

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

# ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Підручник

За загальною редакцією О. О. Мамалуя,  
кандидата економічних наук

*Рекомендовано  
Міністерством освіти і науки України*

Київ  
Юрінком Інтер  
2006

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України  
(лист № 1/11-2021 від 21 травня 2003 року)*

*Рекомендовано Вченою радою Національної  
юридичної академії України ім. Ярослава Мудрого  
(протокол № 5 від 20 грудня 2002 року)*

**Рецензенти:**

- Г. В. Задорожний*, професор, доктор економічних наук  
(Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна);  
*С. В. Тютюннікова*, професор, доктор економічних наук  
(Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна);  
*В. О. Лозовой*, професор, доктор філософських наук (Національна  
юридична академія України ім. Ярослава Мудрого)

**Авторський колектив:**

- О. О. Мамалуй**, кандидат економічних наук  
(керівник авторського колективу) — передмова; глава 1;  
глава 14 § 2; глава 16 § 1, 2; глава 21; глава 25;
- А. А. Гриценко**, кандидат економічних наук — глава 4;  
глава 7 § 2, 3, 4; глава 10 § 3, 4; глава 12 § 4; глава 16 § 3; глава 24;
- Л. В. Гриценко**, кандидат економічних наук — глава 23 § 1, 2;
- Г. Ю. Дарнопих**, кандидат економічних наук —  
глава 19 § 3; глава 23 § 3; глава 26;
- В. В. Довбня**, кандидат економічних наук — глава 27 § 3;
- А. М. Задихайло** — глава 3; глава 8; глава 14 § 1; глава 16 § 5;  
глава 19 § 5 (у співавторстві з О. В. Роздайбідю);
- О. А. Камериста** — глава 9 § 3, 4;
- В. А. Лизогуб** — глава 6 § 1, 2, 3; глава 19 § 2 (у співавторстві  
з В. П. Халіним); глава 20;
- С. М. Макуха**, кандидат економічних наук —  
глава 12 § 1, 2, 3; глава 28; глава 29;
- О. С. Марченко**, кандидат економічних наук — глава 5 § 3, 4;  
глава 7 § 1; глава 9 § 1, 2; глава 10 § 1, 2; глава 27 § 1, 2;
- О. В. Роздайбіда**, кандидат економічних наук — глава 2;  
глава 13; глава 17; глава 19 § 4, § 5 (у співавторстві  
з А. М. Задихайлом);
- В. П. Халін**, кандидат економічних наук — глава 6 § 4, 5; глава 16  
§ 4; глава 19 § 1, § 2 (у співавторстві з В. А. Лизогубом);
- Л. С. Шевченко**, доктор економічних наук — глава 5 § 1, 2;  
глава 11; глава 15, глава 18; глава 22.

---

## ПЕРЕДМОВА

---

В умовах розвитку нових форм господарювання виникає необхідність набуття та постійного оновлення економічних знань, що потребує вивчення основ економічної теорії.

У підручнику викладено систематичний курс економічної теорії, який розглядає економічні категорії, закономірності та процеси на рівні мікро- і макроекономіки, а також міжнародних економічних відносин. При написанні підручника автори використали наукові досягнення відомих представників різних економічних напрямів, досвід викладання цієї навчальної дисципліни в юридичній академії та опубліковану навчальну літературу. У підручнику подано особливості розвитку перехідної економіки України. При цьому важливе місце посідають питання правового регулювання нових економічних явищ і процесів в умовах становлення ринкових відносин, а також появи негативних явищ — кризи, інфляції, різкого зниження попиту населення, криміналізації і загострення загроз економічній безпеці держави.

У цих умовах у населення з'явилася потреба певного самостійного тлумачення шляхів поліпшення свого економічного життя, реформування економіки країни. Усі готові дати рецепти щодо лікування старих та формування нових економічних і правових відносин. Але слід пам'ятати, що для цього потрібно наукове обґрунтування моделей і тенденцій економічного розвитку. Це можливо зробити тільки на професійному рівні, спираючись на наукові знання економічної теорії як науки і навчальної дисципліни. Це видання дасть можливість читачеві зрозуміти основні поняття та закономірності побудови в Україні нової економічної системи — соціально орієнтованої ринкової економіки. При цьому автори курсу основ економічної теорії склали таку його структуру, яка дозволить з'ясувати взаємозв'язок економіки і права, теорії і практики економічного розвитку.

---

# Розділ I

---

## ВСТУП ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

---

### Глава 1

#### Економічна теорія як наука та навчальна дисципліна

#### § 1. Предмет курсу «Основи економічної теорії»

Економічна теорія – багатопланова суспільна теоретична наука, яка послідовно протягом всього свого існування набула цілісної системи наукових поглядів та уявлень про економічне життя суспільства, закономірності розвитку народного господарства, його суб'єктів в умовах ринкових відносин. Економічна теорія, як і всі науки, має свої об'єкт дослідження та предмет вивчення, які в процесі розвитку господарської діяльності людини та суспільства постійно набувають нових характерних рис і особливостей. Людина виступає активним учасником і суб'єктом економічного життя суспільства, виробником матеріальних благ, які необхідні для задоволення її потреб та інтересів. Згодом виникають нові потреби, забезпечити які можна лише шляхом організації ефективної діяльності в рамках сім'ї, колективу, фірми, підприємства, галузі, регіону, країни або всього світу. Тому економічна теорія має складний предмет, що постійно формується та розвивається.

Існує багато визначень економічної науки та її предмета: *економіка* (IV – III ст. до н.е.) – це економічні погляди на мистецтво ведення домашнього господарства; *політична економія* (XVII – XX ст.) – наука, що вивчає економічні відносини, які виникають між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання; *економікс* (XIX – XX ст.) – наука про ефективне використання обмежених ресурсів з метою досяг-

нення максимального задоволення матеріальних потреб людини та суспільства. Сучасне розуміння терміна «економічна наука» охоплює визначення таких елементів її предмета: господарська діяльність; закономірності розвитку економічних систем; відносини, що виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ; відносини власності та ринку; використання людьми рідкісних чи обмежених ресурсів для виробництва різних товарів і послуг та розподіл їх між членами суспільства з метою задоволення їхніх потреб; механізми розв'язання головних економічних проблем (що, як, для кого, скільки виробляти і здатність економічної системи до реформування) та ін. Визначення цих елементів предмета економічної теорії перебувають у взаємозв'язку, доповнюють один одного і відображають різні сторони та проблеми економічного життя.

Предмет економічної теорії залежно від рівня дослідження економічних явищ і масштабу функціонування економіки має складну багаторунсну структуру (рис. 1).



Рис. 1.

Об'єктом вивчення економічної теорії на рівні мікроекономіки виступає окремий економічний суб'єкт — господарська діяльність людини, сім'ї, фірми, підприємства, яка є конкретною і доступною для сприйняття.

Об'єкт вивчення макроекономіки — національна економіка як єдине ціле. Її предмет має комплексний, узагальнений, агрегований характер, потребує глибокого наукового дослідження та державного регулювання.

Економіка має галузі народного господарства, проміжні системи та комплекси (воєнно-промисловий, агропромисловий, енергетичний та ін.), які становлять мезоекономіку.

Економічна теорія вивчає економічні явища і процеси також на рівні міжнародної економіки як системи світового господарства, міжнародних економічних відносин та зв'язків, тобто супермакроекономіку.

Усі ці рівні економіки є складовими економічної теорії, перебувають у взаємозв'язку, доповнюють один одного та сприяють вивченню її предмета.

Економічну теорію залежно від сфери застосування поділяють на позитивну і нормативну. *Позитивна економічна теорія* пізнає та прогнозує об'єктивні економічні явища, формує цілісну систему наукових поглядів, гіпотез та концепцій. Економічна теорія як навчальна дисципліна взагалі має позитивний характер. Вчений-економіст, досліджуючи факти господарського життя, констатує стан економіки, формулює характерні риси, пояснює їх природу та зміст, робить висновки про майбутнє її розвитку.

*Нормативна економічна теорія* — це наука про раціональну поведінку людей і діяльність економічних інститутів. Вона покликана відповідати на запитання про те, що слід робити, що має бути, як діяти, щоб досягти бажаних кінцевих результатів, що треба мати.

Економічна теорія як теоретична наука і навчальна дисципліна містить позитивні висновки й узагальнення, але практика господарювання, особливо на рівні макроекономіки, потребує конкретних рекомендацій, нормативних вказівок про те, як зменшити дефіцит державного бюджету, рівень інфляції, як подолати кризу та ін.

Обидва ці напрями застосування економічної теорії мають працювати ефективно і сприяти вивченню її предмета та формуванню у людини економічного мислення, ринкової економічної поведінки.

Економічне мислення у людини формується у процесі її діяльності як суб'єкта господарського життя і набуття знань про економічні поняття, явища та закони. Економічне мислення – це процес відображення, відтворення свідомості людей, їх економічних відносин у формі уявлень, понять, теорій або засвоєння людьми набутих суспільством економічних знань, перероблення інформації. Тому економічне мислення є двох типів: буденне та наукове.

*Буденне економічне мислення* – це мислення людини на рівні її життєвого досвіду, практики виробництва та споживання товарів. Як правило, воно має суб'єктивний, поверховий, однобічний характер і може супроводжуватися низькою результативністю. Таке мислення особливо неприпустиме для керівників макроекономіки.

*Наукове економічне мислення* – це мислення людини, яка опанувала набуті суспільством і економічною наукою знання та їх реалізацію на професійному рівні з використанням понятійного, категоріального апарату. Людина, яка має наукове мислення, пізнає всі ланки розвитку економіки, об'єктивно оцінює економічну дійсність і свідомо користується системою наукових економічних категорій, концепцій та законів.

*Економічне мислення* дає можливість суб'єктам економіки більш свідомо реалізовувати свої здібності, ціннісні орієнтири, ефективну економічну поведінку.

*Економічна поведінка* – це певні вчинки суб'єкта економіки, його діяння стосовно навколишнього середовища, реакція на конкретні цілі, цінності та завдання. Економічна поведінка суб'єктів ринкової економіки має керуватися відкритими економічною наукою принципами обмеженості (рідкості) ресурсів, необмеженості потреб, альтернативності та свободи економічного вибору.

Розвиток економіки потребує ресурсів (матеріальних, людських, природних, інвестиційних), які мають властивість бути обмеженими, по-перше, природою або територією краї-

ни; по-друге, неможливістю їх відтворення; по-третє, зростанням кількості населення, виробництва товарів та послуг, необмеженим збільшенням різноманітності, кількості та рівнів потреб. Обмеженість ресурсів, постійна потреба в них для виробництва матеріальних благ та послуг зумовлюють необхідність вибору шляхів раціонального, результативного використання цих ресурсів, тобто досягнення ефективності. Економічна ефективність як мета діяльності потребує урахування зв'язку між кількістю рідкісних ресурсів, потрібних для виробництва (витрат), і отриманими результатами (випуском). Ефективність економічної діяльності має місце, коли витрати зменшуються або є незмінними при зростанні обсягу випуску потрібних матеріальних благ. Отже, характерною рисою економічної поведінки всіх суб'єктів господарського життя є їх діяльність щодо ефективного використання рідкісних ресурсів для задоволення потреб.

Обмеженість ресурсів гостро відчують людина та суспільство, бо економічні потреби постійно зростають. Економічна теорія вивчає потреби, які є рушійним мотивом діяльності людини щодо ліквідації нестатків у чомусь. Поняття потреби означає особливий психологічний стан людини, усвідомлення умов, необхідних для життя. Щоб жити, люди повинні виробляти матеріальні блага, обмінювати їх і задовольняти не тільки свої фізіологічні потреби (в їжі, одязі, житлі, відпочинку тощо), а й потреби, обумовлені їх становищем у даному соціальному оточенні (в освіті, культурі, спорті та ін.).

Потреби класифікують на певні види залежно від критеріїв:

- за суб'єктом – індивідуальні, групові, колективні, суспільні;

- за об'єктом – матеріальні, духовні, культурні тощо;

- за сферою діяльності – у труді, відпочинку та ін.;

- за ступенем реалізації: абсолютні (зумовлені сучасним рівнем розвитку світової економіки), дійсні (які відповідають рівню розвитку економіки певної країни), платоспроможні (які людина може задовольнити відповідно до власних доходів та рівня цін);



— за значущістю — первинні (фізіологічні, потреби у безпеці та захищеності) і вторинні (інтелектуальні, соціальні).

Економічні потреби — це частина людських потреб, для задоволення яких необхідні виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ та послуг. Існування людини тісно пов'язано з задоволенням усіх потреб, але насамперед первинних, матеріальних (у їжі, воді, повітрі тощо). Економіка розвинутих країн створює економічний потенціал, що дає можливість задовольнити потреби вищого рівня (інтелектуальні), які є необмеженими.

Необмеженість економічних потреб означає, що їх неможливо повністю задовольнити, вони мають здатність збільшуватися і відтворюватися. Потреби тісно пов'язані з економічним інтересом, який виникає, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета. Економічні інтереси виявляються у цілях та діях, спрямованих на задоволення потреб.

Людина (фірма, держава) не може мати все, що забажає, вона має вибрати з існуючих можливостей та приймати рішення про витрати рідкісних ресурсів для задоволення певної потреби. Наприклад, економіка не може збільшити виробництво якогось конкретного блага, якщо не відмовиться від іншого. Тому розвиток економіки пов'язаний з вибором найраціональнішого використання рідкісних ресурсів та задоволення потреб.

Альтернатива — це вибір одного рішення (варіанта) з двох можливих, що виключають один одного. Альтернативний вибір в економіці має супроводжуватись ефективністю виробництва та зростанням рівня задоволення потреб. Наприклад, розвиток економіки можна забезпечити, виробляючи з металу, як обмеженого ресурсу, гармати чи верстати. Якщо виробляти гармати, бракуватиме металу на виробництво верстатів. Тому уряд має зробити правильний альтернативний вибір між цими виробництвами. Оптимальний вибір забезпечить зростання вигоди та зниження витрат.

Альтернативність вибору супроводжується альтернативністю витрат, що пов'язані з втратою виробництва тих товарів, які можна було б виробити з використаних ресурсів.

## § 2. *Методологія економічної теорії: методи пізнання, категорії, закони та моделі*

Методологія економічної теорії — це сукупність методів пізнання економічних явищ і процесів, категорій і законів.

*Метод* — система засобів, заходів, підходів та шляхів, за допомогою яких здійснюється пізнання категорій, законів та тенденцій господарського життя. Який предмет науки, такий і його метод дослідження: предмет породжує особливості методу, а метод виробляє інструментарій пізнання, за допомогою якого економісти проникають у сутність економічних явищ і процесів, формують поняття, відкривають нові закони, особливості розвитку суспільного виробництва, формуючи предмет економічної теорії.

Метод економічної теорії використовує досягнення багатьох наук (формальної логіки, філософії, статистики, історії, математики) і виробляє свої засоби вивчення господарського життя.

Які характеристики, засоби і способи притаманні методу економічної теорії?

Метод економічної теорії може мати суб'єктивний чи об'єктивний характер. Суб'єктивний підхід означає, що вчений вивчає економічні явища, робить висновки та оцінює їх з позиції своїх інтересів і переконань. За допомогою такого методу, як правило, економіку досліджують однобічно, висновки та теорії перекручуються. Застосування об'єктивного методу означає, що вчений використовує наукові засоби та підходи, всебічно, неупереджено досліджує економічні явища та процеси. Економісти повинні вивчати господарське життя за допомогою наукового інструментарію.

В економічній теорії широко застосовують системний метод, який передбачає розгляд кожного економічного явища як системи. Цілісність є важливим елементом системного підходу, що потребує досліджувати окремі складові елементи будь-якого явища, вивчення внутрішніх зв'язків між цими елементами та підсистемами, виявлення загальної мети системи. Дослідник має встановити сутність, місце і роль кож-

ного елемента системи, їх взаємозв'язки. Останні бувають: координаційними (визначають узгодженість і місце структурних елементів системи); субординаційними (вказують на супідрядний зв'язок елементів системи); генетичними (вказують на зв'язок елемента з історією розвитку системи). Кожному економічному явищу (товар, гроші, засоби виробництва, ринок та ін.) властиві свої внутрішні, істотні ознаки та системні, інтеграційні особливості, які є результатом взаємодії елементів цього системного явища.

*Аналіз* – метод наукового пізнання, оснований на поділі цілого на складові частини, елементи, що дає змогу проникнути у сутність цього явища.

*Синтез* – метод, який полягає в об'єднанні пізнаних внутрішніх взаємопов'язаних між собою елементів явища в єдине ціле.

*Індукція* – це метод пізнання, що ґрунтується на формуванні умовиводів від частини до цілого або принципів із фактів. Цей метод передбачає, що вивчення будь-якої проблеми починається з набуття фактів, які потім систематизують та аналізують таким чином, щоб можна було зробити узагальнення, тобто з початкових знань отримати висновок про загальне. Застосування індукції може призвести до неповного висновку, адже цей метод не може чітко обґрунтовувати загальне, бо виходить тільки з частини.

*Дедукція* – метод дослідження, що ґрунтується на умовиводах від цілого до його частини. Він дає можливість висунути гіпотезу, тобто науково обґрунтоване припущення про природу, структуру або закономірність розвитку явища, процесу.

*Метод наукової абстракції* полягає у виокремленні найістотніших характеристик процесу, виключенні з вивчення всього другорядного, випадкового для розкриття його внутрішніх, сталих зв'язків, дійсної тенденції руху. За допомогою цього методу обґрунтовують економічні категорії і закони, які мають конкретні вияви. Метод абстракції органічно пов'язаний з поняттям конкретного, тобто цілісного об'єкта в єдності його різних сторін, властивостей, рис. Процес пізнання з урахуванням єдності абстрактного і конкретного

припускає рух думки від конкретного до абстрактного і від абстрактного до конкретного, але вже вивченого.

В економічній теорії використовують також *метод поєднання логічного та історичного підходів*, який передбачає необхідність пізнання економічних явищ з моменту їх виникнення, у процесі розвитку і зникнення, відкриття якісно нових форм виявлення. Логічне та історичне доповнюють один одного і дають змогу всебічно досліджувати економічні явища.

Економісти широко використовують *якісний і кількісний аналізи*. Якісний підхід застосовується переважно при характеристиці сутності економічних категорій та законів. Наприклад, якісною стороною товару виступає його споживна вартість, а кількісною — вартість. Кількісний підхід дозволяє виявити речовий зміст, при цьому застосовуються засоби математики, статистики. Наприклад, при дослідженні категорії «робоча сила» виявляємо її якісну сторону — здатність до праці, а потім і кількісну — кількість самої робочої сили. Математичний і статистичний методи аналізу дають можливість проникнути у зміст економічних явищ тільки тоді, коли вони тісно пов'язані з якісним підходом.

На сучасному етапі розвитку економічної науки і практики господарювання можливо створення моделей та експериментів. *Економічна модель* — це абстрактна теоретична конструкція, формалізований опис економічного явища, структура якого визначається об'єктивними властивостями об'єкта і суб'єктивними цілями дослідження. Відомі величини, які дослідник вводить у модель у готовому вигляді, називають екзогенними; величини, що виникають у рамках моделі при вирішенні певного завдання, — ендогенними. Моделі відображають економічне життя, виступають механізмом умовного відтворення і слугують для перетворення його відповідно до цілей дослідження. В економічній теорії моделі використовують за допомогою графіків при вивченні мікро- і макро-економіки.

*Економічний експеримент* — це штучне відтворення економічного явища або процесу з метою вивчення їх у найсприятливіших умовах та подальшого практичного змінювання.

Економічні експерименти дають змогу на практиці перевірити обґрунтованість наукових рекомендацій.

Критерієм правильності теоретичних висновків виступає практика, яка може визначити достовірність або помилковість обґрунтованих дослідником теоретичних понять.

Процес пізнання предмета економічної теорії передбачає розгляд різних законів і категорій.

Економічний закон виявляє загальні, об'єктивні, необхідні, сталі причинно-наслідкові зв'язки між економічними категоріями, явищами та процесами. Як і закони природи, економічні закони мають об'єктивний характер. Але вони виникають, розвиваються і діють лише у процесі економічної діяльності людей, тобто мають історичний характер.

Розрізняють економічні закони найзагальніші, загальні та специфічні, які діють разом і створюють цілісну систему економічних законів. *Найзагальніші економічні закони* діють у всіх економічних системах (закон економії часу, підвищення потреб); *загальні закони* – лише у кількох економічних системах (закони товарного виробництва). *Специфічні закони* є характерними для певної економічної системи та окремої її сфери (закони додаткової вартості, монопольного прибутку).

Поняття, які відображають в узагальненому вигляді умови або сторони економічного життя суспільства, називають *економічними категоріями* (товар, гроші, вартість, прибуток, заробітна плата, витрати). Економічні категорії більш мінливі, ніж економічні закони, тобто з розвитком виробничих відносин, продуктивних сил відбувається процес трансформації кожної категорії та всього категоріального апарату економічної теорії.

### § 3. Функції економічної теорії

Економічна теорія посідає особливе місце в системі економічних наук. Вона є теоретичною основою галузевих (економіка транспорту, промисловості, сільського господарства та ін.), функціональних (економіка фінансів, статистика, економіка праці тощо) наук, а також наук, що перебувають на межі різних галузей знань (економічна географія, менеджмент, демографія, маркетинг та ін.).

Економічна теорія як наука виконує низку функцій — пізнавальну, практичну й методологічну, а як навчальна дисципліна — ще й виховну функцію.

*Пізнавальна функція* економічної теорії полягає в тому, що вона вивчає і пояснює істотні риси, закономірності та зв'язки господарського життя. Економічна теорія відкриває нові економічні процеси і явища, розвиває свій категоріальний апарат, систематизує економічні знання та узагальнює конкретні факти розвитку економіки.

Крім того, вона опрацьовує науково обґрунтовані рекомендації для ефективної практичної діяльності всіх суб'єктів сфери економіки, тобто виконує *практичну функцію*.

*Методологічна функція* економічної теорії полягає в тому, що вона є базою, фундаментальною основою системи конкретних економічних наук.

Реалізація *виховної функції* економічної теорії ґрунтується на необхідності формування у кожної людини економічного мислення та економічної поведінки. Вивчаючи економічну теорію, людина поліпшує свої досягнення у професійній діяльності, свідоміше реагує на всі вияви господарського життя, стає активним суб'єктом перетворень в економіці суспільства.

Економічна теорія, виконуючи свої функції, відповідає на запитання про те, що і чому відбувається в економіці, і справляє важливий вплив на економічну політику держави та розвиток права.

#### **§ 4. Економічна політика держави. Економічна теорія та право**

Економічна теорія вивчає економічні явища і процеси, виявляє закономірності та тенденції розвитку економіки, дає рекомендації державі (уряду) про шляхи її вдосконалення. Держава розробляє програми економічних заходів, які мають забезпечити досягнення певних цілей та завдань: стабілізацію та економічне зростання, повну та ефективну зайнятість, соціальний захист населення, розвиток і вдосконалення ринкових відносин.

*Економічна політика* — це система економічних заходів держави, які мають розроблятися на основі врахування досягнень світової економічної науки, наявних ресурсів та специфічних умов економічного розвитку, кон'юнктури ринку. Вона має сприяти економічному розвитку країни, підтримувати соціальну справедливість у суспільстві, запобігати всім виявам тіньової економіки, кризовим явищам.

*Економічна політика держави* — це взаємопов'язана сукупність довгострокових і поточних економічних цілей, які спрямовані на формування таких її складових: соціальна, структурна, інвестиційна, приватизаційна, аграрна, науково-технічна, цінова, зовнішньоекономічна та ін. Вона вирішує питання про те, *що треба робити*, щоб досягти певних економічних цілей.

Економічна політика виступає сполучною ланкою між економічною теорією і правом, забезпечує їх зв'язок. Право, юридичні закони взаємодіють з економікою як об'єктом вивчення економічної теорії через формування економічної політики держави, що має будуватися на основі принципу верховенства права та інтересів народу, створювати програми стабілізації та економічного зростання.

Право встановлює загальні правила поведінки суб'єктів ринкових відносин, регламентує їх дії за допомогою державного законодавства, яке містить правові норми, що захищають інтереси певних груп населення і самої держави. Характер правових норм визначається державною політикою, яка здатна швидше реагувати на зміни в економіці.

Законодавство закріплює економіко-правові відносини, надає їм силу й авторитет закону, створює механізм для реалізації економічної політики держави. Щоб законодавство не обмежувало розвиток ринкових відносин, воно має бути ефективним та стабільним, тобто діяти протягом тривалого часу.

*Право* — це сукупність загальнообов'язкових правил поведінки (норм), що санкціонуються та охороняються державою. Сьогодні воно виступає активним чинником реформування економіки України.

Нерівновага між економікою і правом означає, що юридичні закони випереджають рівень економіки і намагаються

регламентувати відсутні на практиці економічні та правові відносини, що яскраво виявляється в посиленні негативних явищ у суспільстві. Тому в цьому співвідношенні доцільно досягати рівноваги за рахунок ефективного розвитку економіки і права. Це сприятиме формуванню таких правових відносин, які відповідатимуть функціонуючим економічним процесам і сприятимуть зростанню у населення економічного та правового мислення, набуттю людиною нових правил і норм поведінки. При цьому витрати на реалізацію нових юридичних законів мають знижуватися, що сприятиме зростанню ефективності економічної політики.

## *Г л а в а 2*

### **Етапи виникнення, становлення та розвитку економічної теорії як науки**

#### ***§ 1. Зародження економічних ідей та їх основні представники***

Економічна теорія як наука пройшла довгий шлях розвитку. Економічна думка зародилася в далекій давнині. Спочатку економічні погляди не виділяли у спеціальну галузь знань, вони були складовою єдиної неподільної науки. Разом з розвитком людського суспільства, матеріального виробництва поступово набувалися досвід і вміння виготовлення різних видів продукції. Ці знання зберігалися та передавалися від покоління до покоління у вигляді навичок, звичаїв, заповідей та правил поведінки.

Економічні ідеї дістали відображення в єгипетських папірусах, збірках законів вавилонського царя Хаммурапі, давньоіндійських ведах. У Китаї поширилося конфуціанство, економічні погляди якого виклав Менцзи (372 – 329 до н.е.), який захищав селянське землеволодіння.

Мислителі Стародавньої Греції та Стародавнього Риму намагалися визначити принципи й методи організації управ-



ління господарством рабовласників. Вчення про його організацію називали економією, а вчення про управління державою – політикою. Наприклад, Ксенофонт (430 – 355 до н.е.) у своїй праці «Економікос» визначав економію як науку про збагачення господарства. Він високо оцінював гроші як концентроване багатство і засіб обігу.

Філософ Платон (427 – 347 до н.е.) у своїх творах висунув концепцію про ідеальну державу, в якій існує єдність інтересів усіх станів.

Вершиною економічної думки Стародавньої Греції були твори Арістотеля (384 – 322 до н.е.). Своє економічне вчення він розвивав виходячи з передумови, що рабство є природним явищем і завжди має бути основою суспільного виробництва.

Оскільки в Стародавній Греції існувало товарне виробництво, Арістотель досліджував товарно-грошові відносини і зробив це досконаліше, ніж інші античні мислителі. Він розрізняв простий товарообіг та обіг грошей, рух грошей як засобу обігу та їх рух як грошового капіталу. Вперше у світовій літературі він вказав на відмінності між споживною вартістю та вартістю товару. За грошима Арістотель визнавав лише дві функції – міри вартості та засобу обігу.

Арістотель поділяв багатство на два види: 1) як сукупність споживних вартостей; 2) як нагромадження грошей, золота та срібла. Перший вид багатства він вважав природним, оскільки воно створюється у процесі виробничої діяльності людей. Другий вид багатства він назвав протиприродним, тому що воно виникає у процесі обігу. Відповідно до цього науку про багатство він поділяв на дві частини: економіку і хремастику, тобто вміння «робити» гроші.

Значним внеском у розвиток економічного знання було римське право приватної власності, яке стало класичним для всієї історії і відіграло важливу роль у подальшому розвитку економічних відносин.

У середні віки, коли в усіх сферах життя панувала релігія, економічні ідеї розвивалися у межах церковних вчень під впливом політичних теорій та фантазій раннього утопічного соціалізму.

У цей період переважали феодальні економічні відносини. Вони характеризувалися наявністю двох основних класів — феодалів і селян. Тому економічні вчення представників класу феодалів були спрямовані на узурпацію селянських земель і виправдання феодальної організації господарства. Представники ж селянства обґрунтовували необхідність ліквідації поміщицького землеволодіння та передачі землі селянам.

## *§ 2. Меркантилізм, класична політична економія, марксистська політична економія*

Економічна теорія як самостійна наука виникла в XVII ст. — у період становлення капіталістичного способу виробництва та формування національного ринку. Тоді ж з'явився і термін «політична економія» (від грец. *πολιτικός* — суспільний, *οἶκος* — господарство і *νόμος* — закон, тобто закони суспільного господарства).

Капіталістичні відносини виникли спочатку в торгівлі. Тому першою школою буржуазної політичної економії був меркантилізм. *Меркантилізм* (від італ. *merkante* — купець) — економічне вчення епохи первісного нагромадження капіталу, що виникло в останній третині XV ст. і відображало інтереси торгової буржуазії. Багатство ототожнювалося з грошима, золотом, сріблом. Меркантилісти стверджували, що джерелом збагачення є зовнішня торгівля, а тому дослідженню підлягає лише сфера обігу.

Меркантилізм у своєму історичному розвитку пройшов два етапи. На ранньому етапі (XV — початок XVI ст.) він виступав у вигляді монетаризму, для якого характерною була ідеалізація золота та срібла як єдиної форми багатства. Його представники (У. Стаффорд в Англії, Г. Скаруффі в Італії, Ж. Боден у Франції, О. Ордін-Нащокін в Росії та ін.) висунули теорію «грошового балансу», згідно з якою заборонялося вивезення грошей, золота та срібла з країни, встановлювалися високі мита на ввезення товарів.

З середини XVI ст., коли торгівля різко зросла, а контроль за нею став малоефективним, виявилася повна неспроможність монетаризму.

Пізній (або зрілий) меркантилізм виник у другій половині XVI ст. і досяг розквіту в середині XVII ст. Його представниками були Т. Мен і С. Фортрей в Англії, А. Монкретьєн і Ж. Кольбер у Франції, Б. Давантазі й А. Серра в Італії, І. Посошков і В. Татищев у Росії, Ф. Прокопович в Україні.

Пізні меркантилісти опрацювали теорію «торговельного балансу» і пропонували створити сприятливіші умови для розвитку торгівлі своїх країн з використанням переважно економічних чинників.

У цілому ж меркантилізм був історично прогресивною теорією, яка сприяла розвитку продуктивних сил, товарно-грошових відносин, та первісному нагромадженню капіталу.

Накопичивши багатий фактичний матеріал щодо внутрішньої та зовнішньої торгівлі, грошового обігу, цін тощо, меркантилізм створив передумови для виникнення та розвитку класичної політичної економії.

*Класична політична економія* надала економічній теорії дійсно наукового характеру. По-перше, вона відкрила реальне джерело багатства — процес виробництва. По-друге, економічна наука стала досліджувати господарську діяльність як систему, що охоплює виробництво, розподіл, обмін та споживання благ та послуг. По-третє, ця наука не обмежувалася описуванням економічних явищ і процесів, а перейшла до виявлення їхньої сутності та законів розвитку.

У класичній політичній економії утворилися дві школи: французька (фізіократи) та англійська.

*Фізіократи* (від грец. φύσις — природа і κράτος — влада, тобто влада природи) — представники одного з напрямів класичної політичної економії, що виник у Франції в середині XVIII ст. як реакція на меркантилізм. Засновник цього напрямку — Ф. Кене, видатні представники — А.-Р.-Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур, В. Р. Мірабо. Крім Франції, теорію фізіократів розробляли також в Італії, Англії, Німеччині, Швеції, Польщі та інших країнах. Фізіократи критикували меркантилізм і вважали, що увага держави має бути зосеред-

жена на створенні багатства із «утворів землі». Заслуга фізіократів полягає у тому, що вони перенесли дослідження про походження прибутку зі сфери обігу в сферу виробництва. Однак вони обмежили виробництво тільки галуззю землеробства.

Великим досягненням Ф. Кене було розроблення «Економічної таблиці» — першої спроби кількісного макроекономічного аналізу натуральних і грошових потоків матеріальних цінностей у народному господарстві країни. В цілому вчення фізіократів було прогресивним для свого часу і відіграло значну роль у розвитку економічної науки. Деякі їхні ідеї зберігають своє значення і сьогодні: необхідність економічної свободи виробників і ринку, пріоритетна роль сільського господарства як основа економічного розвитку, секторний і галузевий аналізи суспільного продукту та його частин.

*Англійська класична політична економія* виникла у другій половині XVII ст. на мануфактурній стадії капіталізму. Її основоположниками були У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо.

Головна праця У. Петті — «Трактат про податки та збори» (1662). Вершиною розвитку класичної політичної економії є твори А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776) і Д. Рікардо «Початки політичної економії та оподаткування» (1817). Предметом економічної науки у класиків було виробництво матеріальних благ у всіх його галузях.

Досягнення англійської класичної політичної економії полягає в тому, що вона дала перше наукове визначення процесу функціонування капіталістичної системи господарства на стадії вільної конкуренції; обґрунтувала головний принцип розвитку цієї системи — обмеження втручання держави в економіку; розкрила механізм ринкового саморегулювання на основі вільних цін, що формувалися під впливом попиту і пропозиції («невидима рука» Сміта).

Видатною заслугою класиків є те, що вони створили і обґрунтували трудову теорію вартості, виступали за обмеження втручання держави в економіку, за свободу торгівлі. Вчення класиків містило низку важливих ідей про розвиток еко-

номічних систем. Це, наприклад, уявлення про суспільство як про живий організм (У. Петті), про здоровий та хворий стан суспільства (Ф. Кене), про первісне та сучасне суспільство (А. Сміт), про динаміку прибутків у буржуазному суспільстві (Д. Рікардо). В цілому класична школа політичної економії мала великий вплив на всю майбутню економічну думку. Вона була головним джерелом економічної теорії марксизму.

*Марксизм* виник у 40-х рр. ХІХ ст. як закономірне і логічне продовження трьох основних наукових течій: німецької класичної філософії, англійської класичної політичної економії та французького утопічного соціалізму. Економічне вчення К. Маркса і Ф. Енгельса ґрунтувалося на положенні про те, що продуктивні сили суспільства, які прогресують у своєму розвитку, набувають дедалі більш суспільного характеру, тобто можуть бути раціонально використані лише за колективних форм організації праці та виробництва.

У своїй фундаментальній праці «Капітал» (4 томи) К. Маркс розробив теорію додаткової вартості, згідно з якою обґрунтував непримиримість класової боротьби між капіталістами і найманими робітниками та необхідність соціальної революції і встановлення диктатури пролетаріату для побудови соціалізму.

Марксистська теорія була досить поширеною. При цьому в її трактовці склалося два основні напрями: реформістський та ортодоксальний. Представники *реформізму* (К. Каутський, Е. Бернштейн, Р. Гільфердінг та ін.), додержуючись у цілому соціалістичної ідеї, вважали за необхідне творчо розвивати теорію марксизму і вносити в неї поправки залежно від змін у розвитку капіталізму. А головне, шлях до соціалізму вбачали в поступовій трансформації капіталістичних відносин і установ.

Представники *ортодоксального напрямку* догматично сприйняли марксистську теорію як керівництво до практичних дій щодо здійснення революції і побудови соціалізму. Найбільш повно і послідовно ці положення відобразив у своїх працях В. І. Ленін.

Система теоретичних положень про побудову економіки нового суспільного ладу дістала назву політичної економії соціалізму. Результатом більш ніж 70-річного експерименту побудови соціалізму в колишньому СРСР та в деяких інших країнах стала глибока криза практики догматичного застосування марксизму-ленінізму. Тому в останні роки в оцінці марксистської політичної економії науковцями колишнього СРСР з'явилися спроби цілком відкинути марксизм як теорію, що не витримала випробування часом. Водночас лауреат Нобелівської премії з економіки В. Леонтьєв писав, що якщо дехто захоче довідатися, чим насправді є прибуток, заробітна плата чи капіталістичне підприємство, він може отримати в томах «Капіталу» більш реалістичну та якісну інформацію із першоджерела, ніж та, яку він міг би знайти в дюжині підручників з сучасної економіки. А дослідник історії економічної думки англійський учений М. Блауг зазначив, що Маркса переоцінювали, переглядали, спростовували, його тисячократно ховали, але він опирався щоразу, коли його намагалися відправити в інтелектуальне минуле; він найактуальніший економіст XIX ст. Отже, узагальнюючи, можна зробити висновок, що марксистська політична економія сьогодні потребує не бездумного заперечення, а розвитку відповідно до сучасних умов зі збереженням її позитивних положень.

### *§ 3. Основні напрями сучасної економічної науки*

Сучасна зарубіжна економічна наука характеризується неоднорідністю, наявністю кількох напрямів, шкіл, течій. Це пов'язано з теоретичним відображенням економічних інтересів різних верств населення та особливостями економічного розвитку різних країн.

Більшість сучасних економічних теорій виникла наприкінці XIX – на початку XX ст. Всю сукупність течій, шкіл західної економічної думки можна умовно згрупувати в три головні напрями: 1) неокласична економічна теорія; 2) інституціоналізм; 3) кейнсіанство та його еволюція.

*Неокласичний напрям* економічної теорії виник у 70-х рр. XIX ст. як альтернативний класичній політичній економії та марксизму. Його основоположниками були австрійські економісти К. Менгер, Ф. Візер, С. Бем-Баверк, англійські економісти В. Джевонс, А. Маршалл, швейцарський економіст Л. Вальрас, американський економіст Дж. Кларк, шведський учений К. Віксель. У західній економічній літературі неокласичний напрям має назву «суб'єктивна школа» і виступає проти активного втручання держави в економіку.

Неокласицизм охоплює низку шкіл економічної теорії: австрійську, англійську, американську, лозаннську, російську, українську та ін. Часто ці школи економічної теорії дістають інших назв — суб'єктивно-психологічна, математична. У першому випадку критерієм є географічне місце виникнення та розвитку школи, у другому — переважний метод дослідження. Водночас вони ґрунтуються на спільних методологічних принципах. Економісти-суб'єктивісти намагалися протиставити класичній теорії трудової вартості теорію суб'єктивної цінності. Методологічними засадами неокласичного напрямку є мікроаналіз та маржиналізм (від франц. *marginal* — граничний). У своїх дослідженнях вони широко використовують граничні величини і відповідні їм категорії — гранична корисність, гранична продуктивність, граничні витрати, граничні доходи та ін.

Предметом свого дослідження представники неокласицизму обрали чисту економіку або економіку взагалі, тобто таку, яка абстрагується від історичної і національної форм, типів і форм власності. Наприклад, В. Джевонс так визначив предмет економічної теорії: «Дано: певне число людей з різноманітними потребами та виробничими можливостями; треба визначити: спосіб використання праці, що максимізує корисність продукту».

Конкретизацією такого підходу було вивчення поведінки і суб'єктивних мотивів економічної діяльності індивіда (так званої економічної людини) та окремих підприємств, що прагнуть максимізувати свій дохід за найменших витрат. Акцент на дослідження діяльності окремого індивіда, підприємця, безпосереднього працівника був підставою для

характеристики неокласичного напрямку як суб'єктивної школи. У цьому полягає важлива відмінність неокласицизму від класичної політичної економії.

Неокласична теорія набула найбільшого розвитку в працях англійського економіста А. Маршалла, який розробив теорію ціни як симбіоз витрат виробництва, граничної корисності, попиту і пропозиції та запровадив нові терміни: «ціна попиту», «ціна пропозиції», «ціна рівноваги», «еластичність попиту».

З новим трактуванням предмета економічної теорії пов'язана відмова неокласиків від традиційної назви економічної науки «політична економія» на користь більш нейтральної «економікс». Найбільш розгорнуте визначення предмета економіксу дав сучасний американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки П. Самуельсон: «Економікс — це наука про те, які з рідкісних продуктивних ресурсів люди і суспільство протягом часу, за допомогою грошей і без їх участі, обирають для виробництва різних товарів і розподілу їх з метою споживання тепер і в майбутньому між різними людьми і групами суспільства»<sup>1</sup>.

Представники неокласицизму зосередили увагу на використанні кількісних методів дослідження, зокрема методу математичного моделювання економічних процесів, які відіграють позитивну роль у створенні міжгалузевої моделі народного господарства на основі методу «випуску — затрати», запровадженого американським економістом В. Леонтьєвим. Моделі математичної школи є вихідними при розробці проблем ціноутворення за умов економічної рівноваги (моделі Д. Гейла, К. Ароу, Дж. Дебре та ін.).

В арсеналі неокласичного відродження важливу роль відіграють сучасні теорії: кейнсіанство, монетаризм, неолібералізм, «економіки пропозиції», раціональних очікувань.

*Монетаризм* — сучасна економічна теорія, згідно з якою гроші та грошову систему розглядають як вирішальний фактор зростання валового національного продукту і головну причину інфляції, а грошово-кредитну політику — як най-

---

<sup>1</sup> Самуельсон П. Економіка: Підручник. — Львів: Світ, 1993. — С. 16.



важливіший інструмент здійснення економічної політики держави. Сучасний монетаризм виник у середині 50-х років ХХ ст. у США. Його засновник — професор економіки Чиказького університету М. Фрідмен. Основні положення викладено у збірнику «Дослідження у галузі кількісної теорії грошей» (1956). Теоретичними засадами сучасного монетаризму є ідеї представників раннього меркантилізму, які проголошували гроші (у XV—XVI ст. — золото і срібло) єдиною формою багатства, а державне регулювання зводили до заходів щодо надходження їх у країну і недопущення вивезення їх з країни.

Грунтуючись на кількісній теорії грошей, монетаризм виступає проти активного і широкомасштабного державного регулювання економіки і надає вирішального значення обмеженню темпів приросту грошової маси на рівні 3—5 %. На думку М. Фрідмена, втручання держави в економіку порушує сталість ринкового механізму і принцип вільного ціноутворення. Монетаристські рекомендації є найпростішими серед численних сучасних методів регулювання економіки і водночас антигуманними, оскільки спрямовані на скорочення соціальних витрат держави. Ці рекомендації взяли на озброєння експерти Міжнародного валютного фонду, їх значною мірою враховано у програмах економічного розвитку України, розроблених керівниками Національного банку України та окремими урядами в 90-х роках під егідою цієї міжнародної організації з метою отримання кредитів.

**Неолібералізм** — концепція, в основу якої покладено вимогу невтручання держави в економіку. Суть теоретичних положень неолібералізму полягає в тому, що він визначає і наголошує на існуванні очевидного зв'язку між індивідуальною свободою, приватною власністю та економічною ефективністю суспільства. Головними теоретиками лібералізму ХХ ст. є Л. Мізес і Ф. Хайек.

**Теорія пропозиції** (А. Лаффер, М. Фельдстайн, М. Еванс та ін.), що набула популярності на межі 70—80-х років ХХ ст., побудована на обмеженні державного втручання в економі-

ку, скороченні соціальних витрат, зниженні податків на прибутки корпорацій з метою прискорення науково-технічного прогресу. Проте втілення рекомендацій цієї теорії у практику, здійснюване у 80-х роках у США адміністрацією президента Р. Рейгана, не дало бажаних результатів.

Останніми роками значного впливу набула *теорія раціональних очікувань*, прихильники якої (Р. Лукас, П. Сарджмент, Н. Уолес та ін.) виходять з того, що економічні суб'єкти (окремі підприємці, корпорації та споживачі) за допомогою комп'ютеризації можуть правильно оцінити майбутні тенденції економічного розвитку і пристосуватися до них.

#### **§ 4. Інституціоналізм та його основні напрями**

Інституціоналізму належить провідна роль у сучасній економічній науці. Він виник на межі XIX—XX ст. у США. Його засновниками були Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Мітчел та ін. Інституціоналізм з самого початку являв собою загальносвітову течію. Його ідеї опрацьовували в Європі представники так званої соціологічної школи (М. Вебер, В. Зомбарт). У післявоєнні роки інституціоналістські концепції розвивали Дж. Гелбрейт, Д. Белл у США, Ф. Перру у Франції, Г. Мюрдаль у Швеції та ін.

Представники інституціоналізму розглядають економіку як систему, за якою відносини між господарюючими агентами складаються під впливом як економічних, так і соціальних, політичних та психологічних чинників. Об'єктом їх досліджень є інститути, під якими слід розуміти корпорації, профспілки, державу, а також різні юридичні, морально-етичні та психологічні явища, тобто звичаї, норми поведінки, інстинкти тощо.

Інституціоналізму притаманні три основні ідеї.

По-перше, надто широке трактування предмета економічної теорії. На думку інституціоналістів, економічна наука не повинна досліджувати суто економічні відносини. Це занадто вузько і часто призводить до самих лише абстракцій.

Важливо враховувати весь комплекс умов та чинників, що впливають на господарське життя: правові, соціальні, психологічні, політичні. Правила державного управління становлять собою не менший, а, можливо, більший інтерес, ніж механізм ринкових цін.

По-друге, слід вивчати не стільки функціонування, скільки розвиток і трансформацію суспільства. Досягнення рівноваги в системі можливе, на думку інституціоналістів, лише за умов соціального контролю над економікою, що дало б змогу ефективно використовувати всі переваги ринкового механізму, усувати його негативні риси та недоліки. Як вважають інституціоналісти, ринок не є нейтральним та універсальним механізмом розподілу ресурсів.

По-третє, слід відмовитися від аналізу економічних відносин з позицій так званої економічної людини. Проти диктату підприємців необхідні дії не окремих членів суспільства, а спільні, скоординовані дії організацій, профспілок та державних органів. Держава має опікуватися екологією, освітою та медициною.

У цілому тематика інституціоналістських досліджень досить широка. Це і теорія споживчого попиту, і соціально-економічна теорія добробуту, й аналіз великих корпорацій.

Інституціоналізм має чотири основні напрями:

1) соціально-психологічний (на чолі з Т. Вебленом), що проголошує психологічну концепцію розвитку економічних процесів;

2) соціально-правовий (на чолі з Дж. Коммонсом), що стверджує можливість усунення суперечностей і конфліктів у економічних відносинах за допомогою юридичних законодавчих органів держави;

3) емпіричний, або кон'юнктурно-статистичний (на чолі з У. Мітчеллом), що досліджує циклічні явища в економіці;

4) соціологічний (видатним представником якого є Дж. Геллбрейт), що вбачає головну проблему економічного розвитку в забезпеченні гарантованого доходу всім членам суспільства.

Багато ідей інституціоналізму покладено в основу економічної політики розвинутих капіталістичних країн. Зокрема, в США за часів правління президента Ф. Д. Рузвельта застосовувалася низка інституціоналістських положень. Соціальні програми, науково обґрунтовані інституціоналістами, стали практикою державного регулювання економіки, часто використовують програмування та індикативне планування (зокрема, у Франції).

Значною мірою ідеї інституціоналізму реалізовано у шведській моделі економічного розвитку.

Інституціоналісти беруть активну участь у розробленні проєктів конверсії воєнного виробництва.

Прихильники інституціоналістсько-соціального напрямку висувають такі теорії: «суспільство послуг» К. Кларката та Ж. Фурастьє, «суспільство масового споживання» У. Ростоу, «постіндустріальне суспільство» Д. Белла, «суспільство третьої хвилі» Е. Тоффлера та ін.

### *§ 5. Розвиток економічної думки в Україні*

Економічна думка в Україні бере початок із суспільно-економічних поглядів Київської Русі, з таких пам'яток, як «Руська правда» Ярослава (XI ст.), «Повчання» Володимира Мономаха (XII ст.), «Слово о полку Игоревім» (XII ст.), літопису «Повість временних літ» (кінець XI – початок XII ст.), «Київський літопис» (XII ст.), «Галицько-Волинський літопис» (XII – XIII ст.), «Моління Даниїла Заточника» (XIII ст.). Ці твори містять окремі елементи суспільно-економічної думки, що відображають ідеологію пануючого класу феодалів, його намагання зміцнити феодальний лад та обґрунтувати прагнення давньоруської держави відігравати самостійну роль у міжнародному житті.

У XVI – на початку XVII ст. суспільно-економічна думка була спрямована на захист національної незалежності українських земель, які захопила шляхетська Польща. Серед просвітителів України значне місце посідає І. Вишенський, який

вбачав ідеал майбутнього суспільства у створенні «царства божого», де всі люди будуть рівними. Засобом досягнення цього він вважав самовдосконалення людини, додержання заповідей божих.

З другої половини XVII ст. головним центром культури та освіти стала Києво-Могилянська академія. Видатними її діячами були І. Гізель, Л. Баранович, Ф. Прокопович.

У другій половині XVIII ст. суспільно-економічній думці України були властиві антикріпосницькі ідеї. Так, просвітитель Я. П. Козельський у творі «Філософські пропозиції» (1768) зазначав, що «не золото та срібло, а працелюбність людей складає багатство народів».

Найрішучіший протест проти кріпосництва висловив Г. С. Сковорода — видатний український мислитель. Найбільшим благом людства Г. С. Сковорода проголошував свободу. Новий суспільний устрій, створений на основі принципу загального щастя, філософ вбачав у формі демократичної республіки, яка гарантує свободу і відносини братства між людьми. Здійснення свого соціального ідеалу Г. С. Сковорода пов'язував з вихованням людей, розвитком освіти і культури.

Наприкінці XVIII — у першій половині XIX ст. в умовах розпаду кріпосницької системи та формування капіталістичного укладу відбувався процес становлення економічної науки як самостійної галузі знань. У цей період посилилася *дворянсько-ліберальна течія*, видатним представником якої був В. Н. Каразін — засновник Харківського університету. Він розробив аграрну програму, в якій пропонував ліквідувати панщину, замінивши її грошовою рентою, а частину поміщицьких земель передати селянам у вічне спадкування. З метою подолання економічної відсталості В. Н. Каразін пропонував розвивати високими темпами промисловість, зміцнювати грошову систему та державні фінанси.

У 50—60-х роках XIX ст. виникає *революційно-демократична течія* економічної думки, видатним представником якої в Україні був Т. Г. Шевченко. У своїх творах він рішуче осудив кріпосництво, панщину і закликав народ до боротьби проти

феодалного гніту, за створення нового суспільства, «сім'ї вольної, нової».

У середині XIX ст. панівним напрямом в економічній думці України була *класична політична економія*. Найвідоміші представники класичної школи в Україні – професор Харківського університету Т. Ф. Степанов (1795–1847), професори Київського університету І. В. Вернадський (1821–1884), М. Х. Бунге (1823–1895), професор Новоросійського (нині Одеський) університету М. М. Вольський (1834–1876). Вони були лідерами економічної науки в Російській імперії. Наприклад, Т. Ф. Степанов склав перший підручник з політичної економії, за яким навчалися не лише студенти Харківського і Київського, а й Московського та Петербурзького університетів.

З початку 80-х років ідейною течією в Україні стає марксизм. Значну роль у поширенні марксизму в Україні відіграли твори М. І. Зібера, Г. І. Петровського, Е. І. Квірінга, О. Г. Шліхтера, М. О. Скрипника, В. Я. Чубаря та ін.

В останнє десятиріччя XIX – перші 20 років XX ст. сформувалася українська школа неокласичного напрямку, найвідомішими представниками якої були Р. М. Орженцький, Д. І. Піхно, О. Д. Білімович, Є. Є. Слуцький. Зокрема, Є. Є. Слуцький започаткував теорію поведінки споживача, опублікувавши в італійському економічному журналі працю «До теорії збалансованого бюджету споживача» (1915), в якій поєднав аналіз функції корисності з грошовими доходами і споживчим бюджетом. У цей же період значно вплинув на розвиток економічної думки М. І. Туган-Барановський (1865–1919) – видатний економіст, організатор науки, педагог. У своїх дослідженнях він розробляв проблеми ринків, промислових криз, розподілу, розвитку капіталізму, соціалізму, кооперації тощо. За його безпосередньою участю було створено Українську академію наук (1920), у складі якої діяло одне з перших у світі відділення соціально-економічних наук. В останні роки свого життя він був професором і деканом юридичного факультету Київського університету, головою кооперативного комітету та Українського наукового товариства економістів.

У радянський період значним внеском у розвиток економічної теорії були твори П. М. Першина, Л. І. Кухаренко, А. А. Чухна, А. К. Покритана та ін.

Головними центрами економічної науки в Україні є Інститут економіки НАН України, Інститут економіки промисловості НАН України, Інститут аграрної економіки УААН, Інститут регіональних досліджень НАН України, Інститут економіко-правових досліджень НАН України, Рада з вивчення продуктивних сил України. Економічні дослідження проводяться також в економічних секторах, лабораторіях, інших підрозділах неекономічних науково-дослідних установ та на економічних кафедрах вузів України.

---

## Розділ II

---

# ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

---

### Глава 3

## Теорія виробництва та його факторів. Виробнича функція

### § 1. Суспільне виробництво та основні умови його функціонування

Економічна наука має справу зі складними виробничими і суспільними структурами, їх взаємовідносинами. До їх сфери належить суспільне виробництво, яке становить основу життєдіяльності будь-якого суспільства. Суспільство може розподіляти, обмінювати і споживати стільки матеріальних і духовних благ, скільки вироблено його членами.

У широкому розумінні цього терміна *виробництво* — це процес впливу людини на природу з метою створення економічних благ, необхідних для забезпечення життєдіяльності суспільства. Матеріальних благ у природі в готовому вигляді не існує, тому люди, вступаючи у певні відносини з природою, повинні були перетворювати її складові елементи, щоб отриманий результат задовольнив ту чи іншу їхню потребу. Створення будь-якого економічного блага і перетворення природних ресурсів, що його супроводжують, пов'язані з використанням людської праці, і становлять виробничий процес. Там, де люди своєю працею створюють економічні блага або перетворюють їх, і має місце виробництво.

Виробництво завжди підпорядковане споживанню, без якого воно втрачає будь-який сенс. Сучасні економічні концепції не відмовляються від розгляду категорії «суспільне виробництво» залежно від розуміння його як процесу ство-



рення економічних благ і надання різних послуг споживачеві. Причому виробництво має місце й при споживанні виробничих ресурсів (матеріальних благ і послуг).

*Потреби* – види продукції, економічних благ, товарів, послуг, в яких існує потреба і які люди намагаються мати і споживати. Задоволення потреб є головною метою будь-якого типу виробництва. Потреби людини, суспільства в цілому визначають напрям розвитку виробництва і реалізуються у спеціально опрацьованих суспільством соціально-економічних програмах. Суспільство має постійно корегувати систему пріоритетів при досягненні визначених цілей.

Взаємозв'язок економічних потреб з виробництвом відображає динаміку цілей і засобів виробництва. Виробництво визначає загальні об'єктивні умови, за яких виникають і розвиваються потреби людини, а потреби відповідно орієнтують виробничу діяльність, ключовими елементами якої є такі питання:

- що слід виробляти?
- як це слід виробляти?
- як має розподілятися результат виробництва?

Будь-яка виробнича діяльність у кінцевому підсумку зводиться до прийняття цих рішень. З цього погляду суспільне виробництво – складна інтегрована суспільна система. Її складовими є різні за своїм соціально-економічним змістом організаційно-правові господарські системи. Серед них основною організаційно-правовою ланкою у межах суспільного виробництва виступає підприємство. Воно створюється і функціонує на основі різних форм власності (приватної, державної, орендної, сумісної) і в реальному житті виступає у вигляді фірми, концерну, акціонерного комплексу, сімейного підприємства та ін.

Історично виробництво пройшло довгий шлях розвитку: від виготовлення простих речей до створення складних технічних систем. Роблять це люди не індивідуально, а спільно. Тому виробництво у своєму історичному розвитку завжди мало певну суспільну форму.

Вихідним пунктом виробничого процесу, умовою існування та розвитку суспільства є праця. У прямому розумінні про-

цес праці означає цілеспрямовану діяльність людини, в результаті якої вона видозмінює і пристосовує навколишнє середовище для задоволення своїх різноманітних потреб.

Без живої праці людини навіть найсучасніша техніка залишається купою мертвих речей.

Процес праці, спрямований на створення матеріальних і духовних благ, включає засоби і предмети праці, які є елементами засобів виробництва. Це один з найважливіших чинників виробництва.

*Предмети праці* — це те, на що спрямована діяльність людини. Вони можуть бути створені як самою природою, так і людиною. Загальними предметами праці є земля, її надра, природне середовище. Науково-технічний прогрес дає змогу створювати якісно нові предмети праці, що значно компенсує природні запаси, які не є невичерпними.

*Засоби праці* — це знаряддя праці, до яких належать механізми, двигуни, верстати, передавальні пристрої тощо. Засоби праці перебувають у стані постійного розвитку, в якому можна виділити три значні етапи:

— доіндустріальний, коли основним було сільськогосподарське виробництво з широким використанням ручної праці виробників та ремісницьких знарядь праці;

— індустріальний, коли переважало велике механізоване промислове виробництво на основі складної машинної техніки;

— постіндустріальний, коли переважає розвиток сфери послуг, науки, освіти, інформатики на основі електронізації й інформатизації виробничих процесів.

Процес праці є однаковим для всіх способів виробництва як загальна умова обміну речовин між людиною і природою, вічна умова життя людини. Сама людина — складна істота. Вона і частина природи, і певна суспільна субстанція. Як власник робочої сили людина діє водночас і у зв'язку з природою, і головне у зв'язку з суспільними відносинами. Робоча сила, як особистий фактор виробництва, являє собою не тільки сукупність біологічних властивостей, а й незрівнянно більшою мірою соціальну сутність.

Як здатність людини до праці робоча сила існувала в будь-якому суспільстві, за будь-яких соціально-економічних відно-

син. Її сутність найповніше виявляється у виробничому процесі, де вона — сукупність фізичних і духовних здібностей, що їх має організм, жива особа людини і яким вона дає хід щоразу, коли йдеться про виробництво споживних вартостей і духовних цінностей. Нещодавно ми звично вважали, що людський фактор — це виробничі колективи, люди, які зайняті суспільно корисною працею у сфері виробництва. Проте для ринкової економічної системи такого визначення недостатньо. В умовах ринкової економіки людський фактор має дві складові: працю та підприємницькі здібності. Тому розвиток суспільного виробництва потребує перш за все вдосконалення самої людини, яка потім своїми здібностями збагачує технологічний процес новими відкриттями.

Проте активну і вирішальну роль людини у виробничому процесі не слід абсолютизувати. За певних умов здійснення виробничого процесу його основні фактори стають взаємозамінними. Наприклад, у роки першої промислової революції, коли з'явилося велике машинне виробництво, елементом, що кардинально вплинув на зміну характеру виробничого процесу, був виконавчий механізм машини, який взяв на себе функції робітника, пов'язані з безпосереднім впливом на предмет праці. Механізація й автоматизація виробничих процесів у сучасному виробництві означає дедалі більшу заміну живої праці уречевленою, тобто засобами виробництва. Поява згодом керуючих приладів дала новий поштовх до певних зрушень у поділі праці, що створило передумову для докорінної зміни місця людини у виробничій системі.

Поданий аналіз дає підстави для висновку: поступальний розвиток суспільного виробництва, його складових факторів є фундаментальними закономірностями економічного життя будь-якого суспільства.

## *§ 2. Основні фактори суспільного виробництва*

Виробничий процес незалежно від соціально-економічної системи є споживання виробничих, економічних ресурсів, які ще називають факторами (чинниками) виробництва. Еконо-

мічна сутність виробництва саме і полягає в ефективному використанні факторів для створення з їх допомогою різноманітних економічних благ.

Фактори — це рушійна сила виробництва, основна умова його здійснення, складова виробничого потенціалу, параметри, що визначають його результативність.

Теорія факторів виробництва виникла ще в першій половині XIX ст. В економічній теорії існують різні підходи до класифікації факторів виробництва.

Ф. Кене вважав найважливішим фактором виробництва землю і характеризував її як «матір усього багатства», а труд називав «батьком багатства». Ж.-Б. Сей факторами виробництва вважав працю, капітал і землю.

У XX ст. Дж. Кларк до факторів виробництва запропонував віднести підприємницькі здібності, тобто особливі організаційні та управлінські здібності людей, які дають їм змогу якнайкраще розв'язувати питання щодо використання обмежених ресурсів як факторів виробництва.

Марксистська політекономія розрізняє фактори виробництва і джерела вартості. Єдиним джерелом вартості вважається праця, а засоби виробництва — це джерела споживної вартості. Робочу силу при цьому вважають особистим фактором, який також бере участь у створенні споживної вартості. Речові фактори виробництва ще називають природними, об'єктивними, а робочу силу — суб'єктивним фактором.

Для факторів виробництва характерною рисою є їх визначеність. Слід зазначити, що ресурси виробництва — ширше поняття, ніж його фактори (чинники). Ресурси — природні, трудові, соціальні — можуть бути залучені до виробничого процесу. Фактори виробництва — це економічна категорія, що означає реально залучені у виробництво ресурси. Якщо ресурси не використано у виробничому процесі або у процесі їх використання не отримано очікуваного результату, такі ресурси не є факторами.

Вся сутність виробничого процесу зводиться до використання різноманітних ресурсів, які, стаючи виробничими факторами, забезпечують процес створення економічних благ, необхідних для життєдіяльності суспільства. Виробництво

завжди передбачає взаємодію його основних факторів як найважливіших елементів або об'єктів, які впливають на його можливості та результативність. Таких факторів, що використовують у виробничому процесі для створення різних благ, велика кількість. Причому для виготовлення кожної одиниці продукту існує свій набір факторів.

*Природний ресурс* відтворює вплив природних факторів на виробничі процеси, використання у виробничому процесі корисних копалин, земельних і водних ресурсів, повітряного басейну, флори і фауни. Ставши факторами виробництва, природні ресурси втілюють можливості людини залучити у виробничий процес певні види й обсяги природного багатства, на основі якого виготовити всі різновиди матеріально-речових продуктів.

*Трудовий ресурс* представлений у виробничому процесі особистим фактором. У ресурсі «праця» втілено всі види і форми трудової діяльності людини — носія робочої сили. Людина — працівник, основна функція якого — використання своєї робочої сили у виробничому процесі як діяльності. Функція засобів виробництва (речовий фактор) полягає в підвищенні продуктивної праці людини. Обидва типи факторів виробництва (засоби виробництва, робоча сила) мають єдине економічне призначення — вони є складовими продуктивних сил суспільства.

Існує тісний зв'язок між людиною і процесом виробництва. Процес виробництва — це продукт розвитку самої людини, її здібностей. Виробництво без орієнтації на людину втрачає будь-який сенс. Засоби виробництва та економічні блага споживання слід розглядати тільки як інструменти реалізації людини, відтворення умов її існування.

Людина впливає на економічний процес і сама постійно змінюється. При цьому розвиваються не тільки її здібності до праці, а й розширюється спектр суспільних зв'язків і відносин. Змінюються місце і роль людини як у процесі праці, так і в суспільному виробництві в цілому.

В епоху науково-технічних відкриттів розвиток економічного життя сягає якісно нового етапу. Зміни, що відбуваються у змісті праці та структурі робочої сили, — закономірний

процес суспільного розвитку. Проте це не означає, що він здійснюється автоматично. Суспільству необхідно постійно приводити якісний склад робітничих кадрів у відповідність до потреб виробництва, яке постійно розвивається. Світова практика свідчить, що успіхи в науково-технічній політиці значною мірою визначаються рівнем відповідності речових і особистих факторів виробництва, рівнем освоєння досягнень науково-технічного прогресу.

За сучасних умов особливого значення набувають такі чинники виробництва, як наука та інформація. Наука як особливий чинник виробництва — це особливий вид людської діяльності, спрямований на виробництво нових знань про природне середовище, суспільство та мислення. Особливостями науки як чинника виробництва є:

- наука перетворюється на найважливіший елемент продуктивних сил;

- лежить в основі досягнень оптимального рівня ефективності виробничих процесів;

- впливає на процес підготовки кваліфікованих працівників;

- визначає рівень технології та організації виробничих процесів;

- перетворюється на безпосередню продуктивну силу суспільного виробництва.

Науково-технічна революція якісно змінює фактори виробництва. Капітал також є ресурсом. Це матеріально-речові фактори, які залучені у виробництво і безпосередньо використовуються у ньому. Особливого значення набуває процес збагачення їх інформатикою, електронною та комп'ютерною технікою.

Дедалі більшого значення в сучасному виробництві набувають екологічні фактори. Виробництво як відповідна система взаємодії різних груп факторів виробничого процесу не є лише економіко-технологічною формою їх функціонування. Існує також значна група соціальних факторів. Люди постійно виробляють споживну вартість, об'єднуються в кооперативи, бригади тощо. Під впливом науково-технічної революції відбуваються якісні зміни й у праці: з'являється її нау-

кова організація, змінюється кваліфікаційний рівень працюючих, зростає інтелектуальний зміст трудових процесів, збільшується значення підприємницьких здібностей робітників. Діючи активно, люди незалежно від їх розуму і волі вступають у певні відносини між собою. Це, по-перше, *організаційно-економічні відносини*, що характеризують організаційні форми виробничого процесу; по-друге, це *соціально-економічні відносини* з привласнення засобів і розподілу результатів виробництва.

Система соціально-економічних відносин зумовлює економічну природу суспільного виробництва. В їх основі — суспільний спосіб поєднання факторів виробництва. Ця система відносин взаємодіє не лише з продуктивними силами, вона водночас є економічним базисом суспільства, на якому ґрунтуються відносини надбудови — правові, національні, сімейні та інші суспільні інститути.

Право як важливий елемент надбудови регулює розвиток суспільного виробництва через певні інститути (адміністративне, цивільне, фінансове, земельне, екологічне, міжнародне право), організовує й впорядковує виробничий процес. Право виконує функцію стабілізуючого механізму економічного життя людей, сприяє реалізації їхніх економічних інтересів.

Всі види економічних ресурсів, які людство використовує як фактори виробництва, обмежені у кількісному й якісному відношеннях. Їх недостатньо для задоволення всіх людських потреб. Тому суспільство намагається використовувати рідкісні ресурси ефективно, що можливо лише за таких умов функціонування економічної системи, коли головна, об'єктивно зумовлена мета суспільного виробництва досягається з найменшими витратами природних, трудових та матеріальних ресурсів відповідно до вимог дії закону рідкості.

Пізнання й використання вимог цього закону потребує подолання суперечності між задоволенням потреб суспільства та обмеженістю ресурсів, розробки шляхів, орієнтованих на розвиток та ефективніше використання факторів виробництва. Основними складовими елементами ефективності використання факторів у виробничому процесі є продук-

тивність праці, якість продукції, її матеріало- і фондомісткість, норма рентабельності. У загальному вигляді проблему ефективності функціонування факторів виробництва можна зобразити таким чином:

$$\frac{\text{результат}}{\text{ресурс}}, \text{ або: } \frac{\text{ефект}}{\text{ресурс}}.$$

Динамічний розвиток факторів виробництва безпосередньо пов'язаний з технічним прогресом, що зумовлює якісні зміни у знаряддях праці, техніці, технології, рівні кваліфікації робочої сили, а це і є продуктивні сили суспільства. Особливого значення набуває проблема освоєння досягнень науково-технічного прогресу з метою забезпечення економічного і соціального зростання добробуту людей. Це основний фактор динамічного зростання суспільного продукту (валового, кінцевого, чистого). Співвідношення між темпами зростання суспільного продукту і зміною технічної побудови виробництва залежить від того, який тип екологічного зростання має місце в економічній структурі суспільства — екстенсивний чи інтенсивний. Якщо перший з них пов'язаний з кількісними збільшеннями використання факторів виробництва при незмінній технічній основі, то другий характеризується збільшенням продукції на основі якісного вдосконалення факторів виробництва. Відставання процесу виробництва від рівня науково-технічного прогресу призводить до неефективного використання факторів виробництва, до нераціональних витрат матеріальних, природних і трудових ресурсів, знижує у цілому ефективність виробничого процесу. При цьому посилюється функціональний вплив технічної побудови виробництва на рівень трудомісткості, матеріаломісткості та фондомісткості виробничих процесів.

### § 3. Виробнича функція

Незалежно від класифікаційного визначення всі фактори виробництва використовують для виготовлення економічних благ. Припустимо, що за дуже спрощеного виробничого процесу один фактор використовують для виготовлення якогось



одного матеріального блага. Це можна зобразити у вигляді формули:

$$Q = F(A),$$

де  $Q$  – економічне благо;  $A$  – фактор виробництва;  $F$  – функція.

У даному разі економічне благо є результатом одного фактора. У реальній дійсності процес виробництва відбувається значно складніше і в ньому використовують, як правило, не один, а багато факторів (рис. 2).

Якщо процес виробництва перебуває на лінії  $AA$ , фактор виробництва використовується оптимально і постійно відтворюється; якщо нижче цієї лінії, фактор виробництва використовується частково; якщо вище лінії  $AA$ , цей фактор використовується надмірно. У двох останніх випадках порушується рівновага виробничого процесу, що призведе або до дефіциту фактора, або до потреби в його додатковій кількості. Таким чином, найефективніше використання фактора виробництва є умовою подальшого збільшення масштабів виробництва, умовою розширеного виробництва того чи іншого продукту.

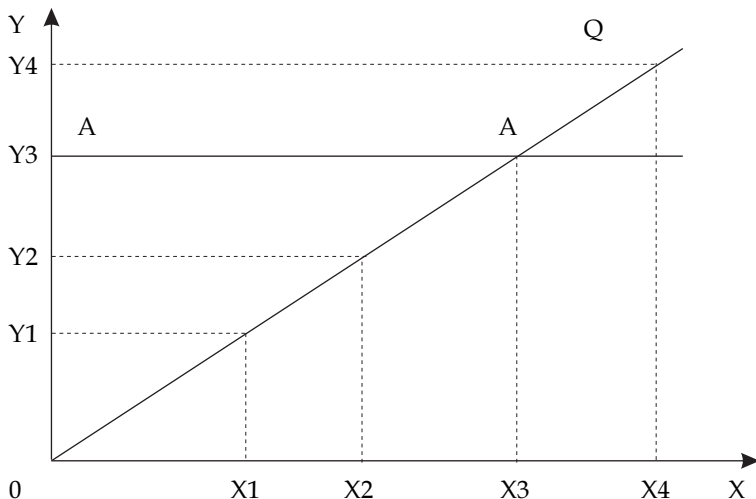


Рис. 2

Оскільки процес виробництва має витрати і результати, виникає питання про виробничу функцію. Річ у тім, що теорія факторів виробництва спирається певною мірою на використання математичного, модельного апарату, яким виступають факторні моделі у вигляді математичної залежності, пов'язуючи величину одержаного результату виробництва з використанням виробничих факторів, що обумовили цей результат.

*Виробнича функція* – це технічне співвідношення між кількістю ресурсів, що використовуються виробниками, і обсягом виробленої на цій основі продукції. Виробничу функцію може бути використано як на макроекономічному рівні, де вона відображає залежність сукупного обсягу виробництва у грошовому виразі, так і на мікроекономічному рівні.

На мікроекономічному рівні кожна фірма має свою, відмінну від інших суб'єктів господарювання виробничу функцію. У той же час виробнича функція може бути застосована до окремих галузей, видів виробництва і навіть до виробництва окремого підрозділу підприємства.

