с.
181. Уманців Ю. Конкурентні механізми регулювання діяльності корпоративних структур / Ю. Уманців // Банківська справа. – 2013. – № 11–12. – С. 29–45.
182. Уманців Ю.М. Механізм економічної політики : навч. посіб. / Ю.М. Уманців, О.І. Міняйло, В.І. Косик. – Івано-Франківськ : Лілея-НВ, 2010. – 365 с.
183. Уманців Ю.М. Корпоративні структури у глобальному конкурентному просторі: монографія / Ю.М. Уманців. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. – 410 с.
184. Кенэ Ф. Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур. – М. : Эксмо, 2008. – 1198 с.
185. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації / Г.М. Филюк. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
186. Филюк Г. Соціально-економічні наслідки монополії: теоретичний і практичний аспекти / Г. Филюк // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 30–41.
187. Боди З. Финансы: учеб. пособие: пер. с англ. / З. Боди, Р.К. Мертон. – М. : Вильямс, 2000. – 592 с.
188. Фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика в Україні: проблеми та шляхи посилення взаємозв'язку : монографія / [А.І. Даниленко, А.А. Гриценко, В.В. Зимовець та ін.]; за ред. А.І. Даниленка. – НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – Київ, 2010. – 456 с.

189. Фридмен М. Основы монетаризма / под науч. ред. Д.А. Козлова. – М. : ТЕИС, 2002. – 175 с.
190. Хайек Ф. А. Познание, конкуренция и свобода / Ф.А. Хайек. – СПб. : Пневма, 1999. – 288 с.
191. Хайне Г. Экономический образ мышления / Г. Хайне ; [пер. с англ.]. – М. : Новости, 1991. – 702 с.
192. Хей Д. Теория организации промышленности : в 2 т. / Д. Хей, Д. Моррис. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – Т. 2. – 592 с.
193. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс ; ред. В.С. Афанасьев [и др.] ; пер. М.В. Бойко, А.В. Полетаев, Т.П. Субботина. – М. : Прогресс, 1988. – 488 с.
194. Худокормов А. Современная экономическая теория Запада (обзор основных тенденций) / А. Худокормов // Вопросы экономики. – 2008. – № 6. – С. 41–43.
195. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / пер. с англ. Э.Г. Лейкина, Л.Я. Розовского. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
196. Черевко Г. Агрохолдинги як нові організаційні форми крупнотоварного господарювання в агробізнесі України / Г. Черевко // Аграрна економіка. – 2012. – Т.5. – №1–2. – С. 9–16.
197. Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко ; за ред. А.А. Чухна. – Київ : Знання, 2010. – 687 с.
198. Чухно А.А. Сучасні економічні теорії : підручник / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко ; за ред. А.А. Чухна. – Київ : Знання, 2007. – 878 с.
199. Чухно А.А. Твори у 3 томах. – Т.1: Становлення і розвиток ринкової економіки / А.А. Чухно. – Київ : НАН України, Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2006. – 592 с.

200. Шубалий О.М. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів : національна доповідь : [монографія] / [Е.М. Лібанова, М.А. Хвесик, О.М. Шубалий та ін.] ; за ред. Е.М. Лібанової, М.А. Хвесика. – Київ : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
201. Шовкун І.А. Високотехнологічні послуги у зовнішній торгівлі: світовий досвід та українські реалії / І.А. Шовкун // Економіка України. – 2013. – № 9. – С. 47–72.
202. Шумпетер Й. История экономического анализа ; в 3 т. / Й. Шумпетер ; пер. с англ. под ред. В.С.Автономова. – СПб. : Экономическая школа, 2004. – Т. 1. – 494 с.
203. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.
204. Щербакова Т.А. Соціальна політика на сучасному етапі розвитку ринкових відносин в економіці України / Т.А. Щербакова // Банківська справа. – 2012. – № 5. – С. 92–103.
205. Щербакова Т.А. Сучасні тенденції реалізації конкурентної політики / Т.А. Щербакова // Банківська справа. – 2013. – № 6. – С. 113–123.
206. Яворська Т.І. Теоретичні аспекти визначення сутності малого бізнесу / Т.І. Яворська // Економіка АПК. – 2010. – №3. – С. 77–80.
207. Ahrweiler P. A Comparative Framework for Analysing Innovation Networks / P. Ahrweiler. – SEIN : Working Paper, October 2000. – 57 p.
208. Arrow K. Foreward // Firms, Markets and Hierarchies: The Transaction Cost Economics Perspective. – N.Y. : New York University Press, 1999. – P. 93–135.
209. Arrow K.J. Gifts and exchanges / K.J. Arrow // Philosophy and Public Affairs. – 1972. – № 1. – P. 343–361.