Як правило, виробнича функція має теоретичне значення, але не позбавлена й практичного застосування. Її широко використовують економісти для оцінки окремих ресурсів, що забезпечують економічне зростання. Першим варіантом у цьому плані була так звана виробнича функція Кобба – Дугласа, змістом якої є аналіз залежності обсягу виробництва від використання двох основних ресурсів – капіталу і праці.

Подальший розвиток теорії виробничої функції відбувався в напрямі аналізу такого фактора, як час. Аналіз використання цього фактора означав процес переходу від статистичних оцінок моделі виробничої функції Кобба – Дугласа до динамічної оцінки з урахуванням впливу технічного прогресу на обсяг виробленої продукції. У подальшому найбільші досягнення в дослідженні функції належать американським економістам Р. Солоу та Е. Денісону.

Р. Солоу розрахував показник, що характеризує матеріальність технічного прогресу і відображає ефективність нових інвестицій у зв'язку зі значними технічними й технологічними змінами у виробничому процесі.

Е. Денісон дослідив показник нематеріалізованого технічного прогресу, що відображає якісні зміни в економіці як наслідки неінвестованих витрат. Розвиток технічного прогресу відповідно до цієї концепції можливий за рахунок підвищення рівня освіти, кваліфікації персоналу, кращої організації праці та ін.

Отже, виробнича функція свідчить, що існує багато варіантів виробництва певного обсягу продукції за рахунок певного набору факторів виробництва. Поліпшення технологічних параметрів, що максимально збільшують обсяг виробництва певного виду продукції, завжди відображається у новій виробничій функції.

Виробничу функцію можна застосовувати для обчислення мінімальної кількості витрат, необхідних для виробництва будь-якого обсягу продукції. Співвідношення набору факторів виробництва і максимально можливого обсягу продукції, виробленої внаслідок цього набору факторів, і розкриває сутність виробничої функції.

## Г л а в а 4

### Економіка і право власності.

#### Структура економіки

##### § 1. *Поняття економіки*

Економіка – найважливіша сфера життєдіяльності суспільства і кожного окремого індивіда. Без економіки існування людського суспільства було б неможливим. Кожна людина щодня стикається з тими чи іншими сторонами економіки. Це і придбання товарів, отримання заробітної плати, використання грошей, одержання кредиту та ін. Умови існування кожної людини також оцінюються через призму стану економіки.

Що ж таке економіка?

У перекладі з грецької економіка (οικονομία, від οἶκος – житло і νόμος – закон) означає мистецтво управління до-

машнім господарством, або закони його влаштування. Нині термін «економіка» має кілька тлумачень.

По-перше, економіка являє собою сферу господарської діяльності людей, де створюються матеріальні блага та послуги. У цьому аспекті економіка — це господарська система, в якій людина як розумна істота здійснює усвідомлену діяльність з метою добування життєво необхідних для неї благ. Економіка з'явилася тоді, коли інстинктивні дії людей зі споживання готових дарів природи почали доповнюватися доцільною трудовою діяльністю. Людина як істота біологічна споживає речовину, енергію та інформацію природного середовища. Цим вона практично не відрізняється від тварин. Але людина здатна до опосередненого споживання природи шляхом її зміни чи переробки. Цей процес збігається з появою соціальних зв'язків між людьми. Тим самим людина стає не тільки біологічним, а й соціальним індивідом. Таке перетворення вже має економічний характер. Отже, виникнення економіки тісно пов'язано з появою людини як соціально-економічного суб'єкта. Економіка як господарство включає сукупність різних галузей і видів виробництва. Йдеться про промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт тощо в їх певних взаємозв'язках та пропорціях. Крім того, господарства розміщені на певних територіях районів, країн, груп країн та всього світу. Це означає, що існує національна, регіональна та світова економіка.

По-друге, економіку слід розглядати як господарську діяльність, пов'язану із забезпеченням раціонального, економічного влаштування справи незалежно від характеру кінцевого результату. В цьому аспекті поряд з галузями народного господарства існує економіка освіти, охорони здоров'я та ін. Наприклад, організація освіти потребує фінансових ресурсів, їх розподілу на зарплату, стипендії, матеріально-технічне обслуговування, а отже припускає існування господарського життя.

По-третє, економіка — це сукупність виробничих відносин, певним чином пов'язаних з рівнем розвитку продуктивних сил суспільства. У цьому аспекті економіка включає людину, природу, матеріально-речові та інформаційні блага.

Людина, з одного боку, — мета економіки, а з другого — її головна діюча особа. Як частина економіки людина виконує різні економічні ролі. Перш за все це людина-виробник, яка безпосередньо бере участь у створенні, виробництві речей, товарів, послуг. Людина виступає і як споживач, який використовує те, що вироблено. Крім того, людина в економічному середовищі виступає як організатор (керівник), який впорядковує та узгоджує взаємодію між людьми та способи їх впливу на виробничі фактори.

Другий елемент економіки — це природа (земля, корисні копалини, флора, фауна, тепло, світло та ін.), що являє собою незалежне від людей зовнішнє середовище, з якого вони добувають необхідні їм ресурси. Крім того, природа — це частина життєзабезпечення людей, у якій вони розміщують усі свої умови існування.

Крім цих елементів, в економіку входять ті частини природи, які оброблені людьми. Все, що зроблено людиною і виникло внаслідок людської праці, може бути названо *антропогенною природою*, тобто природою, створеною людиною. До неї належать засоби виробництва та предмети споживання.

У загальному вигляді економіка являє собою спосіб життєдіяльності людей, систему відносин між ними, що забезпечують раціональне використання ресурсів для виробництва різноманітних благ та послуг, їх розподілу, обміну поміж членами суспільства з метою споживання (як особистого, так і виробничого).

Нарешті, економіка — це галузь науки, що вивчає у різних аспектах розглянуті вище реальності. Економіка — об'єкт для вивчення багатьох наук, кожна з яких обирає свій предмет для аналізу та дослідження. Існують як теоретичні, так і практичні економічні науки та дисципліни.

Економіка та всі її економічні процеси мають дві сторони — натуральну (матеріально-речову) та вартісну (грошову). В першому аспекті економіка являє собою економічні процеси, які мають фізичні (кількісні чи якісні) характеристики. Ця економіка вимірюється натуральними показниками (штуки, літри, тонни, кілометри, об'єми, кіловати та ін.). Необхідність у цьому виникає, якщо вирішуються питання: що

треба виробляти? у якій кількості? як задовольняються раціональні потреби людей? та ін. Але натуральні показники не дають змоги порівнювати, оцінювати, вимірювати діяльність різних виробників, динаміку розвитку чи ефективність економіки в цілому. Тому всі економічні процеси мають вартісний, тобто грошовий вираз. Найважливішими грошовими показниками економіки є доходи та ціни. Ту частину економіки, що пов'язана з виробництвом товарів, послуг, виконанням робіт, називають *реальною економікою*. Коли ж йдеться про рух грошей, цінних паперів, то виникає поняття *фіктивної економіки*.

В економіці слід розрізняти дві сторони. Передусім, організаційно-економічні відносини, що визначають форми кооперації (об'єднання) людей. Ці відносини виявляються у системі організації та управління як усім народним господарством, його галузями, так і окремими підприємствами. З іншого боку, в основі економіки лежать соціально-економічні відносини. Вони визначаються рівнем розвитку продуктивних сил суспільства (типом технології, технічними характеристиками, трудовими здібностями людей) і диктуються таким фактором, як відносини власності. Остання виступає основою економіки та економічної поведінки суб'єкта. Як писав А. Сміт, «людина, яка не спроможна набути жодної власності, не може мати жодних інтересів, як їсти більше й працювати менше».

## **§ 2. Економічний та юридичний зміст власності. Право власності**

Власність у побутовому, життєвому розумінні — це будь-яка річ, добро, яким ми володіємо. Або все, що ми можемо визначити як «мое», «наше», сприймається нами як власність. Нам здається, що власність тісно пов'язана з річчю. Проте таке розуміння власності відразу же розпадається, як тільки ми уявімо окрему людину на пустотному острові. Ніхто не казатиме про навколишні блага (плоди, землю та ін.) як про «мої» або «чужі». І лише тоді, коли на острові з'явиться ще одна людина, виникне необхідність поділяти та розподіляти речі поміж ними. Передумовою виникнення відносин власності є

обмеженість економічних благ (їх відносна невідповідність потребам людини) або рідкісність (абсолютна невідтворюваність деяких ресурсів, зокрема землі). Обмеженість та рідкість становлять основу виникнення інтересу до власності. У цьому разі процес опанування — це переборювання відчуження блага, його привласнення і водночас заборона користуватися ним іншим людям. Оволодіння благом може здійснюватися шляхом затрати трудових зусиль або загарбництвом. У цих випадках встановлювалося фактично панування над річчю, виключний контроль над нею. Метою володіння є користування речами, тобто добування з них якогось корисного ефекту. Цінність володіння визначається ступенем обмеженості та відтворення благ. Більш рідкісні блага обмежують доступ до них, тим самим потребують додаткових витрат на їх привласнення, що означає зростання цінності прав користування, розпорядження та володіння. Отже, поняття власності охоплює сукупність відносин між людьми, їх можливості стосовно речей, які трапляються у природі певною мірою обмежено.

Власність — це не річ і не відносини людини та речі, а відносини між людьми з приводу речі, а точніше — з приводу особливої форми привласнення речі. Структуру власності можна зобразити схематично (рис. 3).

Як бачимо власність — це відносини між суб'єктами, опосередковані об'єктом.

Як об'єкт можуть виступати: ресурси, речі, добро, продукт, товар, гроші, капітал, послуги, знання, інформація, здібності людини та ін. Характер об'єкта обумовлює спосіб його вико-

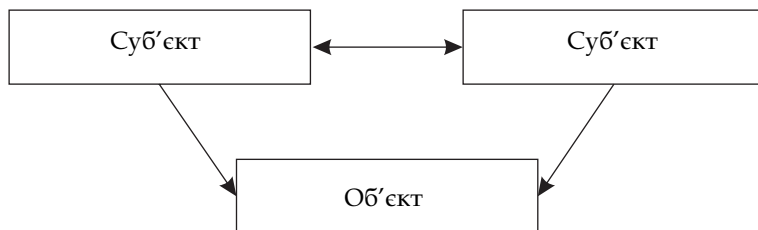


Рис. 3

ристання і багато в чому визначає особливості взаємовідносин між суб'єктами. Наприклад, привласнення землі має специфіку порівняно з володінням споживчим майном (одягом, автомобілем та ін.). А власність на капітал відтворює особливі економічні, соціальні та політичні відносини. Власність можна зрозуміти через її економічний та правовий зміст. Перш за все власність має об'єктивний характер, тобто незалежний від свідомості людей. Це означає, що користування, володіння, розпорядження речами залежать від певного рівня розвитку продуктивних сил суспільства і не можуть бути змінені у разі бажання людей чи держави. Це наочно виявилось за часів радянської економіки, коли суспільна власність була запроваджена директивними засобами, що зумовило її економічну неефективність. Економічний зміст власності відтворюється через всю систему економічних відносин і визначає характер виробництва, розподілу, обміну та споживання. Економічні відносини власності дають людям та їх об'єднанням можливість задовольнити за допомогою конкретного об'єкта власності певні потреби, реалізувати свої інтереси. Приміром, якщо об'єктом власності є споживче добро (наприклад житло), то за його допомогою задовольняється потреба у житлі, реалізується інтерес в його використанні (проведення ремонту, розстановка меблів, встановлення охоронної сигналізації та ін.). Крім того, можна задовольнити свою потребу у грошах, продавши житло іншій особі або здавши його в оренду.

Таким самим чином складається сукупність економічних відносин з приводу власності на інвестиційні блага (засоби виробництва, капітал). Маючи у власності устаткування, можна організувати виробництво з метою отримання прибутку. Власність на гроші дасть можливість одержувати прибуток у різних формах: процент з грошей, вкладених до банку або витрачених на придбання облігацій; дивіденди, якщо гроші перетворено на акції.

Усі економічні дії, пов'язані з реалізацією власності, закріплюються через традиції, табу, правила, норми моралі та норми права. Не завжди економічний зміст власності регламентується через норми права. Наприклад, людина може дбайливо ставитися до чужого майна не тому, що боїться кри-



мінальної відповідальності, а тому, що це відповідає її моралі, правилам нормальної поведінки. Разом з тим існування державної власності в адміністративно-командній економіці породжувало реальні економічні відносини «нічиєї» власності, можливості її розкрадання.

Економічний зміст власності набуває правової форми, внаслідок чого створюється єдиний економіко-правовий альянс відносин, який у реальній дійсності неможливо роз'єднати. Тому власність є категорією як економіки, так і права. Економічний зміст власності реалізується через право власності. Нині існує дві основні точки зору на право власності. Згідно з континентальною правовою традицією право власності — це абсолютна єдність приватної власності, яка не розподіляється на окремі повноваження. Англосаксонська правова школа бачить у власності сукупність часткових повноважень, що відображаються у трансакціях, тобто угодах, контрактах, за допомогою яких відбувається обмін «пучком» (окремих повноважень) на якийсь об'єкт (це може бути фізичне благо чи послуга та ін.). Трансакція може відбуватися навіть без певного блага (наприклад, ф'ючерсний контракт). У цьому разі йдеться про обмін правами у чистому вигляді. Але цей обмін надає суб'єктам взаємовідносин певні економічні вигоди у формі доходу. Кількість набору прав власності залежить від норм, традицій, звичаїв у певній країні, які юридично оформлені в законодавстві цієї країни.

У 1961 році англійський юрист А. Оноре запропонував так званий повний пучок (перелік) правомочностей. Існує 11 класичних специфікацій права власності:

- право володіння, тобто право виняткового фізичного контролю над благами;
- право користування, тобто право застосування корисних якостей благ для себе;
- право управління, тобто право вирішувати, хто і як забезпечуватиме використання благ;
- право на прибуток, тобто право володіти результатами від використання благ;
- право суверена, тобто право на відчуження, споживання, зміну або знищення добра;

- право на безпеку, тобто право на захист від експропріації благ та від шкоди з боку навколишнього середовища;
- право на передачу благ у спадщину;
- право на безстрокове володіння добром;
- заборона на використання засобів, що завдають шкоди навколишньому середовищу;
- право на відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість стягнення майна до сплати боргу;
- право на залишковий характер, тобто право на існування процедур та інститутів, що забезпечують відновлення порушених правомочностей.

Встановлення цих повноважень відбувається через *специфікацію прав власності*, що передбачає закріплення певних правомочностей за певним суб'єктом на певний об'єкт з визначеним способом впливу на нього. Специфікація прав власності забезпечує сталість економічного середовища, оскільки зменшує його невизначеність, формує у суб'єктів стабільну поведінку стосовно того, що вони можуть отримати у разі своїх дій та на що вони можуть розраховувати в своїх відносинах з іншими людьми. Якщо специфікацію прав не встановлено, то це називають ослабленням прав власності. Воно відбувається у тому разі, якщо права власності не ретельно встановлені, погано захищені або дуже обмежені, зокрема з боку держави. Специфікація права власності проникає майже у кожен економічний дію. Все, що відбувається у ринковій економіці, пов'язано з відносинами власності. Купівля чи продаж будь-якого товару, послуги є водночас процесом набуття та відчуження прав власності чи її окремих повноважень. Обмін повноважень, який відбувається разом з обміном економічних благ, називається *трансакцією*. Остання може мати такі юридичні форми, як угода, контракт, договір, погодження та ін. У цьому разі цінність кожного товару визначається не тільки витратами на його виробництво, а й вартістю отриманих на нього прав. Як висловився відомий економіст, лауреат Нобелівської премії Р. Коуз, якщо права на здійснення певних дій можуть бути куплені чи продані, то їх придбають ті, хто вище цінує можливості, які вони дарують для виробництва чи розваг. У цьому процесі права будуть

придбані, розподілені, скомбіновані таким чином, щоб діяльність, яку вони дозволяють, давала дохід, який має найвищу високу ринкову цінність.

Чим більшою кількістю повноважень наділяється суб'єкт, тим більший у нього стимул враховувати вигоди та шкоду, які його рішення надають іншим особам. Кожне повноваження має вартість, що складається з економічної вигоди від володіння об'єктом і трансакційних витрат, які необхідні для укладання угоди (це витрати на збирання й обробку необхідної інформації, проведення переговорів, прийняття рішення, контроль за діями контрагентів та юридичний захист у разі порушення умов).

Сукупність усього набору повноважень визначає існування абсолютної приватної власності. Та чи інша комбінація визначає певні форми та види власності. Наприклад, якщо переважну роль відіграють право управління та право безстрокового володіння майном, то має місце номенклатурна форма державної власності.

Нині у законодавстві України ще не існує нормативного розподілу окремих повноважень. Згідно з Законом України «Про власність» право власності визначається як врегульовані законом суспільні відносини з володіння, користування і розпорядження майном. Але делегування та розподіл цих відносин відбувається щоразу, коли укладаються різні договори.

З допомогою права власності держава створює «правила гри» в економічних взаємовідносинах людей.

І хоч економічний зміст власності є визначальним, у той же час юридична форма власності не є пасивним його відображенням. Без права власності часто неможливо користуватися речами, привласнювати їх корисні ефекти. А якщо все ж користування благами здійснюється без відповідного правового забезпечення, це може призвести до порушення інтересів інших людей, що врешті-решт може скінчитися правовим актом — кримінальною, адміністративною та іншими видами відповідальності.

Юридична форма власності може стати фактором, що стимулює чи гальмує розвиток економічних відносин. Часто без

правового акта неможливо розв'язувати економічні проблеми. Приміром, перехід до ринкових відносин у перехідній економіці України був би неможливим без встановлення права приватної власності.

Власність як економічна категорія за своєю суттю є приватна власність. Це історично перша форма привласнення, що власне й забезпечило становлення економіки як особливої сфери життєдіяльності людей.

Індивідуалізація людини, поява економіки нерозривно пов'язані з інститутом приватної власності. Розвиток розподілу праці історично сприяв збільшенню продуктивності праці, що у свою чергу спричинилося до отримання більшої корисності від добра окремим індивідом, якому стає вигідним відокремити свої засоби виробництва від групового (колективного) привласнення, тобто перетворити їх на свою приватну власність.

Поряд з приватною власністю існують колективна і державна власність. У Конституції України до окремої форми віднесено комунальну власність, тобто власність адміністративно-територіальної одиниці, а колективної власності взагалі немає. З цим можна погодитися, взявши до уваги ту обставину, що власність кооперативів, товариств, акціонерних товариств, за своєю природою є приватною власністю, оскільки вона пов'язана з володінням, розпорядженням, користуванням в інтересах частини суспільства, відокремленої групи індивідів.

Процеси приватизації, що відбуваються у перехідний період, припускають передусім перехід державної власності у недержавні форми (приватної, акціонерної власності).

З початку процесу приватизації (1992) сталися істотні зміни у формах власності. Якщо в 1992 році у загальній кількості великих і середніх промислових підприємств частка державних підприємств становила 75%, а в загальному обсязі виробництва на частку підприємств недержавної власності припало лише 17%, то в 2000 році підприємства державної власності у промисловості становили вже 14,7%. А обсяги промислового виробництва недержавного сектора економіки нині дорівнюють 24,3%.

Конституція України визначає такі форми власності, як приватна, державна та комунальна, тобто власність адміністративно-територіальної громади. Згідно зі ст. 41 Основного Закону кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності. Право приватної власності набувається у порядку, визначеному законом. Громадяни для задоволення своїх потреб можуть користуватися об'єктами права державної та комунальної власності відповідно до закону. Ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності. Право приватної власності є непорушним.

Примусове відчуження об'єктів права приватної власності може бути застосоване лише у порядку, встановленому законом, та за умови попереднього і повного відшкодування їх вартості. Використання власності не може завдавати шкоди правам, свободам та гідності громадян, інтересам суспільства, погіршувати екологічну ситуацію та природні якості землі.

Згідно зі ст. 13 Конституції України земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, є об'єктами права власності українського народу. Від його імені права власності здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування. Кожен громадянин має право користуватися природними об'єктами права власності народу. Власність зобов'язує. Власність не повинна використовуватися на шкоду людині та суспільству. Держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності та господарювання. Усі суб'єкти права власності рівні перед законом.

Стаття 14 Конституції України визначає землю, як основне національне багатство, що перебуває під особливою охороною держави. Право власності на землю гарантується. Це право набувається і реалізується громадянами, юридичними особами та державою виключно відповідно до закону.

Основні конституційні права відносно власності реалізуються за допомогою кодексів та законів. Наприклад, Закон України «Про власність» визначає, що «право власності — це врегульовані законом суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження майном».

### § 3. Структура економіки

Економіка являє собою сукупність взаємопов'язаних окремих своїх частин і ланок. Співвідношення і зв'язки між ними формують структуру економіки. Остання може розглядатися з різних сторін. Наприклад, якщо розглядати економіку з точки зору форм власності, то існує державний і недержавний сектори. Це властиво будь-якій розвинутій економічній системі.

З іншого боку, економіку можна розглядати як сукупність взаємозв'язків різних стадій руху продукту. В цьому розумінні економіка включає виробництво, розподіл, обмін та споживання. Кожній стадії властиві свої особливі закони, механізми й інститути.

Виробництво — вхідний пункт економічного життя. Саме тут створюються блага і послуги. За всієї важливості цієї стадії вона не може функціонувати без інших. Наприклад, на стадії розподілу передусім здійснюється розподіл факторів, що беруть участь у виробництві, і тільки після закінчення процесу виробництва починається розподіл створеного продукту, визначаються частки всіх учасників економічного життя. Стадія розподілу безпосередньо пов'язана з обміном і здійснюється через нього, причому сам обмін є, з одного боку, моментом виробництва, оскільки в ньому обов'язково наявний обмін системи виробничо-технологічного процесу, обмін здібностями людей, що створюють блага, а з іншого — обмін доводить створений продукт до кінцевого споживача. Залежно від рівня розвитку економіки обмін може здійснюватися у продуктивній, товарній та товарно-грошовій формах. Відповідно до цього розподіляють різні економічні системи. На кінцевій стадії — споживання — відбувається процес «знищення» створених благ. Споживання існує як у продуктивній, так і в особистій формах. Перша форма споживання — процес використання факторів виробництва, друга — використання майна або послуги окремими індивідами чи групою. Процес споживання є складовою самого процесу виробництва, оскільки процес виробничого споживання і є виробничою діяльністю.

Однією з істотних характеристик структури економіки є її розподіл на галузі та сфери.

Сфера створення матеріально-речовинного багатства	Сфера створення нематеріальних благ	Сфера послуг	
Сфера виробництва		Сфера обміну	Сфера споживання
Базові галузі			Інфраструктурні галузі
Створення засобів виробництва	Створення продуктів споживання		

Рис. 4

Економіка сфер народного господарства являє собою групу галузей однотипного характеру.

Економіка галузей — це відокремлені види господарської діяльності з особливим характером ресурсів, технологій, результату, робочої сили. Галузева структура економіки України включає такі виробництва: промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок, будівництво, торгівля і громадське харчування, матеріально-технічне постачання і збут, заготівля, житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування населення, наука і наукове обслуговування.

Створення матеріально-речовинних благ означає виробництво предметних речей, що задовольняють людські потреби, інтереси, цілі та схильності людей.

У сфері послуг здійснюється діяльність людей, за якої корисний ефект збігається із самим процесом. Послуги виявляються як у сфері виробництва, обміну (транспортні, торгівлі та ін.), так і у сфері споживання (інформаційні, лікувальні та ін.).

До сфери створення нематеріальних благ належать продукти інтелектуальної власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні марки, фірмові найменування та ін.), результати користування ресурсами навколишнього середовища (а саме — права користування економічною рентою), результати привласнення економічних та організаційних вигод (престиж, гудвіл, репутація).

Поряд з економікою народногосподарського комплексу слід виділити регіональну економіку. Її існування пов'язане із особливим економіко-географічним розташуванням та рівнем розвитку регіонів. Регіональна структура виявляється у поділі економіки країни на частини за територіальною ознакою, тобто це об'єкти, розміщені у певному регіоні. Але це не слід розуміти спрощено, лише як зв'язок з кордонами району. Регіональна економіка — це водночас історія, національні традиції, обумовленість природними ресурсами, характер населення, його трудові звичаї та ін. (наприклад, економіка Західної або Східної України). Крім того, регіональна економіка може існувати в межах певного адміністративно-територіального поділу (економіка міста, області).

## Г л а в а 5

### Економічні системи та їх еволюція. Перехідна економіка

#### § 1. Економічні системи та їх класифікація

*Економічна система* — це сукупність взаємопов'язаних і певним чином упорядкованих елементів економіки.

Основним соціально-економічним критерієм типологізації економічних систем у радянській марксистській економічній літературі 70—90-х років був *спосіб поєднання виробників із засобами виробництва, або панівна форма власності на засоби виробництва*.

Економічну систему у той час трактували як: 1) систему економічних відносин; 2) сукупність продуктивних сил і виробничих відносин, тобто спосіб виробництва; 3) спосіб виробництва і внутрішньо притаманний йому механізм господарювання на певному етапі розвитку; 4) сукупність усіх видів господарської діяльності суспільства, яка здійснюється у формах певних виробничих відносин і соціальних інститутів;



5) конкретно-історичну форму існування і вияву виробничих відносин разом з притаманними їй формами організації виробництва й управління у певній країні і на даному етапі суспільного розвитку; 6) поняття, тотожне «економіці» в цілому.

Як бачимо, незважаючи на багатоманітність трактувань, усі вони виходять з визнання головним системоутворюючим фактором і основою «економічної системи» відносин власності на засоби виробництва. Еволюція ж економічних систем відбувається відповідно до розв'язання основної економічної суперечності: між новими продуктивними силами і організаційно-економічними відносинами, з одного боку, та існуючою формою власності — з другого. З утвердженням нової форми власності змінюється весь економічний базис суспільства і надбудова, яка йому відповідає. В результаті виділяють: первісний лад (примітивний колективізм); феодалізм; капіталізм; комунізм (соціалізм). Це є *формаційний підхід* до економічних систем.

Сучасні немарксистські концепції не відмовляються від побудови «економічних систем» залежно від інститутів власності. Однак дослідження обов'язково доповнюються проблемою задоволення зростаючих потреб людей в умовах відносно обмежених природних та інших ресурсів, тобто проблемою ефективного суспільного виробництва. Вона конкретизується у низці фундаментальних економічних питань: що виробляти? як виробляти? для кого виробляти? чи здатне виробництво адаптуватися до змін у споживчому попиті, постачанні ресурсів, технології тощо?

Інакше кажучи, критерієм класифікації економічних систем виступає *механізм координації (регулювання, управління) економічної діяльності суспільства*. Це *функціональний підхід* до економічних систем.

Наприклад, у *структурно-управлінських визначеннях* економічну систему розглядають як соціально створений механізм для прийняття економічних рішень (що, як, для кого) у трьох ключових сферах: виробництві, споживанні й розподілі. Отже, під економічною системою розуміють саме механізм управління, а еволюція економічних систем означає його зміни та вдосконалення.

Автори *мотиваційних (цільових) визначень* економічної системи виходять з того, що сучасне суспільство в економічній сфері реалізує багато цілей, зокрема, досягнення повної зайнятості, певних темпів економічного зростання, справедливого розподілу доходів. Отже, економічна система є механізмом координації економічної діяльності заради досягнення головної, кінцевої мети суспільства.

В *інституційно-соціологічних визначеннях* економічну систему характеризують як комплекс економічних відносин між господарськими одиницями (домашніми господарствами, фірмами, профспілками) та економічними агентами (працівниками, споживачами, підприємцями), що розвиваються завдяки певній сукупності економічних, соціальних, політичних, культурних та інших інститутів. Останні й вирішують, що, як і для кого виробляти. Еволюція економічних систем при цьому відбувається під впливом змін у політико-правових інституціях, соціально-культурних потребах населення, в техніко-економічній базі суспільства.

Самостійним критерієм типологізації економічних систем у сучасній економічній теорії вважають також *ступінь індустріально-економічного розвитку*, який визначає відповідний етап розвитку суспільства: доіндустріальне суспільство — індустріальне суспільство — постіндустріальне суспільство.

Більш змістовно специфіку кожного етапу визначають особливості продуктивних сил, насамперед засобів виробництва (ручні знаряддя праці — машини — інформатика), та відповідного сектора економіки (землеробство — індустрія — наука), а також тип обумовленості суспільної поведінки і тип суспільної людини. Згідно з цим критерієм етапи розвитку суспільства мають такий вигляд: 1) доекономічне (традиційне) суспільство патріархальних людей з патріархальними традиціями та позаекономічним примусом до праці; 2) економічне суспільство економічних людей з матеріальними (грошовими) стимулами до праці; 3) постеконічне суспільство, яке задовольняє потреби творчого розвитку творчої людини.

Залежно від рівня продуктивних сил, динаміки процесів нагромадження та рівня споживання, побудовано теорію стадій економічного зростання У. Ростоу. Згідно з нею роз-

виток суспільства від традиційної до індустріальної економіки відбувається у такій послідовності: традиційне суспільство; перехідне суспільство, в якому закладаються основи перетворень; суспільство, яке зазнає процесу зрушень; суспільство, що визріває; суспільство, яке досягло високого рівня масового споживання.

З початку 60-х років ХХ ст. концепція постіндустріального суспільства дістала багато конкретних назв. Серед них такі: «суспільство третьої хвилі» О. Тоффлера, «інформаційне суспільство» І. Масуді, «суспільство інформатики і високої технології» Дж. Несбіта, «суспільство послуг» Ж. Фурастьє, «суспільство нового гуманізму» А. Печчеї, «суспільство постматеріальних цінностей» Р. Інглехарта та ін.

Існують також класифікації економічних систем залежно від *розвитку цивілізації*. Така економічна система включає дію не тільки економічних (внутрішніх), а й таких неекономічних (зовнішніх стосовно економіки) елементів, як соціокультурні (національні, релігійні, етичні і т. ін.), соціально-політичні (цінності демократії, правової держави тощо), постеконімічні (соціально-творчі, комунікативні), природно-кліматичні, географічні та інші фактори. Особливістю *цивілізаційного підходу* до економічних систем є багатомірність аналізу та численність критеріїв, які не мають вузькоекономічних вимірів.

Різними є й визначення економічних систем, наприклад:

- доіндустріальна (традиційна) цивілізація, індустріальна (економічна) цивілізація, постіндустріальна (постеконімічна) цивілізація;
- традиційна (патріархальна, авторитарна) цивілізація і ліберальна (ринкова, демократична) цивілізація;
- шлях до «єдиної світової цивілізації» та інші.

## **§ 2. Еволюція економічних систем як форм господарювання**

Більшість економістів характеризують економічні системи як форми господарювання за формою власності на засоби виробництва і за способом координації та управління економічною діяльністю.

Первіснообщинній системі, господарствам рабовласників і феодалів була притаманна *натуральна економіка*, тобто такий тип організації виробництва і координації економічних зв'язків, коли люди виробляли продукт лише для задоволення своїх власних потреб. Кожне господарство було замкненою системою організаційно-економічних відносин, відокремленою від інших, існувало за рахунок власних виробничих ресурсів з метою самозабезпечення всім необхідним для життя. На основні запитання (що, як і для кого) відповідали власники господарств, орієнтуючись на внутрішньогосподарські потреби, традиції та звичаї.

Окремі вияви натуралізації економіки існують і в наш час у вигляді *автаркії* — господарської політики фірм, регіонів і навіть держав, спрямованої на створення замкнутого господарства, розрив традиційних господарських зв'язків зі своїми партнерами. За деякими оцінками, в середині ХХ ст. в натуральному і напівнатуральному виробництві у країнах, що розвиваються, працювало близько 50–60% населення. Однак у сучасному суспільстві переважають зовсім інші економічні системи. Розглянемо їх.

*Командна економіка (командно-адміністративна, соціалістична, планова)*. Ця модель економічної системи була втілена в колишньому СРСР і країнах соціалістичної співдружності та зберігалася до початку ринкового реформування їх економіки.

Командне господарство характеризується: 1) одержавленою суспільною власністю практично на всі матеріальні ресурси; 2) централізованим регулюванням економіки на основі державних директив і планів; 3) централізованим розподілом матеріальних ресурсів між підприємствами; 4) одержавленням робочої сили: централізованим вирішенням питань підготовки і використання працівників окремих професій на підприємствах, у регіонах; застосуванням примусових методів активізації працівників, а в недалекому минулому СРСР — наявністю навіть таких архаїчних типів експлуатації людини людиною, як античний («табірна економіка», де в окремі періоди радянського режиму експлуатувалася праця 11–14 млн чоловік, або 25% зайнятих у галузях матеріального ви-

робництва) і кріпосницький («казармена економіка» для 35 млн селян та близько 3 млн спецпоселенців), як наслідок — відсутністю матеріальної заінтересованості більшості працівників у результатах своєї праці; 5) централізованим регулюванням виробленого національного продукту, встановленням обов'язкових співвідношень і основних народногосподарських пропорцій; 6) існуванням величезного бюрократичного апарату управління.

Отже, суспільне виробництво регулюється з єдиного економічного центру, який ототожнюється з державою та її управлінським апаратом. Останній бере на себе всі повноваження верховного власника засобів виробництва.

Звичайно, командна економіка має і певні позитивні риси. До них належать: можливість комплексного використання ресурсів у виробництві; повна зайнятість працездатного населення; спрямованість виробництва на забезпечення населення товарами першої необхідності; можливість значної економії виробничих витрат (зниження собівартості продукції) в умовах концентрації виробництва на великих підприємствах і контроль з боку державних органів; безплатність багатьох послуг у сферах охорони здоров'я, освіти, культури, спорту тощо.

Однак все це не вирішує основної економічної суперечності командної економіки — між формально-юридичною рівністю всіх працівників як співвласників засобів виробництва і дійсним економічним привласненням окремими представниками суспільства — державними органами та управлінським апаратом. Безпосередній виробник матеріальних благ за такої системи може бути тільки імітатором економічної активності. Неминучими стають здобуття доходів без будь-якого зв'язку з результатами праці, «тіньова економіка», нерегламентоване підприємництво. Деякі трудові колективи застосовують економічні страйки.

Поступово стає очевидним, що подальше функціонування виробництва й існування суспільства в цілому неможливі без реформування економічної системи у напрямі її демократизації, насамперед шляхом індивідуалізації і персоніфікації відносин власності.

*«Чисто» ринкова економіка («чистий» капіталізм).* Її основними принципами є: 1) приватна власність на матеріальні ресурси і вироблену продукцію; 2) свобода вибору і підприємництва, а саме: споживача — у визначенні того, які товари і послуги має виробляти економіка; фірм-виробників — у виборі сфери діяльності, придбанні матеріальних ресурсів, наймі робочої сили, організації виробництва і збуту товарів, розподілі доходів тощо; власників ресурсів — у розпорядженні ними; 3) особистий економічний інтерес, відповідно до якого діє кожний економічний суб'єкт і який є основною рушійною силою всієї економіки; 4) конкуренція як суперництво між учасниками ринкового господарства стосовно кращих умов виробництва, купівлі та продажу товарів; 5) господарські ризики: а) загальноекономічного характеру, які можливі внаслідок поточної господарської ситуації у країні та окремих галузях; б) політико-правового характеру, зумовлені діями уряду, міжнаціональними конфліктами, страйками тощо; в) виробничого характеру на рівні підприємств; г) комерційного характеру як результат зміни господарської кон'юнктури, цін, валютних курсів, інфляції тощо; б) ціноутворення як основний координаційний механізм економіки, через який реалізуються рішення покупців і продавців.

Отже, ринкова економіка не потребує спеціального керівного органу, який би визначав, що виробляти і де брати ресурси, а це означає мінімум державного втручання.

Суто ринковою економікою раніше традиційно вважали економічну систему США. Проте аналіз сучасних відносин власності й управління свідчить, що вона є скоріше теоретичною моделлю, ніж реальністю. В чистому вигляді ринкової економіки не існувало і не існує в жодній країні світу.

*Змішані економічні системи.* Більшість розвинутих країн мають змішані економічні системи. Їх суть полягає в тому, що на мікроекономічному рівні відносини регулюються економічними законами ринку, а на макроекономічному — законами держави. Економічними функціями держави при цьому є:

1) підтримка конкуренції і вільного підприємництва шляхом створення необхідної правової бази та захисту ринку від можливих проявів монополізму;

2) розподіл доходів на основі принципів ринкової економіки — за власністю на ресурси (матеріальні і трудові) при одночасному державному регулюванні нерівності розподілу економічними методами (через трансфертні виплати, систему оподаткування, регулювання цін, контроль за доходами і т. ін.);

3) забезпечення повної зайнятості;

4) боротьба з інфляцією, стабілізація грошового обігу;

5) реалізація програм економічного зростання;

6) виробництво товарів першої необхідності, контроль за виробництвом з урахуванням зовнішніх чинників та ін.

Проте змішані економічні системи окремих країн мають свою, інколи навіть досить істотну специфіку.

**Економіка узгоджень.** Останнім часом багато хто із зарубіжних учених звертають увагу на соціально-економічний розвиток у напрямі від ринкової економіки до змішаної, а далі — до економіки узгоджень.

Концепцію «економіки узгоджень» було розроблено у країнах і для країн Скандинавії на основі спеціальних досліджень: з питань політики заробітної плати — в Данії; споживчого попиту — в Норвегії. Висновок науковців полягав у тому, що головним регулятором економічних зв'язків і прийняття рішень з фундаментальних економічних питань у наш час стали *переговори (узгодження)*, які доповнюють ринкове регулювання економіки.

Найбільш очевидними вони є на ринку праці, де шляхом узгоджень між працівниками (профспілками) і роботодавцями регулюються рівень заробітної плати, тривалість робочого тижня, відпусток та інші питання. Таким самим чином між приватними фірмами і державою погоджуються інвестиційні проекти.

У переговорах беруть участь:

а) політичні формування — громадські комісії і комітети, які створюють для формулювання проблем і рекомендацій щодо здійснення необхідних заходів;

б) наукові організації — інститути, які вивчають зміст об'єкта переговорів;

в) організації з проведення переговорів — постійні чи сформовані у разі потреби;

г) арбітраж — приватні або напівгромадські інститути, які займаються розв'язанням спорів і накладанням санкцій у разі порушення узгоджень.

Моделі змішаної економіки та економіки узгоджень часто називають «соціальним ринковим господарством». Його мета — досягнення високого рівня добробуту для переважної більшості членів суспільства в умовах економічних свобод і на основі конкурентного ладу.

Термін «соціальне ринкове господарство» запропонував А. Мюллер-Армак для характеристики форми переходу від воєнної, надцентралізованої економіки Німеччини до мирної. Однак з часом це поняття перетворилося на концепцію нового економічного ладу для ФРН, яку і було реалізовано у 50-х роках.

Основними елементами сучасної структури соціального ринкового господарства вважають:

1) конкурентний лад, заснований на приватній власності на засоби виробництва;

2) ринок як координуючий механізм і регулятор господарської діяльності;

3) домогосподарства та фірми (промислові, сільськогосподарські, торговельні, банківські та ін.) як основні господарюючі суб'єкти;

4) принципово нову роль держави, яка забезпечує і контролює загальні умови нормального функціонування ринкового господарства, сприяючи зменшенню соціально-економічної нерівності різних суспільних груп за допомогою грошово-фінансової стабілізації, певної політики у сферах оподаткування, ринку праці, освіти, соціального страхування і т. ін.

Еволюція економічних систем як форм господарювання тісно пов'язана з проблемою *стабільності економічної системи*.

Зовнішня стабільність, на думку відомого німецького економіста В. Ойкена, полягає в центрально-керованому господарстві. Навіть за умов повної відсутності економічної рівноваги система не відчуває внутрішньої потреби у змінах: рівновагу замінює механізм примусу. Тривалому збереженню такої тенденції сприяє і бюрократія.



Внутрішня стабільність існує: 1) в індивідуальному господарстві і підтримується діями власника; 2) за досконалої конкуренції, що сприяє рівновазі економічного процесу автоматично за допомогою цінового механізму.

Всі інші системи (між центрально-керованим господарством і ринковим, конкурентним) є нестабільними і мають тенденцію до трансформації.

### § 3. Поняття «перехідна економіка»

Еволюцію економіки можна уявити у вигляді циклічного процесу руху економіки від одного сталого (урівноваженого) стану через період його порушення та відновлення на якісно новому рівні до другого сталого (урівноваженого) стану. Тому важливо розрізнити два основні типи стану економічних систем:

- сталий (урівноважений) стан, коли функціонують зв'язки та елементи, що становлять зміст системи;
- перехідний стан, коли старі економічні форми відмирають і з'являються нові, що становлять основу економічної системи, яка зароджується.

*Перехідна економіка* — це особливий стан економічної системи на етапі її становлення (еволюції до зрілого врівноваженого стану) і реформування (еволюції до нової економічної системи, до нового врівноваженого стану).

Циклічність економічної еволюції обумовлює періодичність настання перехідних станів економіки. При цьому про перехідну економіку можна говорити, спираючись на різні класифікації економічних систем, що їх було розглянуто в попередніх розділах цієї теми, тому що перехідна економіка — це проміжний стан економіки, період перетворення, трансформації, наприклад, традиційної економічної системи в ринкову (функціональний підхід до класифікації економічних систем); індустріального суспільства в постіндустріальне (критерій класифікації — ступінь індустріально-економічного розвитку); феодального способу виробництва в капіталістичний (формаційний підхід).

Зміст перехідної економіки виявляється в її основних рисах.

*Перша* — несталість стану. Важливо знати, що вона може бути притаманною і зрілому станові економіки, але це несталість функціонування, коли зміни є засобом досягнення мети системи, забезпечення її врівноваженого стану. Несталість перехідної економіки — це несталість розвитку, коли зміни спрямовані на підвищення несталості системи, що існує, на її поступове перетворення на нову систему.

*Друга* — суперечливість. Елементами перехідної економіки можуть бути економічні форми, притаманні і старій, і новій системам; крім того, особливе місце належить перехідним формам, які є виявом трансформації систем. Саме перехідні форми, що в подальшому перетворюються на елементи нової системи, характеризують спрямованість перехідних процесів.

*Третя* — альтернативний характер розвитку. Несталість, суперечливість обумовлюють певну варіантність перехідних процесів. Як приклад досить вказати на численність моделей перехідної економіки в постсоціалістичних країнах. Внаслідок альтернативності перехідної економіки правомірним є питання про ймовірність повернення до старого стану. Важливо пам'ятати, що несталість та альтернативність — це риси певної стадії еволюційного економічного циклу, стадії трансформації старої системи в нову, тому просте повернення до колишнього стану суперечило б змісту суспільної еволюції.

*Четверта* — історичність, яка виявляється у певній специфіці перехідних процесів у різних країнах, що пов'язано з соціально-політичними, економічними, національними, культурними та іншими особливостями регіону, країни, особливостями певного історичного періоду перетворень.

Основні риси перехідної економіки зумовлюють специфічні закономірності її розвитку: з одного боку, інерційність — збереження у перехідній економіці старих економічних форм, що свідчить про спадкоємність еволюційного процесу; з другого — інтенсивність розвитку нових форм як виявлення необоротності трансформаційних процесів у суспільстві.

Еволюційний економічний цикл містить різні типи перехідної економіки. Залежно від масштабів та характеру пере-

хідних процесів можна виділити: *локальну перехідну економіку*, коли трансформаційні процеси притаманні окремим країнам та регіонам, і *глобальну перехідну економіку*, що охоплює всі країни, людство в цілому.

Важливо також розрізняти *природно-еволюційний тип перехідної економіки* і *реформаторсько-еволюційний тип*, коли природно-еволюційні процеси прискорюються або гальмуються реформами, що здійснюються в умовах перехідної економіки. Наприклад, російська реформа 1861 року, яка скасувала кріпосне право, була спрямована на прискорення природно-еволюційного переходу країни від традиційної економіки до ринкової.

Сучасна економіка України є перехідною економікою реформаторсько-еволюційного типу, в межах якої відбуваються перехідні процеси від неринкових до ринкових господарських форм.

В Україні на цей час здійснюється перехід до економічної системи, за якої ціни, що формуються під впливом попиту та пропозиції, визначають що, як, для кого, де виробляти та як розподіляти вироблене.

З'ясовуючи специфіку процесів становлення ринкової системи в Україні, слід зазначити, що особливості перехідного процесу в нашій країні обумовлені насамперед:

- історією ринкових реформ в Україні;
- стартовими умовами перетворень в Україні;
- впливом сучасних тенденцій розвитку світового господарства.

*Історія ринкових реформ в Україні.* В середині XIX ст. на порозі ринкових перетворень опинилися три великі держави: Китай, Японія і Російська імперія, в складі якої перебувала більша частина України. Кожна з трьох держав пішла власним шляхом. В Японії в 1868 році відбулася буржуазна революція, яка проклала шлях до ринкової економіки. Японія скопіювала основні економічні та політичні інститути найрозвинутіших європейських країн того часу: комерційне право, центральний банк, систему державної служби та конституцію. Кілька років японську економіку лихоманило, але вже на початку 1880 року вдалося контролювати інфляцію та

відновити суспільний порядок. Після цього розпочалося швидке економічне зростання.

У Китаї старий режим протягом десятиліть протидіяв проведенню реформ. Тим часом проникнення західних держав у країну сприяло політичному хаосу і соціальній нестабільності. Ринкові реформи розпочалися тільки з кінця 80-х років ХХ ст.

У 1861 році у Росії було скасовано кріпосне право, а в 1864 році створено незалежну систему судочинства. Разом з тим розвиток приватновласницької ринкової економіки сприймали як загрозу існуючому політичному та соціальному ладу. Шлях, обраний російською елітою, був чимось середнім між китайським та японським варіантами. За царя Олександра II Російська держава розпочала здійснення низки значних перетворень, але їх було призупинено зі вступом на престол Олександра III. Пізніше граф С. Ю. Вітте, який був міністром фінансів за царя Миколи II, знов почав проводити економічні реформи. Їхній темп ще більше прискорився з приходом на посаду прем'єр-міністра П. А. Столипіна, який здійснив у першому десятилітті ХХ ст. низку ключових перетворень. Темпи промислового зростання в країні у 1907–1913 роках були одними з найвищих у світі. Україна з її населенням, вигідними природними умовами, наявністю корисних копалин, важливим стратегічним значенням у складі Російської імперії розвивалася набагато швидше, ніж більшість інших регіонів держави. Індустріалізація Південної України та Донбасу змінила економічну та соціальну структуру українського суспільства. Україна була на порозі стрімкого економічного розвитку. Однак ринкові перетворення припинилися з початком першої світової війни. Жовтнева революція 1917 року відсунула ринкові реформи ще на три чверті століття. Проте навіть у 20-х роках ХХ ст., коли в умовах нової економічної політики приватне підприємництво було дозволено лише в обмежених розмірах, у країні діяв досить ефективний ринковий механізм.

Отже, ринкові реформи не нові для України, тому перехідний процес можна поділити на два етапи.

*Перший етап* — ринкові реформи на межі ХІХ і ХХ ст. Перехідна економіка України на цьому етапі — це економіка, за умов якої здійснюється перехід від традиційної (докапіталістичної) системи до ринкових принципів раціонального господарювання.

*Другий етап* — сучасні ринкові реформи, спрямовані на перехід від планової економіки командного типу до ринкової системи.

Отже, сучасну перехідну економіку України можна визначити як *перехідну економіку нового типу* — економіку, в якій здійснюється перехід від центрально-керованої економічної системи з високим рівнем спеціалізації виробництва та централізованим розподілом продукції та послуг до ринкової економіки.

*Стартові умови ринкових перетворень в Україні.* Майже за сімдесят років в СРСР було створено систему, якої ще не було ніде у світі — систему планової економіки, що виключала приватну власність, товарно-грошові відносини, ринковий механізм регулювання. Тому особливості й труднощі сучасного процесу в Україні обумовлені тим, що перехідна економіка нового типу не є змішаною економікою доринкових та ринкових форм господарювання, що притаманно традиційному перехідному процесові. Це особлива економіка, яка виникає на базі реформування планової економічної системи. Отже, по-перше, оскільки перехід здійснюється від особливої системи, перед суспільством виникають проблеми, що були невідомі країнам, які пройшли традиційний перехідний період. По-друге, Україна має здійснювати за певних обставин «зворотний» рух до економічних відносин, які існували ще на першому етапі ринкових реформ: від державної власності до приватної, від централізованого розподілу ресурсів до ринкового механізму, від державного планового господарювання до підприємницької діяльності на засадах конкуренції та приватних інтересів. Звичайно, зазначені відносини необхідно не тільки відновити, а й наповнити сучасним змістом.

Стартові умови сучасних ринкових перетворень в Україні — це умови кризи планової системи, яка свідчила про невід-

повідність потребам розвитку суспільства притаманного йому соціально-економічного устрою.

Як відомо, обмеженість ресурсів є загальною умовою функціонування системи будь-якого типу. Однак масштаби економічного зростання у різних системах регулюються принципово різними чинниками: попитом або ресурсами. У ринковій системі зростання виробництва постійно обмежується попитом, який у свою чергу відображає обсяг та структуру суспільних потреб. Завдяки цьому існує зв'язок між виробництвом і споживанням через товарно-грошові форми: система постійно змінює структуру виробництва відповідно до змін платоспроможних потреб (попиту).

У плановій системі зростання виробництва безпосередньо пов'язано з наявністю ресурсів: більше вироблено продукції — більше ресурсів для наступної фази виробництва. Існує зв'язок не з потребами (навіть у їхній платоспроможній формі), а з результатами виробничого процесу: виробництво обмежується виробництвом. У цьому разі зміна обсягу та структури потреб руйнує виробництво, що пристосувалося до наявних ресурсів. Наслідками цього є, по-перше, виробництво заради виробництва, значне обмеження кінцевого (особистого) споживання; по-друге, спрямованість виробництва на кількісне зростання («вал»), відсутність стимулів науково-технічного прогресу, системи матеріальної заінтересованості робітників, їх трудової мотивації; по-третє, обумовлені кількісним зростанням нестача ресурсів, капіталовкладень, їх нераціональний розподіл та використання. Все це призвело до зниження ефективності суспільного виробництва, зростання його диспропорційності, насамперед диспропорцій між першим та другим підрозділами суспільного виробництва, промисловістю та сільським господарством, виробництвом та споживанням, до виникнення дефіциту в усіх сферах господарства та на всі види ресурсів, який поступово перетворився на хронічний. Отже, планова система, яку будували як систему найраціональнішого використання всіх ресурсів, виявилася економікою дефіциту, неспроможною оптимально господарювати. Все це свідчить про кризу плано-

вої системи, подолати яку можна тільки у процесі переходу до ринкової економічної системи.

Складність становища України до початку перехідних процесів обумовила, по-перше, те, що одним з елементів змісту перехідної економіки є кризові явища, успадковані від планової системи; по-друге, необхідність одночасного вирішення різнопланових завдань: подолання кризи, забезпечення зростання виробництва, підвищення життєвого рівня населення, трансформація планової системи в ринкову, перспективний стратегічний розвиток суспільства.

*Вплив сучасних тенденцій розвитку світового господарства.* Сучасна економіка України — це локальна перехідна економіка, але трансформаційні процеси у країні розгортаються за особливих історичних умов — умов глобальних перехідних процесів. Розвинуті індустріальні країни перебувають на етапі переходу до постіндустріального суспільства. Країни, в яких значну частину становлять елементи традиційної економіки, швидко рухаються до сучасної ринкової економічної системи, використовуючи при цьому досягнення постіндустріальної стадії.

Зазначені глобальні перехідні процеси, а також загальні закономірності розвитку світового господарства (поглиблення суспільного розподілу праці, інтернаціоналізація обміну та виробництва) впливають на перехідну економіку України, зміст перехідних процесів, їх кінцеві орієнтири. Досвід ринкових перетворень у так званих постсоціалістичних країнах також враховує наша країна. Тому перехідна українська економіка постає як унікальне переплетіння локальних і глобальних тенденцій.

#### **§ 4. Економічні реформи в Україні**

Визначені вище особливості сучасної перехідної економіки України зумовлюють зміст ринкових реформ, спрямованих на трансформацію економічної системи командного типу в ринкову систему. Однак формування ринкових відносин не є кінцевою метою перехідних процесів. Мета трансформації — досягнення макроекономічної стабілізації та еконо-

мічного зростання на базі всебічного розвитку ринкового механізму розподілу та використання економічних ресурсів суспільства.

Досягнення макроекономічної стабілізації за умов перехідної економіки України є складним трансформаційним процесом, в якому можна виділити два взаємопов'язані етапи.

1. *Початковий етап*, що має такі завдання: по-перше, подолання кризових явищ, неминучих за умов відмирання старої системи (інфляція, бюджетний дефіцит та ін.); по-друге, створення передумов для виникнення ринкових господарських форм – ринкова лібералізація економіки. Тривалість початкового етапу залежить від глибини кризи та ефективності стабілізаційної політики держави. Для України початковий етап характеризується дуже глибокою кризою (економічною, політичною, соціальною), що значно ускладнює трансформаційні процеси. Вирішення завдань початкового етапу дасть можливість створити передумови для здійснення наступного етапу трансформації.

2. *Стабілізаційний етап* – етап створення ефективної ринкової економічної системи, що складається з двох основних фаз: *фази становлення ринку*, в умовах якої створюються основні інститути ринкової економіки, та *фази структурних перетворень (структурного коректування)*, коли під впливом нових ринкових чинників перетворюється відтворювальна структура економіки. Необхідність одночасного здійснення обох фаз зумовлена тим, що криза перехідної економіки України є не тільки частиною промислового циклу, а й кризою економічної системи в цілому. За цих умов макроекономічна стабілізація означає насамперед подолання кризи, що диктує необхідність як створення ринкових структур, так і здійснення структурного коректування економіки з одночасним техніко-технологічним оновленням усього виробництва. При цьому вирішити завдання стабілізаційного етапу можна тільки на основі досягнення мети початкового етапу перехідних процесів.

Першочерговим завданням початкового етапу в Україні є досягнення грошової стабілізації: значне зниження інфляції, скорочення дефіциту державного бюджету на основі подо-



ланню незбалансованості його доходів та витрат, стабілізація обмінного курсу національної валюти. Для вирішення цих проблем необхідно встановити суворий контроль за грошовою емісією, державними доходами та витратами, створити ефективну банківську систему.

Без грошової стабілізації неможлива реформа ціноутворення як початковий етап ринкової лібералізації економіки. Річ у тім, що у зв'язку з ліквідацією державного контролю за цінами і скороченням бюджетних субсидій, які підтримували необґрунтовано низькі ціни на окремі товари, відбувається ринкова лібералізація ціноутворення, що, як правило, на початковому етапі за умов надмірної ліквідності зумовлює значне зростання цін. Тому вирішення завдань грошової стабілізації сприятиме досягненню мети ринкової лібералізації — формуванню механізму ринкового ціноутворення, в основі якого — співвідношення попиту та пропозиції.

Оскільки функціонування ринкового механізму ціноутворення можливо лише у конкурентному середовищі, на початковому етапі трансформації здійснення ринкової лібералізації спрямовано на створення системи конкурентних ринків на базі роздержавлення та демонополізації економіки, реформи зовнішньоекономічних відносин. У процесі ринкової лібералізації мають також створюватися інститути ринкової інфраструктури.

Ринкова лібералізація на початковому етапі трансформації обов'язково призводить до падіння обсягу виробництва і як наслідок — до безробіття та зниження доходів населення, адже в перехідній економіці на цьому етапі немає ефективних ринків чинників виробництва. Наприклад, посилення залежності цін від ринкових факторів призводить до того, що собівартість продукції багатьох підприємств вище, ніж її ринкова ціна, що й зумовлює скорочення виробництва, зменшення робочих місць. Падіння виробництва неминуче на початковому етапі також у зв'язку з роздержавленням та демонополізацією економіки, оскільки створення ефективних господарських суб'єктів ринкової системи потребує часу. За цих умов важливим завданням

початкового етапу перехідного періоду є формування дієвої системи соціального захисту.

Важливо зазначити, що для України у зв'язку з гіпертрофованим розвитком першого підрозділу суспільного виробництва, наявністю великої кількості підприємств ВПК, відсутністю підприємницького середовища внаслідок майже 100%-ного одержавлення економіки ринкова лібералізація — процес особливо складний, хворобливий, але й необхідний, бо є відправним моментом здійснення глибинних ринкових перетворень перехідної економіки на стабілізаційному етапі.

*Фаза становлення ринку* передбачає здійснення інституційних перетворень, які забезпечують формування фундаментальних засад ринкової системи: приватної власності, економічної свободи вибору, приватних економічних інтересів, конкуренції, суверенітету споживача, системи ринків, економічних контрактних відносин (договір).

Більшість економічних рішень у ринковій системі є результатом свідомого вибору суб'єктів підприємницької діяльності, які діють у правовому режимі приватної власності, що і становить зміст економічної свободи вибору. Приватна власність — це основа реалізації контрактної форми економічних відносин, завдяки якій економічна свобода господарських суб'єктів реалізується, з одного боку, в можливість та необхідність брати взаємні зобов'язання щодо проведення економічних операцій і, з другого боку, в обов'язок їх виконувати відповідно до договору. Таким чином забезпечується ефективний механізм досягнення цілей господарських суб'єктів в умовах конкуренції.

Оскільки перехідна економіка України успадкувала від командної системи державний сектор, що охоплював понад 90% суспільного виробництва, формування ринкових принципів господарювання на стабілізаційному етапі трансформації виявляється насамперед у формуванні господарських суб'єктів ринкових економічних відносин: по-перше, за умов приватизації державні підприємства перетворюються на суб'єктів підприємницької діяльності, які діють в умовах правового режиму приватної власності; по-друге, внаслідок роз-

державлення створюються умови для виникнення нових господарських суб'єктів, адекватних ринковій економічній системі. Важливо зрозуміти, що приватизація є лише початковим етапом формування ефективних суб'єктів ринкових економічних відносин.

Не менш важлива постприватизаційна, економіко-організаційна реструктуризація господарських товариств, організованих у процесі приватизації державних підприємств, мета якої створити приватного власника економічних ресурсів, зміцнити його економічну свободу та відповідальність.

Завданнями фази становлення ринку є також створення адекватного ринковим інститутам правового середовища, що захищає права приватної власності та регулює ринкові відносини, здійснення реформи управління, формування ефективних інформаційних систем.

Ефективне функціонування ринкових інститутів спирається на відтворювальну структуру економіки, що відповідає принципам ринкової системи, створення якої є завданням *фази структурних перетворень (коректування)* стабілізаційного етапу.

Структурне коректування — це найскладніша макроекономічна проблема перехідної економіки України, оскільки необхідна не просто реорганізація виробництва, а подолання значної структурної незбалансованості народного господарства, глибокої економічної кризи.

Перехідна економіка України успадкувала від командної системи переважний розвиток галузей першого підрозділу суспільного виробництва (виробництво засобів виробництва, переважання продукції групи А у загальному обсязі промислового виробництва, значний ВПК, нерівність техніко-технологічного рівня галузей і окремих підприємств, поєднання у народному господарстві доіндустріального, індустріального і постіндустріального технологічних способів виробництва). Більше того, на початковому етапі перехідних процесів відбувається поглиблення структурної незбалансованості, що зумовлено зруйнуванням єдиного економічного простору, порушеннями територіального та галузевого розподілу праці, фінансовою дестабілізацією, гальмуванням інве-

стиційного процесу. Тому перетворення економіки командного типу на ринкову потребує кардинальної зміни пріоритетів у формуванні структури економіки як у виробничому, так і в інституційному аспектах.

Першочергового розвитку потребують галузі II підрозділу суспільного виробництва – виробництво предметів споживання, необхідна конверсія ВПК, припинення державної підтримки збиткових та нерентабельних підприємств, всебічний розвиток виробничої, інформаційної та соціальної інфраструктури. Водночас необхідно подолати нерівності техніко-технологічного рівня різних секторів економіки і всередині кожного з них відповідно до сучасного рівня розвитку продуктивних сил, що потребує значних довгострокових капіталовкладень. Важливо зазначити, що розв'язання проблем структурної незбалансованості безпосередньо пов'язано зі створенням необхідних умов для розвитку інвестиційних процесів, стимулювання приватної інвестиційної діяльності, залучення іноземних інвесторів.

Структурне коректування дасть змогу відновити порушений взаємозв'язок між виробництвом та споживанням, перейти від «виробництва для виробництва» до виробництва, спрямованого на платоспроможні потреби, задоволення попиту.

Слід пам'ятати, що при здійсненні програми структурного коректування неможливо уникнути негативних наслідків: банкрутство збиткових підприємств, припинення діяльності значної кількості підприємств важкої промисловості, скорочення робочих місць і пов'язане з цим зниження життєвого рівня. Тому структурне коректування є не тільки найбільш складною та тривалою фазою трансформації, а й найбільш хворобливою, що потребує створення ефективної системи соціального захисту.

Результатом структурного коректування є раціоналізація народногосподарських пропорцій у розподілі матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів відповідно до законів ринкової економічної системи, що буде об'єктивною базою досягнення макроекономічної стабілізації та економічного зростання.

## Г л а в а 6

### Ринок як економічна форма організації функціонування економіки

#### *§ 1. Товарне виробництво, його головні типи та характерні риси*

Товарне виробництво як особливий етап економічного розвитку суспільства є закономірним явищем, своєрідною соціальною реакцією людства на якісні зміни у продуктивних силах. Ця реакція учасників виробництва має особливу антропогенну природу і виявляється не в природному поділі праці, що було характерним для натурального виробництва, а в суспільному поділі праці, який поступово набув розвинених форм: кооперація, спеціалізація, концентрація та ін. Відомо три найбільш загальні типи суспільного поділу праці: 1) відокремлення скотарства від землеробства; 2) виділення працівників, які займаються ремісництвом; 3) виникнення прошарку суб'єктів економічних відносин, які формували економічний стан обміну або купівлі та продажу. Очевидно, що такі величезні зрушення у суспільному поділі праці дали змогу більшості суб'єктів господарювання відокремитися у процесі виробництва один від одного. Продукти, що виробляли у натуральному господарстві для безпосереднього споживання, при товарному виробництві стали товарами, бо їх виробляли для безпосереднього обміну, купівлі та продажу.

В економічній теорії сформульовано положення, згідно з яким існує така система поділу праці: 1) всередині суспільства — за галузевою ознакою (промисловість, сільське господарство, транспорт та ін.); 2) всередині якоїсь галузі; 3) всередині підприємств — на окремі спеціальності на робочих місцях. Перший тип поділу праці називають загальним, другий — частковим, третій — одиничним. Типи суспільного поділу праці дуже різні. Цю різноманітність сформулював А. Сміт, який висвітлив міжнародний поділ праці, поділ праці між містом і селом, промисловістю та торгівлею, виділив розумову та фізичну працю тощо.

Необхідність обміну продуктами зумовлюється зростаючими потребами людей. Поліпшення обміну пов'язано зі створенням ринку, де відбувається обмін, формуються та втілюються його умови.

Можливість і необхідність обміну товарами пов'язані також з тим, що розвиток продуктивних сил зумовив появу багатьох нових продуктів та їх надлишків.

*Товарне виробництво* – це така сфера суспільного господарювання, де продукти виробляються відособленими виробниками для обміну на ринку. Приватна праця спеціалізованих виробників дістає суспільну оцінку тільки в результаті обміну товарів, які задовольняють потреби виробників і споживачів.

Розрізняють два типи товарного виробництва – просте та загальне.

Характеризуючи товарне виробництво, слід зазначити, що розвиток суспільного поділу праці є загальною умовою виникнення та функціонування товарного виробництва, а економічне відособлення товаровиробників – безпосередньою причиною існування товарного виробництва.

Необхідно взяти до уваги, що різні типи товарного виробництва мають як загальні риси, так і відмінності.

*Загальні риси* типів товарного виробництва не залежать від етапів розвитку економічної системи. *Специфічні ознаки* зумовлюють певні риси, властиві тому чи іншому етапові розвитку економічної системи. До загальних рис товарного виробництва різних типів належать: економічна свобода товаровиробників, наявність конкурентних відносин, зв'язок між товаровиробниками і споживачами товарів відбувається тільки через ринок.

*Просте товарне виробництво* має такі специфічні ознаки. По-перше, товарні відносини тільки зароджуються; по-друге, характерним є обмін продуктами всередині родової общини; по-третє, інститут приватної власності перебуває на стадії формування, а повністю створюється в умовах обміну продуктами між сусідніми общинами; по-четверте, власник засобів виробництва і виробник – один суб'єкт. Просте товарне виробництво виникає під час становлення рабовласницького суспільства й існує у сучасних умовах як уклад.

Розвиток загального товарного виробництва означає перехід до такої економіки, коли немає продукту, який би не набув форми товару. Всім товарам властиві вартісні характеристики. До товарного обміну залучаються матеріальні та нематеріальні блага, які не створюються працею людей. Всі такі блага оцінюються на ринку і значно розширюють асортимент товарної маси. Загальне товарне виробництво має внутрішню стабільність і досить широкі можливості для вдосконалення. Воно виникає за капіталізму, де робоча сила – товар.

Не слід вважати, що зміна типів товарного господарювання здійснювалася за простою схемою. У реальному економічному просторі все відбувається досить складно й суперечливо. Соціально-економічна природа всіх типів досить суперечлива, деякі важливі елементи різних типів співіснували в минулому і виявляють свою дію сьогодні, виконуючи провідну роль загального типу.

## **§ 2. Основні категорії товарного виробництва**

Товарному виробництву притаманна власна сукупність економічних категорій, які відображають його сутність. Центральне місце серед цього категоріального ряду належить товару. По суті це матеріальна річ або нематеріальні блага, що потрапляють від виробника до споживача через обмін. Економічна наука оперує кількома визначеннями категорії товару. *Товар* – це будь-яка річ, що обмінюється на іншу річ або на гроші та є предметом купівлі-продажу. Це все, що має корисні властивості, перебуває поза індивідуумом, має певну незалежність в економічному просторі, може бути привласненим людиною або групою людей, а також те, що має відносну дефіцитність. До економічних товарів належить більшість товарів та послуг, що виробляються людством. Нарешті, товар визначається як продукт праці, що виробляється для обміну. Товар має кілька властивостей. Різні наукові школи визначають їх по-різному.

*Класична теорія* серед властивостей товару виділяє *споживну вартість* та *мінову вартість*. Споживна вартість полягає у

здатності товару задовольняти якісь матеріальні, соціальні та духовні потреби людини чи людства в цілому. Мінова вартість — це здатність товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних пропорціях. Вона є формою вияву вартості. Вартість визначає затрати суспільно необхідної праці на виробництво товару.

*Неокласична теорія* виділяє такі властивості товару, як *корисність* і *цінність*. Корисність товару — це його здатність бути корисним людині. Проте ця здатність реалізується тільки в тому разі, якщо товар є економічним товаром, тобто він перебуває в розпорядженні людей в обмеженій кількості. Тоді останню одиницю товару обмеженої кількості можна визначити як таку, що має граничну корисність. Якщо запас товару досить значний і не є дефіцитним, гранична корисність останньої одиниці товару дорівнюватиме нулю. Чим менше товару в розпорядженні людей, тим вище гранична корисність останньої одиниці товару в конкретному наборі. Цінність товару визначається граничною або найменшою корисністю товару в конкретному його запасі. Отже, цінність товару зростатиме в міру зростання граничної корисності товару і, навпаки, зменшуватиметься, якщо гранична корисність товару зменшується. Особливістю теорії маржиналізму є те, що кожна людина при обміні визначає для себе корисність того чи іншого товару. Тому властивості товару з точки зору цієї теорії дістали визначення суб'єктивних характеристик товару. Згідно з теорією трудової вартості властивості товару є об'єктивними, тобто вони не залежать від оцінки окремих індивідуумів.

Споживна вартість і корисність відображають якісну сторону властивостей товару, а мінова вартість та цінність — кількісну сторону. Отже, товар — це кількісно-якісна цілісність, в якій закладено діалектичну суперечність. Вона виявляється у процесі обміну. Кожний товар (якщо його розглядати з позицій маркетингу) має свій життєвий цикл, який складається з чотирьох етапів: 1) виведення товару на ринок; 2) зростання товару; 3) зрілість товару; 4) насичення ринку; 5) занепад товару. Як бачимо, ці етапи відображають ступінь значущості товару на момент здійснення його купівлі або продажу.



Категорія обміну має не менш важливе значення, ніж товар. Якщо товарний обмін не відбувається, немає сенсу і виробляти товари. Розрізняють обмін бартерний, коли товар обмінюється на товар, і обмін за допомогою грошей. Ще С. Бем-Баверк сформулював три істотні правила обміну. По-перше, обмін має давати користь (прибуток), тобто товар, одержаний у результаті обміну, повинен мати більшу користь, ніж товар, що був обмінений; по-друге, кожен учасник обміну повинен намагатись одержати товар з найбільшим для себе прибутком; по-третє, краще здійснити обмін з меншим для себе прибутком, ніж зовсім не вступати у відносини обміну.

*Гроші* як категорія товарного виробництва зробили товарний обмін зручнішим, стабільним та зрозумілішим економічним явищем. Однак винайдення грошей ускладнило товарні зв'язки, виявило їх суперечливість, поділило сферу товарних відносин на світ грошей і світ товарів. По суті, гроші є особливим товаром, який виконує роль загального еквівалента. Гроші мають багато властивостей, що характеризують їх як особливий товар. Це загальна стабільність, сталість до зношування, портативність, подільність, прийнятність, взаємозамінність, здатність до нагромадження, розпізнаваність, транспортбельність.

Крім названих властивостей, гроші мають кілька дуже важливих ознак. Це, по-перше, загальне визнання грошей суб'єктами суспільного обміну; по-друге, гроші є засобом вияву цінності товарів; по-третє, гроші виконують роль посередника в усіх обмінних операціях.

Виділяють такі *функції грошей*, як міра вартості, засіб обігу, засіб платежу, засіб нагромадження та світові гроші.

Слід зазначити, що з розвитком товарних відносин ускладнюються функції грошей, механізм їх взаємодії постійно змінюється, що відображає суперечності ринкових відносин. Виконуючи свої функції, гроші здебільшого розв'язують суперечності товарного обміну, а в деяких випадках загострюють їх. При цьому функції грошей трансформуються, деякі функції не діють або відмирають, натомість з'являються нові, мало вивчені економічною наукою.

Первинною функцією грошей є *функція міри вартості*, що притаманна грошам історично. Гроші, виконуючи цю функцію, вимірюють вартість інших товарів. Категорія вартості виявляється в товарі тільки за умови дії даної функції грошей, яка в свою чергу дійсно виконується лише в тому разі, якщо товару призначається ціна. Кожен власник товару тільки подумки уявляє міру грошового товару, що має стати його власністю в результаті обміну товару на гроші. Тому, щоб реально ця функція виконувалась, потрібно встановити масштаб цін.

Масштаб цін — це вагова кількість грошового металу (золота або срібла), що її встановлює держава за національну грошову одиницю. До середини ХХ ст. масштаб цін не відокремлювали від безпосереднього вагового змісту грошового металу.

За сучасних умов усі країни світу повністю відмовилися від конвертування паперово-кредитних грошей у грошовий метал (золото). Отже, держави офіційно не фіксують національні масштаби цін.

Виконуючи *функцію засобу обігу*, гроші швидко змінюють своїх власників; і чим швидше це відбувається, тим краще для грошового обігу взагалі. Функцію засобу обігу гроші завжди мають виконувати реально. Ця функція доповнює функцію міри вартості та розвиває функціональні можливості грошей. Коли гроші почали виконувати функцію засобу обігу, з'явилася можливість замінити металеві гроші на паперові. Останні стали простим знаком вартості. Можна сказати, що функція засобу обігу породила паперово-грошовий обіг. Але ця сама функція зумовила подальший розвиток суперечностей товарного виробництва, які породжують економічні кризи. За розвинутого товарного виробництва сутність грошей може бути визначено лише при поєднанні функцій міри вартості та засобу обігу. В сучасних умовах функцію засобу обігу економісти визнають найголовнішою.

*Функцію засобу платежу* гроші почали здійснювати у зв'язку з розвитком кредитних відносин. Безліч потреб у кредитуванні товарних відносин призвели до того, що продавець віддавав свій товар покупцеві з відстрочкою платежу. З'яв-

ляється особливий вид грошового зобов'язання — вексель, який і виконує функцію засобу платежу. Пізніше банківські установи починають скуповувати векселі, випускаючи банківські грошові зобов'язання — банкноти. Це, по суті, кредитні гроші, що виконують функцію засобу платежу. Якщо при отриманні кредиту реальні гроші не потрібні й їх замінює вексель, то при сплаті кредиту у визначений строк необхідні реальні гроші. При цьому вони виконують роль засобу платежу. Аналогічну функцію виконують гроші при виплаті заробітної плати, сплаті комунальних платежів, податків тощо.

Виконувати *функцію засобу нагромадження* повністю можуть лише повноцінні (золоті) гроші. Сутність цієї функції полягає в тому, що гроші випадають із сфери обігу і використовуються для нагромадження. За сучасних умов ця функція виконується з допомогою особливих банківських установ — ощадних банків. У країнах, які не мають вільно конвертованої твердої валюти, функцію засобу нагромадження виконують валюти найбільш розвинутих країн: американський долар, фунт стерлінгів, німецька марка.

Найбільш високий рівень розвитку товарного обміну зумовлює виконання грошима *функції світових грошей*. Ця функція виникла у процесі формування світових економічних відносин. Її може виконувати тільки повноцінний метал — золото. В міжнародних розрахунках країни, що не мають золотого запасу, використовують грошові знаки іншої держави, які визнані резервними валютами (американський долар, німецька марка та ін.), і загальні умовні міжнародні розрахункові одиниці.

За більш ніж тритисячолітній період свого існування гроші пройшли складний шлях розвитку і мали такі форми:

- а) товарні гроші — металеві зливки;
- б) монетні гроші — карбовані монети;
- в) паперові гроші — друківані банкноти;
- г) електронні гроші — кредитні картки.

Грошові системи формувалися відповідно до історичних форм грошей. Спочатку виникла архаїчна форма металевих грошей, коли головним елементом їх був металевий зливок.

Історія української гривні починалася з Давньої Русі, де гривнями називали зливки срібла різної ваги: від 100 до 204,7 г — мала гривня і до 409,5 г — велика гривня. Поступово з'являлись карбовані монети, що витіснили важкі металеві зливки. Металева грошова система існувала у формі монометалізму та біметалізму. Грошова система монометалізму використовувала як гроші один із монетарних металів — золото або срібло. Біметалізм — це система, за якої загальним еквівалентом грошей є обидва монетарні метали — золото і срібло.

Пізніше металеву грошову систему змінює паперово-кредитна система. Перші паперові гроші з'явилися у Китаї. На Україні їх було запроваджено в обіг у другій половині XVIII ст. Сучасна грошова паперово-кредитна система складається з державних банкнот, розмінної монети та депозитів до запитання або поточних рахунків національної кредитної системи.

Нещодавно у незалежній Україні було сформовано національну грошову систему. Крім паперових банкнот, у країні карбують металеву розмінну монету. Невеликими тиражами карбують гривню із золота та срібла для потреб колекціонерів.

Економічна теорія визнає існування так званої електронної грошової системи. Головним її елементом є кредитна картка, завдяки якій і відбуваються всі безготівкові платежі за допомогою комп'ютерних систем. Це система грошових відносин майбутнього, але передові країни світу дуже активно використовують електронну грошову систему вже сьогодні.

У загальному вигляді грошова система незалежно від форми має такі структурні елементи:

- найменування грошової одиниці та масштаб цін;
- відповідний порядок емісії національних грошових знаків;
- карбування металевих монет та порядок їх обігу;
- організація та умови безготівкового обороту;
- порядок обміну національної валюти на іноземну;
- валютні коефіцієнти;
- грошові знаки та організаційні центри грошового обігу.

*Ціна*, як і гроші, є елементом категоріального ряду товарного виробництва. Вона сформувалася у процесі тривалого розвитку відносин обміну. За різних типів товарного виробництва ціни спочатку застосовувалися як особливі пропорції обміну. Коли ж людство почало використовувати гроші, ціна стала грошовим відображенням цінності товарів. Сучасні уявлення про ціну свідчать, що сформулювати єдине поняття ціни досить складно. Зміст ціни тісно пов'язаний з безліччю факторів, що впливають на величину ціни досить суперечливо. За умов сучасної ринкової економіки всі товарні відносини групуються та обертаються навколо ціни, і не випадково існує вислів, що «ціна — це душа ринкової економіки». Без ринкових умов про ціну можна не згадувати, лише ринок з величезною кількістю товарів здатний сформувати ціну.

Система категорій товарного виробництва досить велика і складна.

### **§ 3. Закони товарного виробництва, їх сутність та функції**

Економіку товарного виробництва регулює особлива сукупність економічних законів, зокрема закон вартості, закони попиту і пропозиції, грошового обігу та ін. Багато законів діють у товарному виробництві опосередковано і лише кілька з них регулюють товарний обмін безпосередньо.

В економічній літературі трапляється визначення *закону вартості* як основного закону товарного виробництва. Деякою мірою з цим можна погодитись. Закон вартості виражає сталі зв'язки між виробниками та покупцями товарів і потребує виконання єдиної умови — обміну товарів згідно з їхньою вартістю. Механізм дії закону вартості виявляється через стихійне відхилення цін від вартості у процесі обміну. Тому цей закон має назву закону цін. Його дія виявляється також через функцію регулятора товарного виробництва, оскільки через рух цін забезпечується економічний розвиток суспільного виробництва. Закон вартості виконує стимулюючу функцію і є, по суті, рушійною силою виробництва. По-перше, дія закону стимулює зростання продуктивності праці; по-друге,

сприяє виникненню нових технологій та галузей виробництва і таким чином зменшує витрати праці на виробництво товарів. Діє також функція закону, в результаті якої відбувається соціально-економічна диференціація товаровиробників. Отже, закон вартості через відхилення цін разом із законами попиту і пропозиції виступає стихійним регулятором товарного виробництва. Відхилення або коливання цін визначають дії товаровиробників, які роблять висновки про сукупність товарів, про те, виробництво яких треба збільшити або зменшити, щоб не було їх надлишку чи дефіциту. Таким чином зменшується амплітуда коливання цін, вони стають більш стабільними.

Теорія трудової вартості досить активно використовує вартість як категорію і як економічний закон. Представники цієї теорії (У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс) у центр своїх міркувань ставили тільки затрати праці на виробництво товарів та їхню вартість. У цьому полягає один з недоліків даної концепції. Теорію трудової вартості називають «затратною теорією товарних відносин», або «теорією об'єктивних витрат». Недоліком теорії трудової вартості є також складність або абстрактність багатьох її постулатів. На практиці категорію вартості не може бути використано як інструмент впливу на виробництво. Взагалі в сучасних наукових уявленнях про вартість підкреслено її трансцендентну сутність. Таку позицію поділяли представники теорії виробництва (Дж. Мілль, Н. Сеніор, Дж. Мак-Куллох та ін.) і теорії трьох факторів виробництва (Ж. Б. Сей та Ф. Бастіа).

Світова економічна думка в останній третині XIX ст. запропонувала оригінальний підхід до виявлення сутності вартості (цінності) товарів. Засновники та прихильники теорії маржиналізму (граничної корисності), зокрема У. Джевонс, Ф. Візер, К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Дж. Б. Кларк — представники різних країн Європи та США, в основу своєї концепції поклали не затрати, а результати виробництва товарів. Ця концепція має назву «суб'єктивної теорії цінності». Вище вже згадувалися категорії нової концепції. Пізніше завдяки зусиллям видатного теоретика М. І. Туган-Барановського, В. К. Дмитрієва, Р. М. Орженецького, А. Д. Білімовича та інших учених

було зроблено спробу об'єднати досягнення об'єктивного та суб'єктивного підходів до визначення сутності вартості. Найбільшого ефекту досяг родоначальник неокласичного теоретичного напрямку А. Маршалл, який у своїх дослідженнях активно синтезував досягнення теорії трудової вартості та теорії граничної корисності. А. Маршалл вважав, що ринкова економіка формується під впливом попиту та пропозиції і поєднував динаміку попиту з результативною теорією маржиналізму, а динаміку пропозиції – з затратною концепцією трудової вартості.

У сучасних умовах перехідної економіки серед економістів та політиків ще має місце протиставлення і пряме заперечення таких категорій, як трудова вартість і гранична корисність, що є помилкою. За умов формування нових економічних відносин досить продуктивним має бути підхід, який забезпечував би використання всіх категорій і законів товарного виробництва та одержання вагомого кінцевого результату в економічній діяльності.

Товарне виробництво пов'язане з дією *закону грошового обігу*. У країнах з різними економічними системами, де використовують гроші, необхідно знати, скільки грошової маси потрібно для нормального господарювання. Грошовий обіг у різних країнах залежить від впливу великої кількості чинників. У сфері грошового обігу діє економічний закон кількості грошей, необхідних для грошового обігу, сформульований у ХІХ ст. Перша й основна умова ефективного грошового обігу – швидкість обігу грошей та їх ліквідність. Чим швидше гроші обслуговуватимуть товарні угоди, тим менше їх потрібно для обігу. Формула закону грошового обігу має такий вигляд:

$$K_g = TЦ / Ш_o,$$

де  $K_g$  – кількість грошей, необхідних для обігу;  $TЦ$  – сума цін товарів у суспільстві;  $Ш_o$  – швидкість обігу грошових одиниць.

З розвитком товарного виробництва та зміною його типу змінюються і функції грошей, а також трансформується закон кількості грошей, необхідних для обігу. В цьому разі формула закону має такий вигляд:

$$K_e = TC - K + П - (ВП / Шо),$$

де  $K$  — сума грошей, які обслуговують кредити;  $П$  — платежі, за якими настав строк виплати;  $ВП$  — сума взаємосплачених платежів.

Дія закону кількості грошей, необхідних для обігу, характерна як для металевої грошової системи в минулому, так і для сучасної паперово-кредитної.

У країнах з розвинутою ринковою економікою, де реалізується велика кількість товарів у безготівковому варіанті, роль грошей в економіці змінюється. Спостерігається залежність між вартістю товарів у суспільстві і кількістю грошей, за допомогою яких усі товари мають бути реалізовані. Ця залежність виражається такою формулою:

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

де  $P$  — середній рівень цін;  $Q$  — кількість товарів;  $M$  — грошова маса;  $V$  — швидкість обігу грошових одиниць.

В умовах розвинутої паперово-кредитної грошової системи наведена формула відображає дію закону кількості грошей, необхідних для обігу готівкою та у безготівковому вигляді. Використання цієї формули для розрахунків залежить від величин, що становлять її. З цього приводу деякі наукові економічні школи монетаристів та кейнсіанців досі не прийшли до спільної думки. Оскільки грошова маса, що необхідна для обігу, є неоднорідною, всі її елементи мають різну швидкість обігу. Визначити кількість грошей, необхідних для обігу, дуже важко. Монетаристи у своїх розрахунках виходять з пропозиції грошей у ринковій системі, кейнсіанці ж, навпаки, основним фактором вважають попит на гроші.

#### **§ 4. Ринок: сутність, характерні риси та функції**

Особливу гостроту ця проблема ринку набула сьогодні, коли багато країн почали здійснювати перехід до регульованих ринкових відносин.

**Ринок** — це сукупність економічних відносин, що виникають між виробниками і споживачами у процесі вільного



еквівалентного обміну виробленими благами (послугами), який організований за законами товарного виробництва і грошового обігу.

З цього визначення ринку випливає, що, по-перше, ринок завжди обумовлюється природою виробництва, хоч йому властива значна самостійність і він активно впливає на всі відтворювальні процеси, їх кінцеві результати та ефективність. По-друге, формування ринку не є самоціллю. Це не мета, а засіб досягнення ефективності системи господарювання. По-третє, ринок означає систему саморегулювання економіки, що стимулює розвиток виробництва за його як кількісними, так і якісними параметрами. Проте такий ринок сьогодні є анахронізмом. Вільний ринок, що діє автоматично, саморегулюється, як доведено історичним досвідом, ефективно працювати не може. Вже в римському праві містилися норми, які регулювали ринкові відносини обміну.

Отже, слід підкреслити, що ринок є одним з найбільших утворень людства. Кожний етап розвитку суспільства зумовлює певні особливості функціонування ринку, певні інститути, механізми ринкових відносин. Можна умовно виділити ряд етапів і шляхів становлення ринкових відносин.

*Перший етап* – період від розпаду первіснообщинного ладу до виникнення капіталізму. Він характеризувався формуванням ринкових відносин і простого товарного виробництва. Ринкові відносини відігравали підпорядковану роль, укорінювалися, як правило, в надрах натурального господарства, потісняючи його. Сприяючи встановленню зв'язків між раніш ізольованими суб'єктами господарювання (общинами, робовласницькими латифундіями, феодалними маєтками, селянськими господарствами і т. ін.), вони відкривали додаткові можливості для розвитку виробництва і суспільства в цілому. Саме з розвитком торгівлі було пов'язане і часткове нагромадження капіталу.

*Другий етап* – капіталізм періоду вільної конкуренції. Він характеризувався розвитком ринкових відносин, їх широким і глибоким проникненням у всі сфери і функції суспільного господарства. Цей етап тривав у більшості капіталістичних

країн до межі XIX і XX ст. Ринок існував у своїй класичній формі, коли товар перетворювався на елементарну частинку капіталістичного господарства. У цей період знімаються позаекономічні обмеження на шляху вільного руху товарів, капіталу, робочої сили, створюється єдиний національний, а потім і світовий ринок. За цих умов головними важелями саморегульованої ринкової економіки стали вільні ціни й конкуренція.

*Третій етап* – переростання капіталізму вільної конкуренції в монополістичний капіталізм, а потім – у державно-монополістичний. Для цього періоду характерним є підривання класичного ринку, обмеження сфер його впливу державним регулюванням.

Історичний досвід розвитку класичного ринку свідчить, що за своєю природою він є суперечливим і здатним внаслідок притаманної йому стихійності призвести не лише до прогресу, а й до депресії, криз і навіть до повного руйнування економічної системи. Отже, слід було знайти ефективні засоби, які б допомогли обмежити стихійні сили ринку.

Вперше обґрунтував необхідність державного регулювання ринкових відносин англійський економіст Дж. М. Кейнс. На протипагу економістам XVIII – XIX ст. Дж. М. Кейнс та його послідовники довели, що забезпечити безперерійність капіталістичного відтворення без втручання держави в економіку неможливо. Державу вони розглядали як головний стимулятор попиту і чинник активізації підприємництва у господарському житті. Саме рекомендації Дж. М. Кейнса допомогли урядові Рузвельта уникнути руйнівної дії «великої депресії».

Слід зазначити, що у зв'язку з крахом соціалістичної системи в багатьох країнах почався етап переходу до ринкових відносин. Кожна країна через специфіку розвитку, використовуючи історичний досвід, йде до ринку своїм шляхом.

Якщо узагальнити історичний досвід формування ринку в західних країнах, можна зробити такі висновки.

Формування ринкових відносин становить тривалий процес, у ході якого постійно відбуваються зміни в усіх основних сферах суспільного життя і створюються національні

ринки, які відзначаються великою різноманітністю. Це стосується насамперед системи мотивацій, критеріїв ефективності, виробничих і управлінських структур, господарських пропорцій та ін. До того ж, як свідчить світовий досвід, формування ринкової структури не може бути рівномірним у всіх країнах і всіх сферах господарства. Це залежить від економічних факторів розвитку, а також від історичних, соціальних, політичних тощо.

У західних країнах вже давно зрозуміли, що ринок зосереджує в собі величезну енергію (як творчу, так і руйнівну), яка, якщо її не тримати в певних рамках, здатна зруйнувати життєво важливі сфери та економічну систему в цілому. Не випадково фінансування фундаментальної науки, культури, освіти там здійснюється спеціальними фондами й асоціаціями, які не мають на меті одержання прибутку. Економічна діяльність держави є важливим засобом подолання стихійних сил ринку й одним з елементів сучасного господарства. Держава навчилася регулювати попит і пропозицію, цю основу ринку, і, не порушуючи самої природи і механізмів на мікрорівні (підприємство), створила механізм регулювання ринку на макрорівні. Ринок став регульованим, що дає право за сучасних умов визначити моделі ринкових відносин у розвинутих країнах як «соціальне ринкове господарство».

Ринок як самодостатній, автоматично діючий, саморегульований механізм — це абстракція, що якоюсь мірою відображає реалії в економіці деяких країн наприкінці минулого століття. Сучасний же ринок — один з елементів іншої, значно складнішої системи господарювання, елементами якої є:

— власне ринкові відносини, що ґрунтуються на конкуренції економічно відокремлених виробників, вільних цінах, попиті і пропозиції і охоплюють ринок товарів та послуг, ринок праці, ринок капіталу, фінансово-кредитний ринок та ін.;

— численні регулюючі інститути, в першу чергу державні, головною метою яких є підтримка збалансованості попиту і пропозиції, споживання і нагромадження товарної і грошової мас;

— система досконально відпрацьованого законодавства, що встановлює «правила гри» на ринку, перетворює ринок з «дикого» на цивілізований; це антимонопольне (антитрестове) законодавство, законодавство про власність, про угоди, договори і зобов'язання, про захист споживача, про труд і соціальну захищеність;

— стан масової свідомості (культура, ідеологія, правосвідомість);

— високоякісна інформаційно-аналітична база, тобто ринкова інфраструктура (товарні біржі, біржі цінних паперів, служби зайнятості, інформаційні центри, рекламні агентства, служби безготівкових розрахунків тощо).

Отже, як свідчить світовий досвід, за теперішнього рівня розвитку продуктивних сил для конструктивного функціонування ринку і господарського механізму необхідним є контекст продуманих та взаємопов'язаних юридичних норм, компетентного і дієвого державного регулювання, певної суспільної свідомості, моралі, культури.

Досягнення цілей ринкової економіки можливо у процесі виконання ринком низки функцій, серед яких слід виділити такі:

1) інформаційна, що виявляє суспільні потреби, попит на товари та послуги і дає виробникам уявлення про стан справ на ринку;

2) регулююча, яка визначає структуру пропозиції і виявляється у розподілі та перерозподілі ресурсів відповідно до платоспроможного попиту;

3) стимулююча, що націлює виробників на зниження витрат виробництва і підвищення його ефективності на основі впровадження нової техніки і технології, раціонального використання сировини і матеріалів, підвищення якості товарів та послуг;

4) інтегруюча, яка забезпечує взаємодію функцій, перелічених вище, і допомагає вибору ефективних рішень щодо діяльності підприємств;

5) контрольна, що забезпечує вплив споживачів на виробництво, оскільки саме на ринку визначається, наскільки необхідний суспільству вироблений продукт.

## *§ 5. Види, структура та інфраструктура ринку*

Економіка функціонує як складна система трьох взаємопов'язаних рівнів: мікрорівень — господарські одиниці; метарівень — галузеві структури ринку (банки, біржі); макрорівень — органи (в основному державні) регулювання ринкових відносин.

Ця система розкриває організацію ринкових відносин. Поряд з нею важливим елементом організації виступають види і форми ринку. Розрізняють, як правило, такі види ринків: ринок товарів та послуг (споживчий ринок, ринок засобів виробництва, ринок інвестиційних ресурсів); фінансовий ринок (ринок кредитів, ринок цінних паперів, грошовий та валютний ринок); ринок праці. Важливе місце належить також ринку нерухомості та ринку природних ресурсів.

Реформа споживчого ринку в Україні передбачає: 1) розвиток підприємництва у сфері торгівлі і демонополізацію; 2) підтримку малого й середнього бізнесу; 3) перехід до нової системи ціноутворення; 4) поступову ліквідацію дотацій збитковим підприємствам; 5) захист ринку і споживачів від недобросовісної торгівлі; 6) ліквідацію необґрунтованих привілеїв у розподілі споживчих благ.

Ринок засобів виробництва у повному розумінні цього слова в Україні не існував. Засоби виробництва надходили до споживачів через централізовану систему матеріально-технічного постачання. Фактично ринок засобів виробництва створюється в Україні заново, і головним моментом є перехід від централізованого фондування ресурсів до оптової торгівлі ними.

Процес становлення фінансового ринку охоплює формування ринку кредитних ресурсів, ринку цінних паперів і ринку валюти.

Інфраструктура ринку складається із сукупності допоміжних організацій, установ, посередників, діяльність яких зумовлена прискоренням просування товарів та послуг на різних ринках. Серед елементів інфраструктури ринку центральне місце належить біржам (товарним, фондовим, валютним, нерухомості, праці тощо).

Структура ринку відображає його місце в системі організації суспільного виробництва. Щоб з'ясувати механізм ринку, слід визначити, що таке попит, пропозиція, ціна, кон'юнктура, рівновага (це головні параметри ринку), конкуренція, монополія і олігополія ринку (це головні його атрибути).

*Попит* – це сума грошей, яку покупці мають намір заплатити за необхідні товари та послуги. *Пропозиція* – сукупність товарів з певними цінами, які ладні продати виробники. *Ринкова ціна* – це фактична ціна, яка встановлюється на ринку. У сфері обігу під взаємодією різних чинників ціни можуть відхилятися від вартості. Коливання цін є виявом дії закону вартості. *Кон'юнктура* – співвідношення попиту і пропозиції на певні види товарів або всю товарну масу на певному ринку. Кон'юнктура змінюється від діяння різних факторів: обсягу виробництва, розміру товарних запасів, динаміки цін і грошових доходів, організації реклами і торгівлі тощо. *Рівновага* – повний або частковий збіг попиту і пропозиції. Між цими параметрами ринку існує тісний взаємозв'язок, для характеристики якого використовують такі поняття, як «еластичність попиту», «еластичність пропозиції», «ціна рівноваги». Крім того, взаємозв'язок між попитом, пропозицією і ціною виявляється у законах попиту і пропозиції.

*Закон попиту* фіксує залежність попиту від ціни. Чим вища ціна, тим менше купують товарів. Це можна зобразити графічно (рис. 5), позначивши ціну літерою  $P$ , кількість товарів, що купуються – літерою  $Q$ .

Як показує графік, вищій ціні  $P_1$  відповідає менший попит  $Q_1$ , а нижчій ціні  $P_2$  відповідає більший попит  $Q_2$ . Залежність попиту від ціни має складніший характер і може бути зображено графічно кривою попиту (рис. 6).

Така крива відображає залежність попиту від ціни в загальному вигляді. Для сукупності товарів або окремого товару характерні свої залежності, що відрізняються кривизною, нахилом кривої і т. ін.

*Закон попиту* відображає лише одну сторону співвідношення попиту і пропозиції. Другу сторону цього співвідношення відображає *закон пропозиції*. Це можна зобразити графічно (рис. 7). Як бачимо, меншій ціні  $P_1$  відповідає менша

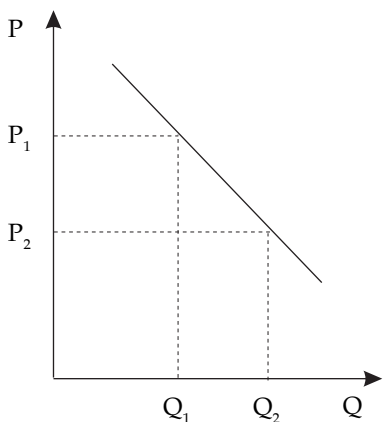


Рис. 5.

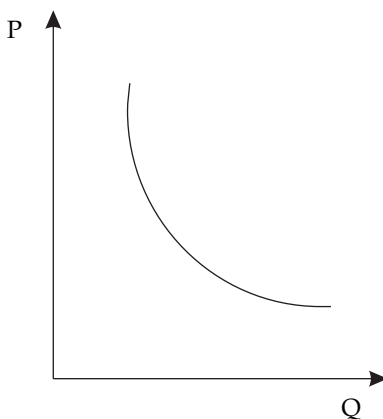


Рис. 6.

пропозиція  $Q_1$ , а вищій ціні  $P_2$  – більша пропозиція. Лінія пропозиції перетинає вертикальну вісь цін у точці К. З цього випливає, що товар вигідніше виробляти, коли ціна перевищує витрати виробництва. Якщо ж ціна дорівнює витратам, зникають мотиви виробництва. Тому на ринку залежність між пропозицією і ціною має складніший характер і зображується кривою (рис. 8).

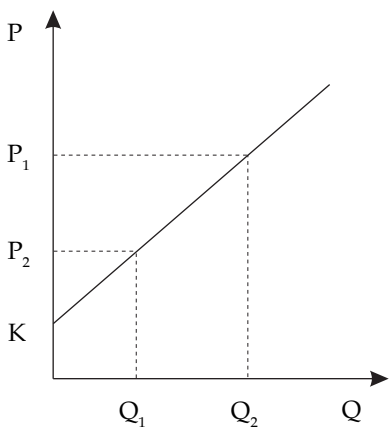


Рис. 7.

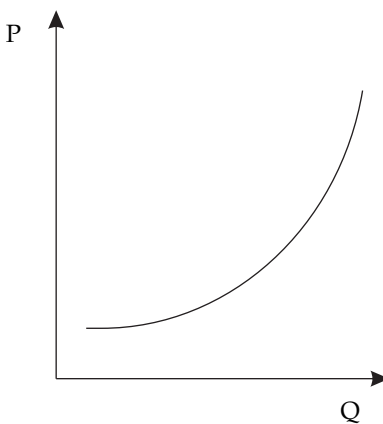


Рис. 8.

Залежність між попитом, пропозицією і ціною може бути зображено в одній площині. При накладанні графіків попиту і пропозиції криві перетнуться. Тому в цьому разі ціна називатиметься ціною рівноваги. За реальних ринкових обставин виникає рух кривих попиту і пропозиції, їх переміщення може бути зображено графічно (рис. 9).

Отже, можна дійти висновку, що зміна попиту і пропозиції залежить від низки нецінових чинників. Наприклад, на по-

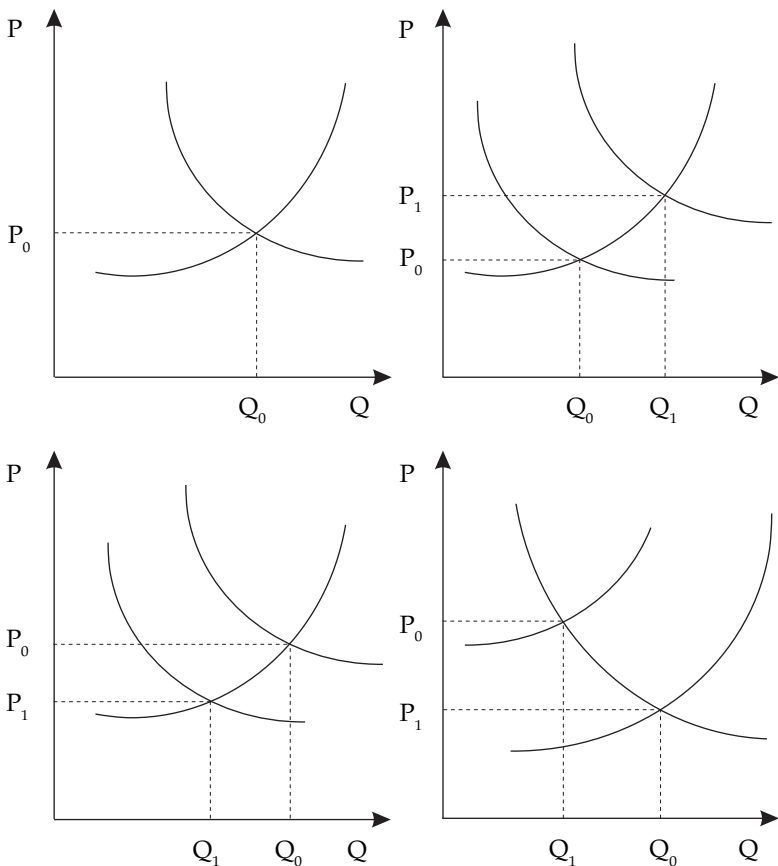


Рис. 9



пит впливають кількість покупців, зміна доходів, зміна смаків та переваг, очікування споживачів та ін.; на пропозицію — кількість продавців, зміни в технології і способах виробництва, ціни на ресурси та інші товари, податки і дотації, очікування продавців тощо. Таким чином, криві попиту і пропозиції залежать від усієї сукупності факторів.

Слід також взяти до уваги важливий вплив на формування ринкової ціни законів попиту, пропозиції та вартості. Ступінь зміни попиту залежно від ціни називають «*еластичністю попиту*».

На формування ринкової ціни значно впливає і закон конкуренції. Конкуренція — це та сила, що вирівнює ринкові ціни. Внаслідок її дії на ринку в кожний даний момент встановлюється загальна ціна на однорідні товари однакової якості. Отже, конкуренція поряд з ціною і кон'юнктурою виступають головними елементами механізму ринкового саморегулювання.

## Г л а в а 7

### Підприємницька діяльність і конкуренція. Антимонопольна політика

#### § 1. Підприємницька діяльність: сутність та різноманітність організаційних форм

Ринкова система є середовищем особливого господарського феномена — підприємництва, сутність якого слід розглядати у кількох взаємопов'язаних аспектах: економічний ресурс, економічна поведінка, економічна діяльність.

Підприємництво — це економічний ресурс суспільства, який разом з ресурсами «труд», «земля», «капітал» забезпечує ефективне функціонування суспільного виробництва. У цьому аспекті підприємництво виконує функції, що спрямовані на оптимальне використання обмежених ресурсів з метою максимального задоволення суспільних потреб: визна-

чення та здійснення ефективної комбінації факторів виробництва, інновації, контроль за витратами тощо.

Підприємництво являє собою особливий тип економічної поведінки індивідуального відокремленого господарського суб'єкта ринку, який здійснює вибір способу використання обмежених ресурсів для максимізації прибутку.

Підприємництво — це особлива діяльність. У Законі України «Про підприємництво» підприємницьку діяльність визначено як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг і зайняття торгівлею з метою отримання прибутку. Підприємницька діяльність відрізняється від інших видів діяльності, по-перше, самостійністю: підприємець — економічно відособлений суб'єкт господарювання, який діє на базі власних коштів та самостійно приймає рішення. По-друге, підприємницька діяльність — це насамперед, інноваційна діяльність, яка сприяє науково-технічному прогресові. По-третє, відмінністю підприємницької діяльності є ризик, який супроводжує самостійність: можливість виникнення втрат або зниження прибутку. Головною передумовою виникнення підприємницького ризику є наявність конкуренції та альтернативних варіантів вирішення питань розвитку підприємницької діяльності. Підприємець, який самостійно приймає рішення, несе власну економічну (майнову) відповідальність за його результати. Четверта відмінність: мету підприємницької діяльності становить отримання прибутку. При цьому слід зазначити, що досягнення цієї мети залежить від спроможності підприємця визначити та задовольнити суспільні потреби у формі платоспроможного попиту на ринку.

Об'єкт підприємницької діяльності можна визначити як бізнес — певне діло, що веде підприємець. Але цілком слушно й використання понять «бізнес» і «підприємницька діяльність» як синонімів.

Особливості підприємницької діяльності розкриваються через її принципи, серед яких, згідно зі ст. 5 Закону України «Про підприємництво»: вільний вибір діяльності; залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької

діяльності майна і коштів юридичних осіб і громадян; самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів продукції, що вироблено; встановлення цін згідно з законодавством; вільний найом робітників; залучення та використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонено або не обмежено законодавством; вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесків платежів, встановлених законодавством та ін.

Необхідно зазначити, що підприємницька діяльність в Україні здійснюється в межах досить змістовного правового середовища, яке являє собою сукупність законів України, указів Президента України, декретів, постанов Кабінету Міністрів, нормативних актів міністерств, органів місцевих рад та державних адміністрацій та ін., які містять і норми приватного права, і норми публічного права. Вершину становить Конституція України, в ст. 42 якої гарантується право кожного на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом.

Суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути громадяни України, інших держав, які не обмежені законом у правоздатності та дієздатності, а також юридичні особи всіх форм власності.

Підприємці мають право самостійно здійснювати без обмежень різноманітну діяльність, яка не суперечить чинному законодавству. Залежно від змісту діяльності підприємництво має такі види: виробниче підприємництво — діяльність, яка спрямована на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг і т. ін., які призначені для реалізації споживачам; комерційне підприємництво — діяльність, що пов'язана з операціями перепродажу товарів та послуг; фінансове підприємництво — здійснення операцій із специфічним товаром: грошима, валютою, цінними паперами; посередницьке підприємництво — діяльність, спрямована на поєднання сторін, що мають інтерес до взаємної угоди та ін.

Підприємництво може здійснюватися із залученням найманих робітників або без їх залучення. Щодо масштабів діяльності, підприємництво може бути великим, середнім та ма-

лим. Єдиного міжнародного стандарту класифікації підприємницької діяльності згідно з її масштабом не існує. В Україні відповідно до чинного законодавства (зокрема, указів Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 3 липня 1998 року, «Про внесення змін до Указу Президента України від 3 липня 1998 р.» від 28 червня 1999 року) суб'єктами малого підприємництва можуть бути, по-перше, фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і в трудових відносинах з якими протягом року перебувають не більш як 10 чол., а обсяг виручки від реалізації продукції не перевищує 500 тис. грн.; по-друге, юридичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких за рік середньооблікова чисельність працюючих становить більш як 50 чол. і обсяг виручки від реалізації продукції не перевищує 1 млн. грн. До малого підприємництва належать також малі підприємства, тобто підприємства з чисельністю працюючих у промисловості та будівництві — до 200 чол., в інших галузях виробничої сфери — до 50 чол., у науці та науковому обслуговуванні — до 100 чол., у галузях невиробничої сфери — до 25 чол., у роздрібній торгівлі — до 15 чол.

Мале підприємництво відіграє значну роль у ринковій економіці. По-перше, оскільки значна частина населення стає активним суб'єктом підприємницької діяльності, мале підприємництво є основою стабільності ринкової системи. По-друге, мале підприємництво забезпечує необхідну мобільність, гнучкість та різноманітність економічної діяльності, її глибоку спеціалізацію і на цій основі — кооперацію, без чого неможлива висока ефективність економіки.

Підприємництво може здійснюватися без утворення або з утворенням юридичної особи. У першому випадку суб'єкт здійснює підприємницьку діяльність як фізична особа, у другому підприємець створює підприємство. Слід зазначити, що в Україні для визначення суб'єкта підприємницької діяльності — юридичної особи і в економічному, і в правовому об'єкті використовують поняття «підприємство», а не поняття

«фірма», хоч у ринковій економіці організаційною одиницею підприємницької діяльності виступає фірма, яка володіє та керує своїми технологічними ланками-підприємствами. Згідно з Законом України «Про підприємства в Україні» підприємство є самостійним господарським статутним суб'єктом, що володіє правами юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну та комерційну діяльність для отримання відповідного прибутку (доходу). Як бачимо, зміст поняття «підприємство» значною мірою відображає риси фірми, як суб'єкта ринкової системи. Відносини, пов'язані з підприємствами в Україні, регулюють Закон України «Про підприємства в Україні» та спеціальне законодавство, зокрема податкове, митне, валютне, фінансове, інвестиційне та ін., що регулює окремі особливості, сторони та види діяльності підприємств.

Підприємницька діяльність може мати такі організаційні форми, як одноособове володіння, партнерство та корпорація.

*Одноособове володіння* – це бізнес, власником та керуючим якого є підприємець, який особисто його контролює, бере на себе підприємницький ризик, несе особисту майнову відповідальність, привласнює прибуток або зазнає збитків. Одноособове володіння може бути організаційною формою підприємництва як зі статусом юридичної особи (приватне підприємство), так і без створення юридичної особи (суб'єкт підприємницької діяльності – фізична особа).

*Партнерство* – 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 та розподіляють прибуток (збитки) згідно з укладеною між партнерами угодою. В Україні відповідно до Закону України «Про господарські товариства» партнерства існують у правовій формі господарських товариств: повне товариство, товариство з додатковою відповідальністю, командитне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю.

*Корпорація* – добровільне комерційне об'єднання власності значної кількості осіб на засадах акціонування та обме-

женої відповідальності учасників. В Україні згідно з Законом України «Про господарські товариства» корпорації існують у правовій формі акціонерних товариств відкритого та закритого типів.

Відмінності кожної організаційної форми підприємницької діяльності наведено у таблиці 1.

**Таблиця 1.**

Характеристики	Одноособове володіння	Партнерство	Корпорація
Спосіб залучення коштів	Інвестування власних коштів підприємця	Об'єднання коштів партнерів згідно з угодою	Залучення коштів шляхом емісії акцій
Власність	Підприємець і одноособовий власник	Власники і партнери, частку яких чітко визначено в угоді	Власники і акціонери згідно з пакетом акцій, що їм належить
Підприємницький ризик та відповідальність	Підприємець бере ризик на себе та несе особисту майнову відповідальність	Партнери спільно беруть на себе ризик та визначають відповідальність кожного згідно з угодою	Ризики та відповідальність акціонерів обмежено пакетами акцій, що їм належать
Прибуток	Належить підприємцю	Розподіляється між партнерами згідно з порядком, закріпленим угодою	Частина спрямовується на розвиток корпорації, частина розподіляється між акціонерами у формі дивідендів на акції
Управління	Підприємець	Збори партнерів і вищий орган управління, якщо інше не передбачено угодою	Збори акціонерів і вищий орган управління

Кожна організаційна форма підприємницької діяльності має позитивні риси та певні недоліки. Перевагами одноособового володіння є відносна легкість його створення, свобода діяльності (немає потреби погоджувати рішення з партнерами), можливість повного контролю з боку підприємця, який є власником і бізнесу, і його прибутків, що виступає як досить сильний економічний стимул організації підприємницької діяльності саме у цій формі. До недоліків одноособового володіння слід віднести обмеженість фінансових та матеріальних ресурсів, обумовлену цим низьку кредитоспроможність, одноособове прийняття ризику та відповідальності, що у разі банкрутства може призвести до втрати не тільки бізнесу, а й особистого майна, а також можливість некомпетентних рішень з боку підприємця, який особисто керує бізнесом.

Партнерству притаманні ті самі переваги, що й одноособовому володінню, але воно має більше фінансових можливостей, бо створюється шляхом об'єднання коштів партнерів. Партнери згідно з угодою можуть нести за діяльність партнерства як повну солідарну відповідальність, так і додаткову і навіть обмежену відповідальність. Отже, порівняно з одноособовим володінням, партнерство дає підприємцю можливість вибору певного виду відповідальності. Управління партнерством може бути компетентнішим завдяки розподілу функцій між партнерами. Але значним недоліком партнерства є потенційна загроза його розпаданню внаслідок суперечностей між партнерами або виходу партнерів з партнерства.

Перевагами корпорації є обмежена відповідальність акціонерів, їх можливість здійснювати операції з акціями корпорації на фондовому ринку. Корпорація має значні фінансові та інші ресурси, їй притаманна висока кредитоспроможність. Завдяки цьому корпорація має можливість залучати висококваліфіковані кадри, впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу. До недоліків корпорації слід віднести складний порядок створення і ведення обліку та звітності, певну відокремленість дрібних та середніх акціонерів від керування корпорацією, обмеженість контролю з боку акціонерів за діяльністю менеджменту корпорації, що може призвести до зловживань.

## *§ 2. Конкуренція, її суть та основні функції у ринковій економіці. Види конкуренції*

Характеристика ринкового економічного середовища буде неповною, якщо не розглянути таку істотну економічну закономірність, як конкуренція. Вся атмосфера ринку пройнята конкуренцією. Це така організуюча сила, яка подібно до сили гравітаційного поля забезпечує порядок в економічному організмі.

Конкуренція (від лат. *concurrentia* — змагання, суперництво) у ринковій економіці — це суперництво, боротьба між виробниками товарів та послуг за кращі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукту. Таке визначення конкуренції панувало у класичній та неокласичній теорії. Ці теорії розглядали конкуренцію як незалежну поведінку економічних агентів, які прагнули встановити контроль на ринку. Спочатку тлумачення конкуренції як поведінки було пов'язано з суперництвом серед продавців та покупців за вигідні умови купівлі чи продажу товарів, що відбувалося без зговору. Тобто велика кількість економічних суб'єктів не давала змоги вступати їм у зговір. Ці умови збігалися з ринком досконалої, тобто необмеженої, конкуренції. Але вже неокласики почали розглядати конкуренцію як раціональну поведінку, що виникає в умовах суперництва та боротьби економічних агентів за обмежені блага (ресурси, товари чи гроші). Обмеженість ресурсів спричиняє раціональну поведінку виробників, які мають вибирати між конкуруючими цілями їх використання. У той же час споживачі мають вибір між конкуруючими напрямками використання грошей, що змушує продавців вступати у конкурентну боротьбу за гроші споживачів. Визначення конкуренції як поведінки в ХХ ст. доповнюється структурною концепцією, основний зміст якої пов'язаний не з боротьбою, а з аналізом структури ринку, тобто тих умов, які на ньому панують. У цьому разі конкуренція безпосередньо вже не визначається як боротьба. Найважливішого значення набуває визначення моделі чи будови ринку, у межах якого відбувається особлива конкурентна поведінка



економічних агентів. Законом України «Про захист економічної конкуренції» (2001) остання визначається як змагання між суб'єктами господарювання, з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обігу товарів на ринку.

Існування двох концепцій конкуренції дає можливість розглядати її з кількох аспектів. Перш за все з точки зору особливих умов функціонування ринку, тобто так званої структури ринку. Залежно від таких рис, як кількість фірм, що діють на ринку, їх вплив на ціни, характер продукту, що виробляється, доступ до ринкової інформації, особливості вступу та виходу з ринку, своєрідність принципів підприємництва, розрізняють конкуренцію *досконалу* та *недосконалу*.

По-друге, залежно від сфери суперництва конкуренція буває *внутрішньогалузева* та *міжгалузева*.

По-третє, конкуренцію слід розглядати залежно від характеру товару, особливостей його використання. Існує *предметна конкуренція*, яка є суперництвом на ринку конкретних видів продукції та послуг різних фірм-виробників (наприклад, виробництво спортивного взуття, яке не має істотних якісних відмінностей). *Видова конкуренція* — це боротьба однорідних видів продукту подібного споживання, але з різними характеристиками (спортивне взуття з різними якісними характеристиками — шкіряне, штучне, різні види кросівок та ін.). *Функціональна конкуренція* має місце, коли різні товари задовольняють однакову потребу чи мають однакове призначення (наприклад, виробництво товарів для відпочинку, це можуть бути велосипеди, лижі, скайти та ін.).

Нарешті, конкуренцію слід розрізняти залежно від механізму боротьби чи суперництва — *цінова* та *нецінова*. *Цінова конкуренція* визначає активну роль ціни для досягнення кращих економічних умов виробництва, реалізації та завоювання ринку. Використання цінового механізму включає систему різноманітних цінових знижок, різні методи цінової дискримінації. *Нецінова конкуренція* передбачає використання технічних пе-

реваг, надійності, дизайну та інших характеристик продукту, різноманітних послуг для споживача, надання йому позики для придбання необхідних товарів. У самому механізмі конкуренції слід розрізняти цивілізовані та нецивілізовані методи. *Нецивілізована конкуренція* (боротьба) побудована на застосуванні жорстоких, руйнівних методів, які націлені на знищення конкурентів (війна цін, вбивства, погрози та ін.). *Цивілізована конкуренція* буває добросовісною (краща якість продукту, розширення мережі обслуговування споживачів, широке використання реклами і т. ін.). *Недобросовісна конкуренція* визначається Законом України «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996) як будь-які дії, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності, і передбачає такі методи, як економічне, технологічне та фінансове шпигунство, підробка продукції відомої фірми, використання її торговельної марки, махінації з діловими звітами, підкуп кращих фахівців та ін.

Усі розглянуті аспекти конкуренції взаємопов'язані й у своїй сукупності формують конкурентне середовище, яке виконує важливі функції у ринковій економіці. Перш за все конкуренція, як зовнішня сила, примушує виробників підвищувати продуктивність праці, розширяти вигідні сфери виробництва, збільшувати накопичення та ін.

Водночас конкуренція розподіляє виробництво на певні пропорції (галузеві, міжгалузеві), сприяє переливу капіталу між сферами виробництва. Конкуренція сприяє розподілові виробників на багатих і бідних, розділяє людей за суспільно-економічним статусом. Забезпечуючи нагромадження капіталу, конкуренція поволи сприяє появі монополізму — особливого економічного явища, яке підриває і руйнує саму конкуренцію.

Конкурентне середовище потребує особливих форм підприємницької діяльності (класичної чи інноваційної, одноособових чи спільних форм), а також різних форм економічної поведінки фірм (їх ставлення до реклами, цінової стратегії, інновацій, конкурентів та ін.).

Дослідження закономірностей конкуренції слід починати з аналізу типів конкурентних ринків.

### § 3. Досконала та недосконала конкуренція

Історичні межі досконалої конкуренції простягаються з XVI ст. до початку XX ст., тобто вони збігаються з епохою вільного капіталізму та існуванням ринку чистої конкуренції. Досконала конкуренція, або ринок чистої конкуренції, виникає, якщо виконуються такі умови:

1) 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. Кожен має можливість вибрати необхідний обсяг виробництва. Ніхто не може впливати на його вибір. Таке становище на ринку не дає змоги продавцям контролювати ціни, діє принцип «слідуй за ціною», чи «бери існуючу ціну». Велика кількість продавців не дає їм можливості вступати у зговір між собою щодо цін;

2) вироблюваний та продажний товар є однорідним, тобто не має істотної диференціації;

3) вхід та вихід з даної галузі виробництва здійснюється повільно, без будь-яких законодавчих, технологічних та фінансових перешкод. Це дозволяє підприємцю вибрати найефективнішу галузь виробництва, а також здійснювати своєрідний «конкурентний тиск» в обраній галузі;

4) покупці та продавці мають потрібну інформацію про різні сторони підприємницької діяльності (виробничі ресурси, витрати, необхідна технологія виробництва, джерела фінансування, ціни та ін.).

За наявності цих умов в економічному житті пануватиме досконала конкуренція, яка є первинною формою зв'язку в ринковій економіці.

Ця економічна ситуація є умовою дії всіх ринкових функцій, без всебічного втручання держави, бо досконала конкуренція забезпечує самоналагодження економічної системи та стан її рівноваги. В умовах досконалої конкуренції широко використовуються різні методи нецивілізованої конкуренції та механізм внутрішньогалузевої та міжгалузевої

конкуренції. Однак ринок чистої конкуренції є ідеальною або абстрактною моделлю економіки, бо в чистому вигляді нині такі умови ніде не існують. Але окремі риси ринку чистої конкуренції діють у деяких галузях виробництва. Знання цього ринку дає змогу пізнати економічні закономірності реального суспільного життя.

Якщо в економіці не діють деякі умови ринку чистої конкуренції, то починають формуватися ринки *недосконалої конкуренції*: монополістичної конкуренції, олігополії та чистої монополії. Важливою передумовою формування недосконалої конкуренції є поява монополізму (який буде розглянуто в § 4 цієї глави).

У системі недосконалої конкуренції дуже поширена ринкова структура монополістичної конкуренції. У ній поєднуються риси чистої конкуренції та деякі характеристики монополізму. Основні умови існування монополістичної конкуренції:

1) відносно велика кількість продавців на певному ринку. Виробники мають невеликі за своїми розмірами підприємства. Вони ще не можуть значно впливати на обсяг виробництва і не мають змоги контролювати ціни. Вони також не можуть забезпечити зговори щодо цін;

2) вироблюваний продукт повинен мати певні якісні відмінності, тобто бути диференційованим за такими параметрами, як якісні властивості, різноманітні послуги, особливості розміщення, різні методи стимулювання збуту. Важливу роль у диференціації товару починає відігравати наявність торговельної марки, фірменого знака та захист патентом;

3) відносно легкий вступ до необхідної галузі виробництва та безболісний вихід з неї як для виробника, так і для споживача. Але кожен підприємець повинен знати свій сегмент, свою «нішу» на ринку, закріпити попит своєї групи споживачів на основі диференціації шляхом нецінової конкуренції;

4) інформація про деякі сторони господарсько-фінансової діяльності фірми має обмежений характер.

Підприємницька діяльність на цьому ринку має дуже активні форми, потребує добре розробленої стратегії маркетингу в сфері стимулювання збуту, ціноутворення, реклами.

Прагнення підприємця до максимального прибутку обмежено двома різноспрямованими тенденціями. З одного боку, чим вища диференціація продукту, тим менша еластичність попиту, тим більше змоги збільшувати ціни над середніми витратами та одержати більший прибуток. Але, з другого боку, на ринку панує велика кількість конкурентів, які стримують зростання цін та зводять прибуток до нормального рівня.

Другим різновидом ринку недосконалої конкуренції є ринок олігополії. Його характерні риси:

1) наявність кількох великих фірм, які домінують на ринку конкретного товару внаслідок великої концентрації продукції, яку вони виробляють та доставляють на ринок. Це означає, що кілька великих фірм мають у загальному обсязі продажу велику частку (70—90%). Причиною такого явища є намагання використовувати переваги великомасштабного виробництва (так званий ефект масштабу);

2) існує своєрідний контроль за цінами внаслідок непередбаченої поведінки конкурента, який може несподівано змінити свою цінову стратегію і таким чином спричинити цінову війну, появу нових конкурентів, можливість привласнення монопольного прибутку. Для того щоб запобігти таким явищам, фірми йдуть на зговор у галузі політики цін типу картельних угод, джентльменських погоджень, лідерства цін;

3) продукт на цьому ринку може бути як однорідним, так і диференційованим;

4) входження на цей ринок має значні перепони внаслідок ефекту масштабу, великих витрат на рекламу, володіння патентами, контролю за джерелами сировини та ін.

Ринок олігополії вимагає серйозної уваги до підприємницької діяльності. Конкурентна поведінка на цьому ринку потребує особливої стратегії ціноутворення, пошуку найвигідніших методів ціноутворення. Але вплив ціни на ринок олігополії може бути обмежений внаслідок картельних та інших угод. Тому на цьому ринку широко використовуються засоби нецінової конкуренції. В умовах олігополії починає відігравати значну роль розвиток менеджменту всередині фірми, в її окремих структурних підрозділах.

Олігополії посідають суперечливе становище стосовно розвитку науково-технічного прогресу. З одного боку, великі

масштаби господарювання дають змогу концентрувати великі фінансові ресурси, кваліфіковані кадри для науково-дослідних, конструкторських робіт. Але монопольне становище на ринку, можливість одержувати монопольний прибуток шляхом встановлення монопольних цін не сприяє розвиткові науково-технічного прогресу. Технічний прогрес в олігополії пов'язаний з науковим характером самої галузі (електроніка, авіакосмічна галузь). Другим поштовхом до науково-технічного прогресу виступає міжнародна конкуренція, тобто конкуренція з боку іноземних фірм. Однак у цілому 2/3 винаходів минулого століття здійснено незалежними винахідниками та невеликими фірмами.

Якщо на ринку утвердилася ситуація, за якої багато покупців та кілька продавців, то цей ринок має назву «олігосонії».

Недосконала конкуренція має також таку форму, як числа монополія, або абсолютна монополія. Вона виникає тоді, коли на ринку залишається тільки один продавець товару чи постачальник послуги, якому протистоять численні покупці. Це перша найважливіша риса недосконалої конкуренції.

По-друге, на ринку монополії продукт не має близьких замінників, а поява на ринку нових продавців неможлива. З точки зору покупців, продукт не має прийнятих альтернативних варіантів споживання (наприклад, використання електропостачання). В цьому разі споживачі змушені придбати продукт чи послугу в монополіста чи обходитися без них.

По-третє, монополіст виступає на ринку як такий, «що диктує ціну», тобто він великою мірою контролює ціни. Є лише одна межа, що обмежує його ціну — платоспроможний попит споживача, тому монополіст завжди повинен вирішувати питання, яку вибрати ціну, щоб можна було випустити бажану кількість продукту. За допомогою своєї цінової політики монополіст на ринку не тільки орієнтуватиметься на максимізацію прибутку чи мінімізацію збитків, а й прагнутиме перешкодити бажаним увійти до цієї галузі виробництва. Для цього фірма-монополіст стримуватиме зростання цін, щоб не притягувати конкурентів.

Нарешті, монополіст на ринку не має конкурентів, бо вступ до цієї галузі повністю заблокований різноманітними

засобами конкурентної боротьби, в тому числі такими недобросовісними методами, як тиск на постачальника, кредитно-банківські установи (щоб не давали ресурсів, коштів), використання цінової дискримінації та ін.

Місце, роль та наслідки монополії на ринку великою мірою залежать від типу монополізму.

#### ***§ 4. Монополізм, його суть, типи, форми та наслідки. Антимонопольна політика***

У всесвітній економічній практиці існує кілька основних типів монополізму.

По-перше, монополізм, який виростає з конкуренції і базується на концентрації та централізації виробництва чи капіталу. Найвідомішими організаційними формами такої монополії є картелі, синдикати, трести, концерни, конгломерати. Цей тип монополізму становить найбільшу загрозу ринковій економіці, він постійно перебуває у полі зору держави, виступає головним об'єктом демонополізації. Якщо процес концентрації держава не може повністю контролювати, то централізацію сучасна держава регулює ретельно, забороняючи незаконні форми об'єднання.

Другий тип монополізму пов'язаний з технологічною олігополією. Це означає, що сама технологія потребує великих підприємств, у межах яких тільки й може бути організовано ефективне виробництво. У цьому разі з'являється природна монополія, зміст якої визначається Законом України «Про природну монополію» (2000). Природна монополія – це стан товарного ринку, за якого задоволення попиту на цьому ринку є ефективнішим за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж по-

пит на інші товари (послуги). Поява природно-технологічної монополії мало пов'язана з самозростанням капіталу, прагненням загарбати ринок, придушити конкурентів, максимізувати прибуток. Безглуздо уявити у таких галузях, як металургія, авіакосмічна галузь, залізничний транспорт, тисячі невеликих підприємств. Це суперечить логіці науково-технічного прогресу, виробництву конкурентоспроможної продукції. Це означає, що технологічні олігополії не можуть бути об'єктом демонополізації.

У ринковій економіці поширена монополія, яка обумовлена диференціацією продукту. Монополістичний ефект досягається не великим обсягом виробництва, не контролем за цінами, а своєрідністю, новизною продукту (наприклад, лялька Барбі, кубик Рубік), своєрідністю послуг, популярністю торговельної марки. Така монополія не пов'язана з концентрацією та централізацією виробництва і може бути здійснена не тільки великою, а й невеликою фірмою.

До четвертого типу монополізму можна віднести монополізм тих підприємств, які лідирують в окремих галузях науково-технічного прогресу (наприклад, виробництво лазерної техніки, біотехнологій). Це тимчасова монополія, тому вона зникає з поширенням та використанням наукової ідеї, проекту в інших фірмах. Така монополія стає об'єктом державного регулювання, спрямованого на більш вільне використання науково-технічної інформації в інших галузях економіки.

Важливою формою монополізму є природно-державна монополія. Її природна обумовленість пов'язана з потребою задовольняти деякі базові потреби як окремої людини, так і суспільства в цілому. Природно-державний монополізм поширюється на товари нееластичного попиту, тобто такі, які є незамінною частиною споживчого набору. Вона може виявитися у націоналізації цих видів виробництва, державному контролі за цінами, встановленні фіксованих ставок податків.

Своєрідною формою монополізму, що не пов'язана з ринком, є монополізм, який формується в умовах адміністративно-командної економіки. Причинами такої монополії є



неекономічні фактори. Така монополія охоплює не тільки сферу виробництва, а й усю сферу розподілу та споживання. Це найнебезпечніша форма монополізму, яка негативно впливає на економіку та суспільство в цілому.

Дослідження різних типів монополізму дає можливість виявити основні напрями та засоби боротьби з ними, обмеження їх діяльності.

Світова практика боротьби з монополізмом почалася з перших кроків його виникнення (1889–1890), коли були прийняті перші антимонопольні закони. Антимонопольна політика та антимонопольне законодавство не має на меті заборону чи ліквідацію монопольних утворень. Головне усунути можливість зловживань своїм монопольним становищем на ринку, захистити конкуренцію як важливий механізм існування економіки.

Антимонопольна політика спрямована на те, щоб, по-перше, запобігти створенню монополій, а по-друге, перешкодити використанню монопольної влади. Кожна країна повинна опрацювати свої засоби антимонопольної політики залежно від особливостей економічного становища.

В Україні антимонопольне законодавство набуло правової завершеності із закріпленням у Конституції принципу забезпечення державою захисту конкуренції у підприємницькій діяльності. Антимонопольна діяльність держави почалася з 1992 року, коли було прийнято Закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», з 1993 року почала діяти Державна програма демонополізації економіки і розвитку конкуренції. Всі прийняті закони України, у тому числі такі, як «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України», «Про природні монополії», «Про захист економічної конкуренції», визначають пріоритетні напрями антимонопольної діяльності:

- припинення зловживань монопольним становищем;
- припинення неправомірних угод;
- припинення дискримінації підприємців органами влади й управління;
- припинення недобросовісної конкуренції;

- припинення недоброчесної реклами;
- контроль за додержанням антимонопольних вимог у процесі перетворення державної власності;
- контроль за економічною концентрацією;
- контроль за додержанням антимонопольних вимог у процесі антимонопольного регулювання;
- контроль за додержанням антимонопольних вимог при прийнятті рішень органами влади й управління.

Реалізація діяльності Антимонопольного комітету за цими напрямками дає йому можливість досягати головної мети антимонопольного законодавства: обмеження монополізму в економіці держави, розвиток, підтримку та захист конкуренції.

---

## Р о з д і л ІІІ

---

# МІКРОЕКОНОМІКА

---

### Г л а в а 8

### Споживач

### як суб'єкт ринкових відносин

#### § 1. Місце споживача у системі ринкових відносин

Економічну концепцію щодо споживача як суб'єкта ринкових відносин вважають складовою мікроекономіки, вона пояснює формування попиту, розкриває його структуру, динаміку, взаємозв'язок з ціновою політикою. Істотний внесок у її опрацювання зробили економісти ХІХ—ХХ ст. Г. Госсен, Е. Енгель, К. Менгер, У. Джевоїс та ін.

Споживач — це громадянин, який має намір замовити (купити) і використати товари (роботу, послугу) суто для особистих потреб, не пов'язаних із здобуванням прибутку.

Права споживача визначено нормами споживчого права. Споживче право — галузь права, яка становить сукупність положень і норм, спрямованих на захист споживачів на ринку товарів і послуг. Захист прав споживачів здійснюють спеціальні правові заклади (наприклад, федеральна комісія з торгівлі у США, міністерство у справах споживачів у Франції), а також асоціації, організації споживачів, комітети та ін. В Україні права споживачів та порядок їх захисту визначено Конституцією. У статті 42 Конституції України записано: «Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадянських організацій споживачів».

Споживач як суб'єкт ринкових відносин — це людина, яка прагне максимального задоволення потреб шляхом спожи-

вання корисних якостей економічних благ і послуг з урахуванням існуючих обмежень у доходах та цінах. В основі вирішення цих та інших питань лежать стимули — спонукальні мотиви, обумовлені сукупністю зовнішніх і внутрішніх факторів. Зовнішні фактори формує господарське середовище, основними параметрами якого є ринкова кон'юнктура, інноваційна політика виробника, система ціноутворення та ін. До внутрішніх факторів належать первинні мотиви, бажання покупців тощо. Сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів і зумовлює спонукання споживачів. Кожен з них може, поперше, прийняти рішення про купівлю того чи іншого блага; по-друге, зайнятися додатковими пошуками чи збиранням додаткової інформації; по-третє, відмовитися взагалі від ідеї придбання.

Слід зазначити, що до середини 70-х років ХХ ст. споживачі мало впливали на характер підприємницької діяльності. Це був час, коли попит перевищував пропозицію, а тому потреби споживачів підприємці часто не брали до уваги. Але з середини 70-х років все докорінно змінилося.

Якщо раніше підприємці переважно сприймали споживачів як певну масу, яка повинна сплачувати управлінські витрати, виступати у ролі суб'єкта у процесі розподілу підприємницької діяльності, то тепер підприємцям довелося сконцентрувати всю свою увагу на потребах споживача. Головне завдання, що постало перед підприємцями — знайти відповідь на такі запитання: чому споживач намагається придбати цей товар, а не інший; чому він вважає престижем мати саме цей товар; чому споживач змінив свою думку стосовно того чи іншого економічного блага?

Сучасна теорія, визначаючи місце споживача у системі ринкових відносин, вважає головним розуміння його інтересів та вміння підприємця задовольнити його потреби. Поряд з розв'язанням завдань ефективного управління, використанням обмежених ресурсів потреби споживача стали пріоритетними у підприємницькій діяльності, ключовими параметрами у забезпеченні успіху будь-якого виду бізнесу.

**§ 2. Теорія поведінки споживача.  
Раціональний споживчий вибір.  
Корисність: поняття, тенденції розвитку  
та закономірності**

Сутність поведінки споживача у системі ринкових відносин — ліквідувати або ослабити суперечність між прагненням придбати економічне благо та існуючими для цього можливостями.

Поведінка споживачів, їх вибір у світі економічних благ мають індивідуальний характер. Кожен споживач при виборі товарів керується своїм смаком, схильностями, потребами, постійно прагне до раціональності у своїй поведінці, що забезпечує йому максимум задоволення потреб.

Дії та вчинки, мотивація прийняття рішень споживачами залежать у першу чергу від цін на конкретний товар, на альтернативні та супровідні товари, від рівня доходу, купівельної спроможності, характеру особистих потреб згідно з соціальними, національними та іншими умовами і суспільними цінностями тощо. Істотне значення при формуванні поведінки споживача мають і психологічні мотиви. До них належать так звані купівельні ефекти, зокрема «ефект наслідування», коли ті чи інші економічні блага мають попит лише тому, що їх придбали інші покупці; «купівельний ефект сноба», коли купівля товару здійснюється «всупереч тому, чого бажать інші». Суб'єктивну особливість бажань споживача характеризує психологічний «ефект демонстрації винятковості», тобто коли споживач демонстративно купує дорогі престижні товари, які слугують не стільки для задоволення потреб, скільки для того, щоб справити враження винятковості, виявити свою платоспроможність. Дії та вчинки, що їх здійснюють люди у системі ринкових відносин щодо придбання або непридбання того чи іншого економічного блага, і називають поведінкою споживача.

Споживча поведінка — це процес формування попиту споживачів на різноманітні товари і послуги, що визначає розвиток їх виробництва та споживання на ринку.

Поведінка споживача далеко не завжди раціональна. Часто покупці діють нелогічно, нерозважливо, необачно. Проте в економічній теорії розглядають не конкретні дії, а теоретичні моделі, які дають можливість зрозуміти принципи поведінки споживача, дати відповідь на запитання, якому економічному благу і коли надає споживач перевагу, які обмеження визначають попит споживача, як здійснюється вибір за умов великої (малої) кількості економічних благ. Для розв'язання цих та інших подібних питань в економічній теорії використовують моделі та графіки. Широкого застосування набула таблиця К. Менгера, яка дає змогу продемонструвати раціональну поведінку споживача щодо задоволення потреб за допомогою кількох наборів економічних благ. Таблиця має такий вигляд:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10									
9	9								
8	8	8							
7	7	7	7						
6	6	6	6	6					
5	5	5	5	5	5				
4	4	4	4	4	4	4			
3	3	3	3	3	3	3	3		
2	2	2	2	2	2	2	2	2	
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

К. Менгер розглядає поведінку споживача, ізольованого від суспільства й суспільного виробництва, тобто в «чистому вигляді», без специфічних суспільних форм. Горизонтальними цифрами позначено потреби споживача в міру зниження їх значущості за певних обставин, вертикальними — граничну кількість кожної одиниці блага, що задовольняє кожну потребу. Зменшення вертикальних цифр пояснюються законом граничної кількості.

Припустимо, що споживач (у цій ролі К. Менгер називає Робінзона) має шість мішків зерна, які необхідно розподілити між трьома потребами: 1) для особистого харчування; 2) для сівби на майбутній рік; 3) для корму тваринам. Кожен

мішок зерна є нерівноцінним за корисністю внаслідок нерівноцінності потреб і ступеня їх насичення. Тому в першу чергу споживач використовуватиме найбільш цінний мішок зерна за його корисністю, а якщо корисність задовольняє різні потреби однаково, то в першу чергу задовольнятимуться найбільш насущні потреби. Перший мішок зерна буде призначений для задоволення першої потреби (для харчування), бо корисність цього мішка зерна для другої та третьої потреб менша. Другий мішок міг би бути розподілений на другу або першу потребу, але, враховуючи значущість потреби, теж буде призначений для харчування. Як кінцевий висновок справедливим буде таке правило: цей споживач досягне максимізації корисності, якщо з 6 мішків зерна 3 призначатимуться для харчування, 2 – для сівки у наступному році і лише один для забезпечення кормами домашніх тварин. При цьому всі три потреби будуть задоволені однаковою мірою.

На основі цієї моделі споживання можна зробити загальний висновок: споживач досягає задоволення потреб, коли останні три вироблені економічні блага мають у споживанні однаково корисність, тобто споживач повинен визначити таке поєднання економічних благ, граничні корисності яких дорівнюють однаковому показникові.

Здатність економічних благ і послуг у процесі їх споживання задовольняти будь-які людські потреби в економічній теорії називають корисністю. У корисності відображаються зіставлення об'єктивної та суб'єктивної сторін економічного блага.

Корисність – мета споживання, за такого змісту вона відображає в першу чергу суб'єктивну оцінку індивідуальним споживачем бажання придбати те чи інше благо незалежно від того, приносить його споживання користь об'єктивному розвитку даної людини чи завдає шкоди.

Користь – це властивість економічних благ задовольняти потреби при їх споживанні. Вона формується під впливом об'єктивних і суб'єктивних обставин, дій споживача. Між корисністю, попитом і ціною блага існує функціональний зв'язок. Корисність економічного блага – це його споживчий ефект, співвіднесений і порівняний зі сплаченими за ньо-

го грішми. У цій ролі гроші виступають для споживача першою кількісною мірою корисності куплених товарів. Іншою, не менш істотною і досить визначеною мірою виступає кількість товарів, придбаних споживачем за цінами, які бажані для нього у цей час. Якщо споживач переконаний, що корисність пропорційна його ціні, то купівля його першої одиниці дає йому найбільше задоволення. Природно, що споживач може здійснити друге, третє і наступне придбання необхідного йому товару. Оскільки зростатиме сумарний обсяг цієї корисності, споживач можливо продовжуватиме купувати одиниці цього товару.

Споживча рівновага — структура витрат споживачів (за певного рівня бюджетного доходу), за якої досягається загальна корисність від усього набору споживчих благ. Змінюючи структуру споживання у напрямі збільшення витрат на одні товари за рахунок інших, споживач не спроможний збільшити загальну корисність.

Економічна теорія припускає, що мета поведінки кожного платоспроможного споживача — максимальне економічне задоволення особистих потреб. Наприклад, споживач Х у конкретному випадку віддає перевагу купівлі товару А (нехай це буде чай). Користування цим товаром дає споживачеві задоволення, але не нескінченно, а до певної межі: перша чашка чаю дає велике задоволення, друга — менше, а кожна наступна — ще менше. Загальна спрямованість такої тенденції означає принцип поступового зниження граничної корисності: гранична корисність економічного блага.

Гранична кількість — це споживчий ефект, що його отримує споживач від грошових витрат на придбання кожної наступної одиниці однойменного товару. Прагнення споживача до збільшення додаткових закупівель найчастіше зумовлене зниженням цін. Збільшуючи кількість товару, що купується за нижчу ціну, споживач отримує зростаючу сумарну корисність від здійснення грошових витрат. Кожний окремий споживач залежно від рівня особистого доходу, особистих мотивів та з урахуванням цін приймає особисте рішення стосовно того, як йому діяти, щоб максимально задовольнити свої потреби. Таке явище в економічній теорії названо принципом максимального задоволення.



Щоб зрозуміти поведінку споживача у ринковому середовищі, важливо враховувати й інші закономірності. По-перше, треба мати на увазі, що більша частина потреб людини рано чи пізно задовольняється в міру того, як використовується те чи інше економічне благо. По-друге, перехід від часткового до повного задоволення потреб відбувається в межах певного часу. Ці та інші закономірності в поведінці споживача розкривають зміст закону граничної корисності, в міру збільшення кількості споживчого товару його гранична корисність має тенденцію до зниження.

### **§ 3. Крива байдужості.**

#### ***Бюджетна лінія. Рівновага споживача***

Для розуміння поведінки споживача в ринковому середовищі необхідне знання закономірностей самого процесу споживання.

Одним з положень, на якому базується теорія «споживчої поведінки», є раціональна поведінка покупців, тобто такі їх дії, коли купують певний набір товарів чи послуг за умови, що ці набори принесуть їм найбільше задоволення порівняно з іншими наборами за певних обмежень на дохід і ціни. Наприклад, споживач, купуючи те чи інше благо, витрачає різні суми грошей, оскільки у кожного блага своя ринкова ціна. При фіксованому особистому бюджеті й незмінних поточних цінах на товари споживач керується правилом здорового глузду: при граничній корисності будь-якого товару він намагається максимізувати сумарний споживчий ефект від усіх зроблених покупок. Правило максимізації споживчого ефекту досягається за умови, коли рівна гранична корисність товару відповідає рівновеликій одиниці грошових витрат. У разі, коли певні товари мають порівняно велику граничну корисність на одиницю грошових витрат, споживач збільшуватиме їх закупівлю, намагаючись за рахунок таких дій максимізувати сумарний споживчий ефект. Водночас зменшуватиметься купівля товарів з нижчою граничною корисністю на таку саму одиницю грошових витрат.

Якщо поділити граничну корисність товару на його ринкову ціну, то одержимо зважену граничну корисність. Остан-

ня грошова одиниця, витрачена, наприклад, на хліб, має становити ту саму корисність, що й остання грошова одиниця, витрачена на інші блага, наприклад, овочі. Закономірно виникає питання, що вважати вимірником, тобто у яких одиницях оцінювати граничну корисність благ.

Залежно від відповіді на це запитання прихильники теорії граничної корисності поділяються на кординалістів і ординалістів. Перші з них (У. Джевонс, А. Маршалл, Д. Робертсон) при вимірюванні абсолютних величин граничної корисності частіше використовували грошову концепцію, згідно з якою гроші — єдиний оцінний вимірник корисності. Ординалісти (В. Парето, Дж. Хікс) вимірником граничної корисності вважали набір товарів, їх кількість. «Інструментом» такого аналізу стали криві байдужості.