210. Accelerating Clean Energy Technology Research, Development, and Deployment : Lessons from Non-Energy Sectors / Patrick Avato, Jonathan Coony. – Washington, D.C. : World Bank, 2008. – 72 p.
211. Barnard C.I. The Functions of the Executive / C.I. Barnard. – Cambridge: Harvard University Press, 1938. – 384 p.
212. Cantillon R. Essai sur la nature du commerce en general. – Paris : Institut Coppet, décembre 2011. – 94 p.
213. Coase R.H. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. – 1960. – №3. – P. 1–44.
214. Dihel Nora Carina; Goswami, Arti Grover. Internationalizing Sub-Saharan Africa's Education and Health Services. – World Bank, Washington, DC. – 2015. – 46 p. – Режим доступу : <http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/2015/09/25082536/internationalizing-sub-saharan-africa%E2%80%99s-education-health-services>
215. Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. – Washington, DC : World Bank Group. DOI. – 2013. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>
216. Doing Business-2015: Going Beyond Efficiency. – Washington, DC.: World Bank. DOI. – 2014. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>
217. Doing Business-2016: Measuring Regulator Quality and Efficiency. – Washington, D.C.: World Bank. DOI. – 2015. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
218. Economic News Release: Consumer Expenditures – 2014 / Bureau of Labor Statistics. United States Department of Labor. – Режим доступу : <http://www.bls.gov/news.release/cesan.nr0.htm>

219. Engel E. Die Produktions- und Consumtionsverhältnisse des Königreichs Sachsen, reprinted with Engel, 1895. – S. 1–54.
220. European Charter for Small Enterprises / EUR-Lex: Access to European Union law. – Режим доступа : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:n26002>
221. FAO Statistical Yearbook 2016: World Food and Agriculture. – Rome, 2016. – 221 p. – Режим доступа : <http://www.fao.org/docrep/018/i3107e/i3107e.PDF>
222. First social enterprise to prevent human trafficking in Ukraine starts in Lviv // Офіційний сайт OSCE: Organization for Security and Co-operation in Europe. – Режим доступа : <http://www.osce.org/uk/ukraine/174991>
223. Fisher I. The Nature of Capital and Income / I. Fisher. – New York, Macmillan, 1906. – 466 p. – Режим доступа : <https://archive.org/details/natureofcapitali00fishuoft>
224. Fukuyama F. The End of History? // The National Interest. – Summer, 1989. – P. 3–18. – Режим доступа : <http://www.wesjones.com/eoh.htm>
225. Hayek F. The Use of Knowledge in Society / F. Hayek // American Economic Review. – 1945. – № 35. – P. 519–530.
226. Hervé Lebreton Stanford university and high-tech entrepreneurship: an empirical study. – Режим доступа : <http://ssrn.com/abstract=1983858>
227. Honore A.M. Ownership. – In: Oxford essays in jurisprudence ; Ed. by Guest A.W., Oxford, 1961. – P. 112–128
228. Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education / Gary S. Becker. – 2nd ed. – Chicago; London: Univ. of Chicago press, 1983. – 268 p.
229. Innobarometer 2015 – The Innovation Trends at EU Enterprises: Report. – Fieldwork: 2015, February. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/innobarometer/index_en.htm

230. Junus M. Creating A World Without Poverty: Social Business and The Future of Capitalism / M. Junus. – New York : Public Affairs, 2007. – 296 p.
231. Krishnan S., Madsen E., Porterfield D., Varghese B., Poehlman J., Taylor O. Advancing Cervical Cancer Prevention in India. Health, nutrition, and population global practice knowledge brief. – World Bank, Washington, DC, March, 2015. – 4 p.
232. Marshall A. Industry and Trade / A. Marshall. – L. : Macmillan, 1932. – 535 p.
233. Obrein R. Global Fmancial Integration. Theof Geography / R. Obrein. – L., 1992. – 131 p.
234. Tinbergen J. On the theory of economic policy / J. Tinbergen. – North-Holland Pub. Co.: Business & Economics, 1952. – 78 p.
235. Addressing the Challenges of Globalization: An Independent Evaluation of the World Bank's Approach to Global Programs / Operations Evaluation Department. – Washington, DC : World Bank, 2004. – Режим доступу : http://ieg.worldbank.org/Data/reports/gppp_main_report_phase_2.pdf
236. Regulation (EU) № 346/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 April 2013 on European social entrepreneurship funds / Official Journal of the European Union. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32013R0346>
237. Ricardo David. The Works and Correspondence of David Ricardo: On the Principles of Political Economy and Taxation Hardcover. – January 1, 1951. – № 1. – Режим доступу : <http://ricardo.ecn.wfu.edu/~cottrell/ecn265/Principles.pdf>
238. Robinson J. The Economics of Imperfect Competition. – London: Macmillan, 1933. – 352 p.