Вперше термін «крива байдужості» запровадив та визначив англійський економіст Ф. Едجوорт у кінці ХІХ ст. Метод дослідження попиту окремого споживача з допомогою кривої байдужості вперше застосував італійський вчений В. Парето на початку ХХ ст. Згодом, у 1939 році цей метод доповнив англійський економіст Дж. Хіксом. В основі методу лежить геометричне суміщення двох типів кривих — так званої бюджетної лінії і кривих байдужості. Перша з них показує зміни щодо цін товарів, що призводить до зміни нахилу бюджетної лінії. Бюджетні лінії дають відповідь на питання: що можуть дозволити собі споживачі, маючи той чи інший рівень доходу, з урахуванням рівня цін на товари. Проте, вивчаючи попит будь-яких споживачів, ми маємо враховувати не тільки те, що вони можуть купити, а й те, що вони бажають придбати. Бажання придбати ту чи іншу кількість товарів відображає перевагу споживача, яку може бути досліджено з допомогою кривих байдужості.

Характеристика кривої байдужості відображає особливості поведінки споживача, який вирішує проблему альтернативного вибору. Дія споживача існує не одна, є кілька комбінацій різних економічних благ, які дають одне й те саме задоволення споживчих бажань. Споживач купує для своїх потреб у різних пропорціях і комбінаціях споживчі блага.

Графічна інтерпретація кривої байдужості широко використовують у теорії для вивчення ранжирування суб'єктив-

них переваг споживачів, які обмежені у своїх бажаннях особистим бюджетом. Кожна крива байдужості відтворює певний набір товарів, які мають однакову корисність. Тому споживачеві наче байдуже, який з варіантів набору вибрати. Наприклад, є 4 варіанти, що складаються з двох груп товарів — одягу і продуктів харчування. Купуючи для задоволення своїх потреб продукти і одяг, споживач може комбінувати їх кількість у різних співвідношеннях, ранжирувати (таблиця 2).

**Таблиця 2.**

Комбінації	Продукти	Одяг
А	7	3
В	6	4
С	5	5
Д	4	6

Оцінки споживача щодо цих груп товарів суб'єктивні. Менша кількість одного продукту цілком компенсується більшою кількістю іншого, в результаті споживчий ефект кожного варіанта набору продуктів практично однаковий. Як видно з таблиці, всі чотири варіанти набору товарів практично однакові, а тому характеризуються як набори байдужості, від яких споживач дістає однаковий рівень задоволення. Можливість упорядкувати оцінки корисності різних споживчих благ і описати цей порядок за допомогою головної функції корисності ґрунтується на прийнятті низки аксіом. Наприклад, якщо благо А має бути корисніше за В, то благо В корисніше за С. Якщо це зобразити в системі координат, отримаємо ряд точок, які відображають криву байдужості (рис. 10).

Споживачеві байдуже, який з наборів вибрати з точки зору сумарної корисності. Якщо відкладати на горизонтальній лінії (ОХ) кількість одиниць одягу, а на вертикальній (ОУ) — кількість одиниць продуктів харчування, то одержимо точки, через які можна провести криву байдужості.

Можливості споживчого вибору, як правило, визначаються бюджетними обмеженнями і цінами товарів. Порівнюючи цінові та бюджетні обмеження, споживач замінює одні товари іншими, прагнучи до максималізації їхньої корисності і власного споживання. Задані обмеження визначають межу

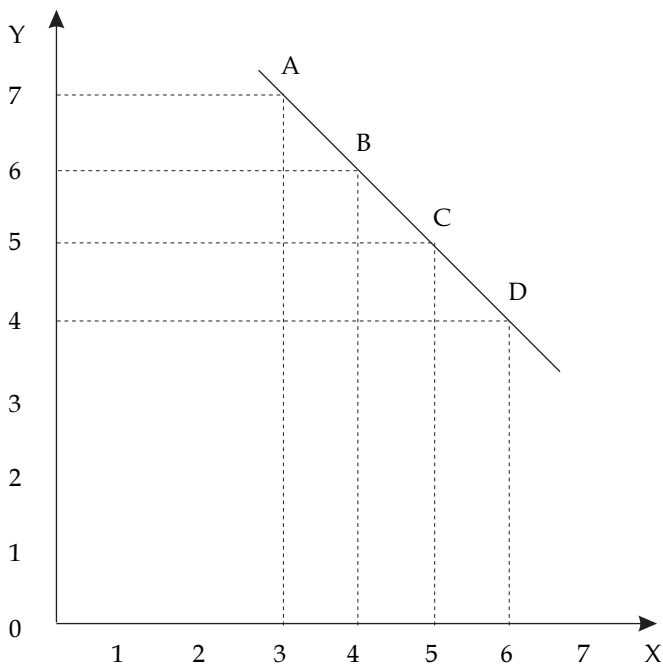


Рис. 10

споживчого вибору, відрізняють потреби від попиту. Щоб побудувати лінію бюджетних обмежень, повернемося знову до кожного набору в тих самих параметрах, що й для кривої байдужості, і, провівши через них лінію, отримаємо межу (або лінію) бюджетних обмежень.

Залежність між типом товарів і послуг, які купує споживач, та рівнем особистих доходів розкриває закон Е. Енгеля. У ХІХ ст. Е. Енгель довів, що із зростанням величини доходів частина витрат на придбання товарів першої необхідності (насамперед продуктів харчування, одягу) скорочується, водночас зростає частина витрат на інші товари і особливо послуги.

Споживчі ціни та грошові доходи обмежують набір економічних благ, а разом з тим і життєвий рівень, пов'язуючи їх з особистим бюджетом. Усякі зміни величини грошових доходів споживача зумовлюють відповідну зміну бюджетних обмежень,

а, отже, платоспроможність покупців і, природно, попит на економічні блага. Якщо за інших рівних умов зростають грошові доходи, то пропорційно зростає і купівельна спроможність споживача. Її збільшення може відбуватися і в тому разі, якщо грошові доходи не змінилися, але знизилася споживчі ціни.

Такі коливання приводять до стану рівноваги, який досягається у певній точці (рис. 11, точка С) на кривій байдужості. Звичайно будь-яка точка, що міститься вище точки С, виявляється б найбільш бажаною, але рівень доходу може зробити її неможливою. Рівновага споживача настає, коли у нього немає стимулів змінити споживчий набір продуктів. Це означає, що в даному разі досягається максимально можливий результат, тобто максимальна корисність, що якнайбільше задовольняє потребу. У точці рівноваги нахил лінії бюджетних можливостей, що визначаються співвідношенням цін товарів, збігаються з нахилом кривої байдужості.

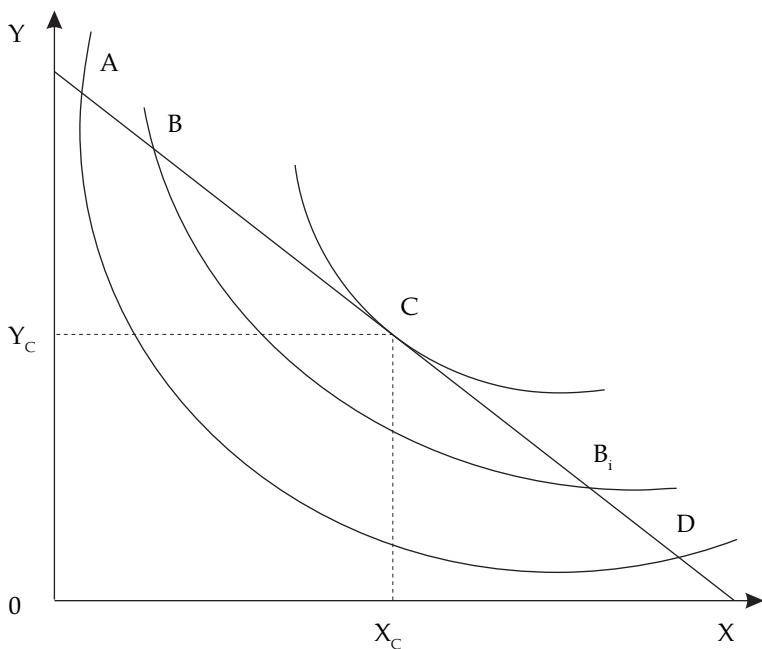


Рис. 11.

#### § 4. Еластичність попиту залежно від цін та доходу

При розгляді ринкових відносин поняття «попит» належить до фундаментальних. Ця категорія відображає, з одного боку, потребу споживача в певних економічних благах, бажання придбати їх у певній кількості і, з другого — можливість сплатити за покупку за цінами, рівень яких перебуває в межах достатньої для покупця платоспроможності. Щодо кількісного виміру попит та товари — це певний обсяг даного блага, який споживачі бажають, готові і мають грошову можливість придбати в певний період часу і за певною ціною. На обсяг попиту впливають й інші нецінові фактори: споживчий смак, дизайн і особливо величина грошового доходу. Рівень доходу зумовлює купівельну спроможність споживача: чим він вищий, тим вищий рівень попиту.

Для споживачів з вищим рівнем доходу характерний і вищий кількість попиту порівняно з тими, хто має нижчий дохід. Підвищена ефективність виробництва, зростання продуктивності праці сприяють поліпшенню добробуту всіх верств населення і відповідно збільшенню доходів кожного споживача. Таким чином, зростання доходу на душу населення супроводжується підвищенням загального обсягу попиту.

Відношення, яке характеризує зміну попиту залежно від зміни доходу, називають в економічній науці «еластичністю» попиту залежно від доходу.

Еластичність відображає також залежність між попитом і цінами, між цінами і заробітною платою. Зміни економічних ситуацій у ринковому середовищі викликають відповідну реакцію споживачів. Деякі з них намагаються пристосуватися до змін у ціновій політиці, інші, які бажають продовжити процес задоволення потреб, роблять це за рахунок альтернативних товарів. Ступінь реакції споживача відображається у понятті «еластичність попиту» залежно від ціни. Це поняття ще називають «коефіцієнтом цінової еластичності». Він вимірюється у процентах як відношення змін попиту до змін ціни.

## Г л а в а 9

### Фірма як суб'єкт ринкових відносин

#### § 1. Фірма (підприємство): сутність та функції

Активний економічний агент ринкової системи — фірма має складну, багатоаспектну природу, вивчення якої потребує розгляду різних теорій фірми, які розкривають певні сторони її суті та економічної поведінки. Але насамперед треба визначитися зі змістом понять «фірма» і «підприємство». Необхідність цього зумовлено тим, що в Україні і в правовому, і в економічному обігу ці поняття використовують як синоніми. Наприклад, якщо звернутися до визначення підприємства в ст. 1 Закону України «Про підприємства», то можна зробити висновок, що зміст зазначених понять ототожнюється: «Підприємство — основна організаційна ланка народного господарства України. Підприємство — самостійний господарський суб'єкт, що має права юридичної особи і здійснює виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою отримання відповідного прибутку (доходу)». Як бачимо, за змістом термін «підприємство» відображає головні характерні риси фірми — самостійного господарського суб'єкта ринкової системи. Саме фірма як юридично та економічно самостійна підприємницька одиниця веде господарську діяльність на підприємствах, володіє та керує ними з метою отримання прибутку. Навпаки, підприємство — це техніко-організаційна ланка фірми, у межах якої безпосередньо здійснюється технологічне сполучення засобів виробництва та робочої сили і діяльність якої спрямовується на досягнення цілей фірми. Фірма може володіти кількома підприємствами, а може й одним підприємством. У цьому разі обидва терміни збігаються.

Самостійність фірми як господарського суб'єкта ринкової системи — це її юридична, організаційна, виробнича, економічна, фінансова відокремленість та незалежність. Юридично фірма самостійна завдяки статусу юридичної особи,

якого вона набуває після державної реєстрації. Саме як юридична особа фірма володіє право- та дієздатністю щодо цілей діяльності, які передбачені в її установчих документах. При цьому юридичних прав та обов'язків фірма набуває через свої органи, а у певних випадках згідно з чинним законодавством і через своїх учасників. Фірма організаційно відокремлена, вона незалежна у виробничому, економічному і фінансовому аспектах, бо може самостійно приймати рішення стосовно використання ресурсів, інвестицій, коштів тощо.

Фірма, як організаційна форма підприємницької діяльності, по-перше, виконує функції економічного ресурсу суспільства — підприємництва: створення нових потреб, товарів та ринків, певна комбінація та ефективне використання обмежених ресурсів, контроль за витратами, інновації; по-друге, приймає на себе операційні функції бізнесу: маркетинг, виробництво (у тому числі здійснення робіт, надання послуг, торгівля та інші напрями діяльності), науково-технічний розвиток, матеріально-технічне забезпечення, управління персоналом, фінансування та облік.

Фірма — індивідуальний економічний суб'єкт ринкових відносин, один з основних агентів ринку, який є незалежним учасником відносин з іншими фірмами, підприємцями, домогосподарствами, державою. Теорії фірми, що розкривають різні сторони її багатоаспектої природи, можна поєднати у кілька груп: технологічні (класичні та неокласичні) теорії, інституційні теорії, концепція фірми на основі теорії економічної організації, концепція фірми на основі теорії ігор. Слід підкреслити, що кожна теорія сприяє поглибленню цілісного розуміння такого складного утворення, яким є фірма.

Технологічні (класичні та неокласичні) теорії визначають фірму як виробничу одиницю (або одиницю торгівлі), перетворювальну систему, в якій на вході — ресурси, а на виході — продукт. Отже, згідно з технологічним підходом фірма — це економічний агент, що виконує виробничу функцію, перетворює обмежені ресурси на продукт з метою максимізації прибутку. Представниками класичної теорії фірми є такі видатні вчені, як А. Сміт, А. Маршалл, Дж. Хікс. Значний внесок у неокласичну теорію фірми зробили Дж. Робінсон,



Е. Чемберлін, Й. Шумпетер. Технологічна концепція відображена також у менеджеріальних теоріях фірми У. Баумоля, Р. Марріса.

Зазначені теорії ототожнюють фірму та підприємця, визначають фірму своєрідним «чорним ящиком», формальною конструкцією, власні риси якої не є об'єктом економічних досліджень. Підприємець може діяти безпосередньо, а може організувати фірму, яка, таким чином, є формою його існування як суб'єкта ринкових відносин. Фірма у цьому разі — це інструмент, за допомогою якого підприємець веде бізнес. Його використовують, коли можна реалізувати переваги фірми, серед яких: підвищення продуктивності праці завдяки її розподілу, спеціалізації та кооперації у межах фірми; економія на масштабі виробництва, що стимулює створення великих фірм; можливість акумуляції ресурсів для великого виробництва; забезпечення управління. Зазначені переваги фірми є і чинниками її існування, і чинниками, що визначають її межі.

Згідно з технологічними теоріями фірма є невід'ємною частиною ринку, елементом його структури. Навпаки, інституційні теорії фірми, видатними представниками яких є Р. Г. Коуз, Ф. Найт, О. Уільямсон, О. Харт, С. Гроссман, Дж. Мур, протиставляють фірму ринку, бо фірма відповідно до зазначених теорій — це система довгострокових контрактів, а ринок — взаємовідносини короткострокового характеру. Фірма — засіб мінімізації підприємцем витрат цінового (ринкового) механізму координації, засіб, за допомогою якого підприємець долає ринкову невизначеність. «Поза фірмою виробництво спрямовується динамікою цін і координується за допомогою низки трансакцій обміну на ринку. Але всередині фірми ці ринкові трансакції усунені, а роль складної ринкової структури з трансакціями обміну виконує підприємець-координатор, який і спрямовує виробництво»<sup>1</sup>.

У межах інституційного трактування природи фірми існує багато наукових напрямів, що реалізують контрактний підхід

---

<sup>1</sup> Коуз Р. Г. Природа фирмы // Природа фирмы: Пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — С. 35.

до визначення природи фірми: теорії прав власності, управління поведінкою виконавця, транзакційної економіки, суспільного вибору. Взагалі, в аспекті інституційного підходу головною причиною існування фірми є її здатність мінімізувати транзакційні витрати, тобто витрати у сфері обміну, що обумовлені передаванням та захистом прав власності, а сама фірма — це коаліція власників ресурсів на базі контрактів з метою мінімізації транзакційних витрат.

Нові сторони природи фірми розкриває такий напрям сучасної економічної думки, як економічна теорія організації, або економіка організацій, представниками якої є Ф. Найт, Ч. Барнар, Г. Саймон, Д. Марч, К. Менар, К. Ерроу. Фірму трактують як економічну організацію — основну елементарну одиницю прийняття рішень, одиницю координації, яка разом з ринком є складовою ринкової економіки. Згідно із зазначеним підходом, по-перше, одиниця координації — фірма, 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. По-друге, фірма, як організація, тобто соціальне утворення, що складається з людей, діяльність яких координується для досягнення загальної мети, перестає бути для економічної теорії «чорним ящиком», стає об'єктом дослідження, що обумовлено потребами вивчення процедури координації поза ринком.

Теорію ігор можна визначити як альтернативну технологічним та інституційним теоріям фірми. Зазначена теорія, представниками якої є Дж. Бертран, А. О. Курно, Дж. Саттон, спрямована не на розкриття внутрішнього механізму фірми, її ролі у ринковій системі, а концентрує дослідження на стратегічній поведінці фірми, тому цей підхід до фірми визначають як стратегічний. Оскільки дії фірми впливають на її конкурентів, партнерів, клієнтів, стратегічна поведінка фірми — це прийняття та корегування рішень з урахуванням можливих варіантів їхньої поведінки. Фірма, як агент економічних взаємовідносин, не стільки підкоряється зовнішньому середовищу, скільки своїми власними діями активно його формує і завдяки цьому досягає своєї мети.

## § 2. Внутрішнє та зовнішнє середовище фірми (підприємства)

Фірма як економічна організація є відкритою соціотехнічною системою, тому, по-перше, вона залежить від зовнішнього середовища та взаємодіє з ним, по-друге, фірма має внутрішнє середовище, яке можна зобразити як сукупність двох основних компонентів — технології і людей.

Зовнішнє середовище фірми — це чинники й умови, що перебувають поза фірмою та існують незалежно від неї, але впливають або можуть впливати на її функціонування. Загальною рисою факторів зовнішнього середовища є неконтрольованість їх з боку фірми, оскільки вони не залежать від неї. Залежно від характеру впливу — прямого або непрямого — елементи зовнішнього середовища фірми можна поділити на дві групи. Перша група — макросередовище фірми — елементи зовнішнього середовища, що не контролюються фірмою і здійснюють непрямий, опосередкований вплив на її ефективність: економічні, соціальні, політичні, правові, науково-технічні, культурні, демографічні, природні, міжнародні чинники та умови підприємницької діяльності в країні.

Друга група чинників зовнішнього середовища фірми — це її мікросередовище, тобто чинники, що не контролюються фірмою і безпосередньо впливають на її функціонування: постачальники, клієнти, конкуренти, посередники, так звані контактні аудиторії — заклади ринкової, суспільної, державної інфраструктури, з якими контактує фірма (банки, біржі, засоби масової інформації, суспільні організації, державні органи та ін.). Саме чинники мікросередовища є своєрідним провідником впливу на фірму факторів макросередовища.

До зовнішнього середовища фірми належить інституційне середовище, яке, згідно з визначенням Л. Девісона та Д. Норта, є сукупністю основоположних політичних, соціальних та юридичних правил, що утворюють базис для виробництва, обміну та розподілу. Центральний елемент інституційного середовища — соціальна норма, тобто стандарти поведінки, що встановлені суспільством у формі погодження, суспільної стратегії, правил. Система соціальних норм охоплює різні групи норм, які взаємодіють, доповнюють одна

одну в процесі регуляції суспільних відносин: економічні, політичні, правові, релігійні, корпоративні норми тощо. Правові норми належать до соціальних норм-правил. Це загальнообов'язкові правила соціальної поведінки, встановлені або санкціоновані державою, виражені публічно у формально-визначених наказах, охороняються органом держави шляхом контролю за їх додержанням та застосування передбачених законом заходів примусу за правопорушення. Зазначені норми можуть бути регулятивними, прямо приписувати права та обов'язки учасників відносин, і правоохоронними, що закріплюють заходи відповідальності за правопорушення. Як уже було зазначено, в Україні суб'єктом права є не фірма, а підприємство, як юридична особа. Діяльність підприємства регулюється нормами цивільного, підприємницького, корпоративного, фінансового, митного права тощо. Тому правомірною поведінка підприємства, як поведінка, що відповідає вимогам державної волі, що містяться у нормах права, є важливим чинником ринкових перетворень, умовою формування правового порядку ринкової економічної системи. І навпаки, протиправна поведінка фірми (підприємства) — поведінка, яка відхиляється від приписів права, є одним з виявів тінізації транзитивної економіки.

Внутрішнє середовище фірми являє собою сукупність чинників, що створюються і контролюються фірмою. Складові внутрішнього середовища фірми безпосередньо впливають на її ефективність: стратегії, цілі, завдання, структура, технологія, персонал, організаційна культура.

Зовнішнє та внутрішнє середовище фірми тісно взаємопов'язані: з одного боку, фірма створює внутрішнє середовище під впливом та на базі врахування факторів зовнішнього середовища, з другого — фірма адаптується до зовнішнього середовища за допомогою чинників внутрішнього середовища.

### **§ 3. Ресурси (капітал) фірми**

Виконуючи виробничу функцію з метою отримання прибутку, фірма використовує певні ресурси, які можуть бути матеріальними, нематеріальними, грошовими, трудовими.

Ресурси — це капітал фірми, тобто благо, використання якого дає можливість збільшити майбутні блага. Структуру капіталу фірми можна характеризувати на основі різних критеріїв.

За ресурсним (функціональним) критерієм капітал фірми складається, по-перше, із *засобів виробництва*, які функціонують як основний та оборотний капітал фірми. Основний капітал — капітал у вигляді засобів праці, що зберігає свою споживчу вартість протягом кількох циклів виробництва (більше року), переносячи свою вартість на новостворений продукт частинами, в міру зношування. Оборотний капітал поділяється на оборотний капітал у сфері виробництва — капітал у вигляді предметів праці, що повністю переносять свою вартість на новостворений продукт протягом одного циклу виробництва; оборотний капітал у сфері обігу — капітал у вигляді готової продукції, запасів товарів; оборотний капітал у грошовій формі.

По-друге, складовою капіталу фірми є її *людський капітал* — знання, вміння людей, які вони набули внаслідок навчання, професійної підготовки та практичного досвіду.

По-третє, діяльність сучасної фірми спирається на *інтелектуальний капітал*, складовою якого є інтелектуальна власність фірми. Згідно зі ст. 41 Закону України «Про власність» «об'єктами права інтелектуальної власності є твори науки, літератури та мистецтва, відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, знаки для товарів та послуг, результати науково-дослідних робіт та інші результати інтелектуальної праці». Слід зазначити, що цілком слушно вважати людський капітал в аспекті інтелекту робітників фірми складовою її інтелектуального капіталу.

Важливою є також структура капіталу фірми залежно від його джерел — власний та позичковий капітал. У складі *власного капіталу* треба відокремити статутний капітал — первісну суму коштів засновників фірми, необхідну для її функціонування як самостійного господарського суб'єкта — юридичної особи. Власний капітал доцільно поділити на частку, що інвестована в фірму її власниками (наприклад статутний

капітал), і на частку, що накопичена завдяки ефективній діяльності фірми (наприклад, відрахування чистого прибутку до резервного фонду фірми, нерозподілений прибуток). *Позичковий капітал* – це сукупність позичкових коштів, використання яких дає фірмі прибуток, тобто які фірма використовує як капітал. Позичковий капітал складається з банківських довгострокових та короткострокових кредитів, кредиторської заборгованості фірми перед партнерами, робітниками, бюджетом. Використання позичкових коштів необхідно, коли фірмі не вистачає власних джерел для фінансування розвитку бізнесу, інновацій, модернізації виробництва тощо. Потреба у позичкових коштах пов'язана також з фінансуванням оборотного капіталу, бо фірмі може бракувати власних оборотних коштів. Структура капіталу відображається певним чином в активі та пасиві балансу фірми, спрощений варіант якого див. у таблиці 3.

Таблиця 3.

<b>Актив</b>	<b>Пасив</b>
<i>I. Необоротні активи</i>	<i>I. Власний капітал</i>
Нематеріальні активи	Статутний капітал
Основні засоби	Резервний капітал
<i>II. Оборотні активи</i>	<i>Нерозподілений прибуток</i>
Запаси:	<i>II. Забезпечення наступних витрат і платежів</i>
виробничі запаси	<i>III. Довгострокові зобов'язання</i>
готова продукція	Довгострокові кредити банків
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	<i>IV. Поточні зобов'язання</i>
Дебіторська заборгованість за розрахунками	Короткострокові кредити банків
Грошові кошти та їх еквіваленти	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги
	Поточні зобов'язання за розрахунками
<i>III. Витрати майбутніх періодів</i>	<i>V. Доходи майбутніх періодів</i>
Баланс	Баланс

Як бачимо, основний та оборотний капітал фірми — це в активі балансу основні засоби та оборотні активи, інтелектуальний капітал — в активі балансу відображається нематеріальними активами, а пасив балансу відображає власний та позичковий капітал фірми.

Капітал фірми постійно перебуває у русі, що можна визначити як кругообіг капіталу. Якщо припустити, що капітал починає своє функціонування з певної суми грошей, яку авансовано на придбання матеріальних та особистих чинників виробництва, то його кругообіг охоплює такі стадії: 1) купівля чинників виробництва (купівля засобів виробництва та найом робітників)  $\Gamma - T$ ; 2) виробництво продукції  $V$ ; 3) реалізація новоствореної продукції  $T^1 - \Gamma^1$  ( $\Gamma$  — гроші,  $T$  — товар,  $V$  — виробництво,  $T^1$  — новостворений товар, складовою ціни якого є прибуток,  $\Gamma^1$  — гроші, отримані від реалізації новоствореного товару з урахуванням прибутку). Таким чином, кругообіг капіталу фірми можливо відобразити як послідовність стадій його руху, у межах яких капітал функціонує у формі грошей, факторів виробництва і товарів:

$$\Gamma - T \dots V \dots T^1 - \Gamma^1$$

Отже, рух капіталу забезпечив фірмі прибуток: авансована сума грошей зросла з  $\Gamma$  до  $\Gamma^1$ .

Постійний рух капіталу фірми — це його оборот, швидкість якого вимірюється кількістю оборотів, що їх здійснює капітал за рік. Обороти оборотного капіталу фірми, що діє у сфері виробництва, дорівнює одному виробничому циклу. Навпаки, оборот основного капіталу фірми охоплює кілька виробничих циклів, протягом яких він зношується фізично і морально, тобто поступово втрачає свою споживну вартість та вартість. Фізичний знос — це матеріальне зношування засобів праці внаслідок їх використання, або схову. Моральний знос — це втрата економічної ефективності та доцільності використання засобів праці до моменту їх повного фізичного зношування. У цьому разі основний капітал втрачає вартість з двох головних причин: перша — зростання продуктивності праці у галузях виробництва засобів праці, що обумовлює зниження їх вартості. Це потребує переоцінки основного капіталу фірми відповідно до нових цін на ринку

засобів праці. Друга причина морального зносу — поява внаслідок науково-технічного прогресу якісно нових засобів праці, що мають вищу продуктивність, кращі експлуатаційні характеристики. У цьому разі засоби праці, що їх використовує фірма, треба або модернізувати, або вилучити з основного капіталу, що обумовлює певні втрати та зниження вартості основного капіталу фірми.

Знос засобів праці у грошовій формі заміщується шляхом поступового перенесення вартості основного капіталу на продукт, що виробляється, з метою подальшого відтворення засобів праці на момент їх повного зношування. Цей процес визначається як амортизація. Амортизаційні відрахування розраховуються та здійснюються на базі норм та порядку амортизації, що визначені чинним законодавством згідно з державною амортизаційною політикою. Амортизаційні відрахування можна проводити пропорційним методом, що припускає перенесення вартості основного капіталу на новостворений продукт рівними частинами протягом усього нормативного строку використання засобів праці, або методом прискореної амортизації, коли більша частина вартості основного капіталу амортизується вже у перші роки використання засобів праці, що забезпечує прискорення впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу.

#### **§ 4. Види фірм (підприємств)**

Види фірм (підприємств) можна класифікувати за різними критеріями. Розглянемо найпоширеніші з них.

Залежно від основних форм власності визначають приватні, колективні та державні фірми (підприємства). Відповідно до ст. 2 Закону України «Про підприємства в Україні» в Україні можуть діяти такі підприємства:

- приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства;
- господарські товариства (акціонерні товариства відкритого та закритого типу, товариства з обмеженою відповідаль-



ністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства);

– підприємство, засноване на власності об'єднання громадян;

– комунальне підприємство, засноване на власності відповідної територіальної громади;

– державне підприємство, засноване на державній власності, у томі числі казенне підприємство. Державне підприємство, яке не підлягає приватизації, може бути перетворено на казенне, якщо, по-перше, воно здійснює виробничу або іншу діяльність, яку згідно з законодавством може здійснювати тільки державне підприємство; по-друге, головним споживачем продукції підприємства (понад 50%) є держава; по-третє, підприємство є природною монополією.

За розміром фірми (підприємства) поділяють на малі, середні, великі. Головним критерієм розміру фірми є кількість працюючих. Наприклад, у США до малих підприємств належать підприємства, на яких зайнято до 500 робітників, в Японії – до 300 робітників. В Україні, відповідно до ст. 2 Закону України «Про підприємства в Україні» до малих підприємств належать підприємства:

– у промисловості та будівництві – з кількістю працюючих до 200 осіб;

– в інших галузях виробничої сфери – з кількістю працюючих до 50 осіб;

– у науці та науковому обслуговуванні – з кількістю працюючих до 100 осіб;

– у галузях не виробничої сфери – з кількістю працюючих до 25 осіб;

– у роздрібній торгівлі – з кількістю працюючих до 15 осіб.

Слід пам'ятати, що згідно з законодавством України підприємство може також мати статус суб'єкта малого підприємництва – юридичної особи. У цьому разі на підприємстві середньооблікова кількість працюючих за рік має не перевищувати 50 осіб, а обсяг виручки від реалізації продукції – не перебільшувати 1 млн грн.

За видом господарської діяльності та характером здійснюваних операцій фірми (підприємства) бувають виробничі,

торговельні, транспортні, фінансові, науково-дослідницькі та інноваційні, консалтингові тощо.

За сферою діяльності фірми (підприємства) поділяються на одногалузеві та багатогалузеві. Перші у свою чергу мають такі різновиди: 1) фірми, що діють лише на одній стадії виробничого процесу кінцевого продукту; 2) фірми, що діють на кількох стадіях виробничого процесу кінцевого продукту; 3) фірми, що діють на всіх стадіях виробничого процесу кінцевого продукту.

Багатогалузеві фірми можуть бути комбінатами — фірми, що включають підприємства різних, але технологічно тісно пов'язаних галузей; диверсифікованими фірмами — фірми, які об'єднують підприємства різних галузей, але мають галузеве ядро, профілюючий вид діяльності; конгломератами — фірми, які об'єднують підприємства різних галузей без чіткого технологічного зв'язку між ними, фірми, що не мають профілюючого виду діяльності. Слід також зазначити, що фірми можуть бути національними, багатонаціональними — фірми, які є міжнародними за сферою діяльності та за належністю капіталу; транснаціональними — фірми, що є міжнародними за сферою діяльності і національними за належністю капіталу.

## *Г л а в а 10*

### **Витрати і доходи фірми. Механізм ціноутворення**

#### ***§ 1. Економічні витрати підприємства: сутність та види***

Виробництво товарів потребує певних витрат економічних ресурсів: землі, капіталу, праці, підприємництва. Обмеженість економічних ресурсів та обумовлена цим можливість їх альтернативного використання пояснюють існування економічних витрат, які пов'язані з відмовою від можливості виробництва інших (альтернативних) товарів та відобража-

ють цінність ресурсів в умовах найкращого варіанта їх використання. Економічні (альтернативні) витрати — це ті витрати, які підприємство має зробити, або ті доходи, які підприємство змушено забезпечити постачальникам ресурсів, щоб дістати можливість використовувати ресурси у своїх виробничих цілях і не допустити використання їх в альтернативних виробництвах.

Необхідні підприємству для виконання його виробничої функції економічні ресурси можуть належати як власникам підприємства, так і незалежним постачальникам ресурсів. Цілком слушно, що витрати на залучення власних та чужих ресурсів повинні мати різний економічний зміст. Економічні витрати розподіляються на зовнішні (явні) витрати — витрати на залучення ресурсів, що не належать підприємству, і внутрішні (неявні) витрати — витрати на власний ресурс, що самостійно використовується. Наприклад, якщо підприємцю для ведення бізнесу потрібен автомобіль, то можливі варіанти його залучення: оренда автомобіля у його власника або використання власного автомобіля. Кожний з варіантів потребує від підприємця певних витрат на залучення зазначеного ресурсу. У першому варіанті у підприємця виникають зовнішні витрати — орендна плата за користування автомобілем. Це явні грошові витрати на виробництво. У другому варіанті орендної плати немає, бо автомобіль належить підприємцю. Але витрати є — це внутрішні витрати. Базою визначення їхньої вартості є концепція альтернативних витрат: неотримана підприємцем орендна плата, якби він передав автомобіль в альтернативне використання. Внутрішні витрати — це неявні, умовно-розрахункові, неоплачувані витрати, які не відображаються у бухгалтерському обліку підприємства; їхня вартість вимірюється гіпотетично, відносно до доходів, що їх могло б отримати підприємство від передачі власних ресурсів альтернативним користувачам. Слід пам'ятати, що альтернативне використання — найкращий серед можливих варіантів використання ресурсу. До внутрішніх належать також витрати підприємця при використанні власного підприємницького ресурсу. Ці внутрішні (неявні) витрати мають назву «нормальний (безумовний) прибуток»:

плата за підприємницький ресурс, який підприємець використовує у власному бізнесі, неотримана ним заробітна плата менеджера. Якщо бізнес не компенсує підприємцю внутрішніх витрат (тобто неотриманих доходів у разі передачі власних ресурсів до альтернативного користування) і нормального прибутку, це свідчить про те, що власні ресурси використовуються неефективно, що є кращі альтернативні можливості.

Існує певна залежність між витратами та обсягом виробництва, зміст якої змінюється у зв'язку з короткостроковим чи довгостроковим періодом діяльності підприємства. Короткостроковий період — це проміжок часу, протягом якого підприємство не може змінити кількість усіх ресурсів, тому ресурси розподіляються на постійні (фіксовані) й перемінні. Наприклад, у короткостроковому періоді підприємство не має можливості змінити свої виробничі потужності, але спроможне змінювати обсяг виробництва залежно від інтенсивності використання цієї фіксованої потужності. Довгостроковий період — це проміжок часу, достатній для того, щоб підприємство було спроможне змінити кількість усіх ресурсів, у тому числі й виробничі потужності. У цьому періоді всі ресурси перемінні.

Оскільки у короткостроковому періоді ресурси бувають постійні (фіксовані) та перемінні, то і витрати на їх залучення у цьому періоді поділяються на постійні витрати — витрати, розмір яких не залежить від зміни обсягів виробництва (це, як правило, орендна плата, амортизаційні відрахування від вартості основних засобів, страхові внески, заробітна плата управлінців), та перемінні витрати — витрати, розмір яких змінюється залежно від змін обсягу виробництва (це витрати на сировину, матеріали, паливо, транспортні послуги, оплату виробничого персоналу). Перемінні витрати — це витрати, якими підприємець спроможний керувати, змінюючи обсяг виробництва. Зазначимо, що динаміка перемінних витрат нерівномірна і має три етапи: на першому етапі зростання обсягу виробництва обумовлює певний темп зростання перемінних витрат, на другому етапі цей темп уповільнюється, що пов'язано з перевагами масового виробництва, на третьо-

му перемінні витрати зростають швидше, ніж обсяг виробництва, що обумовлено діями закону убиваючої віддачі.

Необхідно зазначити, що деякі витрати підприємства неможливо класифікувати ні як постійні, ні як перемінні — це напівперемінні витрати, частина яких змінюється відносно зміни обсягу виробництва, а частина залишається фіксованою. Наприклад, плата за телефон складається з постійної суми абонентної плати та суми, яка змінюється залежно від кількості та тривалості розмов по телефону.

Сукупність зазначених витрат (постійних, перемінних, напівперемінних) становить валові або загальні витрати підприємства. Якщо обсяг виробництва дорівнює нулю, то валові витрати дорівнюють постійним витратам.

Обчислюються також середні витрати (валові, постійні, перемінні), тобто витрати на одиницю продукції.

$$\begin{array}{l} \text{Середні витрати} \\ \text{(валові, постійні,} \\ \text{перемінні)} \end{array} = \frac{\text{Витрати ( валові, постійні, перемінні)}}{\text{Кількість виробленої продукції}}$$

Показники середніх витрат використовують для порівняння з ціною продукції. Середні постійні витрати із зростанням кількості виробленої продукції знижуються, оскільки не залежать від обсягу виробництва. Середні перемінні витрати змінюються в залежності, що зазначена вище, відносно перемінних витрат. Динаміка середніх валових витрат залежно від обсягу виробництва відображає зміни середніх постійних та середніх перемінних витрат.

Велике значення для прийняття рішень про зміну обсягу виробництва мають показники граничних витрат. Граничні витрати — це додаткові витрати на додаткову одиницю продукції. Граничні витрати можна обчислити на основі перемінних витрат. Це обумовлено тим, що валові витрати відрізняються від перемінних витрат на фіксовану суму постійних витрат, тобто для додаткової одиниці продукції зміна валових витрат дорівнює зміні перемінних витрат.

Згідно з економічною роллю у процесі виробництва витрати поділяються на основні — витрати, які безпосередньо пов'язані з технологічним процесом виробництва, і накладні —

витрати на організацію, обслуговування виробництва та управління ним.

Виконання підприємством виробничої функції охоплює не тільки сферу виробництва, а й сферу обігу, тому підприємство несе витрати, пов'язані з реалізацією продукції, — витрати обігу. Витрати обігу бувають додаткові, пов'язані з удосконаленням споживчих якостей товару (зберігання, транспортування, запакування тощо) і чисті — витрати на торговельні операції, маркетинг, рекламу.

В економіці підприємства витрати виробництва та обігу відображає показник собівартості продукції — вартісна оцінка витрат на виробництво та реалізацію продукції. Її елементами є такі витрати, як витрати на сировину, матеріали, паливо, амортизація основних засобів, заробітна плата та нарахування на неї та ін. Затрати на виробництво продукції відображає виробнича собівартість, затрати на виробництво та реалізацію продукції — повна собівартість. Згідно з засобом включення до собівартості витрати бувають прямі, що належать до виробництва певного товару, та непрямі — загальновиробничі витрати, що розподіляються між видами продукції.

Економічні витрати пов'язані з виробничою діяльністю фірми, з процесом перетворення ресурсів на продукт, тому їх можна визначити як трансформаційні витрати (трансформація ресурсів у продукт). Така характеристика витрат обумовлена класичним (технологічним) підходом до визначення природи фірми. Якщо ж звернутися до інституційної теорії, яка визначає фірму як сукупність контрактів між власниками ресурсів, як засіб мінімізації підприємцем витрат ринкового механізму координації, то треба визнати, що фірма несе не тільки трансформаційні витрати, а й витрати, що пов'язані зі здійсненням трансакцій — угод. Ці витрати визначаються як трансакційні — витрати у сфері обміну, що обумовлені передаванням та захистом прав власності. Категорію трансакційних витрат запровадив до економічної теорії Р. Коуз, і вона пов'язана зі зміною постулату неокласичної теорії, згідно з яким витрат на отримання інформації немає й індивіди володіють усім обсягом інформації щодо угоди. Інституційна тео-

рія визначає існування витрат на ідентифікацію продавців та цін — інформаційних витрат, з яких виводяться трансакційні витрати. У сучасній інституційній теорії природа трансакційних витрат не має єдиного пояснення: теорія трансакційних витрат зазначає відсутність ринку інформації та перекручення цінових сигналів; теорія суспільного вибору пов'язує трансакційні витрати з проблемами, що супроводжують будь-яке погодження позицій індивідів, теорія погоджень пояснює трансакційні витрати неоднорідністю інституційного середовища, існуванням кількох систем інформації, що обумовлює асиметричність інформації, яка й пояснює високий рівень трансакційних витрат.

Трансакційні витрати виникають до і після укладання угоди, їх класифікацію наведено в таблиці 4.

**Таблиця 4.**

<b>Витрати до укладання угоди</b>	<b>Витрати після укладання угоди</b>
Витрати на пошук інформації про потенційних партнерів, ситуацію на ринку, а також збитки, пов'язані з неповнотою та недосконалістю інформації	Витрати на моніторинг та запобігання опортунізму, тобто відхиленню від умов угоди, що потребує контролю за додержанням умов угоди
Витрати на проведення переговорів, у тому числі про умови та форму угоди	Витрати на специфікацію та захист прав власності, у тому числі витрати, які необхідні для встановлення прав, що порушені при виконанні контрактів, збитки від недостатньої специфікації прав власності та їх захисту
Витрати на вимірювання якості товарів та послуг	Витрати на захист від третіх осіб, що включають витрати на захист від претензій третіх осіб на частку корисного ефекту від угоди
Витрати на укладання контракту, в тому числі на юридичне оформлення угоди	

Слід зазначити, що підприємець обирає одну з альтернативних форм ведення бізнесу: фірма — коаліція власників ресурсів або ринкові трансакції як засіб залучення ресурсів. Вибір потребує аналізу переваг кожної із зазначених форм. Технологічне трактування фірми визначає таку її перевагу, як оптимізація витрат виробництва на базі економії від масового виробництва. Як бачимо, технологічний підхід не враховує трансакційних витрат. Згідно з контрактним трактуванням природи фірми створення фірми ефективно для підприємця тоді, коли витрати здійснення трансакцій усереднені фірми будуть нижчі за витрати здійснення ринкових трансакцій. У цьому аспекті фірма, як організаційна одиниця бізнесу, — це засіб мінімізації трансакційних витрат.

## **§ 2. Доходи підприємства. Безбитковість та рентабельність підприємства**

Доходи підприємства пов'язані з його економічними витратами та мають значну кількість форм виявлення, серед яких: валовий дохід — виручка, що її одержало підприємство від реалізації продукції і яка вимірюється як добуток ціни одиниці та кількості продукції; бухгалтерський прибуток — валовий дохід за вирахуванням зовнішніх витрат (таблиця 5). Валовий дохід є джерелом, а бухгалтерський прибуток — формою доходу підприємця, який організував підприємство, керує ним та вклав у нього власний капітал. Підприємець, як власник підприємства, отримує дохід, який можна визначити, як факторний дохід, що складається з двох частин. По-перше, підприємець виконує функції підприємницького ресурсу: комбінація ресурсів, інновації і т. ін.; і повинен отримати за це винагороду, якою є безумовна заробітна плата, або нормальний прибуток — плату за підприємницький ресурс, який підприємець використовує у власному бізнесі, її вартість — це неотримана ним заробітна плата менеджера. По-друге, підприємець є власником капіталу і повинен отримати дохід як річну ставку процента. Отже, дохід підприємця — це сума нормального прибутку і процента на капітал. Необхідно па-



м'ятати, що зазначені складові доходу підприємця з економічної точки зору є внутрішніми витратами. Це витрати на власний і самостійно використовуваний ресурс (підприємницька діяльність, капітал), неоплачувані витрати, які не відображаються у бухгалтерському обліку підприємства, їхня вартість вимірюється відносно доходів, які міг би отримати підприємець від передачі власних ресурсів альтернативним користувачам. Мета підприємця — не тільки покрити доходом внутрішні витрати, а й отримати додатковий дохід — економічний прибуток. Економічний прибуток — валовий дохід без зовнішніх та внутрішніх витрат з урахуванням нормального прибутку або бухгалтерський прибуток без внутрішніх витрат з урахуванням нормального прибутку (таблиця 5).

**Таблиця 5.** Доходи та витрати підприємства

Валовий дохід		
Зовнішні витрати	Внутрішні витрати з урахуванням нормального прибутку	Економічний прибуток
Бухгалтерські витрати	Бухгалтерський прибуток	

Чинники цього додаткового доходу різні: концентрація виробництва, диференціація продукту, технічні нововведення, монополізація ринку, домовленість виробників, новаторська діяльність підприємця, пов'язана з його здатністю ризикувати, орієнтуватися та передбачати в умовах ринкової невизначеності. Економічний прибуток відображає ефективність бізнесу і може мати три значення: «-»; 0 ; «+». Якщо економічний прибуток зі знаком «-», це свідчить про те, що, незважаючи на наявність бухгалтерського прибутку, бізнес є збитковим, бо валовий дохід не покриває внутрішні витрати. Якщо економічний прибуток дорівнює 0, підприємець отримує дохід як плату за ресурс, але додаткового доходу не отримує. Наявність економічного прибутку зі знаком «+» свідчить про те, що підприємець вдало адаптувався до динамічної ринкової ситуації, знайшов конкурентоспроможні

рішення. У цьому разі економічний прибуток виступає як компенсація ризику підприємця в умовах ринкової невизначеності. Слід підкреслити, що отримання додаткового доходу не може мати постійного характеру, тому що конкуренція вирівнює умови господарювання, сприяє поширенню технічних досягнень тощо. Але його чинники постійно з'являються знову, відтворюються, тому економічному прибутку притаманна стимулююча функція. Прагнення отримати економічний прибуток (або загроза його не отримати, зазнати збитків) — постійно діючий мотив підприємницької діяльності, що стимулює ефективний розподіл та використання ресурсів, зниження витрат, технічні нововведення, опанування нових виробництв і, кінець кінцем, економічне зростання.

Ефективність бізнесу вимірюють показники: середній дохід — дохід, отриманий на одиницю продукції (таким чином, середній валовий дохід — це середня ціна одиниці продукції), та граничний дохід — додатковий дохід, що є результатом продажу додаткової одиниці продукції. Якщо граничний валовий дохід за певного обсягу виробництва дорівнює граничним валовим витратам, то одиниця продукції, для якої це характерно, є граничною одиницею, межею виробництва.

Фінансові результати діяльності підприємства відображає балансовий прибуток — прибуток, обчислений як сума прибутку від реалізації продукції та інших доходів (отримані дивіденди, проценти, доходи від позареалізаційних операцій тощо); чистий прибуток — частина балансового прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після виплат податків та інших першочергових платежів (процентів на позики банків тощо). Частина чистого прибутку згідно з рішенням власника (учасників, акціонерів) підприємства є його доходом, інша частина використовується на подальший розвиток підприємства.

Співвідношення доходів та витрат відображають поняття беззбитковості та рентабельності.

Беззбитковість, як межа між прибутками та збитками підприємства, означає рівність валового доходу та валових витрат.

Рівень прибутковості підприємства відображають показники рентабельності (прибутковості).

По-перше, підприємство здійснює певну виробничу діяльність, результатом якої є продукція (послуги, роботи). Отже, важливо визначити ефективність продукції, віддачу витрат на її виробництво. У цьому аспекті основними показниками рентабельності є співвідношення прибутку від реалізації продукції та обсягу реалізованої продукції і співвідношення прибутку від реалізації певного найменування продукції та собівартості його виробництва. Аналіз зазначених показників дасть можливість визначити найбільш прибутковий асортимент продукції підприємства.

По-друге, підприємство використовує певні ресурси (активи), зокрема виробничі засоби, ефективність використання яких відображає показник рентабельності виробничих засобів підприємства: співвідношення прибутку (балансового прибутку) за рік та середньорічної вартості основних та оборотних виробничих засобів. Цей показник характеризує, скільки прибутку припадає на одну гривню виробничих засобів, тобто ефективність використання виробничого потенціалу підприємства.

По-третє, основу діяльності підприємства становить його капітал, ефективність використання якого відображають показники: рентабельність власного капіталу (співвідношення балансового і чистого прибутку та власного капіталу, який складається зі статутного капіталу, прибутку, що не розподіляється, тощо); рентабельність сукупного капіталу (співвідношення балансового прибутку та сукупного капіталу, який складається з власного капіталу та позичкового, банківські кредити, кредиторська заборгованість).

Нерентабельну та збиткову діяльність підприємства слід відрізнити від його неплатоспроможності — неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати у зазначений строк грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі з заробітної плати, а також виконати зобов'язання зі сплати податків та зборів через відновлення платоспроможності. Неплатоспроможність становить суть банкрутства, яке має економічні та правові характеристики. Підприємство несе певні

грошові зобов'язання перед постачальниками ресурсів, фіскальними державними органами зі сплати податків та зборів, банками по кредитах тощо, тому економічний зміст банкрутства — неспроможність підприємства-боржника задовольнити вимоги кредиторів щодо грошових зобов'язань та виконати зобов'язання зі сплати платежів. У правовому аспекті згідно з Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30 червня 1999 року банкрутство — це визнана арбітражним судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через використання ліквідаційної процедури. Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про судову устрій України» від 21 червня 2001 року справи про банкрутство розглядають господарські суди. Головними юридичними (зовнішніми) рисами банкрутства є: 1) офіційне визнання факту неплатоспроможності господарським судом або боржником у разі добровільної ліквідації виробництва; 2) сума вимог боржника має бути не менш як 300 мінімальних заробітних плат; 3) зазначені вимоги повинен визнати боржник, а також вони мають бути підтверджені необхідними документами; 5) термін часу, протягом якого боржник не виконує вимоги кредиторів, становить три місяці. Треба вказати також на персональну відповідальність керівництва підприємства в зв'язку з банкрутством, у тому числі й кримінальну. Згідно з Кримінальним кодексом України, прийнятим 5 квітня 2001 року, злочинами у сфері господарської діяльності є фіктивне банкрутство (ст. 218), доведення до банкрутства (ст. 219), приховування стійкої фінансової неспроможності (ст. 220), незаконні дії при банкрутстві (ст. 221).

В економічному аспекті банкрутство — це наслідок розбалансованості економічного механізму відновлення капіталу підприємства, результат неефективної цінової, інвестиційної, фінансової політики. Економічними (внутрішніми) рисами банкрутства є певні значення показників платоспроможності підприємства та стану його ліквідності, які обчислюють під час проведення фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства — потенційного банкрута.

### **§ 3. Ціна, її суть та значення у ринковій економіці. Основні фактори, що обумовлюють формування ціни на продукцію підприємства (фірми)**

У ринковій економіці ціна — центральна ланка співвідношення попиту і пропозиції, головний об'єкт угоди між покупцем і продавцем. У суспільному житті люди перебувають в океані цінових співвідношень. Все, що оточує людей, має ціну. Людина сплачує ціну за придбані товари, розраховується згідно з тарифами за комунальні, транспортні послуги, сплачує ціну (процент) за позичений у банку кредит, одержує заробітну плату як ціну своєї робочої сили. Якщо ми користуємося послугами посередника, то ціною його послуги виступає комісійний збір чи інша винагорода. Ціною адвокатою чи іншої інтелектуальної послуги виступає гонорар. Навіть хабар можна розглядати як ціну незаконної дії.

Ціну можна визначати по-різному. Перш за все це кількість грошей, які покупець може сплатити, а продавець згоден одержати за свій товар чи послугу. Отже, ціна — це об'єкт договору між покупцем і продавцем. Разом з тим ціну слід розглядати як відображення суспільно необхідних витрат праці на виробництво і реалізацію товарів. Ці витрати в суспільстві створюють вартість. Однак визначення ціни як грошового виразу вартості товару є досить загальним. Воно не показує, яку саме вартість виражає ціна, не відображає складний процес її формування. В основі товарних цін лежить ринкова вартість, яка утворюється (згідно з попитом) за нормальних співвідношень між різними галузями економіки. Однак ціну не можна обмежувати тільки витратами праці. У ціні відображаються різні властивості продукту (блага). Ціна пов'язана з такими якостями товару, як його корисність, гранична корисність, цінність та ін. Отже, на ціну впливають суб'єктивні, психологічні процеси (звички, мораль, традиції, переваги споживача і т. ін.). Поряд із законом вартості ціну формують закони попиту і пропозиції та закони грошового обігу.

Значення ціни визначається різним відношенням до неї головних суб'єктів ринкової економіки. Наприклад, для ви-

робника-підприємця ціна виконує таку важливу функцію, як облік витрат на виробництво товару. Ціна враховує всі витрати, які фірма несе у виробництві, транспортуванні, збуті. По-друге, через ціну фірма відшкодовує, повертає всі витрати, що дає змогу їй відтворити своє виробництво в попередніх розмірах. По-третє, ціна виступає в комплексі маркетингу як єдиний елемент, який сприяє накопиченню ресурсів і одержанню прибутку. Всі інші види діяльності у сфері маркетингу (реклама, стимулювання збуту, дослідження ринку) є витратними і здійснюються з надією одержати прибуток від вкладеного капіталу. Нарешті, ціна інформує підприємця про різні ринкові процеси і стимулює його вкладати свої ресурси у вигідні галузі економіки.

Для споживача (нас) ціна виконує функцію формування споживчого бюджету. Вона стимулює чи обмежує купування тих чи інших благ.

Важливі функції ціна виконує у суспільстві в цілому та в діяльності держави. Наприклад, ціна сприяє збалансованості суспільних пропорцій. Держава використовує ціновий механізм для виконання своєї спеціальної політики доходів (вирівнювання споживання людей).

Механізм ціноутворення великою мірою залежить від сукупності чинників, які впливають на визначення порядку, засобів та методів формування цін. Ці фактори поділяють на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори — це всі ті умови, які впливають на витрати виробництва (постійні, змінні, прямі, побічні, ін.). Зовнішні фактори значно ширші. Перш за все механізм ціноутворення залежить від типу ринку. На ринку досконалої конкуренції діє принцип «слідую за ціною», «беру ціну». Це означає, що продавці на цьому ринку не повинні гаяти марно час на розробку особливої цінової політики, а мають орієнтуватися на діючі ціни. На ринку монополістичної конкуренції наявне таке явище, як диференціація товару (залежно від різноманітних властивостей продукту, зовнішнього вигляду, додаткових послуг та ін.). Така диференціація дає можливість продавцеві мати досить широкий діапазон цін. Ринок олігополії дуже чутливий до політики ціноутворення. Кожен продавець на цьому ринку повинен

знати і швидко реагувати на зміни цін конкурентів. На ринку чистої монополії ціноутворення залежить від виду монополії (державна, приватна, регульована, нерегульована). Ціна на такому ринку може бути монопольно високою та монопольно низькою.

Другий фактор – це вид галузі та категорія товару. На галузевих ринках ціни мають більше значення, ніж на споживчих ринках, де більше уваги приділяється неціновим факторам. Категорія товару залежить від ступеня його диференціації та впливу асортиментної групи. Ціна на різні категорії товару залежить від типу диференціації та міжтоварної номенклатури (належність до товарного асортименту, додатковий товар, обов'язкові речі та ін.).

Третій фактор – характеристика споживчого попиту та ступеня еластичності ціни. Для ціноутворення важливо пов'язати залежність попиту від цінових та нецінових факторів. Еластичність ціни змінюється залежно від етапу життєвого циклу товару.

Серед зовнішніх чинників слід виділити: політичні (державна та міжнародна політика), правові (наявність законодавчих актів, що регулюють утворення цін), техніко-виробничі (наявність товарів-субститутів, перспективних технологічних розробок). Є фактори, зумовлені конкуренцією. Наприклад, ціну може бути використано як перешкоду для вступу конкурентів, чи для того, щоб проникнути в інші галузі господарства. На ціну реагуватимуть конкуренти і виробники товарів-замінників. Політика цін має враховувати інтереси фірм-посередників, які працюватимуть у системі розподілу товарів.

#### **§ 4. Цінові стратегії підприємства (фірми). Особливості цінової політики**

Кожне підприємство має свою особливу цінову стратегію, яка великою мірою залежить від задач ціноутворення та тих цілей, які фірма прагне досягти за допомогою ціноутворення. У своїй ціновій стратегії фірми можуть виділяти такі цілі:

– максимізація віддачі на вкладений капітал або максимізація поточного прибутку. Розв'язання цього завдання зале-

жить від терміну досягнення мети (короткостроковий чи довгостроковий). Це завдання успішно вирішується тільки у короткостроковому періоді;

- закріплення рівня продажу та частки ринку. В цьому разі можна намагатися знизити ціни або використати такі засоби закріплення частки ринку, як більш якісне обслуговування, розширення сфери послуг та ін.;

- збільшення обсягу продажу або здобуття лідерства на ринку. Для реалізації цього завдання потрібно добре знати еластичність попиту, його спроможність реагувати на зміни цін (чи приведе зниження ціни до розширення продажу);

- забезпечення виживання. В цьому разі фірма, яка потрапила в складне становище, повинна використовувати різноманітні програми цінових знижок;

- швидке покриття втрат в умовах виникнення проблем ліквідності та нестабільності. Цінова політика має орієнтуватися на еластичність попиту і конкурентноспроможність фірми;

- зростання престижу в особливої категорії споживачів. Цінова політика залежатиме від рівня доходу різних споживачів (з низькими чи високими доходами). Щоб посилити сприймання ціни або якості товару з боку споживачів з високими доходами, ціни повинні встановлювати досить високі.

Визначивши свої корпоративні цілі, фірма обирає цінову політику – активну чи пасивну. В разі активної цінової політики, ціни виконуватимуть ключову роль. Вони можуть зростати чи знижуватися.

Для того, щоб встановити високу ціну, треба мати такі умови, як достатньо великий сегмент ринку, попит на якому повинен бути нееластичним, чи малу ймовірність притягування конкурентів. Це так звана політика зняття вершків. Високі ціни можуть сприяти політиці стримування конкурентів.

Політика встановлення низьких цін спрямована на утримання «конкурентного тиску», проникнення у глибочини ринку, стимулювання зростання його частки.

Особливою формою активної цінової політики є цінова дискримінація. Вона має місце щоразу, коли ціни визначають



так, що різниця у їх величинах пропорційна прямим витратам на виробництво товарів. Іншими словами, один і той самий товар продають за різними цінами, які не виправдані різницею у витратах. Наприклад, два види одного товару, призначені для різних споживачів, оцінені диспропорційно, відображають різні психологічні сприйняття людей.

Для здійснення цінової дискримінації необхідні такі умови, як наявність чистої монополії, щонайменше продавець повинен деякою мірою володіти монопольною владою; сегментування ринку з різним ступенем інтенсивності попиту; відсутність можливості перепродажу товару на інших ринках за високою ціною.

Засобами активної політики можуть виступати різні відхилення (цінові та торговельні знижки) та ведення «цінової війни».

Пасивна цінова політика застосовується тоді, коли фірма не вільна використовувати ціну як активний інструмент досягнення своїх цілей. Ця цінова стратегія спостерігається в умовах цінового лідерства. Фірма, яка є лідером на ринку, вже не може проводити активну цінову політику в даній галузі економіки. Цю політику часто використовують і на ринку досконалої конкуренції, де існує принцип «слідую за ціною», та на ринку олігополії, де існують неформальні таємні зговори між фірмами.

Складовою цінової стратегії фірми виступають різні методи ціноутворення. Вони залежать перш за все від типу ринку та сукупності тих факторів, які було розглянуто у першій частині глави. Можна виділити такі основні методи ціноутворення.

*Прямування по кривій попиту, або ціноутворення з орієнтацією на попит.* Кожна фірма має певні уявлення про форму кривої рівня попиту на свій товар. У цьому разі є можливість наблизити ціну до оптимального рівня (порівнюючи ціну з найбільшою кількістю товару, на який існує попит, та витратами на його виробництво). Для цього потрібно вивчати зміни попиту такими засобами, як пряме інтерв'ю, експеримент, статистичні висновки, заміри і т. ін. Вивчення попиту має свої труднощі в разі виробництва нових товарів, то-

варів-субститутів, постійних коливань під впливом конкуренції, реклами.

**Ціноутворення з орієнтацією на витрати (витрати плюс прибуток).** Згідно з цим методом обчислюється повна собівартість одиниці продукту та додається прибуток відповідно до середньої норми для даної галузі виробництва. На ринку чистої монополії регулюючі органи утворюють ціни, які забезпечують «справедливий прибуток».

Використання ціноутворення з орієнтацією на витрати має низку переваг, по-перше, це простіша та зручніша методика, тому що визначити витрати легше, ніж попит з урахуванням його коливань; по-друге, за такого методу ціни однієї галузі будуть приблизно однакові, що знижує цінову конкуренцію. Однак цей метод має недоліки. Він не враховує фактори попиту і тому існує небезпека втратити можливий прибуток.

**Ціноутворення за методом цільового прибутку.** Ця методика забезпечує утворення ціни з урахуванням цільової норми прибутку на зроблені витрати в умовах визначеного обсягу продажу. Розмір цільового прибутку визначається на основі тієї мети, яку фірма бажає реалізувати (наприклад, прискорення нагромадження капіталу, великий борг кредиторам та ін.). Визначення ціни включає калькуляцію витрат виробництва, розрахунок цільового прибутку, обчислення валової виручки (витрати плюс цільовий прибуток).

**Визначення ціни на основі беззбитковості.** Цей метод забезпечує за допомогою цін покриття валових витрат (як постійних, так і змінних).

**Ціноутворення з орієнтацією на конкуренцію.** Цей метод використовують, коли постачальників запрошують до участі у торгах на поставку визначених видів товару або коли фірми борються за підряди під час торгів. Пропонування постачальника (тендери) спрямовуються до певного часу із зазначеною ціною у закритому конверті. Приймаються пропозиції з найменшою ціною. Рішення постачальника про визначення ціни мають спиратися на власні витрати, аналіз можливих пропозицій конкурентів.

**Визначення ціни на основі рівня поточних цін.** Цей метод активно використовують на ринку досконалої конкуренції та

олігополії. Фірми в цьому разі більше уваги приділяють не власним витратам чи попиту, а цінам своїх конкурентів або ринковому лідеру. Деякі фірми можуть використовувати невеликі преміальні націнки чи надавати знижки. Метод досить ефективний за умов невизначеної еластичності попиту.

*Визначення ціни на основі суб'єктивного уявлення про цінність товару.* Основним фактором у цьому разі виступають сприйняття споживача, які пов'язані з його уявленням про цінність товару. Уявлення споживача можуть формувати такі нецінові фактори, як додаткові послуги, вигоди, ціннісні відмінності товару, місцезорозташування та багато інших диференціацій товару.

Все викладене вище дає змогу зрозуміти порядок розрахунку початкової ціни. Цей порядок складається з шести етапів.

На першому етапі визначають завдання та цілі ціноутворення, на другому вивчають попит на товар, що вироблятиметься, на третьому обчислюють всі витрати фірми на виробництво товару, на четвертому вивчають ціни на товари конкурентів та тип конкурентного ринку, на п'ятому обирають метод ціноутворення і, нарешті, на шостому етапі встановлюють кінцеву ціну, на яку впливають психологічні (сприйняття, настрої, бажання споживача), політичні, законодавчі фактори.

## Г л а в а 11

### Ринок праці. Заробітна плата

#### § 1. Ринок праці. Попит на працю.

##### *Пропозиція праці.*

##### *Економічна природа заробітної плати*

Становлення ринку праці почалося у доіндустріальному суспільстві. Його виникненню передували два історичні процеси — звільнення трудящих від різних форм особистої залежності та відокремлення виробників від засобів виробництва.

ва (капіталу). Позбавлені можливості самостійно організувати виробництво, продавати товари і забезпечувати себе засобами існування працівники змушені були найматися на підприємство роботодавця (власника капіталу).

Сукупність економічних відносин, форм і методів погодження і регулювання інтересів безпосередніх виробників і роботодавців, пов'язаних з організацією, використанням і оплатою найманої праці, створюють *ринок праці*.

Основними економічними важелями його механізму є попит, пропозиція і ціна (заробітна плата).

Індивідуальний *попит на працю*, тобто попит окремого роботодавця (фірми), визначають: попит на продукцію фірми; стан виробництва (особливості технології, розміри й ефективність капіталу, методи організації виробництва та праці); якість праці (освіта, професіоналізм, продуктивність тощо). Основним же економічним фактором попиту на працю є фонд заробітної плати фірми: висока заробітна плата обмежує роботодавця у найманні працівників і навпаки.

Ринковий попит на працю – загальний попит на неї з боку всіх фірм, представлених на ринку.

На рисунку 12 взаємозв'язок між реальною заробітною платою, тобто ціною праці –  $P_L$  і кількістю необхідної праці –  $Q_L$  показує крива попиту на працю –  $D_L$ .

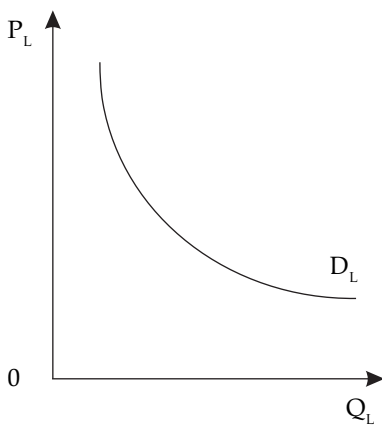


Рис. 12

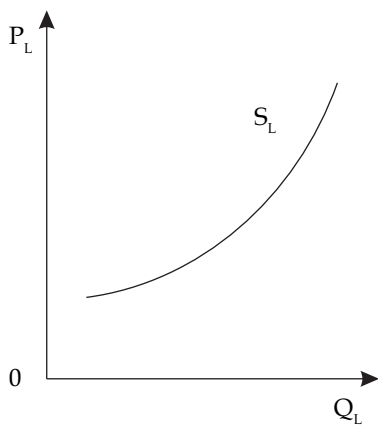


Рис. 13

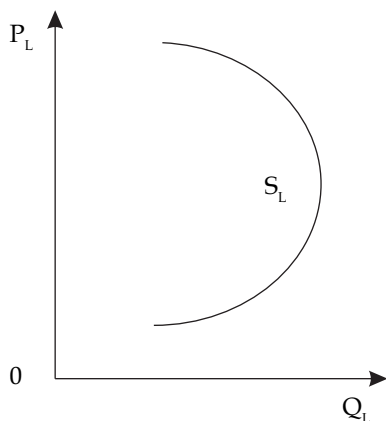


Рис. 14.

Рішення про *пропозицію праці* приймають самі працівники. Важливу роль у цьому відіграють: прихильність до професії; престиж праці та фірми-роботодавця; можливість реалізувати творчі здібності; культурні та релігійні інтереси тощо. Основним матеріальним стимулом є реальна заробітна плата: чим вище її рівень, тим більше працівників пропонують свою працю і тим довше вони хочуть працювати.

На рисунку 13 взаємозв'язок між ціною і загальною кількістю праці, що пропонується, зображений кривою пропозиції праці —  $S_L$ .

Пропозиція праці має певну особливість. Індивіди, пропонуючи трудові послуги, порівнюють свій дохід (реальну заробітну плату) із затратами вільного часу через необхідність роботи за наймом. Причому спочатку працівники віддають перевагу робочому часу, а не вільному, оскільки можливе збільшення останнього сприймається як втрата частини доходу (ефект субституції). Але далі, коли матеріальна забезпеченість і рівень життя істотно зростають, працівники намагаються якнайбільше використовувати можливості вільного часу (ефект доходу). Пропозиція праці знижується (рис. 14). Ця тенденція виявилася ще в минулому столітті в скороченні середнього робочого тижня.

Залежно від співвідношення між попитом і пропозицією праці формується ринкова кон'юнктура:

- рівноважна, якщо попит на працю та її пропозиція збігаються;
- трудодефіцитна, якщо попит на працю перевищує пропозицію;
- трудонадлишкова, якщо пропозиція праці перевищує попит на неї.

Для з'ясування економічної природи *заробітної плати* слід визначити специфіку товару, який виступає об'єктом купівлі-продажу на ринку праці.

У марксистській політекономії робоча сила виробника вважається товаром. Будучи відчуженим від засобів виробництва, власник робочої сили продає як товар свою здатність до праці. Його економічний інтерес полягає в реалізації мінової вартості робочої сили, а інтерес роботодавця — у привласненні споживної вартості робочої сили, її здатності створювати додаткову вартість. Заробітна плата при цьому є перетвореною формою ціни робочої сили і формується з урахуванням її вартості, тобто суспільно необхідних витрат на її відтворення, або обсягу життєвих засобів, необхідних для нормальної життєдіяльності людини. Отже, існує взаємозв'язок між категоріями: *товар «робоча сила» – вартість (ціна) «робочої сили» – заробітна плата*. Це і є ринок робочої сили.

Немарксистські економічні школи підходять до проблеми по-іншому. Враховують насамперед те, що витрати на відтворення робочої сили (вартість робочої сили) визначаються вартістю засобів до існування, тобто незалежно від результатів поточного виробництва. Тому роботодавець, наймаючи працівників, оцінює їхні виробничі здатності і встановлює заробітну плату виключно за результатами праці (трудових послуг): *товар «трудова послуга» – вартість (ціна) «трудової послуги» – заробітна плата*. Йдеться про ринок послуг праці.

Особливого значення при цьому набувають індивідуальні трудові контракти (договори), які фіксують обсяг, строки, умови виконання роботи і розміри заробітної плати для кожного конкретного працівника. Деякі зарубіжні економісти (Дж. Т. Данлоп, Р. Е. Холл, Дж. Б. Тейлор та ін.) вважають, що

ринок праці, по суті, стає ринком трудових контрактів: *товар* «*трудоий контракт*» – *вартість* (*ціна*) «*трудоого контракту*» – *заробітна плата*.

Отже, заробітна плата за своєю економічною природою є ціною трудової послуги працівника. Це винагорода, яку за трудовим договором підприємець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати при цьому залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Розрізняють номінальну та реальну заробітну плату.

*Номінальна заробітна плата* – це сума грошей або грошова заробітна плата, яку працівник отримує за свою працю протягом певного часу.

*Реальна заробітна плата* – це кількість товарів і послуг, які можна придбати за номінальну заробітну плату. Реальна заробітна плата, по суті, означає «купівельну спроможність» номінальної заробітної плати. Динаміка реальної заробітної плати визначається на певний період часу як індекс, що обчислюється шляхом ділення індексу номінальної заробітної плати на індекс цін товарів і послуг.

Заробітна плата виконує ряд функцій, узгоджуючи й реалізуючи інтереси найманих працівників і роботодавців.

*Відтворювальна функція* заробітної плати полягає в тому, що вона виступає основним джерелом коштів на відтворення трудових здібностей працівників і повинна компенсувати вартість їх трудових послуг, забезпечуючи нормальну життєдіяльність кожної працюючої людини.

*Стимулююча функція* передбачає використання заробітної плати для заохочення високоефективної праці. Рівень заробітної плати для цього повинен залежати від кількісних і якісних результатів індивідуальної праці кожного працівника, складності виконуваних робіт, кваліфікації і професійного досвіду працівника, його особистого внеску в кінцеві результати роботи.

*Регулююча функція* виявляється у впливі заробітної плати на співвідношення між попитом і пропозицією на ринку праці, на рівень зайнятості, процеси трудової міграції, диференціацію заробітної плати.

Соціальну функцію заробітна плата виконує тоді, коли при визначенні індивідуальної заробітної плати реалізується принцип однакової винагороди за однакову працю, чим забезпечується соціальна справедливість.

Оптимізаційна функція заробітної плати пов'язана з тим, що заробітна плата як складова витрат підприємця (собівартості продукції) спонукає його до раціонального використання всіх виробничих ресурсів, удосконалення техніки й технології, підвищення продуктивності праці, ефективного менеджменту. Результатом цих заходів має бути зменшення заробітної плати на одиницю виробленої продукції.

Рівень заробітної плати та зайнятості залежить від структури ринку праці.

## **§ 2. Структура індивідуального ринку праці: рівень заробітної плати та зайнятість.**

### **Ринок праці з досконалою і недосконалою конкуренцією**

Розрізняють ринок праці з досконалою і недосконалою конкуренцією.

Модель конкурентного ринку праці — складова класичної (неокласичної) теорії «цінової рівноваги» (А. Маршалл, А. Пігу та ін.). Ця теорія виходить з того, що основним регулятором ринку праці є реальна заробітна плата. За умов досконалої конкуренції вона гнучко змінюється і прагне рівноваги на такому рівні, де обсяг ринкового попиту на працю дорівнює обсягу її пропозиції. На рисунку 15 це точка перетину кривих  $S_L$  і  $D_L$ , яка означає зайнятість працівників  $OQ_0$  при заробітній платі  $OP_0$ . Це класична модель.

Припустимо, що заробітна плата з деяких причин перевищила рівноважну ціну праці і встановилася на рівні  $OP_1$ . Тоді пропозиція праці зростає до  $OQ_2$ , а попит на працю зменшиться до  $OQ_1$ . Це означає, що певна кількість працівників ( $OQ_2 - OQ_1$ ) не зможе знайти роботу. Її втратять навіть ті працівники ( $OQ_0 - OQ_1$ ), які раніше були зайнятими. Отже, підвищення заробітної плати породжує безробіття.



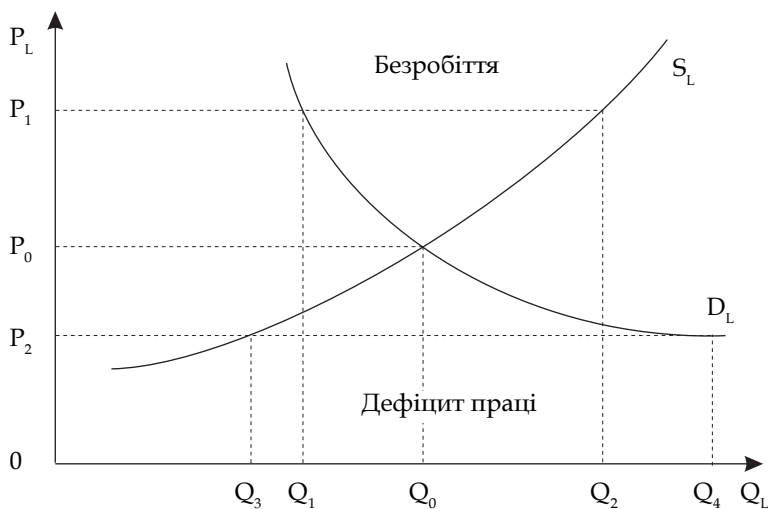


Рис. 15

Рівень заробітної плати, менший за рівноважний, наприклад  $OP_2$ , перестає стимулювати пропозицію праці. Вона скорочується до  $OQ_3$ , у той час як попит на дешевшу працю, навпаки, зростає до  $OQ_4$ . Виникає певний дефіцит праці ( $OQ_4 - OQ_3$ ).

Проблеми безробіття і дефіциту трудових ресурсів розв'язуються за допомогою механізму ринкового саморегулювання. В умовах, коли пропозиція праці перевищує попит, загострюється конкуренція між безробітними. У роботодавців є вибір працівників, і вони можуть найняти їх за значно нижчими ставками заробітної плати. Зниження ціни праці відбуватиметься доти, поки витрати роботодавців на заробітну плату не стануть настільки низькими, що вигідним стане найняти всіх працівників, які запропонували свої трудові послуги. Ринок праці тоді повертається до рівноваги.

У разі коли попит на працю перевищує її пропозицію, посилюється конкуренція між роботодавцями. Працівники тоді пропонують свої трудові послуги тільки в обмін на вищі ставки заробітної плати. Ефект конкуренції виявлятиметься доти, поки витрати роботодавців на заробітну плату не досягнуть свого максимального рівня і не почнуть завдавати

збитків. На ринку праці тоді не залишиться жодного роботодавця, який був би згоден платити працівникам заробітну плату вищу за ринкову. Знову встановлюється рівновага.

У класичній моделі конкурентного ринку праці, як бачимо, неможливі ні вимушене безробіття, ні тривалий дефіцит праці.

Мікроекономічна теорія ринку праці відповідає також на запитання про те, скільки працівників найняти фірмі.

Припустимо, що праця — єдиний змінний фактор виробництва. Тоді найом одного додаткового працівника, по-перше, потребує додаткових, або граничних, витрат, пов'язаних з найманням цього працівника за ринковою ціною праці ( $MFC_L$ ); по-друге, дає приріст продукту фірми, а саме граничного продукту праці ( $MP_L$ ), а після його реалізації за ринковою ціною — граничного продукту праці у грошовій формі ( $MRP_L$ ).

Прагнучи максимізації прибутку, підприємець порівнює граничний продукт праці у грошовій формі ( $MRP_L$ ) і граничні витрати, пов'язані з найманням додаткового працівника ( $MFC_L$ ). Зрозуміло, що він найматиме працівників, поки  $MRP_L > MFC_L$  (рис. 16).

При цьому мікроекономічний аналіз передбачає убування граничного продукту праці (в натуральній і грошовій

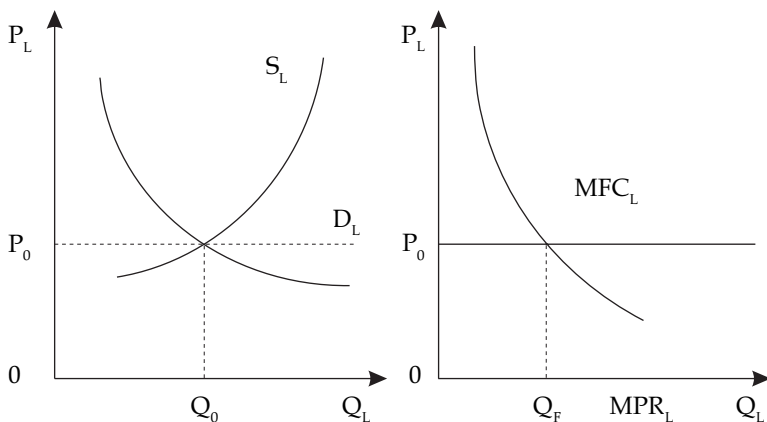


Рис. 16.

формах) при незмінному стані техніки і технології в міру зростання кількості найманих працівників (крива  $MRP_L$ ). Граничні ж витрати, необхідні для залучення до виробництва працівників, визначаються ринковою ціною праці і залишаються на цьому рівні (тому крива  $MFC_L$  паралельна горизонтальній осі). Вони можуть зрости лише в разі необхідності оплати роботи у понаднормовий час.

Таким чином, якщо спочатку граничний продукт праці у грошовій формі перевищував граничні витрати на оплату праці (інакше виробництво було б з самого початку збитковим і не мало б сенсу), то при зростанні зайнятості завжди настає момент рівноваги, коли  $MRP_L = MFC_L$  (точка перетину кривих  $MRP_L$  і  $MFC_L$ ). Тоді загальний прибуток фірми перестав зростати: він досяг своєї максимально можливої величини. Подальше розширення виробництва вже не є раціональним. Отже, кількість працівників, необхідних за існуючої технології даній ринковій ціні на продукт фірми і даній заробітній платі, визначено. Необхідно, щоб  $MRP_L = MFC_L$ , тобто щоб вартість граничного продукту праці дорівнювала заробітній платі працівника. Це  $OQ_f$  працівників при заробітній платі  $OP_r$ .

Ми розглянули класичний ринок праці з досконалою конкуренцією. Насправді його механізм набагато складніший, а конкуренція недосконала. Основними її виявами вважають таке.

1. *Моносонія*, тобто ринкова структура, представлена лише одним роботодавцем. Така ситуація частіше виникає у відокремленій місцевості, невеличкому місті або селі, де одна велика фірма (завод, шахта, КСП, велике фермерське господарство тощо) або об'єднання підприємців забезпечують роботою більшість місцевого населення, зайнятого конкретним видом праці. При цьому вид праці має бути відносно немобільним, тобто альтернативне використання праці можливо лише при набутті нової професії чи кваліфікації.

Отже, підприємець-монополіст фактично панує на ринку праці. Він наймає таку кількість працівників і з такою заробітною платою, які забезпечують йому максимізацію прибутку. Загальний же ефект моносонії полягає в тому, що і рівень

зайнятості, і рівень заробітної плати в цілому виявляються нижчими, ніж за умов досконалої конкуренції.

2. *Монополістичні дії профспілок.* Об'єднуючи найманих працівників у боротьбі за підвищення заробітної плати і кращі умови праці, профспілки вдаються до різної тактики. Частіше застосовують тиск на підприємців, щоб змусити їх наймати тільки членів профспілок при повному контролі з боку останніх за пропозицією праці. При цьому проводиться політика скорочення членства у профспілках: обмежується приймання нових членів, істотно підвищуються вступні членські внески, подовжується строк професійного навчання. Водночас профспілки активно підтримують законодавство, яке обмежує імміграцію, використання праці дітей і пенсіонерів, сприяє скороченню робочого тижня. В результаті пропозиція праці зменшується, а зайняті у виробництві члени профспілки одержують вищу заробітну плату.

У деяких випадках профспілки намагаються змусити підприємця платити вищу заробітну плату, припускаючи можливість часткового безробіття членів профспілок.

Реалізація тактики «фезербединг» вимагає від підприємців збільшення кількості зайнятих на певних роботах або принаймні збереження наявної робочої сили незалежно від потреб виробництва. Зайнятим працівникам тоді рекомендується обмежити або навіть скоротити продуктивність праці. Внаслідок цього попит на працю збільшується, а вона оплачується за вищими ставками.

Враховуючи такі дії профспілок, багато хто з зарубіжних, зокрема американських, економістів прирівнюють великі профспілки до монополістичних фірм і пропонують поширювати на них дію антимонопольного законодавства.

3. *Білатеральна (двостороння) монополія.* Сутність її в тому, що суб'єктами деяких ринків праці виступають тільки один покупець і тільки один продавець. Тоді фірми – покупці праці дозволяють собі діяти як моносоністи, а профспілки, захищаючи інтереси працівників, – як монополісти. Питання заробітної плати і зайнятості розв'язуються шляхом колективних переговорів.

### § 3. Організація оплати праці в Україні

З точки зору організаційного підходу розрізняють основну і додаткову заробітну плату.

*Основна заробітна плата* – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників і посадових окладів для службовців.

*Додаткова заробітна плата* є винагородою за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи та винахідливість та за особливі умови праці. Це доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, передбачені законодавством, премії за сумлінне виконання виробничих завдань та функцій.

В українському трудовому законодавстві, зокрема в Законі України «Про оплату праці», у структурі заробітної плати виділяють також *інші заохочувальні та компенсаційні виплати*: винагороди за підсумками праці за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові або матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або проводяться понад встановлені ним норми.

Основою організації оплати праці є *тарифна система*, яку становлять:

- тарифні розряди, що характеризують складність і кваліфікацію виконуваних робіт;
- тарифні ставки, які виступають мірою ціни праці певної складності (розряду), тобто ціни праці працівника певної професії і кваліфікації протягом певного проміжку часу (година, день, тиждень); тарифна ставка першого розряду найнижча;
- міжкваліфікаційні (міжпосадові) співвідношення розмірів тарифних ставок (посадових окладів);
- тарифні сітки (схеми посадових окладів), тобто сукупність тарифних розрядів, ставок та міжкваліфікаційних співвідношень для працівників різних професій і кваліфікацій, які виконують різні за складністю роботи;

— тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники), що їх розробляє Міністерство праці України.

В умовах тарифної системи діють дві основні *форми оплати праці* — відрядна і почасова.

**Відрядна заробітна плата** залежить від кількості виробленої працівником продукції і використовується насамперед для оплати праці робітників на виробництві. Відрядна заробітна плата має кілька систем.

*Пряма відрядна заробітна плата* означає, що заробіток безпосередньо залежить від виробітку. Така система найбільш зрозуміла працівникам і кожен з них може самостійно визначити розмір своєї заробітної плати.

*Непряма відрядна заробітна плата* використовується для оплати праці допоміжних працівників, зайнятих обслуговуванням основних технологічних процесів (наладчиків, помічників майстрів тощо). Заробітна плата при цьому залежить від результатів праці тих основних робітників, яких обслуговує допоміжний працівник.

*Відрядно-преміальна заробітна плата* поєднує заробіток за основними відрядними розцінками з премією за ефективну і якісну працю.

*Відрядно-прогресивна заробітна плата* нараховується таким чином: виконання норми оплачується за одними розцінками, а виробіток продукції понад норму — за іншими, збільшеними розцінками. Залежно від рівня перевиконання норм останні поступово зростають за певною шкалою.

*Акордна система оплати праці* означає, що відрядна розцінка обчислюється на основі норм не на окрему операцію (виріб), а на весь комплекс робіт у цілому. При скороченні терміну виконання робіт працівники преміюються. Така система поширена у галузях з тривалим виробничим циклом — у будівництві, суднобудуванні тощо.

*Колективний підряд* є колективною відрядною оплатою праці за кінцевими результатами роботи бригади (колективу).

**Погодинна заробітна плата** залежить від тривалості відпрацьованого часу і практикується для оплати праці спеціалістів, службовців і керівників. Основними її системами є:

— проста погодинна заробітна плата — це заробіток, що нараховується за погодинними або поденними тарифними

ставками (місячними окладами) з урахуванням фактично відпрацьованого часу;

– погодинно-преміальна заробітна плата, яка передбачає крім оплати праці за погодинними тарифними ставками, ще й премію за досягнення встановлених якісних і кількісних виробничих показників.

За межами тарифної системи, особливо для стимулювання працівників, зайнятих збутом продукції, використовується *комісійна форма оплати праці*. Заробіток працівника при цьому, як правило, складається з двох частин – фіксованого окладу та комісійної винагороди. Остання поділяється на:

– лінійну, що нараховується за твердим нормативом у вигляді певного процента від розміру результатного показника (обсягу продажу);

– прогресивну, тобто поступове збільшення нормативних ставок (процента) винагороди при досягненні певного рівня результатного показника;

– регресивну, тобто поступове зменшення нормативних ставок (процента) винагороди на деяких етапах поліпшення результатного показника для оптимізації загальних розмірів заробітної плати.

В Україні існує державне і договірне регулювання оплати праці.

В основі *державного регулювання заробітної плати* лежать норми, що містяться у конвенціях і рекомендаціях Міжнародної організації праці, Конституції України, Кодексі законів про працю, у законодавчих актах України. Державне регулювання оплати праці здійснюється прямими і непрямими методами.

Пряме регулювання – це безпосереднє встановлення державними органами кількісних параметрів і норм заробітної плати, які є обов'язковими для підприємців усіх форм власності й господарювання. Відповідно до Закону України «Про оплату праці» інструментами прямого регулювання заробітної плати є:

– встановлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, умов і розмірів оплати праці працівників бюджетного сектора економіки, а також

керівників підприємств, заснованих на державній і комунальній власності;

— регулювання фондів оплати праці працівників підприємств-монополістів згідно з переліком, який визначається Урядом;

— оподаткування доходів працівників;

— використання системи індексації трудових доходів з метою захисту заробітної плати від інфляції;

— компенсації працюючим втрати частини заробітку через затримання його виплати.

Непряме регулювання впливає на рівень, структуру і динаміку заробітної плати лише опосередковано. Воно здійснюється через вдосконалення тарифної системи, запровадження методів наукової організації праці; механізми інвестування, ціноутворення та оподаткування підприємств; антимонопольні й антиінфляційні заходи; розвиток соціального партнерства у сфері оплати праці, політику соціального захисту населення тощо.

Важливим елементом державного регулювання оплати праці є застосування *інституту мінімальної заробітної плати*. У розвинутих країнах мінімальна заробітна плата виконує функцію захисту прожиткового мінімуму і встановлюється одним з таких методів: 1) у процентах від середньої заробітної плати (нормативний метод); 2) залежно від одержаного доходу на усередненого члена сім'ї (середньостатистичний метод). В обох випадках мінімальна заробітна плата пов'язується із загальним станом економіки, умовами виробництва, що визначають доходи зайнятого населення від праці. Функціональну роль мінімальної заробітної плати в Україні визначено в Законі України «Про оплату праці». В ньому встановлено, що

мінімальна зарплата — це законодавчо встановлений розмір з зарплати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг робіт). Мінімальна зарплата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання (ст. 3);



мінімальна зарплата встановлюється в розмірі, не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості у розрахунку на працездатну особу (ч. 5 ст. 9);

розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України з урахуванням пропозицій, вироблених суб'єктами колективних переговорів для укладення генеральної угоди (ч. 1 ст. 10);

розмір мінімальної зарплати переглядається залежно від зростання індексу цін на споживчі товари і тарифів на послуги за згодою сторін колективних переговорів (ч. 2 ст. 10);

мінімальні розміри ставок (окладів) заробітної плати, як мінімальні гарантії в оплаті праці, визначаються генеральною угодою (ст. 11).

Договірне регулювання оплати праці працівників підприємств здійснюється на основі системи угод, що укладаються на державному (генеральна угода), галузевому (галузева угода), регіональному (регіональна угода) та виробничому (колективний договір) рівнях відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди».

#### **§ 4. Реформа оплати праці в Україні та особливості її проведення**

З концептуальної точки зору розрізняють реформи оплати праці стабілізаційного і стимулюючого типів.

*Реформа оплати праці стабілізаційного типу* є комплексом заходів, що проводяться на державному рівні з метою підтримання оптимального співвідношення між величиною заробітної плати, рівнем і темпами інфляції, посилення ринкового змісту оплати праці, створення макроекономічних передумов для подальшого розвитку виробництва. Основний захід такої реформи — обмеження зростання заробітної плати на рівні, нижчому від очікуваного темпу інфляції.

*Реформа оплати праці стимулюючого типу* передбачає досягнення відповідності величини заробітної плати кінцевим результатам праці кожного окремого працівника, встановлення її залежно від обсягів продажу товарів (послуг, робіт), що

стимулює працівників до якнайповнішої реалізації своїх трудових здібностей та високопродуктивної праці.

Процес реформування оплати праці в Україні розпочався в 1991 році ухваленням Закону України «Про підприємства в Україні»: підприємства набули права самостійно встановлювати форми, системи і розміри оплати праці, а також інші види доходів працівників, визначати фонд оплати праці без обмеження його зростання з боку державних органів. Декрет Кабінету Міністрів «Про оплату праці», ухвалений у 1992 році, заклав правову базу підготовленого й ухваленого в 1995 р. Закону України «Про оплату праці». З 1993 р. діє Закон України «Про колективні договори і угоди».

На основі цих законодавчих актів про перехід від централізованої організації заробітної плати до колективно-договірних принципів її регулювання було визначено механізми встановлення розмірів мінімальної заробітної плати, державного і колективно-договірного регулювання оплати праці, вирішено інші питання.

Однак за умов кризового стану економіки та інфляційних процесів реформування оплати праці мало свої особливості. Починаючи з 1994 року в Україні проводилася стабілізаційна реформа заробітної плати, яка обмежувала її зростання на рівні 80% очікуваного темпу інфляції. Але на практиці виявилось, що номінальна заробітна плата, наприклад, за 1996–1999 роки збільшилася на 40%, тоді як рівень інфляції за цей період становив 89%. Більше того, в 90-х роках практикувалося штучне обмеження зростання заробітної плати, що призвело до безпрецедентного зниження реальної заробітної плати порівняно з продуктивністю праці. Якщо за період з 1990 по 1999 рік обсяг ВВП порівняно з цінами 1990 року знизився у 2,5 рази, продуктивність праці – в 1,44 рази, то реальна зарплата – аж у 3,8 рази. Питома вага фонду оплати праці у ВВП за той самий період знизилася у номінальному виразі – з 43,3 до 24,3%, а в реальному – з 43,3 до 16,2%. Низька заробітна плата стала неспроможною виконувати свої функції, перетворилася на гальмо економічного розвитку.

Певні позитивні зрушення сталися лише в 2000 році, коли практично призупинилося падіння реальної заробітної пла-

ти. У цей час почали формуватися концептуальні основи реформи оплати праці випереджаючого типу. Так, в Основних напрямках соціальної політики на період до 2004 року, схвалених Указом Президента України від 24 травня 2000 року № 717/2000, було зафіксовано завдання забезпечити випереджаюче зростання доходів населення.

Указом Президента України від 25 грудня 2000 року № 1375/2000 було схвалено Концепцію подальшого реформування оплати праці в Україні. Однією з її засад є забезпечення випереджаючого зростання номінальної заробітної плати порівняно з підвищенням споживчих цін. Для цього пропонується істотно збільшити рівень номінальної заробітної плати, запровадити ефективні механізми індексації заробітної плати, стримувати зростання цін на споживчі товари і послуги.

До інших концептуальних основ реформи належать:

- встановлення економічно та соціально обґрунтованих рівнів мінімальної заробітної плати з поетапним наближенням її розміру до прожиткового мінімуму;

- забезпечення оптимальної міжпрофесійної, міжкваліфікаційної, міжпосадової, міжгалузевої диференціації заробітної плати усіх категорій працюючих;

- збільшення до 2004 року частки оплати праці у ВВП до рівня, не нижчого 50–55%;

- вдосконалення механізму оподаткування заробітної плати;

- перерозподіл платежів і зборів до фондів соціального страхування між працівниками та роботодавцями в оптимальних співвідношеннях, які дадуть змогу збільшити розміри номінальної заробітної плати та ін.

Широкі заходи передбачено також з удосконалення державного і колективно-договірного регулювання оплати праці, посилення захисту прав працівників на своєчасне отримання заробітної плати, поліпшення правового і нормативно-методичного забезпечення реформи оплати праці.

Проте підвищення рівня заробітної плати не може бути масовим. Його, враховуючи світовий досвід, слід очікувати насамперед: у відповідь на збільшення попиту на працівників

окремих професій, як засіб стимулювати пропозицію їх праці; в окремих фірмах у межах так званої ефективної зарплати, коли збільшення витрат роботодавця на оплату праці компенсується зростанням обсягу виробництва; в окремих конкурентноспроможних галузях та економічно розвинутих регіонах країни — порівняно з іншими; у приватному секторі економіки — порівняно з державним.

## Г л а в а 12

### Ринок капіталу. Процент

#### *§ 1. Капітал як чинник виробництва. Чиста продуктивність капіталу*

Одним з найважливіших факторів виробництва є капітал. В економічній теорії та практиці немає однозначного визначення сутності цієї досить поширеної категорії. Аналіз існуючих точок зору дає можливість виділити три основні підходи до трактування сутності капіталу:

— капітал розглядається як джерело процента; це означає, що будь-яке благо, що протягом тривалого часу дає дохід, можна розглядати як капітал;

— капітал ототожнюється з грошима як загальною формою багатства;

— більшість економічних досліджень визначає цю категорію як сукупність засобів, застосування яких збільшує ефективність людської праці. До таких засобів належать: будівлі та споруди виробничого призначення, машини, устаткування, інструменти, сировина, матеріали, енергія, тобто виробничі фонди. Останні є капітальним благом, використання якого може збільшити доходи. Однак капітальне благо не виникає на порожньому місці. Його утворення потребує певних витрат та часу.

Розглянемо такий приклад. Припустимо, що перед нами два острови, які мають первинні чинники виробництва — працю та землю. На острові А немає будь-яких пристосувань,

що полегшують працю землероба та дають додатковий прибуток. На острові *B* частку землі та праці використовують для виготовлення таких капітальних благ, як плуги, лопати, інші засоби виробництва, що підвищують продуктивність праці. З часом острів *B* зможе мати певний запас різних капітальних благ.

Цей запас дасть змогу населенню острова *B* виробляти значно більше продукції, ніж на острові *A*, наприклад на 150 одиниць. Підвищення продуктивності праці на цьому острові стало можливим завдяки тому, що його мешканці змушені були скорочувати поточне споживання, припустимо, на 100 одиниць.

Отже, мешканці острова *B*, бажаючи збільшити споживання у майбутньому, пішли на певні жертви в поточному періоді. Чиста продуктивність капіталу в нашому прикладі становить:

$$150 - 100 = 50$$

Чисту продуктивність капіталу можна виразити й у процентах:

$$\frac{50}{100} \times 100 = 50$$

Ця відносна величина і є дохід з капіталу, або природна норма процента.

Для кожного проекту капіталовкладень можна точно визначити чисту продуктивність. Для цього слід обчислити первісну вартість придбаних засобів виробництва для чергового виробничого циклу, після цього визначити загальну суму надходжень від продукції, яку вироблено за цей час. Вона повинна бути більшою, ніж первісні витрати, інакше капітал не матиме чистої продуктивності.

Такі підрахунки роблять для зіставлення різних проектів капіталовкладень (наприклад, проект вирощування картоплі і проект вирощування яблук, проект будівництва житлового будинку або кафе). Для порівняння різних варіантів капіталовкладень використовують показник річної норми процента. Отже, чиста продуктивність капіталу (або проекту капіталовкладень) — це виражений у процентах річний дохід, який можна отримати, якщо вкласти в цей проект гроші.

Рівень процентної ставки є показником, яким суспільство користується при виборі варіанта капіталовкладень.

Якщо рівень процента виявиться високим, то за таких умов можуть здійснюватися тільки ті варіанти капіталовкладень, які мають найвищу продуктивність. Однак поступово зі зростанням нагромаджень починає діяти відомий закон спадної доходності, процентні ставки знижуються. За таких умов можуть здійснюватися і проекти капіталовкладень з нижчою чистою продуктивністю.

Згідно з теорією капіталу дохід на капітал не слід ототожнювати з орендною платою за користування капітальними благами. Дохід на капітал — це річна процентна ставка, яка підраховується на певний період часу тільки у процентах. Якщо процентна ставка становить 10% річних, це означає, що вона є доходом (або ціною) від загальної вартості капітальних благ, вираженої у грошових одиницях.

## *§ 2. Попит та пропозиція капіталу. Дисконтування*

Оскільки капітал як чинник виробництва має природну властивість давати дохід, він користується попитом у ринковому господарстві. Суб'єктом попиту на капітал виступає бізнес. Підприємці потребують інвестицій, представлених машинами, устаткуванням, виробничими приміщеннями. Хоч реально інвестиційний попит може існувати у формі певної суми грошей, слід пам'ятати, що витрати цих грошових коштів мають чітко визначену мету — купівлю виробничих фондів, а не товарів народного споживання. Попит на капітал можна зобразити графічно (рис. 17).

Наведений графік ілюструє залежність продуктивності капіталу від зростання інвестицій. Ця залежність обернено пропорційна. Зі збільшенням капіталу як чинника виробництва зменшується граничний продукт капіталу. Таке явище обумовлено впливом закону спадної доходності, який встановлює, що при використанні у виробництві змінного фактора у поєднанні з одним або кількома постійними приріст продуктивності цього фактора поступово дедалі знижуватиметься.

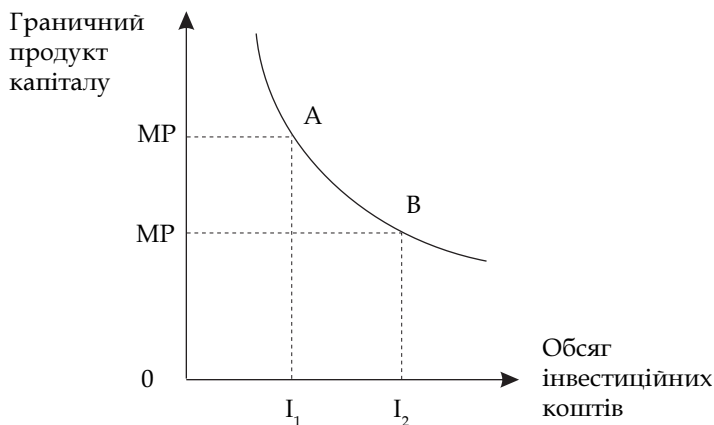


Рис. 17.

Економічна теорія і практика свідчать, що при незмінному стані техніки гранична продуктивність змінного чинника в сполученні з постійними чинниками завжди (і досить швидко) знижується. Тільки технічний прогрес може змінити дію цього закону, коли підвищення попиту на капітал приводить до збільшення доходності останнього.

Суб'єктами пропозиції капіталу є домашні господарства. Вони мають можливість пропонувати тимчасово вільні кошти як позику для придбання капітальних благ. Однак суб'єкти, що пропонують капітал, відмовляються від можливості його використання у власному бізнесі, від придбання споживчих товарів тривалого користування, від можливості мати платну освіту та від інших альтернативних варіантів використання капіталу. Чим більша сума капіталу позичається, тим більші граничні витрати втрачених можливостей. Пропозицію капіталу, як відбиток витрат втрачених можливостей його застосування, можна зобразити графічно (рис. 18).

Поєднавши графіки попиту (рис. 17) і пропозиції (рис. 18) капіталу, можна визначити точку, в якій досягається рівновага на ринку капіталу (рис. 19). На останньому графіку це точка К. У ній перетинаються криві попиту та пропозиції, а гранична доходність капіталу і граничні витрати втрачених можливостей збігаються.

Граничні  
витрати  
втрачених  
можливостей

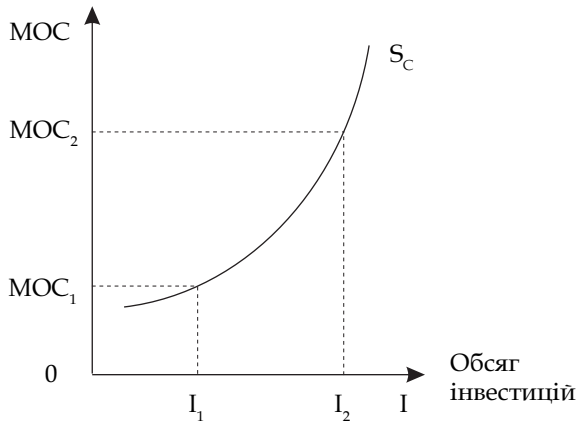


Рис. 18.

Отже, якщо одержувачі доходів не споживають їх повністю, а частку заощаджують, то ці заощадження можна використовувати як позичкові кошти для інвестування у виробництво, і вони внаслідок цього стають товаром на ринку чинників виробництва, а їх ціною виступає процент — плата за право користуватися позиченими коштами. Ставкою процента (нормою процента) є відношення розміру доходу з капіталу,

Рівень  
процента

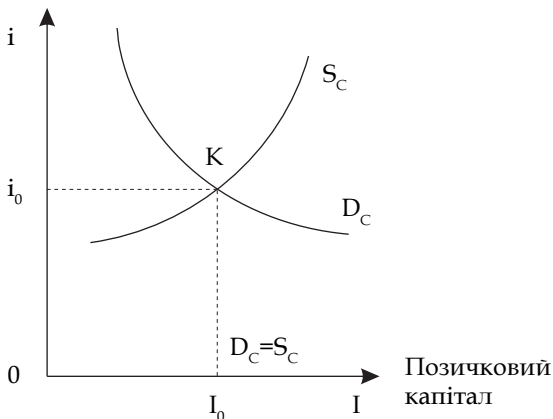


Рис. 19



наданого в позику, до величини цього капіталу, виражене у процентах. Наприклад, з наданої позики 500 грн. за рік отримується річний дохід 25 грн. Отже, норма процента становитиме:

$$\frac{25 \text{ грн.}}{500 \text{ грн.}} \times 100\% = 5\%$$

Приймаючи рішення з фінансових питань, кожен підприємець повинен враховувати чинник часу, тобто оцінювати грошові потоки з урахуванням строку їх використання. Для цього застосовують метод складних процентів. Наприклад, позика, що дорівнює  $P$ , надається на умовах її повернення через  $t$  років у розмірі, збільшеному на  $i$  процентів щорічно від суми, яка є в розпорядженні позичальника.

Припустимо, що у банк зроблено внесок 1000 грн. При нормі процента 10 банк наприкінці першого року нарахує дохід 100 грн., і на рахунку вкладника буде сума 1100 грн.:

$$1000 + (1000 \times 0,10) = 1000 (1 + 0,10) = 1100 \text{ (грн.)}$$

Якщо залишити надану позику ще на рік, то за користування протягом року сумою грошей, що становить 1100 грн., банк знову нарахує проценти. Отже, наприкінці другого року на рахунку вкладника буде така сума:

$$1100 + (1100 \times 0,10) = 1100 (1 + 0,10) = 1000 (1 + 0,10) \times (1 + 0,10) = 1000 (1 + 0,10)^2 = 1210 \text{ (грн.)}$$

Отже, майбутню вартість певної кількості вкладених коштів можна обчислити за такою формулою:

$$V = P (1 + i)^t,$$

де  $P$  — теперішня вартість вкладеної суми грошей,  $V$  — її майбутня вартість,  $i$  — ставка процента,  $t$  — кількість років. Отже, вкладена гривня зростає в майбутньому внаслідок безпосереднього впливу чинника часу, який можна контролювати, застосовуючи наведену формулу.

Однак, крім майбутньої вартості (ціни) вкладеної суми фінансових коштів, існує потреба оцінити майбутні грошові потоки, пов'язані з використанням різноманітних активів. З попереднього прикладу бачимо, що гривня, яку вклали в банк сьогодні, через  $t$  років становитиме більшу суму:

$$(1 + i)^t .$$

Справедливим буде і протилежне твердження: гривня, що може бути отримана через  $t$  років, сьогодні коштуватиме менше, ніж одна гривня, а саме:

$$\frac{1}{(1 + i)^t}$$

Це означає, що для того, щоб через певну кількість років ( $t$ ) мати на рахунку в банку одну гривню, треба сьогодні покласти в банк  $\frac{1}{(1 + i)^t}$  (грн.).

Механізм підрахунку теперішньої вартості вкладених грошей можна зобразити такою формулою:

$$P = V \times \frac{1}{(1 + i)^t} .$$

Проілюструємо наведену формулу таким прикладом. Припустимо, що можна одержати 1000 грн. через рік при річній нормі процента 10. У такому разі вартість цих грошей обчислюється за формулою:

$$P = 1000 \text{ грн.} \times \frac{1}{(1 + 0,10)} = 910 \text{ грн.}$$

Оцінка теперішньої вартості очікуваних через кілька років доходів від капіталовкладень називається *дисконтуванням*.

### **§ 3. Проблеми та перспективи інвестиційної діяльності в Україні**

Як відомо, інвестиціями називають вкладення грошових коштів у відтворення капіталу (його підтримка та збільшення). Інвестиції реалізуються шляхом прямих витрат коштів, кредитування, купівлі цінних паперів.

Економічна криза в нашій країні супроводжується скороченням інвестиційної активності. Зменшення капіталовкладень відбувається вищими темпами, ніж спад виробництва. Більшу частину інвестиційних ресурсів нашої країни становлять власні кошти підприємств – 75,2% їх загального обсягу, 24,8% здійснюється за рахунок централізованих капіталовкладень.

Слід зазначити, що рівень інвестиційної активності у державі визначається багатьма чинниками: соціально-економічним станом держави, прибутковістю підприємств, можливостями бюджетної системи, рівнем розвитку фінансово-кредитної системи, доходами населення, розвитком ринку цінних паперів.

В Україні чинники, які впливають на процес інвестування, перебувають у такому стані, що не можуть сприяти розвитку цього процесу. Однак світовий досвід свідчить, що вихід з кризи неможливий без збільшення обсягу інвестицій. Отже, активізацію інвестиційної діяльності гальмує економічна криза, а вихід з кризи без істотного збільшення капіталовкладень неможливий.

Однак з проведенням грошової реформи в Україні з'явився фактор стабілізації економіки, який слід закріпити і зміцнити проведенням реальних, а не декларативних реформ. Йдеться про подолання інфляції. Як відомо, високі темпи інфляції роблять абсолютно неефективним нагромадження фінансових ресурсів, спрямованих на здійснення довгострокових проектів. Зниження інфляції дає можливість нормалізувати фінансовий стан підприємств, стимулювати збільшення виробництва.

На загальний стан економіки значно впливає податкове законодавство, яке в Україні має низку недоліків. Тому в майбутньому слід передбачити зниження податкового тиску на виробництво, диференціювання податкових ставок залежно від пріоритетності сфер виробництва, застосування податкових пільг (канікули) при оподаткуванні прибутку, що використовується для розвитку виробництва.

На витрати та прибуток підприємств істотно впливають і норми амортизації. Впровадження на підприємствах прискореної амортизації дало б їм змогу в найближчій перспективі збільшити прибуток, а відтак і відрахування на інвестиції.

У всьому світі фінансування капіталовкладень значною мірою здійснюється у вигляді кредитних ресурсів. Однак внаслідок недосконалої нашої банківської системи та загального стану економіки інвестиційні кредити нині майже не надаються. Банківська система України не має можливості

достатньою мірою кредитувати власного виробника. Відбувається процес скорочення кредитної діяльності комерційних банків при нарощуванні прострочених платежів підприємств. Одна з причин такого стану — відсутність системи страхування ризиків кредитної діяльності та банківських депозитів.

За наявності системи страхування можна значно збільшити і таке джерело інвестування, як заощадження населення. В Україні населення зберігає свої заощадження у вільно конвертованій валюті. Незважаючи на досить низький рівень поточного споживання, за деякими оцінками, сума цих заощаджень досягає 10 млрд. дол. США. Якщо створити відповідні умови, ці кошти працювали б на розвиток економіки. Слід також розробити механізм залучення в економіку та легалізації «тіньового» капіталу, кошти та ресурси якого, за оцінками Уряду, дорівнюють офіційним.

Одним із джерел внутрішнього фінансування є посилення контролю за зовнішньоекономічними операціями, що забезпечить повернення експортного виторгу.

Особливе значення в умовах скорочення внутрішнього інвестування має міжнародна допомога нашої країни. Вона надається у формі кредитів та капіталовкладень. Іноземні кредити для нашої економіки досягли значного розміру, однак використовуються переважно на поточне споживання. Часто Україна одержує «зв'язані» кредити, надання яких передбачає використання цих коштів на купівлю товарів у країни-кредитора.

Українська економіка потребує саме капіталів для будівництва нових, реконструкції та модернізації діючих підприємств. Така іноземна допомога незначна і становить менш як 40 доларів на душу населення. Це значно менше, ніж в інших країнах з перехідною економікою. На жаль, зарубіжні аналітики розглядають нашу державу як регіон з майже 100% ризиком для інвестицій. Можна назвати численні складові цього ризику, серед яких особливе значення має недосконалість вітчизняного законодавства, що регулює цю важливу сферу міжнародної економічної діяльності України.

#### § 4. Ринок нерухомості та його інфраструктура

У перехідний період відбувається становлення нового сектора ринкової економіки — ринку нерухомості. Цей ринок тісно взаємодіє з іншими секторами фінансового ринку, а саме з ринками капіталу, цінних паперів, інвестиційних ресурсів. На ринку нерухомості акумулюються значні грошові кошти, які беруть активну участь у перетоку капіталу і забезпечують вирівнювання середньої норми доходу.

Становлення ринку нерухомості стало здійснюватися в умовах трансформаційних перетворень державної власності, у процесі її роздержавлення і приватизації. За цих умов нерухомість починає набувати властивостей товару і капіталу. Тривалий час економічна теорія не розглядала «нерухомість» як особливу категорію, бо в адміністративній економіці вона не мала економічної цінності. Однак у процесі економічних реформ стає зрозумілим, що нерухомість є економічним явищем, має специфічні властивості товару і капіталу, особливі закономірності розвитку і функціонування. Нині нерухомість є повноправним об'єктом ринкових відносин. Навколо неї складається система цивільно-правових відносин (державна реєстрація, іпотека, оподаткування та ін.), її обслуговують численні інститути (державні установи, ріелтери, оцінювачі, забудовники, фінансові установи і т. ін.), з нею активно взаємодіють інші види ринків (споживчих товарів, чинників виробництва, цінних паперів, кредитних зобов'язань), від неї залежать механізми ринкового ціноутворення, інвестування, заощадження в економіці загалом.

У сучасних умовах поняття нерухомості найбільш активно використовують у правовій науці. Але без визначення його економічного змісту дуже важко буде раціонально регулювати відносини, які виникають у зв'язку з нерухомою власністю. У більшості визначень, що нині використовують у науковій літературі, нерухомістю вважають землю і все, що міцно, нерозривно пов'язане з нею природним чином (ліса, водойми, надра) або діями людей (будівлі, споруди). Проте виникає питання, чи потрібно розділяти земельну і нерухому

власність, який характер зв'язку існує між землею і всім тим, що створено на ній?

Уперше поняття нерухомості як особливого об'єкта, відокремленого від земельної власності, з'явилося у ході проведення Петром I реформи земельно-правових відносин (1714), коли було узаконено єдину основу землеволодіння, за якою маєтки (estate) стали основною формою власності на землю. Все майно, розташоване на землі маєтку (поземельна власність), і саму землю стали називати нерухомим майном (real estate), або нерухомою власністю (real property). Тим самим нерухома власність за своїм значенням ширша, ніж земельна власність, оскільки включає останню як найістотнішу частину. Для повного розгляду поняття нерухомості необхідно розкрити особливості *фізичного, економічного і правового зв'язку землі та нерухомості*.

Історичне походження нерухомості нерозривно пов'язане із землею. Остання є початковою формою нерухомості. Земля входить до складу нерухомості як *земельна ділянка (територія)*, що має певну площу (розмір), фізичні властивості (якість і склад ґрунту, рельєф, особливі кліматичні умови) та місцеположення (відстань) відносно розташування джерел сировини, постачальників і споживачів, центрів концентрації попиту, транспортних ліній і т. ін.

Фізична єдність землі та нерухомості виявляється у тому, що капітальні вкладення (будівлі, споруди та ін.), які створює людина, стають поліпшеннями самої землі, її фізичними й економічними властивостями. У цьому разі до нерухомості належать будівлі, споруди, квартири, приміщення, тобто ті вкладення, існування яких неможливо без фізичного зв'язку із землею. Але такий зв'язок не є абсолютним, тому що існує можливість фізичного переміщення (наприклад, дачних будиночків, гаражів, торговельних кіосків). Проте фізичне переміщення не змінює природи нерухомості, оскільки її об'єкти набувають функціональних властивостей тільки при їх розміщенні на землі в певному місці. Наприклад, дача, розташована всередині промислової забудови, перестає відповідати своєму функціональному призначенню і втрачає свою корисність і вартість. Отже, земля та інші об'єк-

ти нерухомості перебувають не лише у фізичному, а й в економічному зв'язку із землею. Це означає, що економічна цінність землі залежить від тих об'єктів, які на ній розташовані, в свою чергу корисність та вартість самої нерухомості визначається якісними характеристиками землі. Такий взаємозв'язок дає змогу розглядати нерухомість у двох значеннях. У широкому розумінні нерухомість являє собою землю і все, що з нею міцно пов'язано, у вузькому нерухомість — це тільки ті об'єкти, які безпосередньо пов'язані із землею. Суто економічний зміст нерухомості можна визначити як *матеріально-речову форму капіталу, зрощеного із землею*. Двійстий підхід дає можливість використовувати різні способи регулювання, управління нерухомістю, механізми її оцінки й оподаткування. Нині в Україні існують різні інститути регулювання нерухомої власності. Наприклад, Державний комітет з земельних ресурсів регулює земельні відносини. А проблеми нерухомості у вузькому розумінні вирішує Державний комітет з будівництва та архітектури й інші установи. Але дійсна економічна природа нерухомості розкривається лише при визначенні її у широкому розумінні, що дає змогу з'ясувати специфічні риси її товарної форми.

Особлива економічна природа нерухомості пов'язана з такою фундаментальною властивістю землі, як *обмеженість*. Остання означає, з одного боку, абсолютну рідкість (невідтворюваність) землі як природного блага (в цьому значенні альтернативна вартість землі дорівнює нулю), а з іншого — обмежені можливості відтворення тих об'єктів, що розташовані на землі.

Обмеженість зумовлює особливі властивості товарної форми нерухомості. Однією з таких властивостей є *непорушність (імобільність) нерухомості*. Це означає не тільки фізичну неможливість пересування, а перш за все закріплене місцеположення нерухомості, як об'єкта господарського і правового обороту, у зв'язку з чим складаються специфічні форми торгівлі, виникає необхідність державної реєстрації, змінюються умови оподаткування. Володіння нерухомістю, як непереміщуваним капіталом, формує у її власників потребу в політичній і економічній стабільності. Чим більше власників

нерухомості, тим більше людей заінтересовані у процвітанні і порядку в країні, в межах якої тільки й може існувати таке дороге і цінне благо.

Наслідком непереміщуваності стає *непряма мобільність*, тобто обмежені можливості функціонального використання нерухомості. Це означає, що нерухомість не може сама переміститися у сферу найбільш вигідного використання, а навпаки, всі інші ресурси мають притягуватися до неї. Обмеженість виражається у таких властивостях нерухомості, як *тривалість створення, висока капіталомісткість, довгостроковість існування*. Ці властивості впливають на міру еластичності попиту і пропозиції, виявляються у специфічних ризиках інвестування, обумовлюють можливість відокремленого функціонування ринку оренди та користування. Істотною властивістю нерухомості як товару є її *неоднорідність* у формі об'єктивної (наприклад, відмінності якісних характеристик) і суб'єктивної (існування різних переваг, бажань споживачів) диференціації. Залежно від міри неоднорідності створюються ринки з різними ознаками конкурентного середовища (досконалий або недосконалий тип).

Для фінансово-економічного обороту нерухомості важливою властивістю стає її *низька ліквідність*, тобто нездатність швидко перетворюватися на грошову форму. Нерухомість є одним з найнизьколіквідніших активів фірм і підприємств. Однак, на відміну від інших низьколіквідних товарів, нерухомість менше схильна до інфляційного знецінення, внаслідок її взаємозв'язку із землею.

Саме тому, що нерухомість (разом із землею) є обмеженим благом, вона має здатність до *рентоутворення* Рента є «ціною привілея» (Дж. С. Мілль), яку мають обмежені блага. Це означає, що рента перестає бути феноменом тільки землі, а властива будь-якому обмеженому чиннику виробництва. Існує економічна рента унікальних та невідтворюваних видів нерухомості (наприклад, пам'ятки архітектури, історії та містобудування).

Нерухомість, на відміну від інших факторів господарської діяльності, дає змогу отримувати дохід, який складається з *ренти* (доходу від володіння обмеженим благом), *прибутку*



від капіталу і *позичкового процента* на вкладений капітал. Всі ці частини доходу можуть мати різну питому вагу в загальному доході від нерухомості залежно від її виду. Наприклад, чим більше цінність нерухомості залежить від її місцеположення (такі види, як торговельні приміщення, ресторани, офіси), тим більшу вагу в доході має рента. Дохід від виробничої нерухомості більшою мірою складається з прибутку. А для інвестиційної нерухомості важливе значення має можливість отримати процент на капітал.

Для розуміння особливих рис нерухомості важливе значення має розкриття її правової єдності із землею. На ринку нерухомості продають не тільки матеріальні об'єкти, а й відбувається обмін, розподіл різних прав на них (користування, власності, управління, суперфіцції, емфітевзиси), а також обмежень (сервітути, узуси та ін.) та обтяжувань (заклад, іпотека). Це означає, що інтерес, вигоди і цінність нерухомості визначаються не тільки її матеріально-речовинним характером, а й набором повноважень («пучком прав»), що виникають у процесі володіння нею. Згідно з класичною концепцією все, що міститься на і під землею, слідує за її юридичною долею. У деяких державах (наприклад, Франція, Німеччина) ця концепція зберігається як єдиний правовий режим функціонування землі і нерухомості. У більшості країн утвердився принцип розмежування правових механізмів регулювання власності на землю, повітряний простір, надра і нерухомість. Наприклад, в Україні існують відокремлені законодавчо-нормативні сфери і різні правові режими використання земельних ресурсів, повітряного простору, водного басейну, надр, лісових масивів, житлових будинків.

Ринок нерухомості має свою особливу структуру, що включає в себе сукупність окремих частин і елементів, пов'язаних певним чином. У загальному вигляді структуру ринку нерухомості залежно від критеріїв підходу можна представити таким чином (рис. 20).

Розглянемо цю схему докладніше. Передусім слід звернути увагу на розмежування ринку нерухомості на *ринку землі і ринку фізичних об'єктів (будівель і споруд, приміщень)*. Таке розмежування зумовлено цілісно-частковою єдністю землі і

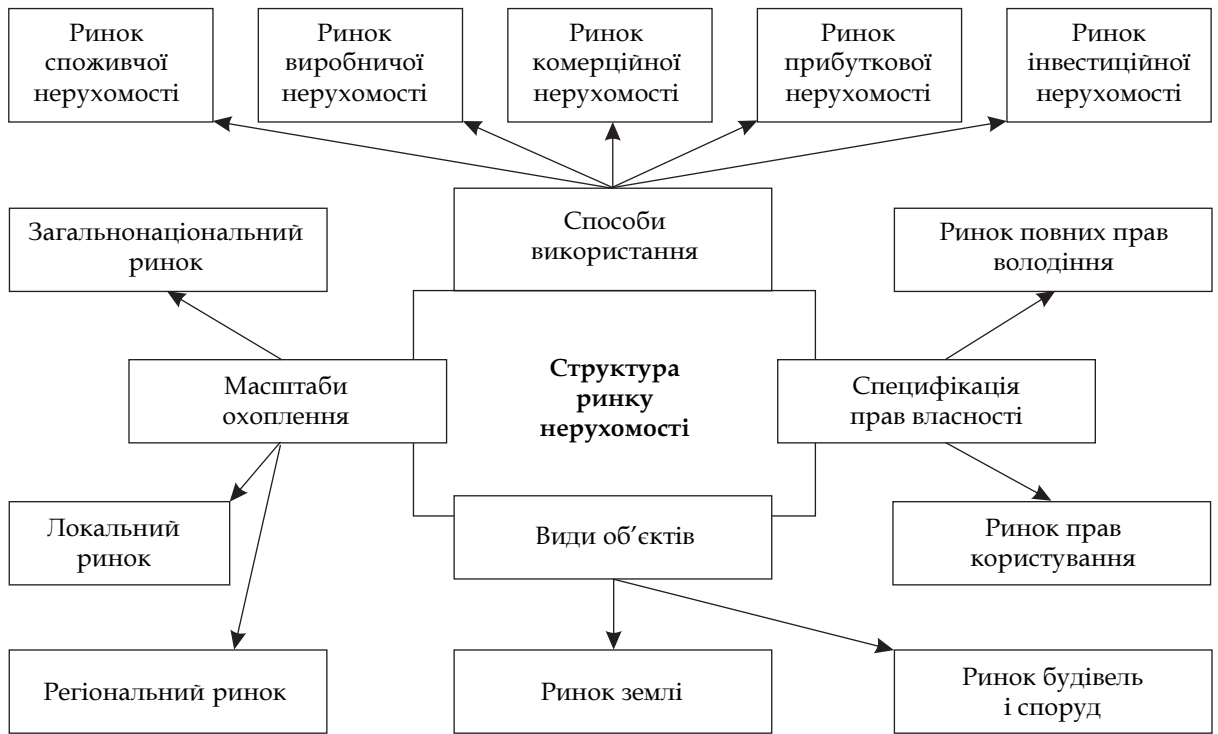


Рис. 20.

нерухомості. Земля, як фундаментальний елемент нерухомості, може виступати об'єктом ринкових відносин, будучи засобом виробництва (в сільськогосподарському секторі), і просторовим базисом розміщення всіх інших умов життєдіяльності людей. Тому ринок землі має свою особливу структурну організацію, яка включає *ринок сільськогосподарських земель* і *ринок несільськогосподарських земель*. В останньому випадку всі землі поділяються на землі житлової забудови, промисловості, транспорту і зв'язку, технічної інфраструктури, комерційного використання, суспільного призначення та рекреаційного використання. Для функціонування земельних відносин важливе значення має характер облаштування землі. Залежно від нього формуються *ринок забудованих* і *ринок незабудованих земельних ділянок*.

Фізичні об'єкти, розміщені на землі, різняться за технічними і будівельними характеристиками: є будівлі і споруди. За своїми функціональними властивостями вони виділяються в самостійні об'єкти ринкового обороту і формують *ринок житлової нерухомості* і *ринок нежилої нерухомості*. У першому випадку нерухомість задовольняє потреби людей у житлі, відпочинку і розвазі (дачні, культурно-розважальні, спортивні споруди і будівлі), відтворюванні здоров'я (санаторно-курортні і медичні будівлі), відтворюванні соціальних потреб (навчальні заклади, музеї, церкви, бібліотеки і т. ін.). На ці ринки здебільшого впливають закони ринку споживчих товарів. У другому випадку нерухомість існує у формі промислових, сільськогосподарських, транспортних будівель і споруд, автозаправних станцій, ресторанів, офісів, торгових приміщень і покликана обслуговувати процес виробництва благ або послуг. У цьому разі процеси на ринку нерухомості регулюються закономірностями ринку чинників виробництва.

Розрізнення ринку нерухомості за її видами доповнюється таким критерієм як спосіб її використання. Цей аспект дозволяє виділити *ринки споживчої, виробничої, комерційної, прибуткової та інвестиційної нерухомості*. У цьому разі головне значення має не сам вигляд нерухомості, а те, яким чином її використовують. Наприклад, житлову нерухомість можуть використовувати як офіс (комерційна нерухомість) або для

отримання прибутку шляхом здачі її в оренду (прибуткова нерухомість). Якщо поділ нерухомості на споживчі блага і чинник виробництва зумовлений її товарною формою, то існування інвестиційної нерухомості є наслідком її існування як капіталу.

Будь-який вид нерухомості являє собою капітальні вкладення. Ця особливість виводить нерухомість на *ринку інвестиційного блага*. У чистому вигляді інвестиційні якості нерухомості зрощені з її виробничо-комерційною формою, оскільки остання функціонує як капітальний ресурс, тобто чинник зростання вартості. Однак як інвестиційне благо може виступати і споживча нерухомість, оскільки вона пов'язана з вкладенням грошових коштів (індивідуальним інвестуванням), які випробовують на собі вплив фінансово-кредитних процесів (знецінення грошей, зміни процентних ставок, фінансові та кредитні ризики і т. ін.).

Розгляд нерухомості як інвестиційного блага дає можливість розкрити ще один важливий структурний аспект ринку, а саме — існування *ринку дохідної нерухомості*. Критеріями виділення даного сегмента ринку є, по-перше, виняткова здатність нерухомості до створення доходу, а по-друге, основний інтерес (мотив) її придбання. Дохідною нерухомістю є інвестиційна, оскільки вона пов'язана зі збільшенням вартості. Але не вся інвестиційна нерухомість є дохідною. Наприклад, нерухомість як чинник виробництва дає дохід, але через заміщення вартості (амортизацію) і відшкодування капіталу у формі норми прибутку. Якщо нерухомість сприяє отриманню доходу внаслідок виробничо-господарської діяльності, що здійснюється в її межах, а не пов'язана безпосередньо з самою нерухомістю, то останню слід визначити як недохідну.

Власне дохідною стає нерухомість, яка здатна створювати прибуток не внаслідок діяльності, що здійснюється в її просторі, а в результаті особливого відношення ринку до її якості як обмеженого блага. Інакше кажучи, дохідною нерухомістю є такі об'єкти, які здатні забезпечити отримання рентного прибутку внаслідок свого особливого місцеположення або обмежених можливостей відтворення. У цьому разі рин-

ковою реакцією об'єкта є створення економічної ренти. Дохідною завжди є комерційна нерухомість (що часто приводить до їх ототожнення). Важливою умовою виникнення дохідної нерухомості є рентоорієнтована поведінка господарюючих суб'єктів. Це означає, що мотивом придбання нерухомості стає орієнтація на отримання ренти (у формі орендної плати) або підвищення вартості нерухомості внаслідок зміни ринкової ситуації (спекулятивна нерухомість). У цьому разі дохідною стає будь-яка нерухомість.

Кожний процес, що відбувається на ринку нерухомості, обов'язково пов'язаний з придбанням різних прав. Саме тому ринок нерухомості називають ринком прав на об'єкти нерухомості. А різні способи здійснення повноважень формують особливу структуру ринку. Для перехідної економіки України ці процеси є найактуальнішими, оскільки основні перетворення стосуються саме трансформації прав власності.

Залежно від специфікацій прав власності («пучка повноважень») ринок нерухомості поділяється на два основні сегменти — *ринок повних прав володіння (прав власності)* і *ринок прав користування*.

У першому випадку йдеться про ринок, на якому здійснюється весь набір повноважень власника (наприклад, купівля-продаж нерухомості). На цьому ринку право власності на нерухомість може виступати з певними обмеженнями або обтяженнями. Наприклад, при спільному володінні подружжям квартирою виникають певні обмеження при її продажу. Володіння нерухомістю (особливо землею) може бути обмежено різного роду *сервітутами*, тобто правом третіх осіб користуватися чужою власністю певним чином (наприклад, дозволити прохід, проїзд по земельній ділянці, забезпечити доступ до системи каналізації, можливість розміщувати рекламу, аеронавігаційне обладнання та ін.). При передачі нерухомості в заставу виникають обтяження за будь-яких операцій, що здійснюються з нею, тим самим виникає ринок закладених об'єктів нерухомості. Особливі умови володіння нерухомості виникають при створенні кондомініумів, тобто об'єднання власників житлових квартир на принципах повних прав власності на квартиру і

спільно-пайового володіння нежилими приміщеннями будинку.

На ринку прав користування нерухомістю продаються й купуються умови, терміни, плата і майнові права, пов'язані з використанням об'єктів нерухомості. Формами такого ринку виступають ринки оренди, суборенди, суперфіції (успадкованого і відчужуваного права тривалого користування), емфітевзису (права безстрокової та успадкованої оренди), узурфрукту (право невідчужуваного і неуспадкованого користування або мешкання з привласненням вигоди з предмета нерухомості, але без права зміни його), лізингового користування та концесій.

Існування ринку прав на об'єкти нерухомості обумовлює наявність трансакційних витрат, які забезпечують ефективне формування, комбінування і перерозподіл пучка повноважень. Велика величина трансакційних витрат приводить до подорожчання процесу формування і розподілу прав власності і як наслідок — до зменшення економічної вигоди від їх використання. Саме внаслідок цього на ринку нерухомості починають формуватися особливі послуги, що заощаджують трансакційні витрати (за часом і альтернативними витратами), беруть на себе ризики і захист правомочності. Це сприяє створенню особливого ринку *послуг і операцій* з нерухомістю (ріелтерських, оціночних, іпотечних, фінансових, страхових та ін.).

Винятковою особливістю ринку нерухомості є його розподіл за просторовим критерієм (масштабом охоплення) на *загальнонаціональний, регіональний і локальний сектори*.

Загальнонаціональний аспект ринку нерухомості пов'язаний із загальними макроекономічними тенденціями його розвитку, що відображає загальні умови фінансування і кредитування, прогнозування економіко-політичного ризику, формування законодавчої політики та ін. Регіональний ринок нерухомості пов'язаний з переливами капіталу між регіонами країни. Цей ринок дозволяє виділяти інвестиційно привабливі регіони для вкладення у нерухомість. Головними чинниками цього ринку є соціально-економічна, екологічна, демографічна ситуація у конкретному регіоні, перспек-

тиви розвитку ділової активності, місцеві умови для фінансування і кредитування.

Однак основні процеси, що визначають розвиток і функціонування ринку нерухомості, відбуваються на локальному рівні. Ринок нерухомості на відміну від ринку інших товарів має яскраво виражений локальний характер, де формуються такі його основні характеристики, як ціна, попит і пропозиція. Особливе значення на локальному рівні мають ринки міської (муніципальної) нерухомості. У процесі роздержавлення власності ці ринки стали основними об'єктами регулювання місцевих органів влади, джерелом поповнення їх бюджетів. Основними чинниками для формування цих ринків виступають політична орієнтація місцевої влади (ринкова або неринкова), концентрація споживчого попиту, транспортна доступність і т. ін.

Ефективне функціонування ринку нерухомості неможливе без активного втручання держави. Необхідність спеціального державного регулювання зумовлена особливостями економіко-правового обороту нерухомості. По-перше, для нормального функціонування нерухомих економічних ресурсів вплив держави має значно збільшуватися, оскільки їм значно важче знайти способи ефективного функціонування і захистити свою фізичну й економіко-правову іммобільність, ніж іншим переміщуваним ресурсам. По-друге, нерухомість у будь-якому своєму вигляді пов'язана із землею, яка, будучи природною монополією, завжди привертає велику кількість бажаючих привласнити її унікальний дохід у формі ренти. По-третє, нерухомість прямо або непрямо пов'язана з багатьма іншими природними і суспільними явищами (природними ресурсами, екологічним станом навколишнього середовища, людським існування та ін.). По-четверте, у нерухомості сконцентрована значна частка суспільного й індивідуального багатства, що глибоко впливає на відтворювальні процеси в економіці (цінові пропорції, ділові цикли, інвестування і заощадження).

Нерухомість назавжди «прописана» у межах певного державного устрою і ніколи не може бути переміщена за його межі. Це означає, що державі небайдуже, як складаються про-

цеси на цьому ринку, наскільки гарантовані інтереси і права власників нерухомості і всіх інших членів суспільства, як подолати можливі конфлікти і суперечності, що виникають у зв'язку з володінням і користуванням нерухомістю.

Нерухомість є житлом людей. Тому від якості будівельних матеріалів і технологій багато в чому залежить здоров'я і благополуччя людей. Це вимагає від держави суворого контролю за будівельно-технічними параметрами нерухомості. З цією метою розробляють спеціальні будівельні нормативи, які є загальнообов'язковою умовою будівництва незалежно від форми власності. Крім того, до нерухомості висувають особливі містобудівні й архітектурні вимоги, які визначаються спеціальними нормативами містобудування, правилами забудови, рішеннями органів місцевого самоврядування. Ці вимоги стосуються охорони пам'яток історії і культури, навколишнього середовища, законних прав і інтересів громадян та юридичних осіб при розміщенні об'єктів на конкретній земельній ділянці.

Ринок нерухомості є інституційно організованою структурою. Це означає, що на ньому представлені різного роду інститути посередників (ріелтерства, оцінки, аудиторства, іпотеки і т. ін.) та їх установи (банки, страхові компанії, агентства і ін.). Інститути посередників на першому етапі самостійно впорядковують свою діяльність, але потім вони потребують захисту і контролю з боку держави, оскільки між самими інститутами можуть виникати різні суперечності та конфлікти, які пов'язані з отриманням додаткового прибутку від їх діяльності. Наприклад, на ринку нерухомості точиться боротьба за надання оціночних послуг між ріелтерськими, аудиторськими і оціночними фірмами. Інститут нотаріату і товарні біржі змагаються за право оформлення договорів купівлі-продажу нерухомості.

Як ми вже з'ясували, фундаментальним елементом нерухомості є земля, яка становить природну монополію, що дає можливість привласнювати в довгостроковому періоді економічну ренту. Внаслідок цього завжди існує сильний стимул розпоряджатися землею. Тому держава найактивніше регулює всю систему земельних відносин. Державне регулю-



вання земельних відносин здійснюється з метою створення умов для раціонального використання та охорони земель, рівноправного розвитку всіх форм власності на землю і господарювання на ній, ефективного перерозподілу земель за видами діяльності, контролю за порядком відчуження земель та ін. Ці сторони земельних відносин регулює Земельний кодекс України, інші законодавчі і нормативні документи. Крім того, існують окремі правові нормативи, що визначають порядок використання таких видів нерухомості, як ліси (Лісовий кодекс України), надра (Кодекс України про надра), водні басейни (Водний кодекс України), повітряний простір (Повітряний кодекс України).

Важливою функцією держави на ринку нерухомості є специфікація прав власності на різні об'єкти. Особливість нерухомості така, що її товарна форма не може бути доставлена до покупця (споживача) внаслідок своєї непорушності, отже мають бути чітко санкціоновані всі права, які виникають у зв'язку з володінням і користуванням нерухомістю. Цю роль держава виконує за допомогою реєстрації прав на об'єкти нерухомості. Основні функції державної реєстрації полягають у забезпеченні державної гарантії і захисту зареєстрованих прав; підвищенні надійності майнових операцій з нерухомістю (за рахунок повноти і достовірності інформації про права та техніко-економічні характеристики, концентрації всієї інформації в єдиному державному органі); сприянні інвестиційним і кредитним процесам (наприклад, реєстрація зобов'язань з іпотеки запобігатиме зловживанням правами кредитора і позичальника); створенні інформаційної бази для оподаткування нерухомості, планування розвитку населених пунктів та ін.

Нині в Україні відбувається процес становлення нової системи реєстрації, запропонована й обговорюється Концепція створення Національної системи реєстрації прав на нерухомість, яка побудована на методологічній основі єдності землі й нерухомості, відповідає об'єктивній логіці інституту реєстрації, відображає реальні практичні потреби специфікації правомочностей і закономірності функціонування ринку нерухомості в цілому.

Міра розвинутості ринку нерухомості багато в чому залежить від формування його інфраструктури, що включає в себе різноманітні операції і послуги, що надаються на ньому.

Нині в Україні в ринковій структурі найбільш істотними є *ріелтерські послуги*. Діяльність ріелтерських послуг пов'язана з тими видами трансакційних витрат, що виникають у зв'язку зі збиранням, обробкою інформації, добором необхідних варіантів, забезпеченням достовірності відомостей про покупців, продавців, попит, пропозиції, ціни. Саме на етапі цієї діяльності починається процес страхування і захист правомочностей як реального, так і потенційного власника.

*Оціночні послуги* на ринку нерухомості є наслідком вартісної природи самого блага. Нерухомість, що купується, продається, обмінюється, інвестується і т. ін., має грошовий вираз, а отже, вимагає своєї оцінки. Оцінка нерухомості — це спосіб вираження її реальної цінності залежно від мети дії (купівля-продаж, застава, здавання в оренду, надання інвестицій та ін.).

*Страхові послуги* на ринку нерухомості виконують дві функції. Перша запобігає знеціненню нерухомості, що пов'язана з ризиком функціонування самого об'єкта (можливість його фізичного знищення) та умовами його господарського обороту (виробничі ризики). Друга функція забезпечує страхування юридичної правомочності, пов'язаної з недоброякісним виконанням обов'язків за договорами або неналежним здійсненням операцій. Перспективним розвитком страхування мають стати послуги зі страхування окремих видів ринкових ризиків (підприємницьких, комерційних, фінансових, законодавчих та ін.).

*Кредитування* на ринку нерухомості — це діяльність спеціалізованих установ, які забезпечують власників нерухомості позичковими коштами, по-перше, під заставу нерухомості (короткострокове кредитування), а по-друге, для будівництва або для придбання нерухомості (власне іпотечне кредитування).

Послуги з *фінансування* відрізняються своїм змістом від кредитування такими параметрами, як умови, терміни, наслідки. Процес фінансування не передбачає повернення вкла-

деної суми з процентом, а розрахований на отримання прибутку від самого об'єкта нерухомості. Наприклад, форвардне фінансування інвестором означає продаж об'єкта нерухомості за ціною нижчою ринкової, але з подальшим розподілом прибутку, що утримується, між забудовником і інвестором. Особливу роль при інвестуванні у нерухомість виконує девелопер. У сучасному розумінні це суб'єкт, який здійснює вибір джерел, форм фінансування і забезпечує ефективний механізм повернення фінансових ресурсів. *Девелоперські послуги* забезпечують використання фінансових ресурсів тільки для цілей розвитку або зміни об'єкта нерухомості (це може бути земля під забудову, будівництво або реконструкція будівель).

*Управлінські (довірчі) послуги* передбачають виконання певних функцій з розпорядження нерухомістю за дорученням власника. Такі послуги можуть мати характер довірчого управління. У цьому випадку одна сторона (власник або співвласник) передає іншій стороні (довірчому керівникові) певні повноваження за договором. У іншому разі управління здійснює певний суб'єкт — менеджер, який спеціалізується на роботі на ринку нерухомості. Його головна функція полягає в управлінні нерухомістю з метою отримання прибутку від її функціонування. У розвинутих країнах існують спеціальні інвестиційні трасти (фонди), що спеціалізуються тільки на довірчому управлінні нерухомістю. Наприклад, відомий фінансист Дж. Сорос свої перші вагомні капітали одержав від операцій у трасті інвестування у нерухомість (REIT).

*Реєстраційні послуги* включають два аспекти: реєстрацію технічних параметрів об'єктів нерухомості та реєстрацію прав на їх володіння. У першому випадку систематизується інформація про фізичні характеристики об'єкта (його конструктивні особливості, наявність інженерного обладнання, технічний стан, площа яку він займає, наявність земельної ділянки і т. ін.). У другому випадку фіксується законність титулу власності. Головним критерієм цієї послуги виступає висока міра гарантії і захищеність права власності, надійності і безпеки операцій з нерухомістю. Така міра гарантії забезпечується державним контролем.

## Г л а в а 13

### Система агробізнесу та земельна рента

#### *§ 1. Аграрні відносини , їх специфіка та місце в економічній системі*

Аграрні відносини — це особливий вид економічних відносин, які формуються в суспільстві між його членами, господарствами та державою з приводу володіння, користування і розпорядження землею як головним засобом виробництва в сільському господарстві, а також виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції та розподілу доходів господарств. Вони включають також рентні відносини, що виникають з приводу виробництва і розподілу чистого доходу між виробниками, власниками землі та державою.

Як складова частина всієї економічної системи аграрні відносини мають специфічні риси. Це зумовлено насамперед тим, що основним засобом виробництва в аграрному секторі є земля, що сільське господарство найбільше залежить від природних та біологічних законів тощо.

Місце і значення аграрних відносин в економічній системі України визначається тим, що сільське господарство — одна з пріоритетних галузей народного господарства України.

Незважаючи на відсталість аграрного сектора економіки від сучасного світового рівня, його загальний потенціал в Україні досить вагомий. Він включає 42 млн га сільськогосподарських угідь. При цьому найродючіші чорноземи знаходяться саме в Україні. Безпосередньо в сільському господарстві (не враховуючи присадибних ділянок) зайнято 4 млн чоловік (близько 20% працюючих в усіх галузях економіки), виробляється близько 40% валового суспільного продукту, зосереджено приблизно третину основних виробничих фондів, формується три чверті фонду споживання, а його питома вага у фонді продовольчих товарів становить 96%.

В умовах економічної кризи, що продовжує загострюватися, різко скорочується виробництво, продаж і споживання населенням продуктів харчування. До того ж значна кількість

сільськогосподарської продукції та кінцевих продуктів харчування псується і гине, скуповується і розкрадається, вивозиться за межі України за бартерними угодами тощо. Все це зумовлює бурхливе зростання ринкових цін, істотне обмеження обсягів і структури споживання населення.

Отже, саме життя ставить перед економічною наукою невідкладне завдання всебічного аналізу сучасних аграрних відносин та розроблення науково обґрунтованих рекомендацій щодо їх реформування.

Аграрна сфера — це специфічна галузь виробництва та життєдіяльності. В її основі — безпосереднє використання потенціалу і ресурсів живої природи з її законами й умовами. Аграрній сфері притаманні особливі аграрні відносини, які перебувають у складній взаємодії з існуючою системою соціально-економічних відносин.

В основі аграрних відносин лежать відносини, що виникають між людьми з приводу використання у сільському господарстві землі та інших природних ресурсів. Сутність аграрних відносин полягає в тому, щоб забезпечити прямий зв'язок між працівником і використовуваними ним елементами живої природи, в першу чергу землею, хоч форми цього зв'язку можуть бути різними.