239. Roger L. Martin & Sally Osberg. Social Entrepreneurship: The Case for Definition. Stanford Social Innovation Review. Spring 2007. – Режим доступу : http://ssir.org/articles/entry/social_entrepreneurship_the_case_for_definition
240. Sen A. Inequality Reexamined / A. Sen. – Oxford : Clarendon Press; 1992. – 224 p.
241. Say J.-B. A Treatise on Political Economy; or the Production, Distribution, and Consumption of Wealth // Translated from the Fourth Edition of the French by C.R. Prinsep, M.A., New American Edition, Philadelphia: Claxton, Remsen & Haffelfinger, 1880. – 269 p.
242. Schultz Theodore W. Human Capital: Policy Issues And Research Opportunities, NBER Chapters, in: Economic Research: Retrospect and Prospect: Human Resources / Schultz Theodore W. – New York: National Bureau of Economic Research, 1972. – № 6. – P. 1–84.
243. Schultz Theodore W. Investment in Human Capital / Schultz Theodore W. // The American Economic Review. – 1961. – № 51. – P. 1–17.
244. Schumpeter J.A. Capitalism, Socialism, and Democracy / J.A. Schumpeter. – N.Y. : Harper & Row, 1942. – 381 p.
245. Stern Lord Nicholas, Noble Ian. Achieving Low Carbon Growth For The World: Special Report. – World Bank, 2008. – Режим доступу : https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/4525/deor_10_1_4.pdf?sequence=1&isAllowed=y
246. Strand Jon. Modeling the Marginal Value of Rainforest Losses: A Dynamic Value Function Approach. World Bank Policy Research Working Paper No. 7445. – World Bank, Washington, DC., 2015. – Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2676414
247. Human Development Report 2014: Work for Human Development. – Режим доступу : <http://report.hdr.undp.org/>

248. Human Development Report 2015: Work for Human Development. – Режим доступу : <http://report.hdr.undp.org/>
249. Human Development Report 2016: Work for Human Development. – Режим доступу : <http://report.hdr.undp.org/>
250. The Happy Planet Index: 2012 Report. A global index of sustainable well-being. – Режим доступу : <http://www.happyplanetindex.org/assets/happy-planet-index-report.pdf>
251. Tirole J.A. Theory of Collective Reputations (with applications to the persistence of corruption and to firm quality) / J.A. Tirole // The Review of Economic Studies. – 1996. – № 63. – P. 1–22.
252. Montchrestien A. Traité de l'économie politique. Édition critique par François Billacois / Antoine Montchrestien. – Genève: Droz, 1999. – 452 p.
253. United nations conference on trade and development / World Investment Report/ Transnational Corporations and Export Competitiveness. – Washington, 2003. – Режим доступу : http://archive.unctad.org/ru/docs/tdxiii_report_ru.pdf.
254. Wallerstein I. World-Systems Analysis // Social Theory Today / Ed. by A. Giddens & J.H. Turner. – Cambridge : Polity Press, 1987. – P. 309–324.
255. Williamson O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. – New York: Free Press, 1983. – 286 p.
256. The World Bank. A Roadmap to Achieve Social Justice in Health Care in Egypt. – Washington, D.C. – 2015. – 92 p.
257. World Bank. Zambias HIV Response: Prioritised and Strategic Allocation of HIV Resources for Impact and Sustainability. – Washington, DC. – 2015. – 121 p.
258. Ziman J. Technological innovation as an evolutionary process / J. Ziman (ed.). – Cambridge, 2000. – 347 p.

Інтернет-ресурси

1. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/index>
2. Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
7. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

Навчальне видання

ЛАГУТІН Василь Дмитрович,
УМАНЦІВ Юрій Миколайович,
ЩЕРБАКОВА Таміла Анатоліївна,
ОЖЕЛЕВСЬКА Тетяна Станіславівна,
ЛЕБЕДЕВА Лариса Валеріанівна

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Підручник

Редактор Л.В. Білокопитова
Дизайн обкладинки Н.Ю. Слінкіна
Комп'ютерне верстання Г.В. Поліщук

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 31,41. Тираж 500 пр. Зам. 1377.

Видавець і виготовлювач

Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 4620 від 03.10.2013 р.