До сфери аграрних відносин належать не тільки виробничі відносини суспільства із сільськогосподарськими підприємствами, а й відносини всередині останніх. У зв'язку з цим важливо виділити аграрні відносини у вузькому і широкому розумінні: перші обмежені галуззю сільського господарства, другі поширюються на всю систему економічних відносин, що виникають у суспільстві з приводу привласнення і використання землі та інших засобів виробництва в усьому агропромисловому комплексі. Іншими словами, аграрні відносини в широкому розумінні мають риси агропромислових відносин.

Найважливішою і визначальною частиною аграрних відносин є відносини власності на землю. Це обумовлено особливою роллю землі як головного засобу виробництва в аграрному секторі економіки. Власність на землю як економічна категорія розкриває історичну форму привласнення землі як

засобу виробництва і предмета природи. В Земельному кодексі України (2001) визначено такі форми власності на землю, як державна, комунальна, приватна, і вказано, що всі ці форми власності є рівноправними.

Прийняття та запровадження цього закону має довгу передісторію. Давня мрія і політичне гасло «Земля — тим, хто її обробляє» здійснюються, як відомо, протягом тривалого часу. В різних країнах цю проблему вирішували неоднаково. Не розв'язала її в наших умовах, що тепер стало очевидним, і націоналізація землі за ленінським Декретом про землю 1917 року. Оскільки землю згідно з цим Декретом було перетворено на загальнодержавну власність, фактично розпоряджатися нею стала держава в особі урядових органів. Держава безплатно передавала землю у користування різним державним і кооперативним землекористувачам. За цих умов земля виявилася водночас і всенародною, і нічиєю. Земля не підлягала купівлі-продажу, передачі в оренду і спадщину.

Разом з тим пошуки шляхів перетворення землі на об'єкт дійсно раціонального господарювання і способів закріплення її за конкретним заінтересованим господарем — одна з найважливіших проблем аграрної реформи, яка залишається вирішеною не повною мірою. Прийняті в Україні земельні законодавчі акти, які передбачають право приватної власності на землю, поки що не мають діючого механізму їх реалізації. При цьому слід розрізняти приватну власність на землю як її загальну форму від приватної власності на землю тих, хто її обробляє, для кого вона є необхідною умовою економічної свободи трудівника.

На сучасному етапі земельна реформа має розв'язати проблему переходу до приватної власності на землю в різних формах — не тільки індивідуальної чи сімейної, а й корпоративної, спільної часткової тощо. Реформування земельних відносин відбувається на основі процесів роздержавлення і приватизації земельного фонду України.

Розвиток ринкових відносин в аграрному секторі України, поряд з реформуванням земельних відносин, передбачає також зміни у складі суб'єктів аграрного сектора, реформу-

вання ціноутворення на ринку продовольства, соціальної сфери на селі, а також створення надійної законодавчої бази, яка забезпечить ефективний розвиток сільського господарства у складі АПК.

## **§ 2. Агропромисловий комплекс та його структура.**

### ***Види сільськогосподарських підприємств. Нові форми господарювання в АПК***

Становлення та розвиток агропромислового комплексу (АПК) відображає природно-історичний процес розвитку продуктивних сил, економічних, технологічних та організаційно-технічних відносин у сільському господарстві та взаємозв'язаних з ним галузях і сферах господарської діяльності. Формування АПК є закономірним результатом агропромислової інтеграції — зміцнення взаємозв'язків і органічного поєднання сільського господарства та суміжних галузей, які його обслуговують, постачають йому ресурси і доводять його продукцію до споживача.

Основою агропромислової інтеграції є розвиток продуктивних сил, поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізації та кооперації виробництва. В результаті від сільського господарства відокремлюється низка функцій: виробничо-технічне та агрохімічне обслуговування, меліоративні роботи тощо. Нині більшу частину (близько 90%) матеріально-технічних ресурсів сільського господарства виробляють у промисловості.

Зв'язки сільського господарства з іншими галузями стають складнішими і різнобічними, від їх організації і надійності дедалі більше залежить ефективність виробництва. Отже, виробництво, перероблення і реалізація сільськогосподарської продукції є справою АПК як економічної та організаційної цілісності.

АПК — це сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом продукції сільського господарства, її зберіганням, переробкою і доведенням до споживача.

У ринковій економіці сукупність відносин і зв'язків галузей АПК становить систему агробізнесу.

Слід розрізняти народногосподарський АПК, що охоплює відповідні галузі в масштабі країни, і регіональні АПК у межах області, району тощо. В народному господарстві України АПК посідає значне місце. Його головна функція полягає у виробництві сільськогосподарської продукції, її переробці в продовольчі та інші товари споживання, у доведенні їх до споживача. Крім того, АПК виконує інші важливі соціально-економічні функції: по-перше, робить внесок у національний дохід країни, що сприяє збалансованості вартісних, грошово-валютних пропорцій у народному господарстві; по-друге, зберігає та підвищує родючість ґрунтів, забезпечує екологічну рівновагу в навколишньому природному середовищі; по-третє, послідовно поліпшує умови праці та побуту сільського населення, здійснює комплекс заходів щодо покращення умов здобуття освіти, торговельного, культурно-побутового і медичного обслуговування у сільській місцевості. Завдання полягає в тому, щоб створити для сільських працівників такі умови життя та праці, які б перетворили працю селянина на престижну.

АПК виконує притаманні йому функції за наявності науково обґрунтованої галузевої структури, до якої входять три основні сфери: 1) виробництво засобів виробництва для сільського господарства та його виробничо-технічне забезпечення (тракторне і сільськогосподарське машинобудування, виробництво мінеральних добрив, капітальне будівництво в АПК тощо); 2) безпосередньо сільське господарство; 3) галузі, що забезпечують заготівлю, транспортування, переробку сільськогосподарської продукції і доведення її до споживача (легка, харчова, м'ясна, молочна, борошно-круп'яна і комбікормова галузі, торгівля продовольчими товарами).

У структурі АПК України перша сфера становить 12,5%, друга – 48,5%, третя – 39%. При цьому за останні роки дещо зменшилася питома вага сільського господарства за рахунок збільшення частки переробних галузей. Це закономірний процес, притаманний АПК розвинутих країн, де на сільське господарство припадає лише 10% продукції АПК.



У складі АПК важливе місце належить його інфраструктурі, яка забезпечує загальні умови розвитку виробництва та життєдіяльності людей: це шляхово-транспортне господарство, матеріально-технічне обслуговування, складське і тарне господарство, галузі соціального обслуговування. При цьому слід виділити виробничу інфраструктуру, яка власне обслуговує виробництво, і соціальну, що забезпечує загальні умови життєдіяльності людей (житло, культурно-побутове обслуговування, торгівля, громадське харчування тощо). Відповідні ланки інфраструктури є в кожній з трьох зазначених сфер АПК.

Невід'ємною частиною АПК у ринковій економіці є також банки, біржі, кредитні установи й науково-консультативні фірми, страхові компанії, експертні об'єднання та ін.

У ринковій економіці сукупність відносин і зв'язків аграрного сектора становить систему агробізнесу, яка формується в Україні. Поняття «система агробізнесу» в західній економічній літературі включає сектор економіки, що забезпечує поставку необхідних ресурсів для сільського господарства, саме сільське господарство, сектор зі зберігання, переробки та упакування продукції галузі, а також з доведення продукції до споживачів. В 1995 році колишній заступник міністра сільського господарства США Дж. Девіс у праці «Поняття агробізнесу» визначив агробізнес як суму всіх операцій на фермах, зі зберігання, переробки й розподілу сільськогосподарської сировини та предметів споживання, створених з неї. Отже, поняття агробізнесу за своєю сутністю, на перший погляд, тотожне звичному для нас поняттю АПК. Однак аналіз свідчить, що структура системи агробізнесу в країнах з розвинутою економікою істотно відрізняється від структури АПК в Україні.

Відмінності полягають, по-перше, у співвідношенні об'єктів підрозділів, що входять до системи агробізнесу та АПК; по-друге, у рівні розвитку інфраструктури агробізнесу та АПК; по-третє, у системі зв'язків між структурними елементами системи агробізнесу та АПК. Наприклад, питома вага сільського господарства в кількості зайнятих працівників і вартості основних виробничих фондів в АПК України пере-

вищує третину, в той час як у країнах з розвинутою ринковою економікою питома вага цього підрозділу в системі агробізнесу не перевищує 10–15 %. Кінцева продукція агробізнесу є результатом взаємодії всіх трьох сфер, міжгалузевої кооперації. Оптиміальне співвідношення вартості продукції трьох сфер агробізнесу в розвинутих країнах становить: 25–30%; 10–15%; 50–55%.

Найбільшим є агробізнес США, на який припадає близько 19% валового національного продукту і майже 20% усіх зайнятих у країні. При цьому частка власне сільського господарства в усьому агробізнесі становить всього 10%. Таке співвідношення закономірне: чим більше розвинутий агробізнес, тим нижча частка вартості продукції, виробленої в самому сільському господарстві.

Крім функціональної, галузевої та територіальної структури, АПК має також складну організаційно-економічну структуру, вдосконалення якої спрямовано на розвиток багатокладної економіки на селі. У сфері АПК діють державні, колективні, корпоративні, орендні підприємства, але необхідно сприяти формуванню й технічному оснащенню товарних фермерських і селянських господарств.

Значне місце в АПК належить особистому підсобному господарству населення, де виробляється четверта частина валової продукції сільського господарства (особливо картоплі, овочів, м'яса, молока, яєць тощо).

Серед нових форм господарювання значну роль починають відігравати агропромислові комбінати та об'єднання, агрофірми, агроконсорціуми, акціонерні товариства, різні форми кооперації, виробничі та науково-виробничі системи тощо.

Отже, на сучасному етапі різні форми господарювання мають функціонувати на основі рівноправності усіх форм власності на землю та інші засоби виробництва при добровільному виборі селянами тієї чи іншої форми господарювання. У прийнятих законах України про власність, про землю, про оренду, про селянське (фермерське) господарство тощо закладено певні правові передумови для реформування аграрних відносин, що має сприяти створенню багатокладної економіки АПК.

### § 3. *Поняття та види земельної ренти.* *Ціна землі*

Земельна рента є економічною формою реалізації власності на землю. Тому зі зміною відносин власності з'являються нові форми земельної ренти.

В умовах феодалізму рента як економічна форма реалізації власності феодала на землю виступала спочатку як панщина, пізніше — оброк, на зміну якому прийшла грошова форма.

Земельна рента за умов капіталізму виступає у формі орендної плати землевласнику за тимчасове користування землею орендарем.

У сільському господарстві розрізняють три види ренти: диференційну, абсолютну, монопольну. Причини, умови та джерела їх виникнення різні.

*Диференційна земельна рента* як економічна категорія відображає відносини між власником землі та користувачем з приводу розподілу і використання надлишкового додаткового продукту, що створюється внаслідок різниці в родючості та місці розташування земель. Є дві форми диференційної ренти.

Диференційна рента I — це додатковий дохід, обумовлений природною родючістю земель та кращим їх місцем розташування. Диференційна рента II — це додатковий дохід, обумовлений підвищенням економічної родючості землі за рахунок додаткових капітальних вкладень (засобів виробництва і праці) на основі науково-технічного прогресу.

*Абсолютна рента* є економічною формою реалізації монополії приватної власності на землю. Теоретичні проблеми абсолютної ренти є найбільш дискусійними в економічній літературі.

*Монопольна рента* — це особлива форма земельної ренти. Її сплачують споживачі рідкісних за якістю сільськогосподарських товарів, що виробляються на землях з винятковими природними умовами. Тому ціни на такі товари (цитрусові, тютюн тощо) визначаються високим попитом і обмеженою пропозицією.

Рентні відносини складаються також у добувній промисловості та будівництві.

Нині серед учених-аграрників і практиків утверджується думка, що земельна рента має вилучатися безпосередньо шляхом рентних платежів з кожного гектара землі залежно від його економічної оцінки, яку дано в державному земельному кадастрі.

Земля у багатьох країнах світу є об'єктом купівлі-продажу внаслідок узаконеної приватної власності на землю.

Земля — це особливий товар, що є продуктом природи і не має початкової вартості, але має ціну. Основою ціни землі є дохід, який земля дає її власникові, тобто рента.

Ціна землі є капіталізованою земельною рентою. Власник землі погодиться продати свою ділянку за умови, що він отримає за неї таку суму, яка, будучи вкладена до банку, принесе йому процент, не нижчий від ренти. Ціна землі прямо пропорційна розмірові ренти і обернено пропорційна банківському проценту. Її визначають за формулою:

$$Цз = \frac{З.Р.}{б. \text{ процент}} \times 100$$

Ціна землі має тенденцію до зростання. Особливо помітно підвищуються ціни на земельні ділянки в містах. Цьому сприяють зростання ренти та попиту на ділянки під будівництво.

В умовах розвинутих ринкових відносин в Україні значно поширюється оренда як форма господарювання, за якої на основі договору оренди між землевласником і орендарем останньому передається право володіння і користування землею за певну плату на певний термін.

У договорі оренди передбачено винагороду власникові землі у вигляді орендної плати, яка може включати не тільки платежі за користування землею (ренту), а й амортизацію споруд і будівель, які розміщені на цій ділянці.

Отже, орендна плата має ширший економічний зміст порівняно з земельною рентою.

Сучасна аграрна реформа передбачає перехід на суцільні земельно-орендні відносини між власниками землі (земельних паїв) та суб'єктами господарювання і обов'язкову платність за використання землі між суб'єктами земельних відносин.

#### *§ 4. Економічні та правові аспекти сучасної аграрної реформи в Україні*

На сучасному етапі в Україні відбуваються складні соціально-економічні процеси створення ефективно діючої ринкової економіки, що закономірно потребує докорінних змін в усіх аспектах економічної політики. Це в першу чергу стосується аграрного сектора економіки, бо в ньому створюються передумови для здійснення ринкових перетворень в усіх сферах економіки України, яка значною мірою є аграрною країною.

Аграрна реформа являє собою сукупність першочергових заходів, спрямованих на створення найсприятливішого економічного середовища для розвитку сільського господарства та скорішого виходу його із кризового стану.

Головним напрямом сучасної аграрної реформи має стати перетворення працівників на землі шляхом її приватизації на власників землі, засобів виробництва, виробленого продукту та доходу.

Аграрна реформа стане дієвою лише за умови, якщо в ній будуть визначені не тільки завдання, а й всебічно відпрацьовані всі без винятку аспекти перетворень: економічні, політичні, соціальні, правові, кадрові, екологічні, зовнішньоекономічні.

Наші уявлення про шляхи розвитку сучасних аграрних відносин виходять з того, що найважливішими складовими сучасної аграрної реформи є:

- вдосконалення структури аграрного виробництва та створення нових форм господарювання на селі;
- реформування ціноутворення з метою досягнення паритету цін на сільськогосподарську продукцію, промислові засоби виробництва та виробничі послуги;
- розв'язання соціальних проблем на селі шляхом забезпечення соціальної спрямованості аграрних перетворень в економіці;
- створення надійної правової бази для здійснення аграрної реформи.

Головні засади нової аграрної політики визначено в посланні Президента України до Верховної Ради України

«Україна: поступ у ХХІ столітті. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000–2004 роки» та в Указі Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3 грудня 1999 року. В цих документах передбачено вагомі передумови для істотного прискорення ринкових перетворень на селі шляхом реформування відносин власності на землю та інші засоби виробництва в аграрному секторі економіки, розширення і поглиблення ринкових відносин між усіма суб'єктами господарювання, створення нових організаційно-правових структур, нового механізму регулювання аграрних відносин. Відзначено необхідність збереження, по можливості, цілісності господарського використання приватними формуваннями землі та майна колишніх колективних сільськогосподарських підприємств на основі оренди земельних часток (паїв), що забезпечить ефективніше використання землі та майна, а також розвиток соціальної сфери села.

Конкретні шляхи подолання кризи в аграрному секторі економіки та основні ланки нового курсу аграрної політики полягають у тому, щоб забезпечити:

- реальне реформування колективних сільськогосподарських підприємств на засадах приватної власності повинно відбуватися згідно з принципом: «земля повинна належати тим, хто її обробляє»;
- перехід на орендні відносини між власниками засобів виробництва та суб'єктами господарювання;
- розвиток особистих підсобних господарств і перетворення їх на товарні фермерські господарства;
- всебічний розвиток інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції (банки, товарні і фондові біржі, поставальницькі організації тощо);
- вдосконалення економічних і фінансово-кредитних відносин між різними суб'єктами ринкових відносин;
- вдосконалення управління АПК та забезпечення державного регулювання економічних відносин на ринкових засадах;
- істотне вдосконалення правового забезпечення з боку законодавчих органів держави.

Нині правове регулювання аграрних відносин в Україні забезпечують закони про пріоритетність соціального розвитку села, про власність, про підприємництво, про приватизацію, Земельний кодекс та ін.

Новий Земельний кодекс України, що набрав чинності 1 січня 2002 року, вирішує такі правові проблеми:

- юридично захищає селянина як власника землі;
- визначає права та обов'язки землекористувачів;
- дає можливість безплатно отримати земельну ділянку;
- передбачає оренду земельних ділянок;
- відкриває можливість застави земельної ділянки під кредит;
- зобов'язує землекористувачів берегти родючість землі та передбачає лише цільове її використання;
- забороняє іноземним громадянам набувати право власності на землі сільськогосподарського призначення і не дозволяє їх продаж до 2005 року.

Однак безпідставно стверджувати, що аграрне законодавство України виконує своє суспільно-державне призначення належним чином. Воно ще не досить ефективне перш за все через те, що його норми не завжди достатньо науково обгрунтовані економічно і застосовується не повною мірою. Наукові обгрунтування правового поля повинні базуватися на змісті об'єктивних економічних законів, чільне місце серед яких належить закону зростаючих потреб, закону неухильного зростання продуктивності праці, закону суспільного поділу праці, законам вартості та власності, закону грошового обігу та ін. Поряд з удосконаленням законодавства необхідно, щоб на повну силу запрацював відомий принцип: «перед законом усі рівні, у тому числі й держава».

Дуже важливо за допомогою правових заходів забезпечити додержання цінового паритету та усунути податкові, кредитні та інші перекося, які негативно впливають на розвиток сільськогосподарського виробництва.

На нашу думку, заслуговує на увагу пропозиція тих юристів-аграрників, які вважають, що в умовах відновлення в Україні інституту права власності на землю, закріплення всіх форм власності та форм господарювання на землі, коли

всіх приватних та інших товаровиробників визнано суб'єктами підприємництва, поряд з Цивільним кодексом і Земельним кодексом — основним комплексним кодифікаційним актом, що регулює аграрні відносини в Україні, повинен стати Аграрний кодекс.

Необхідність прийняття інтегрованого законодавчого акта обумовлено тим, що більшість законів, які регулюють аграрні відносини, набули чинності до прийняття Конституції України, а також тим, що наявність великої кількості розрізнених нормативно-правових актів, недостатність правового регулювання різних аспектів господарювання сільських товаровиробників та низька договірна дисципліна на практиці часто призводять до загострення господарських суперечностей.

Об'єктами правового регулювання Аграрного кодексу України мають стати такі аграрні відносини, як сукупність взаємопов'язаних між собою земельних, майнових, підприємницьких, трудових, управлінських та інших відносин між аграрними товаровиробниками усіх форм власності й господарювання.

Право покликане виступати регулятором поведінки людей за допомогою системи норм, встановлених державою і зафіксованих у юридичних актах. Для цього необхідно створити атмосферу сприятливого, поважного ставлення громадян до права, забезпечити на ділі пріоритет прав людини та її інтересів. Але якщо ці умови порушуються, то в суспільстві виникають такі негативні явища, як правовий нігілізм, низький рівень додержання правових норм.

Україні потрібна така аграрна реформа, яка б не руйнувала побудоване, а створювала рівні економічні та правові умови для всіх сільськогосподарських товаровиробників незалежно від форми власності. Нехай вони змагаються між собою, на ділі доказують свою ефективність і перспективність. Слід врахувати й те, що весь цивілізований світ розвивається в напрямі кооперації сільськогосподарського виробництва та його інтеграції з іншими галузями економіки.

Тому, наголошуючи на вдосконаленні регулятивної функції аграрного права, слід більше приділяти уваги його



охоронній функції. В умовах побудови правової держави проблема охорони прав та інтересів усіх суб'єктів аграрних відносин заслуговує на увагу законодавців, урядовців та науковців.

## *Г л а в а 14*

### **Ринок цінних паперів. Фондова біржа**

#### **§ 1. Ринок цінних паперів. Види цінних паперів**

Складовою частиною ринкової економіки є ринок цінних паперів, який виник кілька століть тому. В 1592 році в Антверпені було вперше оприлюднено список цін на цінні папери, що продавалися на місцевій біржі. У сучасних умовах нормальне інвестування народного господарства будь-якої країни з ринковою економікою неможливе без ефективного функціонування ринку цінних паперів.

Ринок цінних паперів, як і інші ринки, характеризується наявністю попиту, пропозиції і системою цін. Він тісно пов'язаний з іншими ринками: товарним, природних ресурсів, капіталу, грошовим тощо. Ринок цінних паперів є складовою частиною фінансового ринку і за умов розвинутої ринкової економіки виконує низку важливих макро- і мікроекономічних функцій.

По-перше, ринок цінних паперів регулює інвестування й кредитування різних сфер і використання ресурсів, саме через ринок цінних паперів здійснюється основна частина переливу капіталів у найприбутковіші сфери економіки. По-друге, він є інструментом фінансування й рефінансування дефіциту бюджету країни, перешкоджаючи при цьому надлишковій емісії грошей, стимулює розвиток інфляційних процесів. У результаті випуску державних цінних паперів і реалізації їх на відкритому ринку уряд країни одержує грошові кошти, які використовуються на покриття дефіциту державного бюджету.

ту. Це одне з головних внутрішніх джерел зменшення дефіциту, що не веде до інфляційних явищ, а лише розподіляє вільні фінансові ресурси підприємств, населення держави. Отже, ринок цінних паперів забезпечує масовий характер інвестиційного процесу, що дає змогу кожному суб'єктові, який має вільні грошові кошти, здійснювати капітоловкладення у виробничу сферу шляхом купівлі цінних паперів, надаючи підприємцям багатоваріантну можливість вибору джерел фінансування й кредитування.

За допомогою ринку цінних паперів реалізується принцип демократизму в управлінні економічними процесами на мікрорівні, коли рішення приймають шляхом голосування власників цінних паперів. При цьому регулюється сумарний купівельний попит, що забезпечує власникам цінних паперів додаткове надходження доходів.

Проте ринок цінних паперів відрізняється від інших видів ринку характером обороту товару через специфічність, особливість останнього. Це товар, який, маючи мізерну власну вартість, може бути проданим за дуже високою ринковою ціною. Цінний папір водночас є і правом («титолом») власності, і борговим зобов'язанням, являє собою документ, що має юридичну силу, складений у встановленій формі та забезпечує його власникові односторонній стандартизований набір прав щодо осіб, які випустили такий документ (емітенти). Власник цінних паперів має можливість передавати їх іншій особі, додержуючись раніше встановлених умов. Процес випуску і розподілу цінних паперів між першими власниками називають емісією.

Емісія цінних паперів здійснюється промисловими, торговими фірмами, банками, кредитно-фінансовими організаціями, центральними і місцевими органами влади. Це акції, облігації, депозитні сертифікати, довгострокові і короткострокові боргові зобов'язання. Всі вони є одним із засобів мобілізації капіталу. Їх емісія і реалізація здійснюються самим емітентом або через банки. Розміщення цінних паперів забезпечується шляхом публічної передплати (або серед певної групи інвесторів) на фондовій біржі та інших ринках цінних паперів.

Емісійний курс цінних паперів визначається залежно від фінансового стану емітента, його перспектив і стану на ринку позичкового капіталу, рівня процентних ставок. Національний ринок цінних паперів залежить від багатства країни, від джерел позичкового капіталу та банківських кредитів.

Ринок цінних паперів поділяється на первинний і вторинний. На первинному ринку розміщуються нові випуски цінних паперів, емітентами яких є корпорації, уряд країни, муніципальні органи. Фондові цінності купують індивідуальні інвестори та кредитно-фінансові органи, які називаються інституційними інвесторами.

Цінні папери можуть розміщати шляхом прямого звернення емітента до інвесторів або через посередника. Розміщення цінних паперів за публічною передплатою через посередників називають андеррайтингом. Якщо емітент домовляється безпосередньо з групою інституційних інвесторів про купівлю всього випуску, має місце так зване приватне розміщення.

Папери, куплені інвесторами при емісії, можуть бути ними перепродані. Угода купівлі-продажу раніше випущених паперів здійснюється на вторинному ринку, який складається з двох частин — фондових бірж і позабіржових торгів. Головною фігурою на вторинному ринку є професійний посередник у торгівлі іншими паперами — фінансовий брокер.

Важливе місце в обслуговуванні обороту цінних паперів належить позабіржовому ринку. Він — конкурент фондових бірж і їх органічний додаток. На цьому ринку функції посередника виконують інвестиційно-банківські фірми, а також спеціалізовані компанії; посередник, який називається дилером, виконує функції брокера і спеціаліста.

Цінний папір — це фіктивний капітал, і водночас він являє собою певну величину реального капіталу, його паперовий символ. Ринкова ціна фіктивного капіталу визначається, поперше, співвідношенням попиту і пропозиції щодо капіталу і, по-друге, величиною капіталізованого доходу за цінними паперами. Різницею між розмірами фіктивного і реального (дійсного) капіталу є прибуток, який одержує насамперед засновник високорентабельних підприємств. Один із способів

його отримання — випуск цінних паперів на суму, що значно перевищує реально інвестований у виробництво капітал.

Джерело доходу по фіктивному капіталу повністю приховано — вважається, що цінні папери здатні давати дохід самі по собі, особливо облігації державного займу. Ця форма фіктивного капіталу не тільки не має вартості, а й не становить ніякого реального капіталу, бо проценти по облігаціях в основному виплачуються за рахунок податків.

Купівля цінних паперів — це, по суті, передача частини грошового капіталу в позику. Сам цінний папір має форму кредитного документа. Його володар набуває права на певний постійний дохід у вигляді процента або дивідендів з виданого в позику капіталу.

Слід зазначити, що цінні папери не мають самостійної, внутрішньої вартості, а є знаками повноцінних грошей, їх представниками і заміниками у процесі обігу. Цінні папери в цьому разі наближаються до звичайних паперових грошей, але істотно відрізняються від них тим, що водночас виконують функцію золота і виступають як кредитні документи. Останнє дає їм змогу відображати відносини між кредиторами й позичальниками.

Цінні папери можуть бути іменними або на пред'явника. Юридична особа, яка від свого імені випускає цінні папери і зобов'язується виконувати обов'язки, що випливають з умов їх випуску, називається емітентом. Ціна цінного папера прямо пропорційна прибутку, який він дає, і обернено пропорційна нормі позичкового процента. Наприклад, якщо якийсь цінний папір дає прибуток (П) 40 грн., а норма позичкового процента (Ц) дорівнює 4%, то ціна його становитиме:

$$\frac{40 \text{ грн.} \times 100}{4} = 1000$$

В Україні випускаються в обіг і обертаються такі види цінних паперів: акції, облігації, казначейські зобов'язання держави, ощадні сертифікати й векселі. Як кредитні кошти обігу всі вони виступають знаками вартості і виконують дві важливі функції — як засіб обігу і як засіб платежу. Найпоширеніші серед названих видів цінних паперів акції й облігації.

*Акція* — цінний папір, який засвідчує внесення паю в капітал акціонерного товариства і дає його власникові право:

— на одержання певного доходу, який називається дивідендом;

— голосу при вирішенні справ товариства;

— на отримання частини майна компанії при її ліквідації;

— на перевагу в придбанні нових випусків акцій.

Вартість акцій, як правило, не погашається акціонерним товариством, знову перетворити її на гроші можна лише шляхом продажу. В різних країнах в обігу є різні види акцій. Найпоширенішими є *звичайні* і *привілейовані*. Перші з них дають право на дивіденди, розмір яких залежить від результатів господарсько-фінансової діяльності акціонерного товариства і розміру отриманого прибутку. Привілейовані акції дають їх власникам переважне право на одержання дивідендів, а також пріоритетну участь у розподілі майна в разі ліквідації акціонерного товариства. Власники цих акцій, як правило, не беруть участі в управлінні справами акціонерного товариства, а щорічно одержують дивіденди, які є фіксованим процентом номінальної вартості. Право голосу при вирішенні справ товариства надають власнику, коли дивіденд не виплачується протягом кількох звітних періодів.

Акції можуть бути *іменними* і *на пред'явника*. Широке коло населення має право бути власниками, як правило, іменних акцій. При передачі цього виду акцій іншій особі з відома акціонерних зборів поставити на ній спеціальний переданий напис.

Виникнення акцій як цінного папера пов'язано з переходом від індивідуальних до асоційованих форм приватної власності. Слід мати на увазі, що, по-перше, необхідність у власності такого роду зумовлена збільшенням масштабів і вартості виробництва. Фінансових коштів одного підприємця вже недостатньо для здійснення великих проектів. Водночас акціонерна форма організації підприємства надає інвестору широкі можливості інвестувати свої капітали.

Акціонерна форма цінних паперів дає право на участь в управлінні акціонерним товариством. Проте реально це право зосереджується в руках тільки тих інвесторів, які володіють

контрольним пакетом акцій, що забезпечує право власності на реальні активи. Для інших інвесторів, які володіють незначною кількістю акцій, їх придбання — це операція щодо надання позики, тобто кредитна угода. Частка акцій таких інвесторів не дає їм можливості ефективно впливати на прийняття того чи іншого рішення, вони можуть передавати своє право голосу за дорученням третім особам або раді директорів.

*Облігації* — найважливіша форма цінних паперів. Вони засвідчують внесення їх власниками грошових коштів і підтверджують зобов'язання відшкодувати їм номінальну вартість цих цінних паперів у встановлений строк з виплатою фіксованого щорічного процента. Облігації випускають на обмежений період часу. Вартість їх повністю погашається по закінченні цього строку.

Законом України «Про цінні папери і фондову біржу» визначено такі вимоги до емітентів облігацій: по-перше, акціонерні товариства можуть випускати облігації на суму не більше як 25% розміру статутного фонду і тільки після повної оплати всіх раніше випущених акцій; по-друге, емітент при випуску в обіг облігацій має бути не збитковим протягом останніх трьох завершених фінансово-господарських років або з часу утворення, якщо даний строк менше трьох років, по-третє, емітент не повинен мати простроченої заборгованості кредиторам і за внесками до бюджету; по-четверте, емітент зобов'язаний цілком сплатити статутний фонд на той час, коли він приймає рішення про емісію облігацій.

В Україні облігації як боргове зобов'язання випускаються двох видів: а) облігації внутрішніх республіканських і місцевих позик, б) облігації підприємств. Вони можуть бути іменними і на пред'явника, процентними і безпроцентними (цільовими), можуть вільно обертатися на ринку або мають обмежене коло обігу. Як і інші цінні папери, облігації мають номінальну і ринкову вартість, або ринкову ціну. Ціну, за якою облігації вільно продають і купують на ринку, називають курсом облігацій. Цей курс залежить від номінальної вартості, яка зазначена на облігації, а також від стану економіки, фінансово-кредитного та грошового обігу. В умовах

інфляції попит на облігації різко знижується і водночас зростає попит на звичайні акції та облігації, що конвертуються.

По закінченні терміну облігаційної позики емітент має викупити облігації у власників. Якщо ж фінансове становище емітента не дозволяє це робити, він зобов'язаний замінити старі облігації на нові. Облігації внутрішніх республіканських і місцевих позик є цінними паперами, проценти по яких платить держава з державного бюджету. Але вигода держави набагато перевищує витрати на реалізацію позики.

Важливими видами цінних паперів, що випускаються в обіг в Україні, є *казначейські зобов'язання*. Ці цінні папери засвідчують внесення їх власниками грошових коштів до бюджету і право одержання фінансового доходу.

У функціонуванні ринку цінних паперів бере участь велика кількість юридичних і фізичних осіб. Усіх їх можна поділити на емітентів цінних паперів, інвесторів і професійних учасників ринку цінних паперів, серед яких слід розрізняти фондові біржі, інвестиційні фонди, компанії, посередницькі структури (брокерська діяльність).

## § 2. Фондова біржа

Фондова біржа — одна з головних дійових осіб ринку цінних паперів. Це самостійна приватна або державна установа, що регулює й контролює купівлю-продаж різних цінних паперів. На відміну від емітентів, які продають цінні папери на первинному ринку, фондові біржі створюють і обслуговують вторинний ринок цінних паперів, на якому перебувають в обігу раніше випущені папери. Отже, фондові біржі займаються по суті перепродажем цінних паперів та виконують функцію з мобілізації вільних грошових коштів шляхом організації продажу цих цінностей і таким чином забезпечують перелив капіталу між державою, підприємствами та індивідуальним господарством.

Економічна роль фондових бірж полягає в тому, що з їх допомогою на основі використання принципів саморегулювання ринкової економіки відбувається обслуговування обігу грошових капіталів, які опосередковують розподіл і пере-

розподіл національного прибутку між галузями народного господарства, соціальними групами суспільства, а також усунення з цієї сфери монопольних державних структур.

Правове становище фондової біржі в Україні визначено в Законі України «Про цінні папери і фондову біржу» від 18 червня 1991 року. Організація фондової біржі здійснюється тільки у формі акціонерного товариства (ст. 33 Закону), яке може бути створено не менше ніж двадцятьма засновниками — торговцями цінними паперами, які мають дозвіл на здійснення комерційної та комісійної діяльності.

У світовій практиці фондові біржі за сферою впливу поділяють на два види — моноцентристські й поліцентристські. До перших належать біржі, які розташовані у головному фінансовому центрі держави, займають діюче місце у валових оборотах біржових систем, мають право котирування іноземними фондовими цінностями. До поліцентристських фондових бірж належать кілька провідних бірж, яким на рівні з головною надається право котирування іноземних цінностей.

Фондова біржа є юридичною особою і з питань свого заснування та діяльності має повну самостійність, а фінансується за рахунок внесків членів біржі, які отримали на ній «місце», а також щорічних внесків підприємств, що котирують на біржі свої цінні папери, і за рахунок зборів від біржових операцій. При цьому біржа керується своїм статутом і правилами торгівлі, в яких зафіксовано: назву і місцезнаходження фондової біржі та її засновників, розмір статутного фонду, умови і порядок прийняття в члени і виключення із членів фондової біржі, їх права та обов'язки, порядок та умови відвідування біржі, застосування санкцій, припинення діяльності біржі, види операцій, що укладаються на біржі, порядок торгівлі, умови допуску цінних паперів і підписки на цінні папери, які котируються на фондовій біржі, порядок формування цін, біржового курсу та їх публікації, обов'язки членів фондової біржі щодо ведення обліку та інформації, види послуг, що надаються біржею, розмір плати за них, правила ведення розрахунків на біржі та ін.

Фондова біржа призначена для здійснення купівлі-продажу акцій, облігацій та інших цінних паперів, задоволення



інтересів та потреб їх власників в обмін на гроші, що пов'язано з необхідністю їх котирування, тобто визначення курсу, ціни. При цьому члени фондової біржі, а також комісійні брокери та дилери, які організують увесь процес котирування акцій на біржі, мають свою мету — біржовий прибуток.

Попит на цінні папери формується інвесторами — власниками вільних грошових коштів, якими можуть бути організації та окремі громадяни. Пропозицію забезпечують акціонери товариства, які випускають акції з метою залучити кошти для фінансування своїх виробничих програм, а також держава за рахунок випуску облігацій. Курс облігацій стабільніший і залежить від співвідношення між процентом по цих облігаціях і середнім рівнем позичкового процента, від умов погашення позики та надійності позикодавця.

Законом України «Про цінні папери і фондову біржу» (ст. 23) передбачено, що інформація про випуск підприємствами акцій і облігацій, призначених для відкритої торгівлі, підлягає, крім реєстрації, обов'язковій публікації у часописах і специфічних виданнях фондової біржі не менше ніж за 10 діб до початку продажу цих цінних паперів. Акції та облігації підприємств, запропоновані для відкритої торгівлі, допускаються до розміщення не раніше ніж за 30 днів після опублікування оголошення про їх випуск. У статті 29 зазначено, що той, хто торгує цінними паперами, зобов'язаний надати особі, від якої він отримав доручення на купівлю або продаж, відомості про винагороду, за яку він діє, та інформацію про курс цінних паперів.

Біржа як ринок укладення торговельних угод покликана займатися посередницькою діяльністю щодо укладення договору — угоди між двома сторонами, в якій мають місце два елементи: пропонування — оферт і прийняття його — акцепт. Організація біржової торгівлі передбачає знання та вміння щодо використання відповідних угод. Здебільшого біржова купівля-продаж цінних паперів здійснюється негайно готівкою: 1) з передачею паперів із рук продавця в руки покупця — касові угоди, які не відрізняються від торговельних закупівель на певний строк і в кредит; 2) з обов'язком передачі паперів у майбутньому в руки покупця — термінові

угоди, що досить різноманітні, по-перше, за здатністю порізному об'єднуватися між собою або з касовими угодами, а по-друге, за можливістю платежу за різницею, у зв'язку з чим їх часто називають також угодами за різницею.

*Тверді (прості) термінові угоди* укладають з наміром сторін виконати свої зобов'язання у визначений строк. Але часто такі угоди перетворюються на угоди за різницею, тому що цінні папери продаються і купуються за курсом, тобто за ціною на день укладення угоди, а розрахунки здійснюються у визначений строк, тобто через певний проміжок часу, протягом якого може змінитися курс цінного папера у бік зниження або підвищення. Різниця між ціною, яка визначена в договорі-угоді, і ціною на день здійснення угоди становить прибуток – інтерес, який і спонукає біржовиків (брокерів, дилерів та контрагентів) до подібних біржових операцій, тобто до спекулятивної діяльності.

*Умовні термінові угоди* укладаються між контрагентами з метою застрахуватися від несподіванок ринкових коливань курсів цінних паперів. Оскільки в терміновій твердій угоді звичайного типу покупець при падінні курсу, а продавець при його підвищенні можуть зазнати збитків, бажання обох сторін певним чином обмежити їх розміри потребує створення термінової угоди з преміями. Сутність такої угоди полягає в тому, що за певну винагороду покупець і продавець (або продавець і покупець) дістають право відступу від умов договору. Цю суму, виплачену на користь однієї зі сторін іншою стороною, і називають премією-винагородою. Якщо договір порушує продавець, премію одержує покупець і навпаки. Отже, розмір можливих для кожної сторони збитків обмежений розмірами премії.

Юридично премія є добровільною неустойкою. Угоду, за якою договір порушує покупець, а премію одержує продавець, умовно називають угодою з попередньою премією. Якщо право на відмову від договору належить продавцю, а премію одержує покупець, то має місце угода зі зворотною премією.

*Пролонгаційні угоди* передбачають продовження (пролонгацію) строку купівлі або продажу цінних паперів залежно

від динаміки їх ціни. Ці угоди поділяють на репортні та депортні. Репортними є угоди, коли цінні папери купують за курсом на день укладання угоди з зобов'язанням викупити їх через визначений строк за підвищеним курсом, тобто з надбавкою, яку називають репортом. Депортні угоди передбачені в тому разі, якщо акції купують за курсом на день складання угоди з обов'язком зворотного їх продажу через деякий термін за зниженим курсом, тобто зі знижкою, що називають депортом.

На фондовій біржі укладають *угоди з опціоном*, коли право продавати або купувати цінні папери в зазначений строк надається контрагентам, за що покупець опціону виплачує продавцеві премію. Така угода укладається щодо купівлі або продажу цінних паперів. У першому випадку покупець має право вимагати від продавця купівлі у нього цінних паперів за базовою ціною, у другому — покупець може протягом строку дії опціону продати останній за базовою вартістю цінного паперу. Опціон слід використати у визначений строк, інакше він втрачає чинність.

Отже, біржові угоди, по-перше, виступають як необхідні елементи механізму дії фондової біржі і мають деяке позитивне значення, пов'язане з організацією оптової торгівлі цінними паперами, з функціонуванням інфраструктури ринкової економіки; по-друге, їх можна вважати безпідставними і шкідливими з економічної точки зору, бо вони ставлять контрагентів у залежність від випадковості, відокремлюють капітал від виробничих форм промисловості, цінні папери не впливають безпосередньо на рівень і якість виробництва товарів та надання послуг; по-третє (це позитивна риса), завдяки біржовим операціям капітали постійно перебувають в обороті, внаслідок чого зростає загальна сума обігового капіталу держави.

---

## Розділ ІV

# МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ ФІРМИ

---

### Глава 15

## Менеджмент: сутність, соціально-економічні та теоретичні основи

### § 1. Визначення менеджменту

Термін «менеджмент» (англ. management, від manage – керувати, від лат. manus – рука) американського походження і не перекладається іншими мовами дослівно. Менеджмент – це керування людьми, управління соціально-економічними процесами на рівні організації, фірми, підприємницької структури.

Виділяють кілька підходів до визначення сутності та змісту менеджменту. З їх урахуванням менеджмент розглядають як:

- самостійний вид професійної діяльності;
- орган управління або категорію людей, функціями яких є організація та управління підприємством;
- науку та навчальну дисципліну.

Управління за своєю природою – творча, інтелектуальна праця, властива будь-якому комбінованому робочому процесу. *Предметом управлінської праці є трудова діяльність людей.*

За визначенням М. П. Фоллетт, менеджмент – це забезпечення виконання роботи за допомогою інших осіб.

З точки зору американського вченого П. Друкера загальне призначення управління – зробити багатьох людей здатними здійснювати спільну діяльність за допомогою встановлення загальних для них цілей і цінностей, створення структур для координації їх зусиль, а також навчання та підготовки.

Відомий американський менеджер Лі Якокка серед головних елементів управлінської діяльності в першу чергу називає вміння контактувати з людьми, розпізнавати їх характер та спонукати до діяльності; здатність давати доручення іншим та надихати людей на працю.

Однак трудова діяльність людей як об'єкт управління є досить складною. Тому для прийняття правильних управлінських рішень необхідна широка інформація про всі процеси на підприємстві. Інформація повинна бути: оперативною (своєчасною), достовірною, істотною, чіткою, комплексною, тобто від усіх підрозділів організації та про всі напрями її діяльності.

Для ділового підприємства, наприклад, особливе значення має інформація в сфері:

- маркетингу — про ринки збуту, покупців, постачальників, конкурентів, ціни, канали руху товарів та ін.;
- науково-технічних досліджень — про перспективи діяльності організації;
- виробництва — про наявність запасів, стан виробничих потужностей, обсяг виробництва, якість продукції та ін.;
- фінансів — про доходи, витрати (собівартість), прибутки та збитки, рух грошових коштів підприємства та ін.;
- персоналу — про кількість, структуру та динаміку працівників.

Інформація збирається, аналізується та опрацьовується при підготовці кожного управлінського рішення, при цьому вона стає специфічним предметом управлінської праці, опосередковує вплив менеджменту на трудову діяльність.

*Засобами управлінської праці*, відповідно, вважають всі засоби роботи з інформацією, зокрема засоби зв'язку, організаційної, обчислювальної, комп'ютерної та іншої техніки.

Технологія управлінської праці у власному розумінні цього поняття — це опрацювання інформації та прийняття на її основі управлінського рішення.

*Результатом управлінської праці* є якоюсь мірою досягнення поставленої мети. В ділових фірмах, де дії та рішення менеджерів мають економічний характер, ефективність менеджменту вимірюється за допомогою економічних показників та результатів.

Як вид діяльності менеджмент має свою структуру і систему елементів.

*Стратегічний менеджмент* включає формулювання генеральної мети менеджменту (місії, філософії організації); прогнозування шляхів, способів та результатів її досягнення з урахуванням різноманітних чинників; розроблення стратегічного плану організації.

*Оперативний менеджмент* визначає практичну діяльність з реалізації стратегії організації.

Самостійну систематизацію має менеджмент окремих сфер і напрямів діяльності.

*Виробничий менеджмент* передбачає організацію та управління виробничою функцією фірми. Він пов'язаний з прийняттям управлінських рішень щодо забезпечення виробництва товарів відповідно до стандартів якості в потрібній кількості, в призначений час і з мінімальними витратами. У структурі виробничого менеджменту зазвичай виділяють виробниче планування, управління запасами та якістю продукції.

*Інноваційний менеджмент* спрямований на організацію та управління інноваційними процесами в організації: генерування та відбір ідей, розроблення нової продукції, пробний маркетинг.

*Менеджмент маркетингу* концентрується навколо ринкової діяльності фірми з орієнтацією на споживача продукції. Він доповнюється *комерційним маркетингом*, що означає: вивчення, прогнозування та планування попиту на товари та послуги; організацію торгівлі; управління закупівлею товарів, їх запасами, рекламою, комерційними угодами та ін.

*Фінансовий менеджмент* пов'язаний з фінансами фірми, її грошовим господарством. Основними функціями фінансового менеджменту вважають управління рухом грошових коштів (грошових потоків), операції з цінними паперами, аналіз фінансової звітності. У структурі фінансового менеджменту останнім часом виділяють *інвестиційний менеджмент* як процес управління інвестиційною діяльністю компанії, а також *менеджмент інвестиційних проєктів*.

*Персонал-менеджмент* відображає систему поточного та перспективного планування, організації, розвитку і стимулюван-

ня працівників з метою підвищення конкурентоспроможності фірми.

Окремими напрямками управлінської діяльності останнім часом дедалі частіше називають *менеджмент ризику, менеджмент кризових ситуацій, менеджмент економічної безпеки та ін.*

Управління на практиці реалізує визначена категорія людей — керівники, менеджери, управлінці. Тому менеджмент часто ототожнюють з органами чи апаратом управління.

Хто ж такий менеджер? Це керівник або керуючий, який:

- 1) обіймає постійну посаду в організації;
- 2) наділений повноваженнями і несе відповідальність у галузі прийняття рішень з конкретних напрямів діяльності;
- 3) організує ті чи інші роботи в межах певної кількості підпорядкованих йому співробітників;
- 4) має спеціальну професійну підготовку, знання та вміння у сфері менеджменту;
- 5) має необхідні особисті якості, здібності працювати з людьми.

З точки зору функціональної ролі у процесі управління організацією суб'єктів управління поділяють на три групи.

*Керівники* підприємств та структурних підрозділів — це категорія працівників, які спрямовують, координують та стимулюють діяльність трудових колективів. У теорії управління і на практиці при цьому розрізняють: *лінійних керівників* (директори, начальники цехів і змін, майстри, бригадири), які відповідають за стан та розвиток організації в цілому або її підрозділів; *функціональних керівників* (начальники служб, відділів, секторів, бюро та інших підрозділів підприємств), які очолюють певну сферу діяльності організації.

До *фахівців* (інженери, економісти, юристи та ін.) належить персонал, який зайнятий інженерно-технічними, планово-економічними, юридичними, соціальними та іншими роботами і виконує окремі управлінські функції. Головне призначення фахівців — надавати кваліфіковану допомогу керівникам в управлінні організацією. Фахівці аналізують зібрану інформацію та готують варіанти управлінських рішень для керівників. Для заміщення посад фахівців у країнах СНД відповідно до кваліфікаційних вимог необхідно мати вищу або середню спеціальну освіту.

*Службовці* (стенографістки, друкарки, архіваріуси, обліково-бухгалтерські та інші працівники) обслуговують діяльність керівників та фахівців. Зміст їхньої праці — відповідні стандартизовані операції логічного та технічного типу, що легко нормуються.

За місцем в ієрархії управління організацією виділяють керівників (менеджерів) трьох рівнів.

*Керівники низового рівня* (lower management) мають у своєму підпорядкуванні керівників переважно виконавчої праці — бригадирів, майстрів, начальників дільниць та змін. Праця керівників цього рівня має оперативний, тактичний характер, відрізняється різноманітністю завдань, що виконуються, а також постійними контактами з безпосередніми виконавцями.

*Керівники середнього рівня* (middle management) очолюють підрозділи, що мають у своїй структурі інші первинні одиниці. Це керівники служб, відділів та відділків, проектів, програм та філіалів підприємств. Конкретний зміст їх діяльності залежить від специфіки цілей, завдань та роботи підрозділів.

*Керівники вищого рівня* (top management) здійснюють загальне стратегічне керівництво організацією в цілому, визначають основні напрямки її розвитку, мають право приймати рішення про зупинку підприємств та реорганізацію фірми. Це директори, генеральні директори, президенти компаній, голови рад директорів та їхні заступники.

Фактична кількість рівнів управління на підприємствах коливається від 1—2 до 8—10 у великих компаніях і залежить від розміру організації, її внутрішньої структури, сфери (галузі) діяльності, участі в міжнародному розподілі праці та інших чинників.

Найчисленнішим є середній рівень управлінців; у розвинутих країнах до нього належить 60% їх загальної кількості.

Існує класифікація менеджерів і за управлінськими ролями, які вони беруть на себе в різні періоди і в різних ситуаціях. Наприклад, американський дослідник Г. Мінтцберг ще у 70-х роках ХХ ст., використовуючи «структуроване спостереження», виділив десять управлінських ролей менеджерів (таблиця 6).



Таблиця 6.

Категорії ролей	Роль	Опис ролі
Міжособові ролі	Номінальний начальник	Символ юридичної влади, який виконує певні церемоніальні обов'язки, зокрема підписує документи та приймає відвідувачів.
	Лідер	Стимулює підлеглих на досягнення мети.
	Зв'язковий	Є ланкою у горизонтальному та вертикальному ланцюгах обміну інформацією.
Інформаційні ролі	Нервовий центр	Збирає несистематизовану інформацію, приймає всі типи інформації.
	Розповсюджувач	Передає відібрану інформацію підлеглим.
	Представник	Передає відібрану інформацію в зовнішній світ.
Ролі, пов'язані з прийняттям рішень	Підприємець	Проектує та починає зміни всередині організації.
	Ліквідатор порушення	Вживає коригуючих заходів у нестандартних ситуаціях.
	Посередник	Бере участь у переговорах з іншими сторонами, зокрема з оптовиками та профспілками, щоб захистити інтереси організації.
	Розподільовач коштів	Вирішує, хто має отримати ресурси.

Як самостійна галузь знань (наука) та навчальна дисципліна менеджмент сформувався у ХХ ст. і має свої особливі предмети, проблематику та методологію.

Об'єктом вивчення науки менеджменту є закони, закономірності, принципи, функції, форми та методи цілеспрямованої діяльності людей у процесі управління.

*Наукову основу менеджменту створює вся сукупність управлінських знань, здобутих та накопичених різними теоретичними школами, менеджерами-практиками. Більше того, наука управління на цей час стала міждисциплінарною та включає ряд піднаук, які відповідають кожній управлінській функції. В розвиток менеджменту роблять свій внесок представники економіки, юриспруденції, соціології (у тому числі індустріальної), культурології, психології, психофізіології, антропології, математики та інших галузей знань.*

*Викладання менеджменту як навчальної дисципліни має свою історію. Перша школа бізнесу була організована в США в 1886 році. Перший підручник з управління опубліковано в 1910 році.*

*Однак особливу увагу викладанню менеджменту починають приділяти в 30-х роках. У цей час у Гарвардській школі бізнесу до програми навчання було включено курси з менеджменту в промисловості, а Массачусетський технологічний інститут почав навчання керівників середнього рангу за програмою вдосконалення освіти у сфері менеджменту.*

*Після другої світової війни приклад США наслідувало багато європейських країн. У 1947 році в Англії було створено Британський інститут управління, у Швейцарії – Міжнародний інститут управління (місто Женева). В 1959 р. в Женеві організовано Міжнародну асоціацію центрів з викладання методів управління, до якої на цей час входять такі країни, як Франція, Бельгія, Велика Британія, Італія, Швейцарія та ін.*

*У 50-х роках менеджерський бум охопив Японію, згодом менеджерські асоціації та школи менеджменту формуються в Індії, Бразилії, незалежних країнах Південної та Середньої Азії та Африці. З початку 80-х років менеджмент викладають у всіх країнах.*

## **§ 2. Соціально-економічні умови виникнення та розвитку менеджменту. Теорії менеджменту**

Еволюція менеджменту, виділення його окремих видів та етапів відбувалися відповідно до ступенів розвитку продуктивних сил та типів кооперації: доіндустріальному, індустрі-

альному, науково-технічному, інформаційному періодам відповідають ремісниче, технократичне й антропоцентричне (інноваційне) управління.

*Ремісничий* вид менеджменту як найпростіша форма керівництва з боку роботодавця був притаманний мануфактурному виробництву (XVI – кінець XVIII ст.). Зміст управління полягав у комбінуванні різних ремесел та підкоренні працівників єдиній команді та дисципліні роботодавця.

*Технократичний* вид менеджменту зумовлений промисловим переворотом на межі XVIII – XIX ст. Головним об'єктом керівництва стають системи комбінованих машин, які підкоряють собі (своїми рухами, ритмом, функціями) працівників.

Впроваджується принцип максимального розподілу праці, тобто виконання вузькоспеціалізованих функцій малокваліфікованими працівниками під керівництвом інженерно-технічного персоналу та службовців.

У цей період французький економіст Ж. Б. Сей (1767 – 1832) запроваджує поняття «антрепренерство», що означає діяльність, пов'язану з пошуками найпродуктивнішого шляху використання різних ресурсів. Ф. Фур'є (1772 – 1837) та К. Сен-Сімон (1760 – 1825) обґрунтовують необхідність організації виробництва за допомогою спеціальних структур (підрозділів) з управлінськими функціями. Деяко пізніше шотландський промисловець Р. Оуен (1771 – 1858) на своїй текстильній фабриці в Нью-Ланарку вже практично вирішує питання підвищення продуктивності праці, мотивації взаємовідносин працівників з керуючими підприємствами.

У 1832 році англійський учений, професор математики, інженер та підприємець Ч. Бебідж (1791 – 1871) публікує книгу «Економіка машин та виробництва». Це була, по суті, перша монографія про управління промисловими підприємствами, проблеми організації та стимулювання праці, роль машин у розподілі праці, принципи контролю за витратами виробництва та ін.

Однак менеджмент у цілому ще не був ні самостійною сферою наукових досліджень, ні окремою галуззю професійної діяльності. Перехід до теоретично обґрунтованих ме-

тодів управління відбувається тільки наприкінці XIX — на початку XX ст.

Спочатку пошуки наукового менеджменту найбільш виразно оформилися у працях дослідників *школи наукового управління* (1885 — 1920) і перш за все, *школи тейлоризму* (Ф. У. Тейлор, Г. Емерсон, Г. Гант, Ф. Гілбрет, Л. Гілбрет та ін.), які запропонували операційний підхід до управління.

Суть «наукового управління», за Ф. У. Тейлором (1856 — 1915), полягала, по-перше, у вивченні та встановленні граничної фізичної витривалості людини, можливостей її пристосуватися до роботи машин, найдодільніших рухів, способів та методів праці, а на цій основі — відповідних норм виробітку, механізмів професійного добору та виробничого навчання працівників; по-друге, у створенні економічної заінтересованості персоналу у високопродуктивній та якісній праці шляхом використання стимулів відрядної заробітної плати, розумного чергування робочого часу та часу відпочинку. Ці принципи були зорієнтовані на «раціональну економічну людину» і стали постулатами технократичного управління. Практичного втілення ці принципи набули в американських корпораціях «Мідвейл» та «Бетлхем стіл», де на різних інженерних посадах працював Ф. У. Тейлор.

Теоретичні ж основи науки про організацію та управління Ф. У. Тейлор виклав у своїх працях «Підрядна система» (1896) і «Принципи наукового менеджменту» (1911). Він писав: «Найкраща організація праці являє собою справжню науку, що спирається на чітко визначені закони, правила, принципи, як на свій фундамент... Основні принципи наукової організації є рівнозастосовувані до всіх видів людської діяльності, починаючи від наших найпростіших індивідуальних дій аж до праці наших великих громадських організацій».

Послідовники Ф. У. Тейлора зробили істотний внесок у розвиток теорії та практики менеджменту.

Г. Гант (1861 — 1919) опрацював теорію лідерства. Практика ж управління дістала своєрідний «графік Ганта», за допомогою якого кожний працівник міг бачити результат своєї праці та розмір заробітку за будь-який час.

Графік показував також часові зв'язки між розділами виробничої програми та хід її виконання. У подальшому він

міг стати основою оперативного планування виробничого процесу в рамках підприємства, а також сіткових графіків.

Ф. Гілбрета (1868 – 1928) вважають родоначальником психології управління та винахідником хронометражу, тобто фіксування часу, що витрачається на окремі виробничі рухи робітника. Разом з іншими вченими він сформулював принципи раціонального облагодження робочого місця, запропонував найбільш економні способи подачі матеріалів та інструментів, методи запису елементарних рухів робітників.

Г. Емерсон, учасник будівництва ряду великих інженерних гірничих споруд в США та Мексиці, відомий своєю працею «Дванадцять принципів продуктивності» (1911). Він також поставив питання про наукову організацію управління в широкому розумінні слова – не тільки окремими підприємствами, а й усіма галузями економіки.

У Франції активним популяризатором тейлоризму був гірничий інженер Ле Шательє (1850 – 1936), автор праці «Філософія системи Тейлора».

У дореволюційній Росії найвідомішим представником школи наукового управління був інженер К. Адамецький (1866 – 1933), з 1919 року проживав у Польщі. Йому належить так звана теорія гармонізації, що обґрунтовує необхідність розроблення норм часу для управління процесом виробництва.

У радянський період серйозні дослідження у галузі управління було здійснено у 20-х роках. З переходом від «воєнного комунізму» до «нової економічної політики» і під впливом поширення тейлоризму на Заході у країні розгортається рух за наукову організацію праці (НОП) і управління виробництвом. 20 січня 1921 року в Москві відбулася I Всеросійська ініціативна конференція з наукової організації праці та виробництва. Навколо таких учених, як А. К. Гастев, П. М. Керженцев, Н. А. Вітке, Є. Ф. Розмирович, І. М. Бурдяньський, О. А. Єрманський та інші, формуються перші школи управління. Основні дослідження стосуються проблем раціональної організації робочих місць, удосконалення структури управлінського апарату, контролю за виконанням завдань, окремих функцій та методів економічного управління.

Однак уже в 30-х роках НОП і всі наукові управлінські школи було ліквідовано, а кращих представників науки (І. М. Бур-

дяньський, А. К. Гастев, Н. А. Вітке) фізично знищено. Система зробила основну ставку не на науку, а на «сильного» керівника.

За кордоном же технократичний менеджмент продовжував розвиватися. Його логічною вершиною вважають *фордизм*, що інтенсивно розвивався у зв'язку з розповсюдженням масового поточно-конвейерного виробництва в автомобільній промисловості США. Завдяки ретельній організації технологічних процесів, максимальному розподілу праці і жорсткому авторитарному централізованому керівництву відомий американський інженер і промисловець Г. Форд (1863 – 1947) створив грандіозне виробництво легкових автомобілів за найнижчими у світі цінами. Ідеї Г. Форда, що викладені у його книгах «Моя жизнь, мои достижения» і «Сегодня и завтра», користуються широкою популярністю і тепер.

Переломним моментом для технократичного менеджменту стали 20 – 30-ті роки, особливо Велика депресія 1929 – 1933 років. У цей час зароджується *класична, або адміністративна, школа* (1920 – 1950), найвідомішими представниками якої були А. Файоль, Л. Урвік, Джеймс Д. Муні, А.К. Рейлі, А.П. Слоун та ін. Метою цієї класичної школи стало опрацювання універсальних принципів, структури і раціональної системи управління організації в цілому.

Основні теоретичні погляди лідера французької школи експериментального адміністрування А. Файоля (1841 – 1925) сформульовано у його праці «Общее и промышленное администрирование» (1916) і полягають у такому:

– будь-яке підприємство є не лише сукупністю матеріальних моментів (матеріальний організм), а й насамперед людською соціальною організацією (соціальним організмом);

– трудовий колектив може нормально й доцільно функціонувати лише за наявності спеціальної організаційно-адміністративної функції;

– адміністративна праця є особливим видом діяльності, що полягає в доцільному впливі на колектив працівників та в керівництві ним на основі наукових методів, принципів, правил та заходів. Адміністрування і є управління.

Опрацьовуючи концепцію управління, А. Файоль сформулював:

1) правила функціонального, процесного підходу до управління, виділивши та описавши основні функції менеджменту. Управляти, за Файолем, означає: передбачати – вивчати майбутнє і встановлювати програму дій; організувати – будувати подвійний організм підприємства: матеріальний та соціальний; розпоряджатися – пов'язувати та об'єднувати всі дії та зусилля; контролювати – спостерігати, щоб все відбувалося відповідно до встановлених правил та відданих розпоряджень;

2) ряд універсальних принципів менеджменту, рекомендованих усім керуючим для ефективнішого виконання ними своїх обов'язків, а саме:

- спеціалізація праці або її розподіл;
- влада, тобто право віддавати накази, що супроводжується відповідальністю;
- дисципліна;
- єдиноначальність;
- єдність усіх зусиль людей;
- підкорення індивідуальних інтересів загальним;
- винагорода за трудовий внесок;
- централізація, оптимальне поєднання централізації та децентралізації;
- ієрархічний (скалярний) ланцюг;
- порядок у розміщенні матеріальних цінностей і людей;
- справедливість щодо людей;
- стабільність персоналу та строк перебування на посаді, достатній для того, щоб добре опанувати свою працю;
- ініціатива;
- кастова (корпоративна) атмосфера;

3) основні вимоги до менеджерів. Особлива увага при цьому зверталася на:

- здоров'я та фізичну бадьорість;
- розум та інтелектуальні здібності;
- моральні якості (наполегливість, енергія, мужність у прийнятті рішень, відповідальність, почуття обов'язку та ін.);
- освіту;
- управлінські здібності (передбачення, вміння розробляти план дій, організаційні навички, мистецтво спілкуван-

ня з людьми, здатність об'єднувати та спрямовувати зусилля багатьох людей і вміння їх контролювати);

— загальну обізнаність про всі істотні функції підприємства;

— справжню компетентність у тій специфічній діяльності, яка характеризує підприємство;

4) поняття організаційної структури фірми. Однак організація розглядалася ще як замкнена система, вдосконалення функціонування якої могло здійснюватися шляхом раціоналізації діяльності всередині фірми без урахування впливу зовнішнього середовища.

Подальший розвиток науки менеджменту пов'язаний з включенням у дослідження психофізіологічних та соціальних аспектів людської діяльності, появою таких галузей знань, як ергономіка, соціальна і промислова психологія, що стали основою *школи «людських відносин»*, або *неокласичної, психологічної школи* (1930—1960).

Наприклад, американський психолог М. П. Фоллетт (1868—1933) присвятила свої дослідження соціальним конфліктам на підприємстві, стилю керівництва, «техніці лідерства». Її праці стали сполучною ланкою між концепціями наукового управління Ф. У. Тейлора та соціальної психології 20-х років.

Професор Гарвардського університету Г. Мюнстерберг (1863—1916) встановив залежність продуктивності праці від психологічних чинників, ставши зачинателем інженерної психології, наукового підходу до вибору професій, ергономіки, людської інженерії.

Однак найбільшу популярність у рамках неокласичної школи дістали праці та експерименти, що проводились у 20—30-х роках під керівництвом професора Гарвардської вищої школи ділової адміністрації, психолога за фахом Е. Мейо (1880—1949) на заводах компанії «Вестерн електрик» у місті Хоторні (США). Завдання учених полягало в підвищенні продуктивності праці робітників шляхом застосування різних способів організації та умов праці. Для цього працю жінок — складальниць реле було організовано на груповій основі, без спостереження майстра, з оплатою за результатами праці групи, а не цеху. Через 2,5 року годинна продуктивність праці



робітників зростає в середньому на 40%. У контрольній групі налагодилися невимушені «людські стосунки». Зростання продуктивності та інтенсивності праці вперше досягло переважно неекономічними методами, а саме: розвитком неформальних відносин між працівниками, зміною взаємовідносин між працівниками та менеджерами, соціально-педагогічними засобами впливу на персонал, зростанням задоволеності працівників своєю працею, її умовами та психологічним кліматом у колективі.

Школа «людських відносин» підготувала теоретичну та практичну базу для виникнення *антропоцентричного менеджменту*, який виходить з того, що люди є найважливішим економічним ресурсом організацій, джерелом їх доходів, конкурентоспроможності й процвітання. Найширше таке управління застосовувалося в 50–60-х роках і на цей час є важливим видом менеджменту.

Приміром, школа «поведінкових наук» (з 1950 року і до цього часу), представниками якої є К. Арджіріс, Р. Лайкерт, Д. Мак-Грегор, Ф. Герцберг, У. Оучі та інші, зосередила свої дослідження на «поведінці на робочому місці»: мотиваціях, міжособових стосунках, розкритті творчого і трудового потенціалу кожного працівника, зростанні ефективності людських ресурсів.

Основними заходами управління школа «поведінкових наук» вважає зміну змісту праці, її «збагачення», «структурування», «гуманізацію» з одночасним розширенням участі керівників в управлінні підприємством.

Автором концепції «збагачення праці» є американський фахівець з психічних захворювань промислових робітників Ф. Герцберг, який написав книги «Стимулирование труда» і «Труд и природа человека». Він критикував Е. Мейо за не увагу до змісту праці і стверджував, що для ефективної праці однієї зміни психологічного клімату на підприємстві недостатньо. Потрібно скасувати конвейер, подолати роздрібненість у розподілі праці, внести різноманітність у трудові дії робітників, залучити їх до розв'язання виробничих питань, тобто збагатити працю.

Термін «*структурування*» вперше був застосований голландською фірмою «Філіпс» і означав узгодження змісту праці

зі здібностями та бажанням окремих працівників. З 70-х років у компанії практикуються: саморегулювання робітниками ритму конвейєра, створення автономних бригад з деякою свободою виробничих дій, впровадження систем колективної відповідальності за якість продукції.

Поняття «гуманізація праці» виникло також у 70-х роках у західнонімецькій літературі і тепер трактується як:

- 1) забезпечення права на працю;
- 2) пристосування матеріальних та організаційних умов виробництва до можливостей працівника (надання робочих місць з урахуванням віку та вимог ергономіки; використання режимів гнучкого робочого часу; підвищення змістовності праці; розвиток трудових функцій працівників);
- 3) розширення соціальних прав трудящих на виробництві та поза ним, залучення персоналу до управління підприємствами, його участь у розподілі доходів з власності компанії.

Широко поширилися у межах школи «поведінкових наук» теоретичні погляди американського вченого Д. Мак-Грегора і його праця «Людська сторона підприємства» (1960). Спираючись на численні дослідження та спостереження, він дійшов висновку, що існують два підходи до опису трудової поведінки людей, а звідси й два методи менеджменту, тобто дві теорії:

— теорія «Х», відповідно до якої всі люди ліниві, переважно безініціативні, відчують відразу до праці і не прагнуть брати на себе відповідальність. Отже, працівників необхідно економічно, адміністративно та технологічно примушувати до праці і постійно контролювати;

— теорія «У», згідно з якою праця для людини є природною і бажаною, а самі люди ініціативні, відповідальні й зацікавлені в результатах своєї діяльності. Отже, їх треба правильно винагороджувати.

Визнаючи теорію «У» сучаснішою, що відповідає дійсному стану речей, У. Оучі продовжив ці дослідження і сформулював теорію «Z»: сучасний працівник є корпоративною особистістю, яка цілком присвячує себе інтересам організації (фірми) і навіть ототожнює себе з нею. Це обумовлено якісною зміною ролі людини у виробництві, підвищенням га-

рантій зайнятості, визнанням фірмою своїх моральних обов'язків перед персоналом за навчання, підвищення кваліфікації, рівень життя, зайнятість людини в цілому. Далі всіх у цьому напрям на практиці просунулися японські компанії, що сповідують систему довічного найму.

Одночасно з «поведінковими науками» у менеджменті складається кількісний підхід (з 1950 року і дотепер), який ґрунтується на використанні знань математики, статистики, кібернетики, інженерних та інших точних наук. Кількісні методи звичайно об'єднують під загальною назвою «дослідження операцій» (операційних проблем організації).

Застосування кількісних методів потребує розвитку та широкого використання інформаційних систем управління, комп'ютерної та обчислювальної техніки.

*Процесний підхід* (з 20–30-х років дотепер) розглядає управління як процес, тобто серію безперервних взаємопов'язаних дій з управління або управлінських функцій. Кожна функція, у свою чергу, також складається із серії взаємопов'язаних дій і, отже, теж є процесом.

Процесний підхід зародився в школі адміністративного управління, яка вперше сформулювала окремі функції менеджерів. Однак тепер перелік функцій набагато ширший та обґрунтованіший. Крім планування, організації, мотивації, контролю і координації, які розглянуто вище, самостійними процесами управління багато авторів вважають: розпорядливість (командування), дослідження, оцінку, прийняття рішень, добір персоналу, представництво і ведення переговорів та ін.

*Системний підхід* у менеджменті (з кінця 50-х років дотепер) оперує поняттями «система», «відкриті та закриті системи», «підсистеми».

*Система* (від грец. *συστημα* — складене з частин, з'єднане) є сукупністю елементів, що пов'язані між собою і створюють певну цілісність, єдність. При цьому властивості цілісної системи визначаються не тільки і не стільки підсумовуванням властивостей її окремих елементів, скільки властивостями її структури, особливими системотвірними, інтегративними зв'язками.

*Закрита система* діє відносно незалежно від навколишнього середовища.

*Відкрита система* взаємодіє з навколишнім середовищем.

Усі організації з позицій системного підходу є:

1) *соціотехнічними системами*, оскільки об'єднують соціальні (люди, структура, цілі, завдання, культура) та технічні (засоби виробництва, технологія) компоненти;

2) *відкритими системами*, бо взаємодіють і залежать від зовнішнього середовища, тобто: а) одержують від нього ресурси («входи») свого функціонування (інформацію, матеріали, капітал, людські ресурси); б) після перетворення ресурсів на продукцію або послуги («виходи») відносять останні до навколишнього середовища. Ефективність управління при цьому вимірюється так званою додатковою вартістю входів — економічним або соціальним ефектом (рис. 21). Тому всі організації змушені пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі;

3) *здебільшого складними системами*, тобто такими, що мають внутрішні системи (підрозділи, відділи, управління та ін.), які у свою чергу можуть мати власні дрібніші підсистеми. Функціонування кожної підсистеми впливає на систему в цілому.

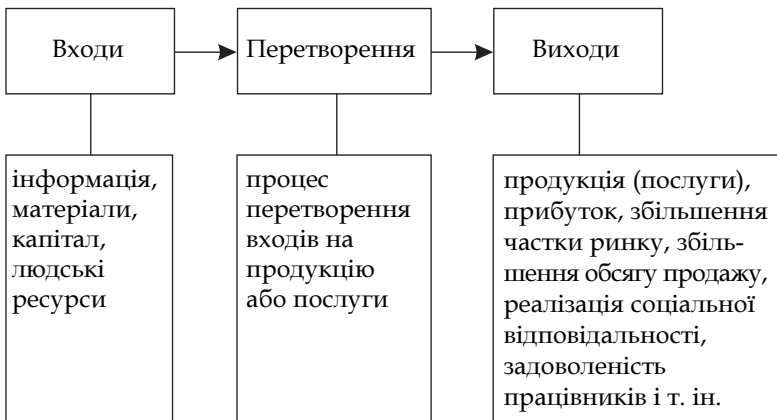


Рис. 21.

*Ситуаційний підхід* (з кінця 60-х років дотепер) став логічним продовженням системи досліджень, поєднавши в собі багато ідей інших наукових шкіл.

Прихильники ситуаційного підходу стверджують, що, незважаючи на загальну застосовність концепції менеджменту до всіх організацій, конкретні заходи та методи управління значно варіюються та визначаються особливостями ситуації, тобто тими конкретними обставинами, які в даний момент найбільше впливають на організацію та досягнення нею своїх цілей. Ситуаційний підхід підкреслює значущість «ситуаційного мислення» і потребує від менеджера таких умінь: правильно розуміти та оцінювати ситуацію; виділяти чинники (ситуаційні зміни), що в першу чергу впливають на організацію; передбачати можливі наслідки методів управління, які використовуються; вибирати з них ті, що забезпечували б ефективне досягнення цілей організації за обставин, що склалися.

Отже, менеджмент як наука та практика безперервно розвивається, доповнюється новими знаннями, теоріями, методами практичної управлінської діяльності.

## Г л а в а 16

### Основні функції менеджменту

#### *§ 1. Процес менеджменту та характеристика його основних функцій*

Процес менеджменту передбачає виконання різних функцій, покликаних націлити суб'єктів на розв'язання різних проблем взаємодії між окремими підрозділами організації (фірми). При цьому сфера управління охоплює всі фази суспільного та індивідуального відтворення, а також фінанси, речові та особисті ресурси, комунікації тощо. У процесі управління вирішують різні завдання: визначають конкретні цілі розвитку, їх пріоритетність, черговість та послідовність рішень, опрацьовують господарські питання і

визначають основні напрями та шляхи їх розв'язання; визначають необхідні ресурси та джерела їх забезпечення; встановлюють контроль за виконанням поставлених завдань.

Зміст кожної функції менеджменту залежить від завдань, які виконуються в її межах. Наприклад, завдання обґрунтованого визначення основних напрямів і пропорцій розвитку матеріального виробництва, встановлення цілей організації та засобів їх досягнення розв'язують шляхом здійснення функції планування; завдання налагоджування організаційних відносин між різними підрозділами з виконання рішень та планових показників господарської діяльності фірми — шляхом реалізації функції організації; завдання формування процесу спонукання працівників до діяльності з метою досягнення особистих цілей та цілей організації — шляхом виконання функції мотивації; завдання перевірки діяльності фірми — за допомогою функції контролю.

Функції управління виконують спеціальні органи певними методами та засобами. Приміром, для здійснення функції планування застосовують такі методи, як опрацювання планів та прогнозів, визначення цілей та місії фірми, вироблення стратегії і тактики діяльності організації; для реалізації функції мотивації використовують моделі систем потреб та інтересів, заробітної плати, винагород; для здійснення функції контролю — складання балансів, рахунків, нормативів і т. ін.

Кожний орган та підрозділ управління у межах своєї компетенції діє відповідно до своїх функцій управління та проводить певну роботу зі збирання, систематизації, опрацювання та аналізу інформації, з підготовки та прийняття рішень, доведення їх до конкретних виконавців.

Функції менеджменту в міру розвитку виробництва, умов життєдіяльності постійно змінюються, перебувають у тісному зв'язку та взаємозалежності, тобто становлять цілісну систему. Кожна функція управління як елемент системи менеджменту розвивається в певному напрямі, який диктується спільними цілями і завданнями функціонування фірми. Тому важливо розглядати кожну функцію менеджменту окремо, але з урахуванням сучасних досягнень науки управ-

лінія та рівня розвитку ринкової економіки в тій чи іншій країні.

Отже, функції менеджменту – це окремі види управлінської діяльності, використання яких дає можливість досягти місії і цілей організації.

## **§ 2. Планування: його види та завдання. Визначення мети, місії, чинників**

Це питання присвячене розглядові планування, процесу вибору мети для організації (фірми), прийняття рішень про те, як найкраще її досягти, основних принципів реалізації планів. За допомогою планування можна завчасно врахувати всю систему внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на життєдіяльність фірми, та виробити стратегію й тактику поведінки з ефективного використання ресурсів і досягнення максимальних кінцевих результатів. Необхідність планування зростає з розвитком масштабів суспільного відтворення, диференціації товарів і послуг та ринків збуту.

Планування залежно від тривалості планового періоду класифікують на стратегічне (перспективне), середньострокове та поточне (бюджетне, оперативне). Є такі види планів: плани виробництва, збуту, матеріально-технічного постачання, плани виробничого відділку, дільниці, філії і т. ін. Планування – це початковий етап менеджменту, він закінчується перед початком дій з реалізації плану. Планування – системне явище, що передбачає послідовне визначення: кінцевих та проміжних цілей, завдань, засобів та способів їх досягнення; потрібних ресурсів, їх джерел та способів розподілу.

Стратегічне планування полягає у визначенні головних цілей діяльності організації (фірми) та орієнтовано на кінцеві результати за мінімальних витрат. Воно має вказувати загальну стратегічну мету і напрями розвитку фірми, необхідні для цього ресурси та етапи розв'язання поставлених завдань. Стратегічне планування означає дії та рішення, накреслені керівництвом для досягнення цілей організації. Планування як функція менеджменту відіграє роль синтезатора всіх його

функцій і складається з чотирьох видів управлінської діяльності:

а) розподіл ресурсів (матеріальних, трудових, технологічних);

б) адаптація до зовнішнього середовища, що означає пристосованість фірми до зовнішніх сприятливих та несприятливих чинників шляхом взаємодії з іншими фірмами, урядом та суспільством;

в) внутрішня координація, яка передбачає виявлення сильних та слабких сторін фірми з метою досягнення ефективності інтеграції внутрішніх операцій;

г) усвідомлення організаційних стратегій, що означає сприяння розвитку мислення менеджерів шляхом формування організації, підвищенню їхнього професіоналізму.

Стратегічне планування охоплює період 10–15 років, передбачає системне наукове обґрунтування проблем, з якими може зіткнутися фірма в майбутньому, і на цій основі розробляє показники розвитку фірми на плановий період. Воно передбачає наявність таких основних елементів: аналіз перспектив розвитку фірми, що потребує з'ясування чинників, які впливають на розвиток відповідних тенденцій; аналіз позицій у конкурентній боротьбі, конкурентоспроможності продукції фірми на різних ринках; вибір стратегії на основі аналізу перспектив розвитку фірми та визначення пріоритетів з конкретних видів діяльності; аналіз напрямів диверсифікації видів діяльності, пошук та визначення очікуваних результатів від її нових ефективніших видів. Стратегічне планування орієнтує діяльність фірми на досягнення певних якісних показників, зафіксованих у програмах або прогнозах.

У межах програми розробляють середньострокові плани, що містять не лише якісні, а й кількісні характеристики та параметри господарської діяльності фірми. Стратегічне планування складається з послідовного процесу втілення мети в програми дій, тактичні плани й бюджети, плани прибутків, які розробляються для кожного з головних підрозділів фірми.

Стратегічне планування передбачає розв'язання трьох основних питань: стан фірми на цей час (тобто визначення



сильних та слабких сторін організації в таких сферах, як фінанси, маркетинг, виробництво, трудові ресурси); мета фірми; шляхи досягнення цієї мети.

Процес стратегічного планування за критерієм ефективності доцільно поділити на чотири фази (моменти). *Перша фаза* – це фінансове планування, складання річного бюджету на основі оцінок вищого керівництва. *Друга фаза* об'єднує фінансове та довгострокове планування. Фінансові результати прогнозуються на 3–5 років. Довгострокове планування будується з урахуванням тенденцій зростання, що склалися. *Третя фаза* передбачає проведення аналізу діючих чинників зовнішнього середовища та розроблення альтернативних стратегій. *Четверта фаза* – це стратегічний менеджмент, що означає дії зі зберігання та закріплення позицій фірми на ринку.

Стратегічне планування починається з визначення загальної мети функціонування фірми, тобто місії. Але місія – це не тільки загальна мета організації, це і причина, і орієнтир її існування. При формулюванні місії організації слід враховувати: завдання фірми (послуги, ринки, технології, вид підприємницької діяльності та ін.); зовнішнє середовище; культуру організації (робочий клімат фірми, тип зайнятих працівників та ін.); цінності та лінію поведінки; конкретні цілі діяльності фірми.

В умовах розвинутої ринкової економіки при виборі місії головну увагу приділяють задоволенню інтересів споживачів, що дає можливість фірмі одержати прибуток.

Місію фірми розробляє вище керівництво з урахуванням цінностей, які склалися та які формуються традиціями, досвідом, рівнем освіти, культури і соціально-економічними умовами суспільства. Керівник організації при цьому повинен орієнтуватися на такі цінності: по-перше, теоретичні цінності (істина, знання, раціональне мислення), які потребують від організації проведення довгострокових досліджень та розробок; по-друге, економічні цінності (практичність, корисність, нагромадження багатства), які досягаються шляхом реалізації цілей зростання прибутковості, результативності; по-третє, політичні (влада, визнання), які досягаються

організацією за рахунок збільшення загального обсягу капіталу, продажу, кількості працівників; по-четверте, соціальні цінності (гарні людські стосунки, прихильність, відсутність конфліктів), які забезпечуються шляхом зростання добробуту працівників, добросовісної конкуренції, сприятливого мікроклімату в організації; естетичні цінності (художня форма, гармонія та симетрія), які досягаються шляхом реалізації таких цілей, як якість, дизайн виробу, його привабливість.

Наведемо приклад формулювання місії деяких організацій (таблиця 7).

**Таблиця 7.**

Організація	Місія
«Форд мотор»	Надання людям дешевого автомобіля (формулювання Г. Форда)
Комерційний банк	Сприяння розвитку бізнесу шляхом надання банківських послуг, високої якості обслуговування клієнтів та ефективного розвитку з урахуванням інтересів клієнтів, акціонерів та співробітників
Інвестиційна компанія	Інвестування капіталу в будь-яку галузь, що працює прибутково і має потенціал подальшого розвитку
Державне підприємство (конструкторське бюро)	Збереження та розвиток науково-технічного потенціалу галузі, підтримка високого рівня розробок, створення нових робочих місць та культури виробництва

Місія організації є основою для розроблення стратегії розвитку та встановлення основних цілей таких найважливіших функціональних підсистем організації, як маркетинг, виробництво, НДР, персонал, фінанси, менеджмент.

Складовою стратегічного планування є формулювання цілей організації. Цілі – це результати, що мають бути досягнуті, зображені у вигляді планів, показників, нормативів. Цілі відображають взаємозв'язок теперішнього з майбутнім і навпаки. Існують різні способи зображення й аналізу цілей: тексти, таблиці, «дерево цілей».

Зміст методу «дерево цілей» полягає в тому, що коли місія організації не вдається пов'язати з конкретними засобами досягнення, то необхідно увявити її у вигляді системи цілей, що перебувають на різних рівнях (гілочки дерева) і поділити на дрібніші цілі, які забезпечують вирішення завдання. Опис кожної цілі на «дереві» повинен досить повно розкривати її зміст та встановлювати ступінь або факт її досягнення. Всі цілі тісно взаємопов'язані, виконання однієї передбачає досягнення всіх інших цілей єдиної системи. Для реалізації цілей важливо, щоб вони відповідали таким вимогам: конкретність та точність; орієнтація у часі; можливість досягнення.

Наприклад, зазначеним вимогам повністю відповідають можливі цілі будь-якої організації, фірми:

- 1) прибутковість (обсяг прибутку, розмір дивідендів);
- 2) ринки (частка ринку, обсяг продажу, ринкова ніша);
- 3) продуктивність (ефективність) праці (частка витрат, що припадає на одиницю продукції);
- 4) продукція (асортимент, обсяг, продаж, прибуток);
- 5) фінансові ресурси (структура капіталу, рух готівки, випуск акцій, виплата дивідендів);
- 6) виробничі потужності, будівлі та споруди (площа, постійні витрати, виробіток на одиницю площі);
- 7) дослідження та впровадження нововведень;
- 8) зміни у структурі організації;
- 9) людські ресурси (вихід на роботу, запізнення, прогули, скарги);
- 10) соціальна відповідальність (допомога малозабезпеченим, прийняття на роботу працівників, які тривалий час були безробітними, рівень оплати праці працівників).

Після встановлення місії і цілей стратегічне планування передбачає здійснення процесу діагностики впливу на організацію зовнішнього середовища, яке складається з сукупності таких чинників: *економічних* (купівельна спроможність населення, темпи інфляції, рівень зайнятості, стабільність грошової одиниці за кордоном, податкова політика); *політичних* (державна політика, закони, укази та постанови, угоди з іншими країнами, відносини з владою); *ринкових* (мінливість ринкового середовища, зміни демографічних умов, життєві цик-

ли товарів та послуг, прибутки населення, стан ринків збуту); *технологічних* (використання останніх досягнень науково-технічного прогресу та нових технологій); *міжнародних* (міжнародна політика, міжнародна торгівля, міжнародні потрясіння, тобто війни, конфлікти, стихійні лиха, міжнародні події); *конкуренції* (цілі й стратегії конкурентів, рівень конкурентоспроможності); *соціальної поведінки* (характер продукції, яка випускається, або послуг, рівень захисту прав споживачів та виробників, зміна соціального середовища).

Управлінське дослідження внутрішніх сильних та слабких сторін організації складається з процесу діагностування внутрішніх проблем, показників, що характеризують її діяльність. Зазвичай аналізують п'ять функцій: *маркетинг* (частка ринку, що обслуговується, конкурентоспроможність, асортимент та якість товарів, ціноутворення та прибутки, просування товару, обслуговування клієнтів); *фінанси* (бухгалтерський облік); *виробництво* (запланована та фактична ціна продукції, виробничі операції, якість сировини, рівень устаткування, відносини з постачальниками, ступінь ефективності виробництва та контролю за якістю продукції); *трудові ресурси* (кадровий склад, компетентність і підготовка керівників, система мотивації керівників та виконавців, оцінка діяльності працівників); «*обличчя*» *організації* (атмосфера в організації, її репутація, престижність).

Аналіз стратегічних альтернатив та вибір стратегії передбачають урахування можливих варіантів досягнення поставлених цілей та вибір оптимальної стратегії.

Існує чотири типи стратегії: *обмежене зростання* (планування цілей від досягнутого з поправкою на інфляцію); *зростання* (планується безперервне зростання кінцевих показників діяльності фірми); *скорочення* (ліквідація, відсічення зайвого, скорочення та переорієнтація); *сполучення стратегій* (синтез трьох зазначених вище типів). Правильний вибір стратегічної альтернативи максимально забезпечить довгострокову ефективність функціонування організації. Право та обов'язок вибору стратегії організації належить вищому її керівництву, яке повинно врахувати дію низки чинників: припустимий рівень ризику; досвід впровадження та реалізації попе-

редніх стратегій; думки власників (акціонерів); фактор часу (вдалий чи невдалий момент для реалізації стратегії).

Розробка стратегії організації має сенс, якщо стратегія у подальшому успішно здійснюється. З цією метою керівництво опрацьовує систему планів, яка має бути такою ж складною, як і сама організація та зовнішні чинники, що впливають на неї.

Плани розвитку організації складаються на строк 1–5 років і використовуються для вироблення перспективи (середньострокові плани) вдосконалення виробництва, випуску продукції, реконструкції підприємства, впровадження нової технології. Тактичні плани (поточні) регламентують поточну діяльність організації і складаються на 1 рік, мають оперативний характер для фірми та її відділень, дільниць. Основними ланками поточного плану виробництва є календарні плани (місячні, квартальні, піврічні), які детально конкретизують цілі та завдання. Календарні плани складаються з урахуванням відомостей про наявність замовлень, забезпеченість їх матеріальними ресурсами, про ступінь завантаженості виробничих потужностей. В них передбачаються витрати на реконструкцію наявних потужностей, заміну устаткування, спорудження нових підприємств, навчання кадрів. Реалізація тактичних планів здійснюється через систему фінансових планів (бюджет), які складаються на рік або менший строк окремо для кожного підрозділу, а потім консоліднуються в єдиний бюджет або фінансовий план організації. Бюджет фірми являє собою тактичний (оперативний) план у грошових одиницях. Основу бюджету становлять прогноз продажу та обчислення витрат виробництва. На основі прогнозу продажу складаються плани виробництва, постачання (закупівель), запасів, наукових досліджень, капітальних інвестицій, фінансування, грошових надходжень. Підготовкою фінансового плану (бюджету) займаються різні служби або спеціальні відділи. Особливі комітети, членами яких є вищі адміністратори, розглядають уже готовий бюджет. Голова організації (фірми) затверджує бюджет і несе відповідальність за його ефективність.

План розвитку організації визначає заходи, необхідні для створення нових поколінь продуктів, виходу на нові напрям-

ми діяльності. Він відповідає на запитання: які очікуються умови для виробництва і реалізації товарів та послуг організації, які умови слід створити всередині організації, які необхідні ресурси для нових видів продукції й послуг?

План розвитку організації є орієнтиром для складання плану диверсифікації, що характеризує створення нових видів продукції і ринків, які мають доповнити або замінити продукцію, що випускається. Ліквідаційний план показує, від яких умов організація повинна звільнитися. У плані НДР відображені заходи щодо розробки нових товарів та технологічних процесів.

Програми і плани-проекти мають цільовий характер і передбачають виготовлення нової продукції, введення нової технології, зниження витрат на виробництво, заощадження енергоресурсів, проникнення на нові ринки.

Для реалізації плану необхідні певні компоненти: тактика, політика, процедура й правила. Тактика розробляється середньою ланкою керівництва організації, має сприяти розвиткові стратегії, розрахована на короткий проміжок часу. Політика являє собою загальне керівництво для дій та прийняття рішень, що полегшує досягнення цілей, формулюється вищим керівництвом організації на тривалий період часу.

У світлі виробленої політики керівництво додатково розробляє процедури, що описують дії в конкретній ситуації. Нарешті, для чіткої реалізації плану керівництво організації встановлює правила, чітко визначає, що має бути зроблено у специфічній окремій ситуації.

Оцінка стратегічного плану провадиться системно й безперервно шляхом порівняння виконаної роботи з цілями. У процесі оцінки плану застосовуються кількісні (частка ринку, зростання обсягу продажу, рівень витрат та ефективність виробництва, плинність кадрів, чистий прибуток, курс акції, норма дивідендів, прибуток на капітал та ін.) та якісні (можливості залучити висококваліфікованих менеджерів, розширити обсяг послуг клієнтам, поглибити знання ринку тощо) критерії.

Планування здійснюється у межах певної організації.

### § 3. Організація, її основні компоненти та типи

В основі діяльності будь-якої фірми, підприємства, установи лежить певна організація, що являє собою об'єднання, угруповання людей для досягнення загальних цілей.

Організація має внутрішнє середовище, або особливий склад компонентів (моментів). Характеристика внутрішніх компонентів залежить від стану зовнішнього середовища.

У центрі внутрішніх відносин організації перебуває *процес* або певна *процесуальна функція*, тобто те, заради чого створено організацію. Це може бути будь-який вид діяльності, пов'язаний з виробництвом продукту (товар, блага, послуги), виконанням робіт. Необхідність реалізувати процесуальну функцію формує цілі та стратегію організації. Вони дозволяють визначити бажані результати та способи їх досягнення. Сформулювавши цілі та стратегію, можна поставити завдання. Це необхідна робота, яка заздалегідь моделює поведінку людей (тобто спосіб і час здійснення процесу).

Люди — один з найважливіших компонентів організації. Всередині організації — це власники та наймані працівники, виконавці та управлінці. Останні можуть бути керівниками різних рівнів (вищої, середньої та низової ланок). Головними особливостями людини, які мають бути враховані в організації, є здібності, потреби, мотиви поведінки, сприйняття, усвідомлення своїх відчуттів та людської цінності.

Поведінка працівників підприємства визначається тим, як побудовано *структуру* організації, тобто як розподілено завдання, розмежовано повноваження, обов'язки і відповідальність. Саме наявність структури дає можливість організувати управління.

Процесуальний компонент організації визначає необхідність тієї чи іншої *технології*. В широкому розумінні технологія — це засіб перетворення ресурсів (матеріалів, людей, капіталу, інформації) на бажані продукти або послуги. Якщо технологія дає змогу відповісти на запитання, як досягти результату, то ресурси визначають, що для цього необхідно (матеріали, гроші, капітал, цінні папери, кредит і т. ін.). Важ-

ливим ресурсом організації є інформація, яка використовується для зв'язку і координації кожної фази процесуальної функції. Інформація про стан ринку, про якісне виконання поставлених цілей, про обсяг реалізації дозволяє успішно керувати діяльністю фірми.

Нарешті, всі компоненти організації сприяють досягненню кінцевого результату, яким є *продукт* (товар, благо, послуга).

Внутрішня структура організації також залежить від зовнішнього середовища, перш за все від її суб'єктів та їх інтересів. Наприклад, у екосфері на внутрішнє середовище організації впливають постачальники, кредитори, споживачі, конкуренти. Головний інтерес постачальників — забезпечити собі високі доходи, стабільність договірних зв'язків. Кредитори претендують на високі проценти, гарантованість повернення кредиту, можливість свідомо впливати на фірму. Споживачі завжди вимагають високої якості продукту та сервісних послуг, широкого вибору, низьких цін. Конкуренти прагнуть посилити свої позиції на ринку.

Держава створює нормативно-законодавчий простір для діяльності фірм. Громадськість формує певну систему поглядів на події, що відбуваються, створює умови для підтримки або усунення тих чи інших процесів.

Організація втратила б будь-який сенс, якби всередині її не було розподілу праці. Розподіл праці — це спеціалізація та закріплення за людьми чітко визначених функцій, завдань. Розподіл загальної роботи на складові компоненти називається *горизонтальним розподілом праці*. Його прикладами можуть бути процеси приготування та подачі їжі в ресторані, робота на конвеєрах. На рівні фірми в цілому горизонтальний розподіл праці може бути представлений виділенням матеріально-технічного забезпечення, виробництва, маркетингу. У великих організаціях горизонтальний розподіл праці зумовлює створення підрозділів, які називають відділами або службами.

Робота в організації обов'язково потребує виконання функцій координування спільних дій людей. Розподіл праці, за якого відокремлюються види діяльності з координації ро-



боти, називають *вертикальним розподілом праці*. Він створює основу для *управління*, яке є істотним компонентом організації. Робота з управління стає особливим спеціальним видом діяльності і породжує *керівника*, який має відмінні від інших видів діяльності обов'язки та відповідальність.

У сучасних організаційних системах управлінська робота має дуже великий обсяг, а тому необхідний її розподіл на певні частини. Розподіл управлінської праці може мати горизонтальний та вертикальний характер. При горизонтальному розподілі виділяються керівники певних підрозділів, зокрема начальник відділу кадрів, начальник виробничого відділу, начальник служби збуту. Є керівники, функція яких полягає у координації всієї роботи інших керівників. Цей ланцюжок може мати кілька ланок, поки не закінчиться на координації роботи неуправлінського кола осіб. Такий вертикальний розподіл праці створює рівні управління, для кожного з яких визначається посада керівника.

На кожному рівні формується відповідний обсяг управління. Він включає певну функціональну сферу, тобто коло обов'язків, повноважень і відповідальності, які виникають під час виконання відповідної роботи. Наприклад, функціональна сфера начальника відділу маркетингу передбачає забезпечення всіх видів роботи, пов'язаних з просуванням продукту до споживача.

Для забезпечення раціонального функціонування організації має створити відповідну структуру: співвідношення рівнів управління, ієрархія зв'язків функціональних сфер. Структуру управління можна також визначити як об'єднання людей на основі взаємної домовленості про розподіл завдань та повноважень всередині організації.

Організаційні структури, що створюються, залежать від характеру виробничо-господарської діяльності підприємств, технологій, які використовуються, розміру фірми, здібностей та характеру людей, особливостей зовнішнього середовища, життєвого циклу підприємства.

Головними принципами, які мають бути враховані при формуванні організаційної структури, є: оперативність передачі управлінського впливу, функціональна чіткість при

вирішенні поставлених завдань, рівномірність навантаження на всі ланки управління, здатність до змін.

Головна мета створення організаційної структури, як вважав Ф. У. Тейлор, — забезпечити єдиний найкращий шлях виконання роботи.

Слід відзначити дві крайні моделі організаційних структур: *механічну та органічну*. Між ними існують різноманітні типи організаційних структур. Ефективним типом організаційної структури вважають структуру, яка відповідає стратегії фірми, її внутрішньому та зовнішньому середовищу.

*Механічна структура* є ефективною за відносно стабільних зовнішніх умов, незначних змінах попиту, відсутності яскраво вираженої конкуренції, незначних потребах у новій технології та вдосконаленні продукції.

Визначальними особливостями механічної структури є:

- глибока спеціалізація;
- чіткий розподіл повноважень;
- виключно централізоване прийняття рішень.

Як правило, механічна структура є досить формальною і малогнучкою, для неї характерний бюрократичний менеджмент.

*Органічна структура* є ефективною для зовнішнього середовища, що швидко змінюється. Ця структура має такі особливості:

- гнучкість, змінюваність внутрішніх повноважень залежно від обставин;
- обмін інформацією по вертикалі та горизонталі;
- високий ступінь автономії при вирішенні завдань.

На основі цих моделей формуються різні типи і форми організаційних структур. Слід розрізняти такі структури, як лінійна, функціональна, лінійно-функціональна, структурна організація за видами продукції, структурна організація, зорієнтована на ринок (або споживачів), програмно-цільова, матрична.

Найпростішими та базисними структурами управління є лінійна та функціональна.

При *лінійному типі управління* підрозділи низового рівня перебувають у безпосередньому підпорядкуванні вищого

керівництва. Кожен працівник підпорядкований та підзвітний лише одному керівникові. Лінійна структура може бути побудована за принципами як горизонтального, так і вертикального розподілу праці. В першому випадку керівник приймає рішення, а на низових рівнях здійснюється розподіл функцій між виконавцями, у другому існує складний ланцюговий розподіл повноважень серед керівників, аж до функцій виконавчої праці.

Лінійна структура може бути застосована в невеликих за розміром фірмах, де недоцільна вузька спеціалізація управлінських функцій та необхідна жорстка централізація функцій контролю.

Недоліками такої організаційно-управлінської структури є:

- неможливість використання у чистому вигляді у складних організаціях;
- складність у здійсненні компетентного професійного керівництва;
- складність при появі нових завдань.

*Функціональна структура* побудована за принципом розподілу робіт (функцій), які виконуються в організації.

У цій структурі кожен підрозділ має чітко визначені завдання (функціональні сфери). У цьому разі в управлінні додержуються принципу жорсткого централізму. Якщо цю структуру зробити детальнішою і в кожній функціональній сфері виділити підрозділи, які залежать від начальників відділів, то одержимо *лінійно-функціональну структуру* управління.

Перевагами функціональної структури є:

- глибока спеціалізація за видами діяльності на основі об'єднання схожих робіт і операцій;
- високий професійний рівень, компетентність управління;
- ефективність розмежованих видів діяльності.

Однак ця структура також не позбавлена деяких недоліків, зокрема:

- вузькоспеціалізована та обмежена робота підрозділів;
- відсутність координації та обміну досвідом на горизонтальному рівні;

- знижена гнучкість у прийнятті рішень.

На основі функціональної структури управління створюються *організації за видами продукції*. При цій структурі підрозділи мають чіткішу та продуману побудову. Вони не передають один одному виготовлення продукту або його складових частин. Увесь «життєвий» цикл товару в фірмі зосереджений в одному підрозділі від початку до кінця. При такій організації управління виробництвом низові підрозділи мають більшу самостійність у прийнятті рішень у сфері як виробництва, так і управління і можуть істотно впливати на зміну стратегії фірми.

Перевагами цієї структури є:

- повний контроль за просуванням товару в «життєвому» циклі;
- концентрація на кожному рівні управлінських та виконавчих функцій;
- швидкість прийняття рішень на основі прямої координації та взаємодії.

Іншим різновидом функціональної структури є *оперативна структура*, зорієнтована на ринок або споживача.

Основним принципом побудови цієї структури є залежність процесуальної функції фірми від типу споживача, групи клієнтів, сегмента ринку.

За допомогою цієї структури досягається найповніше задоволення інтересів та потреб певної категорії споживачів. В основі її формування лежить чітка сегментація ринку.

Перевагами такої організації є:

- добре інформування про потреби, тенденції деяких ринків, споживачів;
- високий ступінь автономності підрозділів, де сконцентрований весь цикл виробничого процесу.

Головними недоліками цієї структурної організації є:

- відсутність координованої роботи між ланками управління;
- розпорошеність функції управління, неможливість концентрації функції контролю за всіма підрозділами.

Недоліки двох розглянутих систем можуть бути подолані в синтезованій *дивізіональній структурі*, де коло функціональ-

них повноважень розподілено як за продуктом, так і за споживачами.

Розглянуті організаційні структури належать до так званих формальних структур, тобто вони мають досить постійний характер. Але підприємству чи фірмі доводиться часто стикатися з завданнями тимчасового або екстреного характеру. В такій ситуації починають працювати «проектні» організації, які мають неформальний характер; їх створюють для розв'язання специфічних завдань, що виникають як всередині організації, так і за її межами.

Застосування такої структури передбачає виділення відповідальних за конкретний проект розроблення та випуску нової продукції поряд з роботою функціональних органів підрозділів. Проекти можуть мати «зовнішній» характер, тобто ґрунтуватися на конкретних замовленнях, що надходять зовні. Головним завданням організації зі структурою «внутрішніх проектів» є саморозвиток підприємства. Часто «внутрішніми проектами» займаються спеціальні «групи пошуку».

Головними принципами «проектної» організації є:

- створення системи управління, за якої в основі права на прийняття рішення — компетентність, а не офіційна посада;

- вільний обмін інформацією на всіх рівнях управління;
- розподіл функцій централізованого контролю між офіційними та неофіційними рівнями структури.

В міру переміщення все нових функцій управління «вниз» до працівників починає формуватися новий спосіб організації, який дістав назву *матричного типу управління*.

Його основні риси:

- локалізація найважливіших функцій на безпосередньо виробничому рівні та їх інтеграція з виробничими функціями;

- різке скорочення функцій нагляду і контролю у персоналу управління;

- припинення зростання або навіть зменшення числа рівнів між «верхами» та «низами» у виробничо-управлінській ієрархії;

- перетворення контрольних функцій персоналу на проміжних рівнях на функції «підтримки»;
- зростання прошарку вищих керівників та перетворення управління на колективний процес;
- розвиток робітничого представництва на місцях;
- формування найважливіших стратегічних рішень у діалозі управлінців з представниками неуправлінської праці.

При матричному управлінні створюється досить стійка структура «подвійного» управління, в якій управління щодо певних продуктів поділяється на окремі дільниці (виробництво, постачання, кадри, збут). Але водночас ці підрозділи контролюють виробництво інших продуктів або дільничну ланку, інтереси деякої групи споживачів. При цьому існують досить розвинуті підрозділи, які відповідають за окремі функціональні «проекти».

Перевагою матричного управління є високий ступінь гнучкості стратегічного управління. Але водночас підвищується складність системи управління, вірогідність збоїв, непогоджень між різними ланками «матриці».

#### **§ 4. Мотивація: сутність, еволюція, ієрархія потреб та винагорода**

Керівництво організацією передбачає процес мотивації, тобто з'ясування питань, коли, хто і як виконуватиме завдання підприємства. Справжні спонукання, які примушують віддавати праці максимум зусиль, важко визначити. Але, оволодівши сучасними моделями мотивації, керівник значно розширює свої можливості в управлінні для досягнення мети організації.

Мотивація — це процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей і цілей організації. Ефективність мотивації пов'язана з конкретною ситуацією. Мотиви трудової діяльності в сучасних умовах є більш складними і важкими для впливу, ніж у минулому. Але щоб їх зрозуміти, необхідно з'ясувати природу спонукальних мотивів.

Ще задовго до того, як слово «мотивація» увійшло до лексику вчених і керівників, було відомо, що існує можливість

цілеспрямовано впливати на людей для успішного виконання тих чи інших завдань організації. Одним з перших засобів був метод «батога та пряника». У Біблії, стародавніх переказах і навіть в античній міфології можна знайти безліч історій, в яких правителі тримають перед очима героя нагороду чи заносять меч над його головою. Це було звичайним явищем і наприкінці XIX ст. у країнах Заходу, коли відбувався бурхливий процес розвитку промисловості і люди, приречені на голодування в сільській місцевості, буквально наповнювали міста, погоджуючись за мізерну платню працювати по 14 годин на добу. В умовах, коли більшість людей боролася за виживання, був цілком зрозумілий висновок, якого дійшов А. Сміт у своїй концепції «економічної людини»: людина завжди, якщо тільки їй дати таку можливість, прагнучим покращити своє економічне становище.

У 1910 році виникла школа «наукового управління». І хоч був помітний значний прогрес у техніці та технології, життя трудящих істотно не поліпшилося. У цей період Ф. У. Тейлор та його сучасники вже усвідомили неспроможність політики «заробітків на межі голоду». Вони зробили мотивацію «батога та пряника» ефективнішою, коли об'єктивно визначили поняття «достатній денний виробіток» і запропонували оплачувати працю пропорційно внеску. Результатом використання цього методу мотивації у поєднанні з ефективнішим застосуванням спеціалізації та стандартизації було значне підвищення продуктивності праці і деяке підвищення життєвого рівня робітників. Але поступово керівники починали розуміти, що простий «пряник» не завжди примушував людину працювати ефективніше. Тому фахівці у галузі управління почали шукати нове розв'язання проблеми мотивації у психологічному аспекті. Одним з родоначальників застосування в управлінні психологічних мотивів був Е. Мейо. Він став відомим завдяки експерименту, проведеному на текстильній фабриці у Філадельфії в 1923–1924 роках. Запропонувавши змінити умови праці, Е. Мейо тим самим змінив психологічну атмосферу на фабриці, домогся значного підвищення продуктивності праці і зниження плинності працівників. Хоча сам Е. Мейо повністю не зрозумів важливості своїх

відкриттів у цій сфері, оскільки психологія тоді ще була в зародковому стані, висновки, яких дійшла його група, дали змогу покласти початок новому напрямові менеджменту — концепції «людських відносин», яка домінувала в теорії управління до середини 50-х років ХХ ст.

Проте експерименти Е. Мейо не дали моделі такої мотивації, яка б адекватно пояснила спонукальні мотиви до праці. Психологічні теорії мотивації виникли в 40-х роках і розвиваються донині.

Сучасна наука виділяє два види теорій мотивації — змістовні та процесуальні. *Змістовні теорії* виходять з внутрішніх спонукань людини (що називають потребами), які примушують її діяти в тому чи іншому напрямі. Представниками цих поглядів є А. Маслоу, Д. Мак-Клелланд та Ф. Грецбергер. *Процесуальні теорії* мотивації є сучаснішими. Вони ґрунтуються у першу чергу на тому, як поведуть себе працівники залежно від їх виховання і пізнання. До цього напрямку належать теорія очікування, теорія справедливості та модель мотивації Портера — Акулера.

Слід зазначити, що розвиток теорій мотивації має еволюційний, а не революційний характер і що вони виконують не лише науково-пізнавальну, а й практичну функцію, ефективно використовуються при вирішенні завдань спонукання людини до ефективної праці, які постійно виникають.

Щоб зрозуміти значення теорій мотивації, необхідно з'ясувати зміст основоположних понять — потреба та винагорода.

*Потреба* — це фізіологічні або психологічні нестатки у чомусь, що потребує задоволення. Більшість психологів єдині в думці, що потреби можна класифікувати на первинні та вторинні. Первинні потреби є фізіологічними і, як правило, природженими. До них належать, наприклад, потреби в їжі, воді, потреби дихати, спати, сексуальні потреби та ін. Вторинні потреби за своєю природою психологічні. Це потреби в спілкуванні, успіху, повазі, прихильності, владі, участі у громадській та політичній діяльності і т. ін. Якщо первинні потреби закладено генетично, то вторинні звичайно усвідомлюються з досвідом. А оскільки люди набувають різного дос-



віду, вторинні потреби ризняться більшою мірою, ніж первинні.

Потреби є мотивом до дії. Коли людина відчуває потребу, остання спонукає її діяти. Спонування — це відчуття нестатку в чомусь, що має певну цілеспрямованість і є поведінковим виявом потреби. Мета — це дещо, що усвідомлюється як засіб задоволення потреби. Коли люди досягають такої мети, їх потреби виявляються задоволеними, частково задоволеними або незадоволеними. Оскільки потреби викликають у людини прагнення до їх задоволення, то менеджери повинні створювати такі ситуації, які дозволяли б людині відчувати, що вона може задовольняти свої потреби за допомогою певного типу поведінки, що веде до досягнення цілей організації.

До найвідоміших теорій мотивації належить запропонована А. Маслоу ієрархія потреб людини. Вона ґрунтується на тому, що людей стимулює прагнення до задоволення своїх потреб і що ці потреби мають ієрархічну структуру, тобто вони можуть бути впорядковані в міру зростання їх важливості для людини. Цю думку докладно опрацював сучасник Д. Маслоу, психолог з Гарварда Муррей. Потреби класифікують на первинні (потреби фізіологічні, у безпеці та захищеності) і вторинні (самовираження, поваги, соціальні).

*Фізіологічні потреби* є необхідними для існування. Це потреби в їжі, воді, житлі, відпочинку, сексуальні потреби та ін.

*Потреби у безпеці та впевненості в майбутньому* — це потреби у захисті від фізичної та психічної небезпеки з боку навколишнього світу та потреба впевненості у тому, що фізіологічні потреби будуть задоволені в майбутньому.

*Соціальні потреби* — це необхідність почуватися належним до чогось або до когось, почувати соціальну взаємодію, єдність та підтримку.

*Потреби в повазі* — це необхідність у самоповазі, в особистих досягненнях, компетентності, повазі з боку присутніх у визнанні.

*Потреби самовираження* — потреби в реалізації своїх потенційних можливостей.

Згідно з теорією А. Маслоу потреби нижчого рівня мають бути задоволені в прийнятному ступені перш ніж для даного індивіда стануть істотно важливими потреби вищого рівня.

Теорія А. Маслоу — винятково важливий внесок у розуміння прагнення людей до роботи. Керівники (керуючі) різних рангів почали розуміти, що мотивація людей визначається широким спектром їхніх потреб.

Щоб мотивувати поведінку конкретної людини, керівник повинен надати їй можливість задовольняти її найважливіші потреби у такий спосіб, який сприяє досягненню мети всієї організації, при цьому необхідно враховувати потреби всіх рівнів водночас. Слід зазначити, що теорія людських потреб А. Маслоу дала можливість досить широко описати процес мотивації. Е. Лоулер запровадив ієрархічну структуру індивідуальних потреб-переваг, яку людина формує на основі свого минулого досвіду, тобто одна людина може бути зацікавлена у самовираженні, а інша, зовнішньо схожа на неї, насамперед керуватиметься потребою у визнанні, соціальними потребами, потребами у безпеці й т. ін. Отже, було зроблено такий висновок: якщо керівник бажає ефективно мотивувати поведінку своїх підлеглих, він повинен знати й використовувати їх індивідуальні потреби.

Продовжував опрацьовувати ідеї А. Маслоу також Д. Мак-Клелланд, який вважав, що людям притаманні три потреби: влади, успіху, причетності. Потреба влади виявляється як бажання впливати на інших людей. У межах теорії А. Маслоу, ця потреба перебуває десь між потребами у повазі та самовираженні. Там само перебуває і потреба успіху. Вона задовольняється не успіхом людини, а процесом доведення роботи до успішного завершення. Люди з такою потребою не дуже ризикують, полюбляють ситуації, в яких можна брати на себе особисту відповідальність за результати праці, та бажать відповідного заохочення.

Мотивація на основі потреби у причетності пов'язана з великими можливостями соціального спілкування, коли люди зацікавлені в товаристві знайомих, налагодженні дружніх стосунків з колегами, в наданні допомоги іншим. Тому для досягнення загального успіху керівники повинні забезпечи-

ти атмосферу, яка б не обмежувала відносини між особами та їх контакти.

У другій половині 50-х років ХХ ст. з'явилася двофакторна теорія Ф. Герцберга. Згідно з нею у практиці керування необхідно використовувати зовнішні, так звані гігієнічні чинники, до яких належать соціально-трудова політика компанії, стиль роботи керівників, умови праці, статус, посада, характер міжособових стосунків, рівень заробітної плати, гарантія зайнятості, і внутрішні, так звані справжні мотиватори — визнання праці, зміст праці, успіх, високий ступінь відповідальності, розвиток особистості.

На думку Ф. Герцберга, інтерес робітника до змістовної праці домінує над факторами її оплати, фізичних умов, відносин підкорення в організаційній ієрархії. Це найсильніший реальний мотиватор, що виявляє природну потребу людини у розвитку та вдосконаленні. Саме ця потреба спонукає людину постійно підвищувати продуктивність праці та професійну майстерність. «Гігієнічні чинники» необхідні тому, що вони можуть впливати на незадоволеність працею в цілому, але не викликають активної цілеспрямованості до кращої праці.

Теоретичні висновки Ф. Герцберга мають практичне застосування через програми «збагачення праці». Ці програми основані на передбаченні, що робітники мають бути особисто зацікавлені у виконанні тієї чи іншої роботи, причому вона повинна бути значущою, відповідальною та результативною. Методи «збагачення праці» можуть дати найвищий ефект, якщо при їх застосуванні досягається найбільше взаєморозуміння між керівниками і робітниками, коли заходи реалізації даної концепції охоплюють всі види діяльності всередині організації.

Сучасні тенденції в організації праці розвиваються під впливом широкого, хоч й різноманітного за складом, руху за «якість трудового життя» (ЯТЖ). Ця теорія виникла на основі критики соціальних та психологічних витрат тейлорівських принципів розвитку праці й робітників. Найдаліше в розвитку теорії ЯТЖ пішла школа «соціотехнічних систем», теоретичною основою якої були праці Тавістоцького інсти-

туту людських відносин в Англії. Представники цієї школи зосередили увагу на здійсненні «соціотехнічної оптимізації». Виділяють дев'ять основних критеріїв такої оптимізації:

- максимально можлива різноманітність праці;
- можливість прийняття рішень щодо роботи, яка виконується;
- відносна автономність працівника;
- оптимальна тривалість циклу робочих операцій;
- вільний вибір темпу та ритму роботи;
- відчуття працівником соціальної підтримки та визнання;
- можливість зміни операцій;
- створення системи інформації про поточні результати праці кожного працівника;
- можливість професійного та посадового зростання.

Основу теорії ЯТЖ становить загальна соціально-економічна доктрина «якість життя», на підставі якої перебудовується вся структура сучасної науки про методи організації праці. Термін «якість життя» вперше використав у посланні конгресу в січні 1963 року президент США Дж. Кеннеді. У ширший вжиток запропонував його американський економіст Д.К. Гелбрейт. Особлива увага в концепції ЯТЖ приділяється проблемам організації праці, характеру трудових відносин, питанням потреб та ціннісних орієнтацій найманого персоналу. Підхід до цих проблем був заснований на головних положеннях А. Маслоу, Д. Мак-Клелланда та Ф. Герцберга.

Отже, розглянуті вище теорії зробили важливий внесок у розуміння поняття мотивації, проте вони не враховували багатьох чинників, що визначали ситуації, пов'язані з нею. Подальші дослідження довели, що механізм мотивації пов'язаний з багатьма аспектами поведінки людини та параметрами навколишнього середовища. Ці висновки дали можливість створити процесуальні теорії мотивації.

Слід зазначити, що змістовні теорії мотивації засновуються на потребах та пов'язаних з ними чинниках, які визначають поведінку людей. *Процесуальні теорії* розглядають механізм розподілу зусиль людини для досягнення різних цілей та вибору конкретного виду поведінки. Представники цих

теорій не заперечують існування потреб, однак у той же час вважають, що поведінка людей визначається не лише потребами, а й сприйняттям та очікуванням, які пов'язані з конкретною ситуацією та можливими наслідками обраного типу поведінки.

Сучасними процесуальними теоріями мотивації можна вважати теорію очікувань, теорію справедливості та модель Портера – Лоулера.

Одним з представників *теорії очікувань* є В. Врум, який вважав, що наявність активної потреби не є єдиною необхідною умовою мотивації людини для досягнення певної мети. Людина завжди передбачає, що обраний нею механізм поведінки дійсно приведе до задоволення або надбання бажаного. Очікування звичайно розглядають як оцінку особистістю можливості певної події. Багато хто очікує, наприклад, що закінчення вузу дасть змогу знайти престижну роботу, дозволить у майбутньому просуватися по службі.

Теорія очікувань підкреслює важливість трьох взаємопов'язаних моментів: витрати праці — результати; результати — винагорода (задоволення винагородою) та очікування щодо витрат праці — співвідношення між витраченими зусиллями та одержаними результатами. Очікування щодо результатів-винагород є очікування певної винагороди або заохочення у відповідь на досягнутий рівень результатів або цінність заохочення чи винагороди.

Термін «винагорода» має ширший зміст, ніж «мотивація». Це не просто гроші або задоволення, з якими найчастіше це слово асоціюється. *Винагорода* — це все, що людина вважає цінним для себе. Кожна людина по-різному оцінює винагороду. Виділяють внутрішні та зовнішні винагороди. Внутрішня винагорода визначається почуттям досягнення результату, змістовністю та значущістю роботи, що виконується, почуттям самоповаги. Зовнішня винагорода не виникає від самої роботи, її отримують від організації у вигляді заробітної плати, просування по службі, зміни статусу та престижу, заохочення та визнання. Менеджер може очікувати, що результати його сумлінної праці будуть відзначені керівництвом, він буде просунутий по службі, отримає певні пільги та

привілеї. Робітник може очікувати підвищення розряду, одержання більш високої плати, просування в бригадири і т. ін. Отже, менеджерам, які прагнуть посилити мотивацію працівників, теорія очікувань надає різні можливості. При цьому вони змушені встановити чітке співвідношення між досягнутими результатами та винагородою, винагороду необхідно давати лише за ефективну та якісну роботу.

Інші пояснення щодо того, як люди розподіляють та спрямовують свої зусилля на досягнення поставленої мети, дає *теорія справедливості*, яка заснована на тому, що людина суб'єктивно визначає співвідношення одержаної винагороди з витраченими зусиллями, а потім порівнює її з винагородою інших людей, які виконували аналогічну роботу. Якщо працівник при цьому виявляє несправедливість, у нього виникає психологічне напруження, яке керівник з метою стимулювання праці повинен зняти та відновити справедливість. Головний висновок теорії справедливості полягає в тому, що поки люди не вважатимуть, що вони одержують справедливу винагороду, вони прагнутимуть зменшити інтенсивність праці, хоч сприйняття та оцінка справедливості мають відносний, а не абсолютний характер.

Л. Портер та Е. Лоулер, використавши елементи теорії очікувань і теорії справедливості, опрацювали комплексну процесуальну *теорію мотивації*. За основу вони взяли п'ять чинників: витрачені зусилля, сприйняття, одержані результати, винагороду, міру задоволення. Згідно з даною моделлю досягнуті результати залежать від витрачених робітником зусиль, його здібностей та характерних особливостей, а також усвідомлення ним своєї ролі в організації. Цінність винагороди визначатиметься рівнем докладених зусиль, тобто потреби задовольняються через винагороду за досягнуті результати.

Найважливішим висновком Л. Портера та Е. Лоулера є те, що результативна праця викликає задоволення. Висока результативність є причиною найбільшого задоволення, а не наслідком його. Отже, можна зробити висновок, що мотивація не є простим елементом у ланцюгу причинно-наслідкових зв'язків. Ця модель показує, як важливо об'єднати у прак-

тиці управління такі поняття, як «зусилля», «здібності», «результати», «винагорода», «задоволення» та «сприйняття», у рамках єдиної взаємопов'язаної системи.

### **§ 5. Контроль: основні завдання та етапи**

Дії і рішення керівництва організації (фірми) у справі бізнесу потребують постійної оцінки і контролю. Виникнення багатьох несподіванок, невизначених ситуацій при здійсненні накресленої програми або поставлених цілей робить об'єктивно необхідним процес контролю.

Оцінка результативності діяльності фірми в досягненні певної мети — основний зміст менеджментського контролю. Система контролю — це своєчасний облік відхилень від загальноновизнаних норм дії, коригування процесу виконання накреслених програм, виконання рекомендацій з ліквідації виявлених у роботі недоліків, виправлення помилок. Проведення контролю важливо для кожної структурної ланки організації на будь-якому етапі їх функціонування. Важко врахувати всі варіанти у здійсненні поставлених цілей, а тим більше дати всебічну оцінку результатів їх досягнення. Контроль є обов'язковою функцією менеджменту. Він покликаний забезпечити впевненість у тому, що всі прийняті рішення виконуються нормально, відповідно до розробленої програми. Якщо виникають якісь відхилення, необхідно виявити причини й обставини, що заважають ефективній, результативній діяльності даної організації.

Менеджментський контроль — це не тільки виявлення і виправлення помилок, а й заходи, коригуючі шляхи досягнення організацією поставлених завдань. На ранніх етапах розвитку науки про управління панувала концепція «менталітету контролю». Тоді у підходах до управління переважали технократичні концепції, тобто поняття «контроль» отожднювалося з положенням про «централізоване управління». Тому слово «контроль» було найбажанішим для класичних бюрократичних шкіл.

У світлі нової філософії системи менеджменту, що зародилася в 40-х роках XX ст., найважливіша мета контролю — формування в діловому управлінні стосунків злагоди, а не стосунків панування і підлеглості. Процес контролю полягав у вирішенні менеджментом завдань постійного розвитку організації у справі бізнесу. З цього часу питання ефективного розвитку фірми набувають ринкового характеру, що означає перехід від менеджменту на рівні мислення крамаря до більш динамічного ділового менеджменту. Зазнали істотних змін як самі завдання контролю, так і його смислове значення. Найважливішим завданням контролю стала не стільки орієнтація організації на максимальну ефективність у справі використання наявних ресурсів, скільки орієнтація на ефективність розвитку самої організації, внаслідок чого шанси досягнення бажаних результатів у справі бізнесу значно зросли. В сучасних умовах контроль — це аналітична функція менеджменту, яка включає систему спостереження за ходом процесів у об'єкті управління, сукупність методів порівняння величин параметра, що контролюється, із заданими програмою, систему заходів з виявлення відхилень при досягненні поставленої мети, а також визначення місця, часу, причини і характеру допущених хиб у роботі.

Будь-яка організація має у своєму розпорядженні арсенал засобів формування діючої системи контролю як у галузі контролю дисципліни виконавців певної програми, так і в оцінці ефективності прийнятих рішень у сфері формування фінансової політики, при формуванні цін, витрат виробництва, інформаційної системи та ін. Нерідко система контролю будується залежно від наявних ресурсів, які вона має регулювати, або економічних нормативів, показників, що застосовуються для регулювання економічних відносин і відображають суспільні вимоги до витрат і результатів виробництва, їх розподілу та використання.

Особливість застосування економічних нормативів полягає в тому, що заздалегідь обумовлюється залежність між ресурсами, що витрачаються, і ресурсами, що плануються. Встановлюється чіткий зв'язок між ресурсами і кінцевими результатами виробництва, в ефективності яких заінтересований



колектив фірми. Тут має місце використання активного і пасивного контролю.

*Активний контроль* впливає на керований об'єкт через функцію регулювання в рамках параметрів, накреслених планом або програмою. Він дає можливість керівництву фірми своєчасно ліквідувати відхилення від запланованих параметрів і, якщо виникає необхідність, компенсувати витрати. За кількістю величин, що контролюються, розрізняють одномірний (одиничний) і багатомірний (множинний) контроль. Контроль може бути однофункціональний і багатофункціональний. Ця різниця обумовлена обсягом операцій, що виконуються у ході здійснення контролю.

При *пасивному контролі* має місце аналіз досягнутого в реалізації якогось проекту, завдання.

За видами, призначенням, методами і засобами формування, сферами застосування форми контролю різняться, але у сукупності вони становлять єдину систему, яка впливає у часових рамках і просторі на процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції і регулює діяльність структурних ланок організації для досягнення поставленої мети при найраціональнішому використанні наявних ресурсів: капіталу, фінансів, трудових ресурсів. Розрізняють три типи процесу контролю: попередній (іноді його називають завчасним), поточний та заключний. Вони взаємопов'язані і в сукупності визначають зміст процесу контролю на всіх етапах його реалізації.

*Попередній контроль* своєчасно, ще до здійснення завдання, повинен підтвердити правильність концепції і заздалегідь вказати на можливі помилки в ній. Цей тип контролю має за мету забезпечити правильність, прогресивність і реальність виконання накресленої програми, перешкодити здійсненню завдань, які на практиці завдають шкоди інтересам фірми. Контроль цього типу передбачає перевірку таких запитань:

- чи все зроблено для здійснення програми у зв'язку з поставленим завданням?
- чи спроможна організація досягти поставленої мети з використанням наявних ресурсів — людських, матеріальних, фінансових?

Важливу роль попередній контроль відіграє також у справі додержання законності прийнятих рішень. На практиці це означає додержання не тільки правових норм, а й технологічної дисципліни, стандартів. Виконавці програми, завдань, а не тільки керівництво фірми, повинні нести відповідальність за суворе додержання законів, указів, постанов і рішень, розпоряджень, інструкцій, вказівок і наказів, підготовлених системою менеджменту фірми.

Процес здійснення контролю не може бути заздалегідь обмеженим і суворо регламентованим за змістом і сферою дії. Він різноманітний, бо різні структура і характер мети діяльності фірми у сфері соціально-економічної політики, доборі і розстановці кадрів і всього, що стосується внутрішнього і зовнішнього середовища фірми.

При аналізі й оцінці виконання завдань, покладених на колектив фірми, при контролі додержання правових норм, економічних нормативів, стандартів недостатньо констатувати різницю між бажаним і дійсним станом речей. Часто необхідно коригувати дії «на льоту» при виконанні програми. Тут неocenенна роль належить поточному контролю.

*Поточний контроль* – це процес поетапного розгляду виконання програми. За результатами цього типу контролю організації її керівництво вживає оперативні-коригуючі заходи. Тут функції контролю полягають у першу чергу у встановленні (оцінці) досягнутих результатів на даному етапі часу виконання програми. Якщо є відхилення від програмних параметрів, необхідні заходи для їх усунення, коригування таких показників, як розвиток виробництва, форм його організації, спеціалізації та ін. Ці відомості поточного контролю дають можливість керівництву організації вирішувати, наприклад, такі практичні завдання:

- чи слід розширювати або скорочувати поле виробничого процесу?
- на яких напрямках діяльності слід припинити виробництво?
- чи слід відмовитися від випуску якогось одного виду продукції або надання послуг?
- чи враховувати в діяльності і яким чином зміну зовнішніх умов роботи?

При цьому важливо підкреслити необхідність оперативного поточного контролю, що дає ефект зниження витрат на коригуючі дії.

Реалізація функцій менеджменту вимагає від організації при виконанні стратегічного плану розвитку проводити критичний аналіз, оцінку зробленого за весь період виконання намальованої програми. Найважливіша вимога, висунута до менеджментського контролю на його заключному етапі, — чітко вказати, куди слід йти організації і якого рівня досконалості вона повинна досягти.

*Заключний контроль* дає керівництву фірми можливість не тільки оцінити реальність виконання програми, а й через систему оціночних нормативів скоригувати свої дії в майбутньому. Формулювання бажаних результатів на майбутнє — це, можливо, найістотніший елемент заключного контролю.

Внаслідок наявності заключного виду контролю керівництво організації має можливість не тільки оцінити реальність виконання поставленої мети, а й всебічно проаналізувати «атмосферу» втрачених можливостей. Контроль на заключному етапі його здійснення формується як комплекс різних мотивованих нормативів, оціночних стандартів. Процес стандартизації полягає у розробці, встановленні і використанні єдиних норм, правил, вимог, які регламентують і регулюють діяльність керівництва фірми з удосконалення системи управління.

Стандарт — це і форма контролю, де він є основним нормативно-технічним документом, що визначає повну науково-технічну характеристику продукції, і показник якості, а також метод і засіб виміру, перевірки правил упакування, маркування, транспортування і зберігання продукції. Це абсолютні або відносні величини, показники, що застосовуються для регулювання економічних відносин при організації процесу виробництва і виявляють вимоги до витрат на його здійснення і результатів.

Передбачити і правильно сформулювати мету на майбутнє можна лише тоді, коли достатньо уваги приділяється часовим періодам здійснення заключного контролю. Це зумовлено тим, що оціночні стандарти майже завжди існують у певних часових вимірах (наприклад, строки у завершенні будівництва

якогось об'єкта, норми часу виконання якоїсь виробничої операції). Практика визначила два значущі періоди часу здійснення заключного контролю. На першому провадиться аналіз досягнутих результатів порівняно з накресленою програмою. Нерідко його називають періодом «порівняння результатів зі стандартами». Другий період часу процесу контролю передбачає дії з поліпшення самої системи менеджменту. Процес контролю у його початковому періоді — це контроль за діяльністю організації в межах певної системи координат (у даному разі стандартів), а об'єктом процесу контролю в другому періоді часу є сама система координат.

Результати процесу контролю у його часових параметрах зумовлюють три варіанти дій керівництва організації: не вживати ніяких заходів; ліквідувати відхилення від встановлених норм-стандартів; переглянути саму мотивовану систему норм-стандартів. Ефективність, дієвість процесу контролю передбачають своєчасне коригування плану дій, його гнучкість, простоту та економічність. Передбачення, прогнози у плануванні економічного розвитку містять різні елементи невизначеності й ризику. Тому, визначаючи мету на майбутнє і відповідні конкретні завдання, керівництво фірми повинно припускати можливість помилок, кількість яких може виявитися тим більшою, чим менше відпрацьована система контролю на його заключному етапі. Здійснюючи заключний контроль, необхідно, крім констатації фактів, враховувати також обставини, які призвели до небажаних явищ. Проведення контролю необхідно постійно коригувати, однак не для того, щоб виправдати допущені відхилення від встановлених параметрів, а в інтересах дійсно об'єктивного аналізу помилок у роботі.

Дієвість контролю — це ступінь досягнення системою контролю поставлених перед нею завдань, оцінка ступеня завершення «потрібної» роботи у певний період часу. Для оцінки дієвості системи контролю необхідно відповісти на ряд питань: чи виконала фірма «потрібну» роботу відповідно до заздалегідь визначених стандартів? чи виконала вона всі «потрібні» дії? чи внесла «потрібні» коригування вчасно? Щоб виміряти дієвість контролю, фірма через систему стан-

дартів порівнює те, що треба було зробити, з тим, що фактично зроблено. Критеріями дієвості контролю є якість, кількість, своєчасність дій.

Економічна система контролю — це оцінка ступеня використання фірмою необхідних засобів для організації і ведення контролю. Економічність визначається шляхом простого зіставлення коштів, які передбачалося витратити на досягнення певної мети і виконання конкретних дій, з коштами, які були фактично витрачені. Щоб знайти цю величину, звертаються до нормативів, оцінок, прогнозів і т. ін. Величина в знаменнику визначається на основі бухгалтерського обліку, звітності, оцінок норм витрат та ін. Наприклад, якщо знаменник менший від чисельника, коефіцієнт більше, наприклад, одиниці, то фірма має право, в якомусь розумінні, говорити про економічність. Якщо ж чисельник менший від знаменника, коефіцієнт менше одиниці, можна якоюсь мірою констатувати неекономічність. Ефективність системи контролю визначають три критерії: впровадження нових прогресивних форм контролю, його дієвість і економічність.

Контроль повинен бути постійним, охоплювати всі напрями діяльності організації. Разом з тим він не повинен мати тотального характеру, коли допускається опіка всіх і кожного. Результати контролю мають постійно доводитися до всіх виконавців, оприлюднюватися. Нарешті, кожний з учасників діяльності повинен чітко знати: що він зробив задовільно; наскільки якісно виконав роботу і які подальші його дії. Спеціалісти менеджменту країн Заходу підкреслюють, що лише близько 20% проблем, пов'язаних з якістю виконання завдань, виникають з вини безпосередніх виконавців, а 80–90% — внаслідок помилок у системі управління.

Наскільки різноманітна соціально-економічна, господарська діяльність фірми, настільки різні типи і форми контролю. Останнім часом у дослідженнях і літературі про організацію контролю велику увагу приділяють соціальному і поведінковому аспектам контролю.

Соціальний аспект контролю — це те, яким чином особи, причетні до системи управління, реагують на її соціально-економічні принципи. Характер реакції учасників на соціаль-

но-економічні параметри системи контролю — важливий показник спроможності керівництва фірми ефективно вирішувати завдання, які стоять перед ним. Якісними ознаками соціального аспекту контролю є: увага до людини, формування умов для розкриття її потенціалу; забезпечення погоджених взаємовідносин працівників у самому процесі виробництва; розробка ефективних шляхів розвитку фірми, які б задовольняли інтереси людей, їх надії і потреби; об'єднання людей навколо загальної мети; створення сприятливого психологічного клімату в колективі.

Як відомо, психологічна реакція людей на умови виробничої діяльності — це чинник, який впливає на результативність управлінської діяльності в усіх її аспектах. Тут можуть мати місце як формальні, так і неформальні, таємні правила поведінки працівників, що встановлені добровільним, часто таємним рішенням. Саме в цьому розумінні соціальний контроль виконує роль зворотного зв'язку, коригуючи психологічний клімат, поведінковий аспект контролю. Останній означає ступінь впливу контрольних функцій менеджменту на поведінку працівника. Він може бути за своїм характером позитивним або негативним. Основними оціночними критеріями поведінкового контролю є характер дій керівників організації, різні регламентації умов поведінки працівників та ін. Завдання професійного менеджера полягає у створенні, опрацюванні ефективних засобів поведінкового контролю, завдяки яким фірма досягатиме вагомого результату в своїй діяльності.

## Г л а в а 17

### Сполучні процеси менеджменту

#### § 1. Керівництво: влада і лідерство

Вивчення сполучних процесів менеджменту, тобто процесів, які об'єднують функції управління в єдину систему, слід починати зі з'ясування головних питань керівництва — влади і лідерства. При цьому слід мати на увазі, що менедж-

мент ділових підприємств істотно відрізняється від інших видів управління (уряд, політичні партії, армія, церква та ін.) тим, що він забезпечує досягнення мети підприємства — задоволення соціальних громадських потреб через ринок, тобто виробництво товарів або надання послуг.

У цій темі основний інтерес становить керівник як людина, яка має владу і водночас є лідером. Її мета — впливати на інших таким чином, щоб вони виконували роботу для здійснення мети організації.

Поняття влади означає право і можливість впливу на поведінку інших. Влада дозволяє керівникові розпоряджатися діями і поведінкою підлеглих, спрямовувати їх у русло інтересів організації (наприклад, спонукати ефективніше працювати, запобігати конфліктам або стримувати їх та ін.).

Влада керівника організації здійснюється шляхом різних форм впливу. Можна говорити про владу примушення, владу прикладу, владу прохання, владу винагороди, владу ідеї. Влада завжди основана на залежності людини від іншої людини. Проте не слід розуміти владу тільки як можливість нав'язувати свою волю незалежно від здібностей, бажання і почуттів іншої особи.

Отже, влада передбачає не однобічну залежність між керівником і підлеглим, а їх взаємозалежність. Обсяг влади, який має та чи інша людина в даній ситуації, визначається не рівнем офіційних повноважень, а мірою залежності від іншої особи, що можна виразити формулою Г. Емерсона: рівень впливу наділеної владою особи А на особу Б дорівнює ступеню залежності особи Б від особи А. Тому керівник має право давати завдання підлеглим, встановлювати оплату їхньої праці, вводити різні системи стимулювання, надавати певні соціальні блага. І, нарешті, менеджер розпоряджається долею людей у розумінні їх професійної (ділової) кар'єри і доходів. Але це не означає самоуправство, бо менеджеру не вигідно звільнятися від компетентних людей, навіть якщо у них непростий характер.

Разом з тим і підлегли мають владу над керівником, тому що він залежить від них у питаннях надання інформації, забезпечення якості виконаного завдання, а також потребує підтримки своїх рішень і дій.

Тому необхідний баланс влади, який достатній для забезпечення досягнення мети і водночас не викликає у підлеглих почуття пригніченості або непокори.

Влада буває формальною і реальною. *Формальна влада* — це влада посади; вона пов'язана з офіційним місцем особи в системі управління і вимірюється або кількістю підлеглих, які безпосередньо чи опосередковано зобов'язані виконувати розпорядження, або обсягом матеріальних ресурсів, які ця особа може використати на свій розсуд, без погодження з іншими.

*Реальна влада* — це влада впливу, влада авторитету. Вона зумовлена місцем людини в неофіційній системі відносин і вимірюється або кількістю людей, готових добровільно підкоритися даній особі, або мірою залежності її самої від усіх.

Чим більше влади зосереджено в руках однієї людини, тим вища ціна її помилок і зловживань, а тому осіб, які схильні до них, не можна допускати до влади.

Реальна влада базується на лідерстві. *Лідерство* — це здібність керівника впливати на підлеглих, що обумовлена його індивідуальними рисами (особистий підхід до управління), його поведінкою, стилем керівника (авторитарним, ліберальним, демократичним).

*Лідер* — людина, яка відображає загальну думку, якій довіряють, за якою йдуть. Отже, в основі лідерства — відносини домінування і підлеглості, впливу і слідування.

Зазвичай люди посідають місце лідера тому, що здатні в даній ситуації вказати іншим шляхи досягнення їхньої мети і засоби задоволення потреб. У колективі, загальний рівень якого нижче середнього, лідер найчастіше виступає в ролі експерта-спеціаліста з усіх питань або емоційного центру, він може підбадьорити, поспівчувати, допомогти хоч би морально.

У колективах з високим рівнем інтелектуального розвитку лідер — це насамперед інтелектуальний центр. Але в обох цих випадках лідер є інтегратором, ініціатором і організатором активних дій, зразком, з яким люди зв'язують свої думки і вчинки.

Оскільки лідер відображає інтереси колективу, він є свого роду контролером, який наглядає, щоб діяльність його членів



не суперечила загальним інтересам, не підривала внутрішню єдність групи, а в необхідних випадках організує їх захист. Відстоюючи колективні інтереси, лідер часто вступає в конфлікт з адміністрацією, оскільки він санкціонує виконання рішень, що їх стосуються, у тому числі й у сфері виробничої діяльності.

При цьому лідер, який має посадові повноваження, може набагато легше вести за собою колектив, ніж той, хто їх не має. Водночас людина може бути сильним лідером, але слабким адміністратором. Загальновизнано, що лідерство як мистецтво впливу окремої особистості на всіх породжується трьома обставинами. По-перше, особистістю підлеглих (їхньою податливістю, сприянням тощо). По-друге, особистістю самого лідера — розумінням людей і мотивів їхньої поведінки, здібністю надихати, впевненістю у собі, чесністю, інтелектом, ерудицією, принциповістю, скромністю і т. ін. По-третє, розумінням ситуації і правильним ставленням до неї. Все це дозволяє лідерові, йдучи попереду колективу, добиватися, щоб його члени зі своєї волі прагнули досягти загальної мети.

Лідер, який став адміністратором, може якоюсь мірою ігнорувати колективні інтереси заради інтересів офіційної організації, на що люди погодяться, довіряючи йому. Однак при цьому офіційні рішення необхідно коригувати з урахуванням інтересів колективу, бо зловживати його довір'ям небезпечно.

Влада може набувати різних форм. Відповідно до класифікації Дж. Р. Френча і Б. Х. Рейвена, дослідників у сфері влади і керівництва, є п'ять основних форм влади.

1. *Влада, основана на примусі.* Виконавець вірить, що керівник має можливість покарати його таким чином, щоб перешкодити задоволенню якоїсь необхідної потреби, або взагалі може зробити якись неприємності. Ця влада базується на побоюванні та страхові. Йдеться про фізичний примус, що тримається на страхові за своє життя чи за життя близьких, або про примус, оснований на законі в найширшому розумінні. Цей примус також базується на страхові, тільки в його цивілізованій формі, коли невиконання певних вимог тягне за со-

бою покарання у формі санкції. Для виконавців ці санкції мають в основному матеріальний характер (штраф, позбавлення премії, звільнення, яке тягне за собою втрату джерела засобів до існування, та ін.). Для менеджерів велике значення мають моральні санкції, які загрожують їхнім службовому становищу, авторитету і т. ін.

У сучасних умовах ця форма влади не завжди ефективна. Однак це не означає, що її не слід застосовувати. В ряді випадків цю форму влади керівник змушений використовувати щодо недбайливих працівників разом з іншими формами влади.

2. *Влада, основана на винагороді.* Виконавець вірить, що керівник має можливість задовольнити нагальну потребу. Обіцянка винагороди — один з давніх і часто найефективніших засобів впливу на виконавців.

Насамперед йдеться про матеріальне заохочення, у тому числі й грошове, необхідне для задоволення тих чи інших потреб людини. За допомогою винагороди здійснюється заохочення підлеглих, в основі якого лежить та обставина, що величина заохочення буде тим більшою, чим більші витрати (фізичні та моральні), пов'язані з підкоренням вимогам тих, у кого є ресурси винагороди.

Проте не завжди можна точно визначити, що саме потрібно тій чи іншій людині і що може примусити її підкорятися, крім того, самі ресурси у того, хто бажає панувати, можуть бути обмеженими.

Формою винагороди, що дає змогу здійснювати владу, є зв'язок з впливовими людьми, у яких є необхідні блага. Таку владу мають, наприклад, помічники або секретарі великих керівників, до яких останні частіше прислуховуються, довіряючи їм.

Труднощі використання влади, основаної на винагороді, полягають в обмежених ресурсах організації, а також у тому, що часто буває складно визначити, що виконавець сприйме за винагороду. Тому досвідчений керівник повинен використовувати й інші засоби впливу.

3. *Експертна влада.* Виконавець вірить, що керівник має спеціальні знання, які дозволяють задовольнити потреби.

Вплив через розумну віру здійснюється таким чином: виконавець вважає, що керівник володіє особливими експертними знаннями щодо даного проекту чи проблеми, сприймає на віру цінність знань керівника. В цьому разі вплив вважається розумним тому, що рішення виконавця підкоряться є свідомим і логічним.

4. *Еталонна влада (влада прикладу)*. Характеристика або властивості того, хто впливає, настільки привабливі для виконавця, що він хоче бути таким самим.

Особиста харизма — це влада, побудована не на логіці, не на давній традиції, а на силі особистих якостей або здібностей лідера. Це привабливість для присутніх тих чи інших рис людини або її в цілому. Заради можливості дістати схвалення від такої людини, бути поряд з нею, вони готові визнати її владу. Однак харизматична влада нестійка, оскільки основана на емоціях, які, як правило, надто мінливі.

5. *Законна влада*. Виконавець вірить, що той, хто впливає, має право віддавати накази, а його обов'язок — підкорятися їм, виконувати їх, бо традиція вчить, що підкорення приведе до задоволення потреб виконавця. Тому законну владу часто називають традиційною владою. Вона існує як у державних, так і в недержавних організаціях. Головне полягає в тому, щоб діяльність працівників офіційно регламентувалася. Законна влада є активною тоді, коли підлеглий підкоряється вказівкам керівника тільки тому, що останній стоїть на вищому щаблі організаційної структури. Всі керівники користуються законною владою, бо їм надано права керувати іншими людьми. Однак на практиці така влада виявляється малоефективною, бо обмежена «зоною контролю», де людину можна підняти на «неуставній поведінці».

У практиці управління всі названі форми влади використовуються не в «чистому» вигляді, а в оптимальному поєднанні відповідно до конкретних ситуацій.

У вітчизняній практиці управління протягом багатьох десятиліть перш за все цінувалися спеціалісти в тій чи іншій галузі. Для менеджера така якість не головна, а природна, сама собою зрозуміла.

Менеджмент — це, по-перше, влада і мистецтво керівництва, тобто це авторитет посади, що змушує підлеглих викону-

вати розпорядження керівника, і авторитет особистості керівника, якого слухають тому, що він пропонує раціональніші рішення, які дають прибуток фірмі та її працівникам.

По-друге, це спосіб і манера спілкування з людьми. Способи спілкування формулює наука, їх можна вивчити і навіть натренуватися ефективно використовувати. Широко відомі, наприклад, правила ефективного проведення нарад, переговорів, ведіння телефонних бесід і т. ін. Манера спілкування — це частина мистецтва менеджменту, якою менеджер має оволодіти самостійно. Причому менеджер повинен враховувати індивідуальні риси свого характеру і стилю керівництва, специфіку діяльності підприємства та особливості підлеглих.

По-третє, це особливі уміння й адміністративні навички, що дають можливість організувати ефективну працю апарату управління, який складається з багатьох служб і кваліфікованих працівників.

Менеджер самостійно розпоряджається фінансами фірми, але не безвідповідально — все фіксується і документується, а потім скрупульозно аналізується. Одержані результати є основою матеріального заохочення, підвищення або пониження менеджера по службі. Звичайно, він може радитися з керівництвом і спеціалістами фінансових служб, брати до уваги їх думку. Однак за нього ніхто не приймає рішень щодо фінансів, що досить небезпечно без використання тривалої стратегії.

Талант менеджера трапляється не частіше, ніж талант художника чи композитора. Тому за рубежом ця професія вважається найпрестижнішою, оскільки у своїй діяльності менеджеру доводиться виконувати складні і престижні функції управління: стратегічну, адміністративну, експертно-інноваційну, виховну і функцію лідера.

*Стратегічна функція* керівника полягає в координації ним процесу розроблення стратегії і складання планів на основі аналізу ситуації і прогнозів мети фірми. Вона є головною функцією у «мирний» час.

В умовах нового етапу НТР дедалі більшого значення набуває *експертно-інноваційна функція* керівника, яка тісно пов'язана з попередньою. Вона вимагає від нього постійного,

цілеспрямованого ознайомлення з новинками, їх кваліфікованої оцінки, створення умов для невідкладного впровадження у практику.

У зв'язку з цим трохи знизилася значення традиційної для керівництва *адміністративної функції*. Вона більшою мірою зберігає свою роль на нижніх щаблях управлінських структур.

Важливість становища, яке належить у житті фірми її працівникам, покладає на керівників обов'язок здійснювати *виховну функцію*: створювати в колективі сприятливий морально-психологічний клімат, підтримувати традиції, розв'язувати конфлікти, а ще краще запобігати їм, формувати зразки поведінки, допомагати підлеглим у скрутних обставинах.

І, нарешті, керівникові буде важко досягти успіхів у всіх справах, якщо він не оволодіє повною мірою *функцією лідера*, про яку йшлося раніше.

Російський психолог Р. Кричевський вважає, що керівникові притаманна ще й так звана *психотерапевтична функція*, яка передбачає створення для підлеглих атмосфери комфорту, безпеки, впевненості в завтрашньому дні, бажання зберегти своє членство в колективі.

Керівники, крім офіційних обов'язків, зумовлених їхніми функціями і закріплених у відповідних документах (положеннях, статутах, інструкціях тощо), мають щодо своїх підлеглих і неофіційні обов'язки: з повагою і терпінням ставитися до їхніх поглядів, інформувати колектив про справи організації; створювати сприятливий морально-психологічний клімат і атмосферу довір'я; не загравати з підлеглими, але й не робити з них ворогів; виявляти інтерес до їхніх особистих проблем.

У процесі виконання своїх функцій керівник використовує різні методи і стилі управління: авторитарний, ліберальний і демократичний.

*Авторитарний стиль* ґрунтується на тому, що керівник віддає розпорядження своїм підлеглим, не пояснюючи їх зв'язок із загальною метою і завданням фірми і не прагнучи дізнатися про їхню думку та одержати їх схвалення. При цьому перевага надається наказам, а серед стимулів переважає погроза покарання.

Виділяють два різновиди цього стилю: «експлуаторський» і «доброзичливий». «Експлуаторський» передбачає, що керівник, не довіряючи підлеглим, вирішує всі питання виключно самостійно, а їм «спускає» лише вказівки про те, що, як і коли робити. Підлеглі, сприймаючи такі вказівки як нав'язані згори, ставляться до них, як правило, негативно, навіть якщо вони по суті правильні, а тому виконують їх за принципом «наша справа маленька».

При більш м'якому – «доброзичливому» – різновиді авторитарного стилю керівник ставиться до підлеглих поблажливо, по-батьківському. Приймаючи рішення, він цікавиться їхньою думкою, хоч, незважаючи на її обґрунтованість, робить по-своєму. Якщо це робиться демонстративно, то психологічний клімат у колективі може значно ускладнитися.

Менеджер неминує стає автократом у двох випадках: 1) коли він за своїми особистими якостями та рівнем кваліфікації стоїть нижче людей, якими керує; 2) коли його підлеглі мають дуже низьку загальну і професійну культуру і в групі немає професіоналізму і цілеспрямованості.

*Ліберальний стиль* управління базується на мінімальному втручанні керівника в діяльність підлеглих. Керівник вважає підлеглих рівними партнерами. Більше того, керівник приймає рішення, запропоновані підлеглими, якщо навіть вони не збігаються з його власними. Іноді це є наслідком професійної слабкості менеджера. У той же час ліберальний стиль може легко трансформуватись у бюрократичний, якщо керівник взагалі «відходить» від справ, фактично передає їх у руки «висуванців», які від його імені управляють колективом, застосовуючи з часом більш авторитарні методи. Керівник лише вдає, що керує, а насправді сам залежить від своїх добровільних помічників.

*Демократичний стиль* управління характеризується високим ступенем децентралізації повноважень, активною участю співробітників у прийнятті рішень, створенням таких умов, за яких службові обов'язки стають для них привабливими самі по собі, їх успішне виконання є водночас і основою винагороди. В умовах демократичного керівництва підлеглі самі вирішують більшу частину проблем, а керівниц-

тву залишається лише формувати атмосферу довір'я, відкритості та за потреби надавати допомогу і сприяння.

Тому демократичний стиль управління має тенденцію до поширення і на цей час є найдосконалішим. Авторитарний, ліберальний та демократичний стилі управління не мають чіткого розмежування. На практиці вони переходять один в одного.

## § 2. Комунікації.

### *Комунікаційна структура управління*

Комунікації належать до сполучних процесів менеджменту, оскільки об'єднують функції планування, організації, мотивації і контролю. Забезпечення комунікацій є основною умовою ефективного управління. Важливість комунікацій визначається тим, що, як свідчать дослідження, керівник від 50 до 90% свого часу витрачає на комунікації<sup>1</sup>.

Комунікації (від лат. *communico* — спілкуюся з кимось, поєдную) — це процес двостороннього обміну інформацією, на основі якого керівник одержує інформацію, необхідну для прийняття ефективних рішень, і доводить прийняті рішення до працівників організації.

Якщо комунікації налагоджено погано, рішення можуть бути помилковими, люди можуть неправильно розуміти, чого від них хоче керівництво, або, нарешті, від цього можуть постраждати міжособові стосунки. Від ефективності комунікацій часто залежить якість прийнятих рішень і те, як вони будуть реалізовані.

Комунікації здійснюються як між організацією і навколишнім середовищем, так і між окремими підрозділами всередині організації (вертикальні, горизонтальні, висхідні та низхідні), між керівником і підлеглим, між окремими працівниками. Всі види комунікацій є нічим іншим, як двосторонніми контактами людей з приводу обміну інформацією.

---

<sup>1</sup> Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Дело, 1992. — С. 166.

Управлінська інформація — це сукупність повідомлень про стан і процеси, які відбуваються всередині фірми, її оточенні та є основою прийняття управлінських рішень. Інформацією обмінюються у процесі нарад, зборів, зустрічей, бесід, переговорів, прийому відвідувачів, складання і читання різних документів та ін.

Обмін інформацією — життєва необхідність, оскільки інформація тепер перетворилася на найважливіший ресурс соціально-економічного, технічного, технологічного розвитку будь-якої фірми. За таких умов володіння інформацією означає володіння реальною владою. Тому особи, причетні до інформацій, часто намагаються її приховати, щоб нею спекулювати, бо нестача інформації, а також її надлишок дезорієнтують будь-яку господарську діяльність. Тому завжди необхідно відокремити потрібну інформацію від непотрібної, корисну від шкідливої.

Інформацію можна класифікувати за такими ознаками:

— за призначенням: одноцільова, яка пов'язана з однією конкретною проблемою; багатоцільова, що її використовують при рішенні кількох різних проблем;

— за можливістю зберігання: фіксована інформація, яка може зберігатися практично безстроково і не зазнає при цьому перекручень; нефіксована інформація, яка використовується у момент отримання і також може зберігатися деякий час, але при цьому поступово перекручується і зникає;

— за мірою готовності до використання: первинна інформація, що являє собою сукупність одержаних безпосередньо з джерела несистематизованих даних, які містять багато зайвого і непотрібного; проміжна інформація, що складається з відомостей, які попередньо профільтовані й систематизовані; кінцева інформація, яка дає можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення;

— за повнотою відомостей: часткова інформація, яка на практиці може використовуватися тільки в сукупності з іншою інформацією; комплексна інформація, яка дає вичерпні відомості про об'єкт і можливість безпосередньо приймати рішення;

— за мірою надійності: достовірна й імовірна інформація.



Специфічною формою управлінської інформації є чутки. Вони являють собою продукт творчості колективу, який намагається пояснити складну, емоційно значущу для нього ситуацію за відсутності або нестачі офіційних відомостей. При цьому вихідна версія поступово доповнюється і коригується доти, поки не сформулюється варіант, який у цілому задовольняє більшість. Достовірність цього варіанта залежить не тільки від правдивості вихідного, а й від потреб і очікувань аудиторії.

Через те, що люди в основному схильні вважати, що чутки походять із джерел, що заслуговують на довіру, керівництво фірми часто користується цією обставиною, поширюючи за їх допомогою відомості, які з тієї чи іншої причини не можуть бути офіційно оголошені. Разом з тим необхідно зазначити, що довір'ям щодо чуток користуються і учасники конфліктів, які недобросовісними методами намагаються схилити оточуючих на свій бік.

Інформація може також бути класифікована за обсягом, давністю, засобами передачі й поширення.

Інформація у системі управління передається комунікаційними каналами, тобто лініями зв'язку між окремими елементами управлінської структури (підрозділами, посадами, людьми).

Сукупність каналів утворює комунікаційну структуру управління. За своїми масштабами вона може бути глобальною, якщо охоплює організацію в цілому, або локальною, коли стосується тільки окремої її частини.

Якщо всі комунікації переходять через одну якусь окрему ланку, це свідчить про те, що комунікаційна структура централізована, а ця ланка є не тільки посередником, а й контролером комунікацій, що мають форму вертикальних зв'язків. Поліцентрична комунікаційна структура, яка допускає, що більша частина інформації (незначної за змістом) може йти в обхід центральної ланки, є децентралізованою.

Наявність у комунікаційній структурі паралельних і перехресних каналів свідчить про її складність. А це дає більше гарантій, що необхідна комунікація здійсниться, якщо навіть десь виникне збій. Однак, з іншого боку, така складність несе

потенційну можливість перекручення інформації, що передається.

За направленістю комунікаційні канали можуть бути односторонніми і двосторонніми. Першими інформація рухається тільки в одному напрямку — від джерела до одержувача (наприклад, дошка наказів в організації); по других відбувається обмін відомостями або надходять сигнали зворотного зв'язку (телефонна розмова).

Комунікаційні канали, що сполучають елементи управлінської структури різних рівнів ієрархії, належать до вертикальних. Горизонтальні канали сполучають елементи одного рівня. Діагональні канали — це елементи управлінської структури, що належать не лише до різних її рівнів, а й до різних ланок.

Багато горизонтальних і більшість діагональних каналів тепер є неформальними й офіційно існують у дуже обмежених масштабах.

Вертикальними каналами згори вниз передаються в основному повноваження, команди, інструкції, а знизу вгору — звіти про виконану роботу і, якщо дозволяє усталений стиль управління, поради та рекомендації керівництву. Оскільки працівники різних рівнів не завжди мають чітке уявлення про справи один одного, при переході від одного управлінського етапу до іншого може втрачатися або перекручуватися до 30% інформації, що циркулює комунікаційними каналами.

Учасники горизонтальних комунікацій краще розуміють проблеми один одного, тому втрати інформації тут не такі великі — до 10%.

Діагональні канали зв'язку виникають здебільшого між членами організації різних рівнів і підлеглих, які співпрацюють у різних управлінських органах неадміністративного характеру (комітетах, комісіях, спеціальних групах) на тимчасовій основі. Поза рамками цих структур діагональні канали можуть зберігатися лише як неформальні.

У структурі комунікацій можна виділити чотири базові елементи:

1) відправник — особа, яка генерує ідеї або збирає інформацію і передає її;

2) повідомлення — власне інформація, закодована за допомогою символів (слів, сигналів, жестів, міміки і т. ін.);

3) канал — засіб передачі інформації (лист, радіо, телефон, телевізор, телетайп і т. ін.);

4) адресат — особа, якій призначена інформація, або особа, яка інтерпретує її.

Рух інформації від відправника до адресата складається з кількох етапів. На першому відбувається її відбір, який може бути випадковим або цілеспрямованим, вибіркоvim або суцільним, пропонуваним або ініціативним, довільним або основаним на певних критеріях і т. ін.

На другому етапі відібрана інформація кодується, тобто набирає тієї форми, в якій вона буде доступною і зрозумілою адресатові (наприклад, письмової, табличної, графічної, звукової, символічної), і згідно з цим підбирається відповідний засіб її передачі — усний, письмовий, за допомогою різних штучних сигналів або умовних знаків. При цьому особливо важливу інформацію доцільно продублювати по кількох каналах.

На третьому етапі відбувається передача інформації, а на четвертому — її отримання, сприйняття адресатом, декодування, тобто розшифровка, і осмислення.

Відправник будь-якої інформації завжди чекає, що адресат якимось чином на неї відреагує і донесе до відправника цю реакцію, тобто встановить з ним зворотний зв'язок. Отже, зворотний зв'язок є сигналом адресата відправникові, яким підтверджується факт отримання повідомлення і характеризується ступінь розуміння (або нерозуміння) змісту інформації.

Сталий зворотний зв'язок дає можливість значно підвищити надійність обміну інформацією і хоч би частково уникнути її втрат і перешкод, що перекичують її зміст.

Зворотний зв'язок дозволяє сторонам ліквідувати шуми, тобто все те, що перекичує зміст інформації. Певні шуми мають місце на кожному етапі обміну інформацією. Різновидами шуму є комунікаційні бар'єри.

Комунікаційні бар'єри — це перешкоди, що створюють труднощі в розумінні змісту повідомлення. До них належать:

стереотип мислення, неправильне сприйняття, упереджена думка, відсутність уваги тощо, а також недооцінка повідомлення й інформаційні перевантаження.

Інформаційні бар'єри поділяють на дві групи: перешкоди, що виникають у процесі міжособистих комунікацій, і організаційні перешкоди.

Першу групу становлять бар'єри, зумовлені неправильним сприйняттям (семантикою), неправильною психологічною настановою (стереотипом мислення, упередженою думкою, ускладненими взаємовідносинами, відсутністю уваги і втратою інтересів, невмінням слухати співбесідника, неправильним розумінням невербальної інформації, поганим зворотним зв'язком).

Нарешті, перекручення або втрата інформації відбувається під впливом фізіологічних і психологічних причин: втоми, слабкої пам'яті, неуважності партнерів, їх лінощів або, навпаки, імпульсивності, що не дає змоги зосередитися, зайвої емоційності, нетерплячості, які виявляються у перебиванні партнера, забіганні наперед, недослуховуванні до кінця, у постійному коментуванні почутого. Все це не дає можливості одному з учасників обміну інформацією донести її до іншого в повному обсязі, а другому — відповідним чином її сприйняти, що, кінець кінцем, позначається на якості управлінських рішень. Тому стислість, чіткість, недвозначність повідомлень, у якій би формі вони не передавалися, постійний контроль за їх змістом і засобами передачі та сприйняття певною мірою полегшують процес обміну інформацією.

До організаційних бар'єрів належать: недостатня увага до важливості інформації, перекручення повідомлень, інформаційні перевантаження, незадовільна структура організацій.

Повідомлення може не сприйматися через відсутність інтересу до нього, нерозуміння його важливості. Цей інтерес треба пояснити, довести до відома партнера вигоди, які він може мати, якщо поставиться до інформації належним чином, і витрати, пов'язані з її ігноруванням.

Перешкодою обміну інформацією можуть бути і «технічні неполадки». Це перш за все різне розуміння символів, за допомогою яких передається інформація, зумовлене різницею

в освіті, спеціальності, кваліфікації, національними особливостями або слабким знанням мови.

Часто вербальна, тобто словесна, інформація перевертується невербальним «додатком», що також може з тих чи інших причин сприйматися неоднозначно.

Перевертання повідомлення можуть виникати внаслідок «фільтрації». Необхідність фільтрувати повідомлення зумовлена тим, що з одного рівня на інший направляються лише ті повідомлення, які його стосуються.

Іноді причиною перевертання інформації, призначеної для «верхівки», є тенденція постачати вищим менеджерам тільки позитивну інформацію. Підлеглий не хоче сповіщати керівників погані новини і повідомляє тільки те, що той хотів би почути.

У цілому забезпечення комунікацій є найважливішою умовою опрацювання і прийняття управлінських рішень.

### **§ 3. Прийняття рішень.**

#### ***Моделі та методи прийняття рішень***

Прийняття рішень, як і обмін інформацією, є складовою будь-якої управлінської діяльності. Тому в необхідності прийняття рішень — складних і простих, важливих і другорядних — полягає суть процесу управління.

Що таке управлінське рішення? На це запитання у теорії та практиці менеджменту тепер немає однозначної відповіді. У науковій та навчальній літературі даються визначення різного ступеня повноти: від найкоротшого (рішення — це вибір альтернативи) до більш розгорнутого (управлінське рішення виступає як вольовий акт вибору мети, дій і способів щодо її досягнення, а також результат колективної думки).

Обидва ці визначення правильні. Однак для глибшого розуміння сутності процесу прийняття рішень доцільно використовувати точніше визначення.

Прийняття управлінського рішення — це спрямований на досягнення поставленої мети вольовий вплив суб'єкта управління на його об'єкт.

Управлінські рішення можна класифікувати за різними ознаками: за змістом, мірою складності, формою і т. ін. При-

міром, з точки зору впливу на майбутнє фірми рішення поділяють на стратегічні і тактичні. Перші визначають основні шляхи розвитку фірми, другі — конкретні засоби просування по них.

*Відповідно до часового періоду* і залежно від конкретних термінів реалізації рішення бувають довгостроковими (більше п'яти років), середньостроковими (від одного до п'яти років) та короткостроковими (до одного року). Довгострокові рішення звичайно мають прогнозний характер, оскільки базуються на баченні майбутнього з урахуванням умов і потреб сьогодення, які не залишаються незмінними.

Середньострокові рішення відображаються у детальних планах і програмах, обов'язкових до виконання, згідно з якими здійснюються конкретні заходи їх реалізації.

Короткострокові рішення відображаються не тільки і не стільки у планах, скільки в усних та письмових наказах і розпорядженнях. Отже, чим більший строк, на який приймається рішення, тим імовірніша його реалізація, і навпаки.

У великих фірмах рішення класифікують *залежно від рівня ієрархії*, на якому їх приймають, на вищій, середній і нижчій. Чим вище рівень ієрархії, тим важливіше для фірми рішення, тим більш стратегічний, довгостроковий характер воно має, і навпаки, на нижчих рівнях управління приймають в основному незначні тактичні рішення, розраховані на порівняно короткий строк реалізації.

*За мірою обов'язковості виконання* рішення поділяються на директивні, рекомендуючі та орієнтуючі. Директивні звичайно приймають вищі органи управління щодо нижчих за умов стабільної ситуації, з приводу найважливіших проблем. Вони обов'язкові до виконання і розраховані на безумовно очікуваний результат. Рекомендуючі рішення опрацьовуються на різних нарадах — у комітетах або комісіях, їх виконання бажане, але не обов'язкове.

Орієнтуючі рішення, як і директивні, призначаються для нижчих рівней управління, однак діють в умовах свободи від центру.

*За змістом* рішення можна поділити на технічні, економічні та соціальні. Технічні рішення стосуються використання того чи іншого устаткування, технологій, прийомів роботи. Об'єк-

том економічних рішень стають витрати, що їх несе фірма, і ті результати, які вона може при цьому одержати.

Соціальні рішення приймаються щодо персоналу фірми, його становища, умов праці, пільг.

Якщо класифікацію рішень зобразити схематично, розмістивши перелік рішень ліворуч як фіксуючих актів, а праворуч — як складного процесу за механізмом їх прийняття, то одержимо дерево рішень.

Опрацювання і прийняття рішень являє собою творчий процес, що має кілька стадій або етапів, основними з яких є підготовка рішень, прийняття рішень та реалізація рішень.

Перший етап — підготовка рішення — це аналіз ситуації, в якій перебуває фірма, включаючи пошук, збирання і опрацювання інформації, а також виявлення і формування проблеми, що потребує вирішення.

На стадії прийняття рішення опрацьовуються та оцінюються альтернативні рішення і напрями дій, що провадяться на основі багатоваріантних розрахунків; виробляються критерії вибору оптимального рішення; обирається і приймається кінцеве найкраще рішення.

На стадії реалізації рішення застосовуються заходи для конкретизації рішення і доведення його до виконавця, здійснюється контроль за ходом його виконання, вносяться необхідні корективи і дається оцінка результату виконання рішення.

Прийняті управлінські рішення повинні відповідати певним вимогам, а саме: науковість, цілеспрямованість, якісна і кількісна відповідність, правомірність, активне використання правових засобів управління, оптимальність, своєчасність, комплексність, посилення стимулюючої та виховної функцій, гнучкість, повнота оформлення. Суть правового аспекту управлінських рішень — у додержанні правових норм при підготовці, прийнятті та реалізації рішень, у наданні управлінському рішенню форми нормативного акта.

Науковий підхід до прийняття рішень передбачає використання науково обґрунтованих моделей і методів.

Модель — це уява про об'єкт, систему або ідею в деякому спрощенні реальної життєвої ситуації, в якій ця модель за-

стосовується при виробленні управлінського рішення. У практиці управління використовуються фізичні, аналогові та математичні або символічні моделі.

Прикладом управлінської моделі може бути модель очікування споживача, яка є прогнозом, що оснований на результатах опитування клієнтів фірми про їхні потреби і нові вимоги. На підставі одержаних даних і виходячи з власного досвіду керівник має можливість з достатньою точністю визначити сукупний попит на перспективу.

Спосіб прийняття і реалізації рішення називається методом. Методи, спрямовані на досягнення накресленої мети, можуть бути різними.

Для прийняття рішень, особливо перспективних, які мають стратегічний характер, необхідні прогнози. Для прогнозування часто користуються методом Дельфі, сутність якого полягає у тому, що експерти незалежно один від одного складають прогнози, які потім підсумовуються, узагальнюються у єдиний варіант, що і є основою в подальшій роботі. Так повторюється кілька разів, поки не буде досягнуто задовільного результату, який відображатиме загальну вивірену позицію. Ті, хто мають особисту думку, яка істотно відрізняється від загальної позиції, викладають свої погляди у письмовій формі, а після їх всебічного обговорення приймається остаточне рішення.

У наш час широко поширився метод «мозкової атаки», за допомогою якого за півтори години можна висунути до 100 оригінальних ідей. Процедура «мозкової атаки» виглядає так: керівник у своєму короткому виступі доводить до присутніх правила роботи, розповідає в загальних рисах про сутність проблеми, її причини і користь, яку може принести знайдене рішення, а потім пропонує висловитися присутнім. Викладені ідеї або передаються потім спеціалістам, або оцінюються самими учасниками.

Можлива і «мозкова атака навпаки», коли відбувається пошук слабких місць і критика запропонованих для обговорення варіантів, і вже на цій основі формулюється власне рішення.

В основі «мозкової атаки» лежить ідея про те, що для активізації роботи мозку людину необхідно поставити в незви-



чайні умови (в даному разі — ситуація гри, яка нічим не нагадує звичайні наради). Цей метод найбільш плідний, і його елементи використовують у різних формах у багатьох інших ситуаціях.

Якщо справа не дуже термінова, можна використати метод цільових обговорень, коли керівник проводить відкриту дискусію.

Стимулювання активності учасників забезпечується також використанням методу «вогонь по керівникові», згідно з яким керівник формулює концепцію таким чином, що вона суперечить загальній думці групи, чим і намагається викликати бурхливу дискусію, яка дасть змогу значно прояснити ситуацію.

Ефективність групових рішень багато в чому залежить від керівника. З урахуванням умінь, характеру і настрою керівника, його педагогічних здібностей, уваги до людей та інших якостей психологи виділяють п'ять типів керівників: диктатор, демократ, песиміст, організатор та маніпулятор.

Метод, оснований на науково-практичному підході, вимагає використання сучасних технічних засобів і насамперед електронно-обчислювальної техніки.

У цілому проблема вибору керівником рішення — одна із найважливіших у сучасній науці та практиці управління.

## *Г л а в а 18*

### **Сутність та основні концепції маркетингу**

#### **§ 1. *Визначення маркетингу та його основні категорії***

Термін «маркетинг» (marketing) походить від англійського *market* — ринок і означає процес просування на ринок, діяльність у сфері ринку.

У широкому розумінні слова, на думку Дж. Р. Еванса і Б. Бермана, маркетинг — це передбачення, управління і за-

доволення попиту на товари, послуги, організації, людей, території та ідеї шляхом обміну. Отже, маркетинг не обмежується лише підприємницькою діяльністю, а може поширюватися на функціонування некомерційних організацій (товариств, партій, благодійних фондів, коледжів, університетів, бібліотек тощо), на діяльність окремих осіб (політиків, відомих артистів або спортсменів) і навіть регіонів (скажімо, багатих на запаси природних ресурсів або рекреаційних зон). З таких же широких позицій визначає маркетинг і відомий американський учений Ф. Котлер: маркетинг — вид людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб шляхом обміну.

Європейський же маркетолог професор Ж.-Ж. Ламбен розглядає маркетинг як філософію дій, яка важлива для будь-якої організації, що займається задоволенням потреб покупців.

У вузькому розумінні маркетинг трактується як напрям діяльності комерційної фірми, пов'язаний з розробкою, виробництвом і збутом конкурентоспроможних товарів на основі вивчення ринку, конкретних потреб споживачів і з метою одержання прибутку.

Основні категорії маркетингової концепції: потреби, попит, продукт (товар), обмін, угода, ринок і власне маркетинг.

**Потреби** — це всілякий стан незадоволення, з якого людина намагається вийти, або, навпаки, стан задоволення, який вона прагне продовжити.

Потреби людей у цілому безмежні, перебувають у постійному розвитку і потребують все нових засобів і джерел задоволення.

Разом з тим споживач на ринку вибирає ті продукти, які дають йому найбільше задоволення за наявності фінансових можливостей. Для ринку особливе значення має не всяка потреба людини, а лише платоспроможна, або *споживчий попит*. Це та кількість продукції, яку споживачі хочуть і можуть купити за певну ціну протягом визначеного періоду часу на певному ринку.

Об'єктом попиту споживачів є *продукт*. Як результат людської діяльності, що задовольняє певні потреби, і призначений для обміну шляхом купівлі-продажу на ринку, продукт стає товаром.

Основними формами продукту-товару в маркетингу вважаються: вироби, послуги та ідеї.

*Виріб* — певний фізичний об'єкт, сутність, що має речовий характер.

*Послуги* — трудова діяльність, результати якої мають корисний ефект, створюють зручності в життєдіяльності людей, але не набувають речової форми (наприклад, банківські, освітні, консультаційні та інші послуги).

*Ідея* — поняття, що включає концепції, філософію, розумові образи.

Ф. Котлер вважає товаром все, що здатне задовольнити потреби людини.

Основним засобом задоволення потреб у маркетингу вважається *обмін*. Для його здійснення необхідні такі умови:

- 1) наявність як мінімум двох сторін;
- 2) продукт кожної сторони має бути корисним, тобто здатним задовольнити певні потреби протилежної сторони, становити для неї цінність;
- 3) кожна сторона повинна мати право розпоряджатися своїм продуктом, його відчуженням, продажем, а також право приймати або відхиляти пропозиції іншої сторони.

Комерційний обмін цінностями між двома сторонами називається *угодою*. У *грошових угодах* деяка кількість товару (виробів, послуг, ідей) обмінюється на деяку кількість грошей. При *бартерних угодах* деяка кількість одного товару обмінюється на деяку кількість іншого товару.

Угода здійснюється, якщо є об'єкти, які мають цінність для обох сторін-учасниць, а також коли з'ясовано умови, час і місце здійснення угоди.

У широкому розумінні *ринок* — це сукупність економічних відносин у сфері обміну з приводу реалізації товару, у вузькому — сукупність покупців певного товару.

Окремо виділяють: *ринок продуктів; ринок ресурсів; грошовий ринок; валютний ринок; фондовий ринок* і т.ін.

Процес обміну потребує певних дій: пошук покупців, з'ясування їхніх потреб, розробка відповідних товарів, просування їх на ринок, стимулювання продажу, налагодження комунікацій та ін. Все це — *маркетинг* як професійна людська діяльність у сфері ринку.

## § 2. Основні концепції маркетингу

У розвинутих країнах концепція маркетингу пройшла досить тривалу еволюцію. Характеризуючи її, зарубіжні спеціалісти виділяють: *етапи (ери) маркетингу* (В. М. Прайд і О. К. Феррелл), основні підходи до ведення маркетингової діяльності, або *концепції управління маркетингом* (Ф. Котлер) і *типи маркетингу* (Ж.-Ж. Ламбен).

Продуктова (виробнича) ера в маркетингу почалася під час промислової революції в другій половині XIX ст. і тривала до початку 20-х років XX ст. У більшості європейських країн вона повторилася відразу після закінчення другої світової війни, а у країнах Східної Європи триває і в наш час.

Економічне середовище, яке створює продуктову орієнтацію маркетингу, характеризується наявністю великих потенційних ринків при обмежених пропозиціях, коли виробничих потужностей ще недостатньо для задоволення попреб ринку і попит випереджає пропозицію.

У цьому разі маркетинг відіграє *пасивну роль*. Він орієнтується на відомі потреби покупців і на готовність споживачів купити будь-який товар, який вони можуть знайти. Завдання маркетингу зводяться до реалізації виробничої продукції. Робота з просування товару і стимулювання збуту вважається зайвою. Основна увага приділяється вдосконаленню виробництва і товару.

*Концепція вдосконалення виробництва*, за Ф. Котлером, стверджує, що товари і послуги знайдуть свого споживача на ринку, якщо будуть широко розповсюджені та доступні за ціною.

Отже, керівництво фірми повинно сконцентрувати свої зусилля на вдосконаленні виробництва і підвищенні ефективності системи розподілу.

*Концепція вдосконалення товару* виходить з того, що споживачі схильні придбавати товар найвищої якості, з кращими експлуатаційними якостями і характеристиками. Отже, фірма повинна сконцентрувати свою діяльність на постійному вдосконаленні товару, розробці й випуску нової продукції.

*Збутова ера (збутова орієнтація)* в маркетингу охоплює період 20–40-х років у США, 50-х років XX ст. у країнах Захід-

ної Європи. Головним засобом збільшення прибутків і метою фірми стає продаж продукції, а основною концепцією маркетингу на поступово насичуваних ринках — *концепція інтенсифікації комерційних зусиль*. Тепер згідно з новим розумінням маркетингу товари і послуги користуються попитом на ринку, якщо фірма докладает певних зусиль у сфері збуту і стимулювання продажу.

Роль маркетингу вже менш пасивна. Завдання маркетингових працівників — *організувати процес комерціалізації*: виявити ринки для товарів, що виготовляються, сформувати торговельну мережу, налагодити ефективний збут, рекламу, просування товарів, тобто виявити відповідний ступінь комерційної агресивності.

Невипадковим для цього періоду в маркетингу є зародження *консюмеризму* (від англ. consumer — споживач) — громадського руху, спрямованого на захист прав та інтересів масового споживача і перш за все:

- права усвідомленого прийняття рішення — купувати чи не купувати товар (послугу) — на основі отримання необхідної достовірної інформації про товар;
- права користування комплексом споживчих якостей придбаної продукції: її якістю, гарантіями, сервісом;
- права на безпечне використання товару;
- права та обов'язку споживачів як членів товариства вимагати від продавців врахування довгострокових суспільних інтересів, екологічних нормативів та ін.

Після кризи 1929—1933 років зарубіжний маркетинг починає втрачати суто збутову орієнтацію, набуває більш комплексного характеру, а головне стає професійною діяльністю з розробки й просування продуктів до споживачів.

Маркетингова ера, або *орієнтація маркетингу на покупця*, бере свій початок у 50-х роках — в умовах інтенсифікації науково-технічного прогресу, задоволення потреб базових ринків, інтернаціоналізації економічних відносин швидкого розвитку міжнародної торгівлі.

Згідно з *концепцією маркетингу* ні ефективно виробництво, ні інтенсивний збут самі по собі ще не гарантують купівлі даного товару. Фірма забезпечить реалізацію продукту, якщо

виявить потреби своїх покупців (цільових ринків), тобто створить попит і задовольнить його ефективнішими і продуктивнішими засобами, ніж конкуренти. Маркетингу, як бачимо, у цій концепції відводиться *активна роль*, а продукт виступає вже не причиною, а наслідком маркетингу.

Разом з тим і маркетинг з орієнтацією на споживача має свої недоліки. Фірма може зробити надлишковий акцент на товари або послуги, що тимчасово користуються підвищеним попитом, і випустити з уваги ті товари, які поки що мало відомі, але явно перспективні, є новим словом у науці, техніці або управлінні, ведуть до інноваційного прориву в майбутньому.

Тому найменш ризиковим засобом господарювання фірми є з'єднання в єдину систему маркетингу, орієнтованого на новий продукт, і маркетингу, орієнтованого на споживача, тобто використання *творчого маркетингу*.

Його суть полягає в тому, що у фірми немає продукту, доки немає споживача, але у фірми немає і споживача, якщо немає продукту.

Інакше кажучи, фірма орієнтується, з одного боку, на розуміння споживача, його потреб, максимальне пристосування виробництва до вимог споживача, а з іншого — на виховання споживача, формування у нього потреб, відповідних пропозиціям фірми, вплив на споживача за допомогою якості продукції, сервісу, ціни, реклами.

З початку 80-х років ХХ ст. у зарубіжних країнах значно поширилася *концепція соціально-етичного, або соціально-відповідального маркетингу*. Згідно з нею завданням організації є не лише виявлення потреб та інтересів цільових ринків, не тільки задоволення їх ефективнішими і продуктивнішими засобами, ніж у конкурентів, а й водночас збереження або зміцнення добробуту споживача і суспільства.

Підприємництво орієнтується на задоволення розумних, здорових потреб покупців, захист і поліпшення навколишнього середовища, вирішення екологічних проблем та підвищення якості життя.

У середині 80-х років відомі американські маркетологи Е. Райс і Дж. Траут виявили нове розуміння маркетингу. На

їхню думку, комерційний успіх сьогодні мають ті компанії, які розглядають маркетинг як засіб одержання вигод від конкурентних переваг, як війну, в якій конкурент є головним супротивником, а покупець — лише «територією», що підлягає завоюванню. Іншими словами, було запропоновано *орієнтацію маркетингу на конкурентів*. Однак у ході дискусії з цього приводу більшість фахівців дійшла висновку, що в основі сучасного маркетингу все ж таки повинна бути орієнтація на задоволення потреб споживачів, але з урахуванням дій конкурентів.

### *§ 3. Види, функції та мета маркетингової діяльності*

Здійснення концепції маркетингу передбачає два *напрями* активності фірми — стратегічний і операційний, кожний з яких має свою мету і виконує певні функції.

*Стратегічний маркетинг* — це аналітичний етап маркетингової діяльності. Він спрямований на вибір товарних ринків, на яких у фірми є явна конкурентна перевага, а також на опрацювання стратегій і програм діяльності на кожному з таких ринків.

Стратегічний маркетинг починається з аналізу потреб і проблем, які виникають у покупців і які необхідно вирішити за допомогою товару фірми.

Сукупність реальних і потенційних покупців утворює базовий ринок для фірми. Останній підлягає комплексному дослідженню: вивчаються його сукупні характеристики, кон'юнктура (співвідношення попиту і пропозиції, динаміка цін і т. ін.), фірмова структура (кількісні та якісні особливості фірм-покупців і фірм-конкурентів), форми і методи збуту, поведінка індивідуальних і колективних споживачів.

Дослідження базового ринку завершуються його сегментуванням з виділенням найбільш придатних для фірми сегментів — стратегічних зон її господарювання. Водночас визначаються перспективи зростання ринку, розрахунковий рівень рентабельності роботи на даному ринку, рівень очікуваної нестабільності та ризику, а також головні чинники концентрації.

Після вивчення ринку фірма виявляє власні можливості роботи на ньому. Вона обирає той напрям маркетингових зусиль, на якому вона може набути конкретної переваги з урахуванням своєї мети і наявних ресурсів, тобто цільовий ринок (сегмент ринку).

Після проведених досліджень і аналітичної роботи опрацьовуються маркетингові стратегії і програми роботи фірми для цільових ринків.

**Операційний маркетинг** — це вже активний процес, спрямований на отримання визначеного обсягу продажу на конкретних цільових ринках. Від його ефективності, врешті-решт, залежить рентабельність фірми.

Діяльність маркетологів будується відповідно до *комплексу маркетингу*.

Автором цього поняття є американський учений Е. Дж. Маккарті. Під комплексом маркетингу він розуміє основні інструменти маркетингу, які описує за допомогою *концепції «4 P's»*. Аббревіатура розшифровується як product, price, place, promotion, що означає:

продукт (product) — сукупність виробів і послуг, які фірма пропонує цільовому ринку;

ціна (price) — грошова сума, яку споживачі повинні заплатити для отримання товару;

місце реалізації продукту, власне ринок (place) — діяльність з розподілу, внаслідок якої товар стає доступним для цільових споживачів;

просування (promotion) — діяльність фірми з інформування покупців про позитивну якість її товару і переконання їх купувати цей товар.

Останнім часом деякі з фахівців керуються ідеєю «4 P's», додаючи до комплексу маркетингу такі елементи:

люди (people) — персонал торговельного підприємства, який професійно виконує функції маркетингу;

інструменти сервісу (physical evidence);

процес обслуговування покупців (process).

Основні завдання і функції маркетингу відповідно до елементів комплексу маркетингу показано в таблиці 8.



**Таблиця 8.** *Зміст маркетингової діяльності відповідно до комплексу маркетингу*

Перемінні комплексу маркетингу	Основні завдання та функції маркетингу
Продукт (товар)	Розробка нових продуктів. Удосконалення продуктів, що випускаються. Розширення асортименту продукції. Прийняття рішень про використання товарних марок. Прийняття рішень щодо упакування товару. Прийняття рішень про послуги для покупців (рівень сервісу, доставку, післяпродажне обслуговування і т. ін.).
Ціна	Встановлення цін, враховуючи тип ринку, дії конкурентів, співвідношення попиту і пропозиції, етапи життєвого циклу продукту та інші фактори.
Розподіл продукту	Планування і формування каналів розподілу продукту: збутових складів, демонстраційних залів, власних торговельних підприємств, торговельних посередників – підприємств оптової та роздрібною торгівлі. Робота із замовленнями покупців. Складування продукції. Зберігання продукції. Транспортування продукції.
Просування продукції	Реклама продукції. Стимулювання (заохочення) купівлі або продажу товарів і послуг. Пропаганда («пабліситі») продукції. Персональний продаж товарів покупцям.

Складовою операційного маркетингу є також *управління маркетинговою діяльністю*. Вона включає систему планування маркетингу, організацію служби маркетингу, маркетинговий контроль. Їх спільне призначення – втілення в життя маркетингових заходів.

Типологізація інших видів маркетингу в даний період є нестійкою.

Залежно від суб'єкта попиту покупців виділяють споживчий і промисловий маркетинг.

*Споживчий маркетинг* має місце, коли маркетингова діяльність фірми спрямовується на задоволення потреб кінцевих споживачів і означає продаж товару і послуг для особистого, сімейного або домашнього користування.

*Промисловий, або індустріальний, маркетинг* розглядає як споживача організації, тобто виробників, оптову і роздрібну торгівлю, державні та інші комерційні заклади. Останні купують товари і послуги для подальшого виробництва, перепродажу іншим споживачам або для використання відповідно до установчих документів організації.

Промисловий маркетинг залежно від характеру використання товарів і послуг споживачами в свою чергу поділяють на такі види:

1) маркетинг у комерційній сфері діяльності, або *маркетинг комерційних організацій*, що займаються підприємницькою діяльністю з метою одержання прибутку;

2) маркетинг у некомерційній сфері діяльності, або *маркетинг некомерційних організацій*, або *соціальний маркетинг*, пов'язаний головним чином з утворенням позитивної соціальної думки щодо конкретної організації чи окремої особи.

Останнім часом активно опрацьовується такий напрямок маркетингової діяльності, як постачальницький маркетинг, або *маркетинг ресурсів* — праці, землі, капіталу.

Головне завдання *маркетингу персоналу* полягає в кадровому забезпеченні фірми, пошуку таких працівників, використання трудового потенціалу яких (професійно-кваліфікаційних, фізичних, психомотиваційних та інших особливостей людини) сприятиме максимізації прибутку фірми.

*Маркетинг землі* орієнтується на аналіз, прогнозування і задоволення потенційного попиту на землю в окремих регіонах країни різними групами (категоріями) громадян, на придбання ними землі в оренду або приватну власність.

*Маркетинг інвестиційний* вивчає умови залучення інвестиційних коштів, можливості створення і діяльності нових підприємств у перспективних галузях економіки.

*Маркетинг результатів науково-технічної діяльності* стосується продажу і закупівлі патентів, ліцензій, авторських прав, вивчення і відбору найпродуктивніших напрямів НТП.

Залежно від сфери маркетингової діяльності розрізняють внутрішній і міжнародний маркетинг.

*Внутрішній маркетинг*, або маркетинг на внутрішньому ринку, пов'язаний з питаннями задоволення потреб національного споживача, реалізацією товарів і послуг у рамках однієї країни.

*Міжнародний маркетинг*, або маркетинг на зовнішніх ринках, — це маркетинг товарів і послуг за межами країни, де міститься організація. Його ще називають зовнішньоекономічним, зовнішньоторговельним.

Систему міжнародного маркетингу становлять експортний, імпорتنний і багатонаціональний маркетинг.

*Експортний маркетинг* передбачає діяльність фірми з дослідження нових зарубіжних ринків збуту, створення зарубіжних збутових служб.

*Імпорتنний маркетинг*, на думку окремих фахівців, означає особливу форму дослідження міжнародного ринку для забезпечення високоефективних закупівель товарів і послуг. Це теж робота на ринку, хоч і специфічна, відмінна від експортної діяльності.

*Багатонаціональний маркетинг* — це найскладніша форма міжнародного маркетингу, що стосується організацій, які здійснюють маркетингові операції у багатьох іноземних державах одночасно.

Великий вплив на результати маркетингової діяльності має *середовище маркетингу*. Це сукупність активних суб'єктів, сил і факторів, що діють як всередині, так і за межами фірми і впливають на можливості керівництва організації і служби маркетингу в досягненні поставленої мети.

Середовище маркетингу поділяється на: зовнішнє (прямого і непрямого впливу) і внутрішнє; на таке, що контролюється і не контролюється; на мікро- і макросередовище.

*Внутрішнє середовище маркетингу* — це суб'єкти, сили і чинники, що перебувають всередині самої фірми і контролюються нею. До них перш за все належать:

1. *Сфера діяльності фірми* — поняття, що охоплює зону діяльності, види виробленої продукції (послуг), виробничі функції фірми, місцезнаходження її підприємств, їх організаційно-правові форми.

2. *Мета фірми*: а) загальноорганізаційна, встановлена керівництвом фірми на довгострокову і короткострокову перспективи; б) мета служби маркетингу, пов'язана із завоюванням визнання споживачів, збутом, прибутками, ефективним функціонуванням компанії та ін.

3. *Структура організації і місце в ній служби маркетингу*. Структуру організації, як правило, характеризують: функціональні зони, представлені окремими підрозділами організації, рівень управління у фірмі і норми управління. Ефективність функціонування організації в цілому і служби маркетингу зокрема залежить від характеру взаємозв'язків в організації (фірмі), узгодженості дій її окремих підрозділів, якості управління, розуміння вищим керівництвом ролі маркетингу.

4. *Корпораційна культура* — атмосфера або соціальний клімат в організації, що відображає переважні традиції, загальні норми, цінності, звичаї і сподівання працівників фірми.

*Зовнішнє середовище маркетингу* — це суб'єкти, сили і фактори, які впливають на маркетингову діяльність фірми зовні. Вони не контролюються ні вищим керівництвом фірми, ні її службою маркетингу. Зовнішнє середовище в свою чергу поділяється на середовище прямого і середовище непрямого впливу.

*Середовище прямого впливу* об'єднує елементи, що безпосередньо впливають на діяльність фірми і зазнають її зворотного впливу. Це постачальники всіх видів ресурсів, конкуренти, споживачі (клієнтура), посередники, державні органи регулювання економіки, контактні аудиторії та ін.

*Середовище непрямого впливу* об'єднує елементи, існування яких відображається на маркетинговій діяльності фірми, але безпосередньо і негайно не впливає на неї. Це економічне, техніко-технологічне, правове, політичне оточення, екологічне середовище, демографічні, культурні, релігійні та інші чинники й умови.

Внутрішнє середовище маркетингу і зовнішнє середовище прямого впливу створюють *мікросередовище маркетингу*.

Аналіз маркетингового середовища фірми є важливою умовою контролю внутрішніх і зовнішніх факторів, передбачення потенційних загроз (ризиків) і нових можливостей розвитку фірми, опрацювання ефективної маркетингової стратегії.

## Г л а в а 19

### Маркетинговий аналіз ринку. Служба маркетингу у фірмі

#### § 1. Система маркетингової інформації та її роль у ринковій адаптації підприємств

Підприємства належним чином функціонуватимуть в умовах маркетингу, якщо їх керівники матимуть достатньо інформації про конкурентів, споживачів, місткість ринку, про дилерів та інші сили, що діють на ринку.

У ХІХ ст., коли більшість фірм були дрібними, керівники збирали маркетингову інформацію через безпосереднє спілкування з покупцями. У ХХ ст. ринкові відносини значно ускладнилися і потребують ширшої та достовірної інформації. Це обумовлено, по-перше, переходом від маркетингу місцевого рівня до маркетингу загальнонаціонального ринку; по-друге, необхідністю враховувати не тільки достатки, а й потреби покупців; по-третє, переходом від конкуренції у цінах до нецінової конкуренції. Тому виникла потреба у розробці особливих систем маркетингової інформації.

Система маркетингової інформації — це постійно діючий комплекс взаємозв'язків людей, обладнання, методичних засобів, призначених для збору, класифікації, аналізу, оцінки та поширення необхідної, своєчасної, точної інформації для використання її з метою вдосконалення аналізу, планування, практичного застосування і контролю за виконанням маркетингових заходів.

Система маркетингової інформації складається з таких елементів-підсистем: внутрішньої звітності; збору зовнішньої поточної маркетингової інформації; маркетингових досліджень; аналізу маркетингової інформації.

Інформація, що надходить до керуючого маркетингом, допомагає йому проводити аналіз, планування, використання, контроль за виконанням маркетингових заходів. Водночас рішення, прийняті керуючими, та інші комунікації становлять зворотний потік інформації у напрямі до ринку.

Внутрішня звітність відображає показники поточного збуту, суми витрат, обсяг матеріальних запасів, рух грошової готівки, дані про дебіторську та кредиторську заборгованість і т. ін. За допомогою ЕОМ фірми створюють необхідні системи внутрішньої звітності, які забезпечують інформацією всі підрозділи.

Система збору зовнішньої поточної маркетингової інформації включає ряд джерел і методичних засобів, через які керівник постійно одержує інформацію про події, що відбуваються у комерційному середовищі. Джерелами такої інформації є книги, газети, спеціалізовані видання, клієнти, поставальники, дистриб'ютори, торгові агенти, продавці, можливі покупці, сторонні поставальники зовнішньої поточної інформації і спеціальні відділи зі збору і поширення поточної маркетингової інформації.

Маркетингові дослідження ринку визначають об'єктивні економічні тенденції його розвитку: попиту, пропозиції, ціни, стану конкуренції і т. ін.

Аналіз маркетингової інформації — це сукупність сучасних методик оброблення інформації, що дають можливість найповніше виявити взаємозалежності в рамках підбору даних та встановити міру їх статистичної надійності.

Отже, об'єктивна інформація дає змогу маркетологам вирішувати ряд проблем: одержувати конкурентні переваги, знижувати фінансовий ризик, визначати ставлення споживачів, спостерігати зовнішнє середовище, координувати стратегію, оцінювати діяльність фірми, підвищувати довіру до реклами, діставати підтримку в рішеннях і підвищувати ефективність.

## **§ 2. Маркетингові дослідження: сутність, етапи та методи**

Комплексне дослідження та аналіз ринку мають винятково важливе значення для всієї маркетингової програми фірми. Маркетингові дослідження — це систематичне визначення кола даних, необхідних у зв'язку з маркетинговою ситуацією, пов'язаною з діяльністю фірми, їх систематичний збір, відображення, аналіз та звіт про результати.

Для того, щоб бути ефективними, ці дослідження мають проводитися систематично, базуватися на об'єктивності, точності та ретельності.

З певною умовністю можна виділити такі етапи маркетингового дослідження:

1. Обґрунтування необхідності проведення дослідження.
2. Визначення проблеми та формулювання цілей дослідження.
3. Відбір джерел інформації, визначення методів та видів аналізу даних.
4. Збір інформації.
5. Систематизація та аналіз даних.
6. Визначення результатів та формулювання висновків.
7. Підготовка звіту про одержані результати.
8. Аналіз прийнятих на основі дослідження заходів.

На першому етапі дослідження слід чітко визначити його необхідність. Якщо фірма недоодержала очікуваного прибутку, це означає, що на ринку відбуваються недосліджені явища. Дослідник повинен їх виявити та обґрунтувати необхідність їх аналізу. Далі визначається проблема та узгоджуються цілі дослідження. Ринок можна досліджувати за дуже великою кількістю параметрів, тому обрати слід ті, що безпосередньо стосуються проблеми, яка стоїть перед фірмою і потребує вирішення. Давнє прислів'я стверджує: «Добре визначена проблема — це вже півшляху до її розв'язання».

Далі необхідно сформулювати цілі дослідження, які можуть бути пошуковими, описовими та експериментальними. З метою пошуку збираються попередні дані, що дають можливість визначити контури проблеми і виробити гіпотезу.

Потім відбувається експеримент, тобто перевірка гіпотези про якийсь причинно-наслідковий зв'язок.

На третьому етапі відбираються джерела інформації, визначаються методи та види аналізу даних. Можуть збиратися первинні або вторинні дані чи ті та інші водночас.

Первинні дані — це інформація, зібрана вперше з будь-якою конкретною метою. Вторинні дані — це інформація, яку зібрано раніше для інших цілей.

Існують три способи збору первинних даних: спостереження, опитування, експеримент. *Спостереження* передбачає візуальний контакт з людьми та обстановкою. Воно найкраще підходить для пошукових досліджень. *Опитування* найбільш зручне при проведенні описових досліджень. Фірми проводять опитування для одержання інформації про знання, переконання людей, чому вони віддають перевагу, про ступінь їх задоволення, а також для визначення думки споживачів про становище фірми. Мета експерименту — виявити причинно-наслідкові зв'язки шляхом відсіву суперечливих пояснень результатів спостереження. *Експеримент* потребує відбору порівнюваних між собою груп суб'єктів, створення для цих груп різної обстановки, контролю за змінними складовими та встановлення ступеня значущості відмінностей, що спостерігаються.

Засобами дослідження можуть бути анкета та механічні пристрої.

*Анкетування* — найпоширеніший метод дослідження при збиранні первинних даних. Анкета містить ряд питань, на які суб'єкт дослідження має дати відповіді. Анкета дуже гнучкий інструмент, оскільки питання можна ставити багатьма способами, вона потребує ретельної розробки, випробування та усунення виявлених недоліків до початку її широкого використання.

Дослідники маркетингу виділяють два типи питань: закриті та відкриті. Закрите питання передбачає кілька можливих варіантів відповідей, і опитуваний просто вибирає один з них. Відкрите питання дає опитуваному можливість відповісти самостійно. При цьому важливо, щоб питання були найпростіші, недвозначні, вони не повинні впливати на напрям відповіді.



У маркетингових пошуках застосовують і різні *механічні пристрої*, які дають змогу, наприклад, визначити емоційне сприйняття людиною реклами, що походить від різних джерел.

Після вибору засобу дослідження необхідно скласти план виборки. Вибірка — це особливим чином виділена група споживачів. План має бути складений так, щоб вибрана сукупність відповідала поставленим завданням. При цьому дослідник має вирішити три основні питання: кого опитувати, яку кількість споживачів потрібно опитати та яким чином слід відбирати членів виборки.

Далі визначають способи зв'язку з аудиторією. Такий зв'язок може бути встановлений за допомогою інтерв'ю по телефону чи особистого інтерв'ю (індивідуального або групового), а також за допомогою анкети, що надсилається поштою.

Зібрану інформацію необхідно проаналізувати, тобто з сукупності одержаних даних добути найважливіші відомості. Отримані дані зводяться у таблиці, на основі яких виводять або розраховують такі показники, як розподіл частковості, середні рівні та ступінь розсіювання. Одержані дані обробляють за допомогою спеціальних статистичних методик та моделей прийняття рішень, що застосовуються у системі аналізу маркетингової інформації

Насамкінець дослідник повинен подати керуючому основні результати, необхідні для прийняття головних початкових маркетингових рішень.

### § 3. Сегментація ринку

Менеджер, щоб підвищити конкурентоспроможність підприємства та збільшити його частку на ринку, повинен починати не з аналізу виробничих та технологічних можливостей власного підприємства, а з дослідження ринку, його сегментації. Сегмент ринку — це певним чином виділена частина ринку, група споживачів, продуктів чи підприємств, що мають загальні ознаки (ознаку).

*Сегментація ринку* — один із найважливіших інструментів маркетингу. Тому успіх підприємства в конкурентній боротьбі залежить від того, наскільки правильно вибраний сег-

мент ринку. Маркетологу необхідно знати, за якими критеріями та ознаками можна проводити сегментацію. Слід розрізняти критерії та ознаки сегментації ринку. Критерій — це спосіб оцінки обґрунтованості вибору того чи іншого сегмента ринку для даного підприємства. Ознака являє собою спосіб виділення визначеного сегмента на ринку.

Найпоширенішими критеріями сегментації є:

- 1) кількісні параметри сегмента (місткість ринку);
- 2) доступність сегмента для підприємства (можливість одержати канали розподілу та збуту продукції, сприятливі умови транспортування і зберігання товару);
- 3) сталість сегмента, тобто з'ясування того, наскільки реально ту чи іншу групу споживачів можна розглядати як сегмент ринку, наскільки вона стійка за основними інтегруючими ознаками;
- 4) прибутковість. Визначення рентабельності роботи на цей сегмент ринку;
- 5) сумісність сегмента з ринком основних конкурентів, тобто якою мірою основні конкуренти готові поступитися вибраним сегментом ринку, наскільки зачіпаються їх інтереси;
- 6) ефективність роботи на вибраному сегменті ринку. Перевірка наявності у даного підприємства належного досвіду роботи на вибраному сегменті ринку, наскільки співробітники підготовлені для ефективного просування виробів на цьому сегменті й для конкурентної боротьби;

7) захищеність вибраного сегмента від конкуренції. Оцінка своїх можливостей вистояти у конкурентній боротьбі з можливими супротивниками на вибраному сегменті ринку.

Одержавши відповіді на всі ці питання та оцінивши потенціал свого підприємства за всіма критеріями, керівник приймає рішення стосовно своєї позиції на вибраному сегменті ринку.

Отже, за допомогою сегментації може бути визначена місткість ринку для підприємства. Використовуючи способи виділення визначеного сегмента на ринку, маркетолог поглиблює дослідження. Кожна з ознак має використовуватися при аналізі ринку не сама по собі, а в сукупності чи комбінації з іншими.

Споживачів можна групувати за географічною, демографічною та соціально-економічною ознаками.

У сегментації ринку за групами споживачів виділяють також сегментацію за поведінкою на ринку. Щоб утримати покупців, фірми опрацьовують спеціальний статус постійного клієнта; щоб залучити потенційних покупців, часто передбачають пільги та премії, мета яких — якомога довше утримати споживача. Важливе значення має і такий параметр поведінки, як ступінь потреб споживачів у тому чи іншому продукті та ступінь їх вразливості щодо умов ринку (якість, ціни, рівень обслуговування, форми реклами, дизайн продукції та ін.).

Сегментацію ринку за групами споживачів проводять також за продуктом, аналізуючи, які саме параметри того чи іншого товару можуть бути найприйнятнішими для покупця. Сегментація за продуктом (тобто з урахуванням реакції споживачів на обумовлені параметри конкретного виробу) цілком може виявитися ефективнішою, ніж сегментація за групами споживачів. Особливе значення сегментація ринку за продуктом має при випуску та збуті нових виробів. При цьому необхідно ефективно поєднання розроблення та випуску нових виробів і застосування нових технологій, що дає змогу знижувати витрати виробництва та ціни, підвищувати якість і надійність товару.

Ефективну маркетингову програму не можна розробити без детального аналізу становища конкурентів. Зазвичай його вивчають у двох напрямках: основні фактори конкурентоспроможності фірми, практика фірми у сфері маркетингу. Велике значення має виявлення «білих плям» у попиті, тобто таких ринкових потреб, які конкуренти не можуть повністю задовольнити. Крім того, водночас може бути вивчений і передовий досвід конкурентів у виробничій та маркетинговій діяльності.

Процес розподілу ринку кожного товару на відокремлені частини (сегменти) відповідно до обраних критеріїв при опрацюванні маркетингової політики фірми і є сегментацією.

Отже, теорія ринкової сегментації ґрунтується на припущенні, що одна фірма за умов конкуренції не в змозі задовольнити всі потреби ринку на конкретні товари і тому вона повинна сконцентруватися на реалізації цього товару на тих частинах (сегментах) ринку, які найпривабливіші з точки зору виробничих, фінансових та маркетингових можливостей.

#### **§ 4. Служба маркетингу в фірмі: функції та структура**

Ринкова орієнтація фірми передбачає створення та вдосконалення служби маркетингу, вся діяльність якої спрямована на те, щоб забезпечити максимум результатів (прибутковості, обсягу продажу і т. ін.) при мінімумі витрат.

Основними функціями служби маркетингу є: збір інформації, проведення досліджень ринку, прогнозування попиту, організація реклами, збутових операцій та обслуговування запитів конкретних споживачів товарів та послуг, післяпродажного сервісу.

Виробляти те, що продається, а не продавати те, що виробляється, — головний принцип маркетингового підходу в управлінні науково-технічною діяльністю, виробництвом та збутом.

У практиці роботи закордонних фірм відомі два рівні організаційної структури маркетингових служб: центральні маркетингові управління (відділи) та оперативні відділи або сектори.

Центральна маркетингова служба є органом стратегічного управління, що координує, планує та контролює. Її діяльність координує заступник директора з питань маркетингу. Це перша після директора (президента) особа. Він несе відповідальність за всю організацію маркетингу: від наукових досліджень ринку та споживачів, визначення асортименту виробництва та цін до збуту і післяпродажного сервісу.

Значна частина оперативних питань з реалізації маркетингової діяльності вирішується на низовому рівні управління.

У господарській практиці багатьох закордонних фірм спостерігається переплетіння та комбінування цих двох рівнів управління маркетингом.

З численних структур служби маркетингу найпоширеніші такі:

- функціональної орієнтації;
- товарної орієнтації;
- регіональної орієнтації;
- сегментної орієнтації;
- за групами споживачів.

Маркетингова система, що побудована за функціональною ознакою, являє собою суто лінійну систему організації управління і, як свідчить господарська практика, є для більшості фірм основною формою маркетингової організації.

За такої організаційної структури співробітники відділу згруповані залежно від їх функціональної спеціалізації, а їх фахова діяльність координується директором або керуючим з питань маркетингу. Вся відповідальність за маркетингову діяльність покладається на керівника відділу маркетингу. Переваги такої системи полягають у її простоті та можливості чітко окреслити коло обов'язків.

Організацію маркетингових служб за функціями мають, як правило, невеликі фірми, що працюють з вузьким товарним асортиментом, на невеликій кількості національних ринків та їх сегментів, специфікою яких є однорідність, стабільність та порівняно незначна місткість. Як правило, це підприємства, які виробляють неіндивідуалізований товар, тобто такий, що не потребує значної модифікації залежно від вимог до нього з боку кінцевих споживачів, а також такий, що не потребує активного впливу науково-технічного прогресу.

Проте цей тип структури має й недоліки. Зазначені вище переваги такої системи побудови маркетингової служби зводяться нанівець, оскільки цей функціональний поділ неминуче породжує «місництво». Кожна функціональна група прагне обмежитися «своєю робочою дільницею», і спроби скоординувати різні інтереси фахівців, що властиві практиці роботи за окремими функціями, можуть призвести до

істотних витрат часу і сил з боку керівництва фірми. Чим більша фірма, тим складніша ця проблема. Відсутність спеціальних відділів з товарної продукції і контролю за процесом опрацювання ідей нового товару, шляхів його створення, а також проникнення на ринок часто призводить до уповільнення поновлення асортименту продукції, яка відповідала б запитам кінцевих споживачів. Тому фірми з широко диференційованою номенклатурою продукції будують роботу відділу маркетингу на основі товарно-галузевого принципу, тобто за видами товарів, що випускаються, та послуг, що надаються.

Така організаційна структура маркетингової служби фірми вирішує завдання щодо всіх продуктів або за групами продуктів, але придатна лише в разі, якщо обсяг продажу кожного товару (чи товарної групи) є достатнім, щоб виправдати неминуче в таких випадках дублювання в роботі. Тому у відділах, характерних для організаційної *структури «за видами товарів та послуг»*, виділяють співробітників (або формують групи), які займаються тільки «своїм» товаром чи послугою. Це дає можливість фірмі краще пристосовуватися до ринкових вимог щодо кожного окремого товару або групи товарів. За такої структури маркетингового управління товари, що виробляються фірмою, характеризуються різною технологією виробництва, коротким життєвим циклом, значним ступенем інноваційних вимог.

Разом з тим організація маркетингової діяльності фірми «за видами товарів та послуг» не позбавлена і певних недоліків: надмірне зміщення акценту на технологічну орієнтацію служби маркетингу; певна складність у пошуку нових сфер застосування товару та у виході на нові ринки споживача; складність проведення комплексної регіональної політики; ускладнення щодо диверсифікації товарної номенклатури та великого обсягу продаж; відсутність значного ефекту управління при продажу (поставках) наукоємної продукції. У кінцевому підсумку це може призвести до ускладнень у сфері стратегічного керівництва та реалізації єдиної маркетингової програми.

Замість орієнтації маркетингової діяльності за товарно-галузевим принципом фірма може віддати перевагу як альтернативі організації маркетингових служб *за регіональним принципом*. Така організація характерна для фірм регіональної орієнтації збутової діяльності. Ці фірми працюють з нечисленними, неоднорідними, чітко окресленими ринками.

Така організація маркетингових служб дає змогу досягати значних успіхів у проведенні комплексної та диференційованої ринкової політики, забезпечувати тісну залежність процесів розробки нових товарів від потреб кінцевих споживачів конкретних ринків, координувати всю ринкову стратегію фірми.

Організацію відділу маркетингу за регіональним принципом частіше використовують великі децентралізовані фірми-компанії з великими ринками, які можна поділити на географічні чітко визначені зони. Кожний регіон (географічна зона) обслуговує один регіональний чи зональний менеджер, який керує службою маркетингу щодо всіх продуктів та досліджує споживачів свого району. Ця система особливо придатна на гетерогенних великих ринках (окремі закордонні зони). Однак вона висуває особливі вимоги стосовно характеру продукції, яка виробляється фірмою, та до послуг, що надаються.

Товари підрозділів фірми мають бути однорідними та задовольняти специфічні вимоги споживачів різних сегментів у регіоні (автомобілі, телевізори, радіоприймачі) або бути взаємодоповнюваними та взаємозамінюваними. Продукція фірми не повинна зазнавати різких змін кон'юнктури та сезонності, а також значних інновацій. Частіше така продукція має стабільний попит у значних груп населення і реалізується через широку мережу посередників, які охоплюють своєю діяльністю весь регіон.

Регіональна організація маркетингових служб не позбавлена і певних недоліків: має місце децентралізація та дублювання ряду функцій маркетингової політики фірми; часто виникають ускладнення у координації діяльності, що зумовлює проведення різної товарної політики у ринкових регіонах; низька ефективність для наукоємних видів продукції та ін.

### § 5. Організація маркетингової служби

В умовах сучасного багато в чому диференційованого ринку залежно від специфіки конкретних його сегментів та особливостей потреб різних груп споживачів особливе значення серед регіональних типів структур має організаційна *структура за групами споживачів*, яка є свого роду маркетинговими управлінськими відділами по ринкових сегментах. Така організаційна структура у справі маркетингової діяльності вважається найдоцільнішою, якщо для обслуговування реалізації продукції потрібні спеціальні знання і фірма може користуватися тим, що такі знання мають лише її співробітники.

Організація маркетингової діяльності за групами споживачів дає можливість орієнтувати всю діяльність фірми на кінцевих споживачів і на цій основі здійснювати для кожної групи індивідуальну, спеціалізовану, комплексну ринкову політику на всіх виробничих циклах. Тому ця структура служб маркетингу найбільшою мірою відповідає вимогам та принципам маркетингу, оскільки націлена на індивідуальне обслуговування та задоволення вимог, що висуваються до товару конкретною групою споживачів, тобто діє принцип поглибленого сегментування роботи на ринку. Крім того, ця система дозволяє фірмі здійснювати комплексну маркетингову стратегію в кожному сегменті ринку щодо всіх функцій маркетингу, одержувати достовірну та повну інформацію про ринкову нішу, забезпечувати можливість вибору найефективніших каналів збуту та методів його стимулювання для кожного сегмента. Служба маркетингової діяльності за групами споживачів значною мірою забезпечує довгострокові зв'язки зі споживачами-партнерами з операцій поставки, що збільшує шанси стабілізації прибуткової діяльності.

У рамках цієї концепції маркетингової діяльності визначається структура переваг споживачів на ринку цієї фірми, тобто вивчаються смаки та звички людей, їх реакція на ті чи інші види товарів та послуг. Від служби відділу маркетингу фірма повинна одержати чітку відповідь на низку питань. Адміністрація має точно знати: людей, які можуть придбати



товари фірми; що вони купували раніше; чим користуються зараз; де або яким чином вони звичайно здійснюють покупки (у дрібних чи великих супермаркетах, виписують за каталогом та ін.); у якій кількості купують ті чи інші вироби; о котрій годині частіше роблять покупки; як розпоряджаються придбаними товарами; для чого їх використовують? Мета такої інформації полягає у визначенні найвразливіших місць у господарській стратегії керівництва фірми.

Головні питання, які належить з'ясувати керуючому службою маркетингу фірми, такі: чому групи чи окремі споживачі прагнуть придбати саме цей вид товарів; чому вони змінили своє ставлення до одного типу товарів і віддають перевагу іншим, змінили одну марку виробів (одну фірму) на іншу? В рамках такого аналізу служба маркетингу вивчає не тільки смаки та звички, звичаї та схильності споживачів, а й виявляє, що дуже важливо, причини такої поведінки, а це дає можливість фірмі прогнозувати особливості поведінки певних груп споживачів на майбутнє.

До цього часу економічна наука створила досить великий арсенал засобів вивчення мотивів поведінки споживачів, їх свідомих і підсвідомих реакцій на конкретний продукт, конкретну ситуацію на ринку. Цей інструментарій містить цілу систему спеціальних тестів, анкет та запитальників, що дають змогу фірмам фіксувати думку окремих груп споживачів продукції про зміни в товарах або формах обслуговування. Тим самим досягається зворотний зв'язок між зусиллями з випуску та просування товарів на ринку і реакцією на них з боку споживачів.

Разом з тим, як свідчить практика, ніщо не може замінити безпосереднього контакту виробника зі споживачем, продавця з покупцем, розробника виробів з його майбутнім споживачем. Тому багато провідних фірм Заходу значну увагу приділяють не тільки різним опитуванням споживачів, а й організації прямих контактів між розробниками продукції та її покупцями. Правильне використання даних, одержаних службою маркетингу при вивченні мотивів поведінки споживачів, дозволяє керівництву фірми збільшити обсяг реалізації продукції, а отже, і товарооборот. Дані аналізу дають

зможу також (особливо це важливо за наявності сильної конкуренції) визначити ті сегменти ринку, де у цього підприємства є деякі переваги перед найвірогіднішими конкурентами (за рівнем обслуговування споживачів, наданням їм додаткових послуг та вигод).

Важливе місце у рамках цього аналізу належить дослідженню змін у доходах споживачів. Цей чинник має велике значення як для формування цін на товари, так і для визначення обсягу збуту. Керівництво фірми може за потреби внести корективи до виробничих програм та витрат на рекламу залежно від характеру змін, що відбуваються. Для цього важливо мати вірогідні дані про всі ринкові тенденції: від коливання господарської кон'юнктури до зрушень у структурі платоспроможного попиту у взаємозв'язку зі змінами в системі споживчих переваг різних груп споживачів. У результаті фірма дістане можливість визначити економні шляхи та способи нарощення товарообороту.

У практиці, хоч і рідко, трапляється *матрична організація маркетингу*. За такої форми організації існує двохлінійна система — вертикальна та горизонтальна. По вертикальній лінії вирішуються функціональні завдання, по горизонтальній — завдання виробничого характеру. Виконання тих чи інших завдань є обов'язком виробничого менеджера.

Ця система не є ефективною. Вона не сприяє інноваціям і ринковим змінам, мобільній адаптації у нових умовах, що суперечить сутності маркетингової концепції. Таке становище пояснюється тим, що матрична структура, як правило, передбачає високий ступінь спеціалізації окремих служб, створює передумови для виникнення конфліктних ситуацій у процесі управління в точках перетину їх компетенцій та потребує чіткого розподілу прав та обов'язків між окремими структурними одиницями управлінської системи.

Таку структуру можуть мати фірми з широко диверсифікованим товарним асортиментом, які працюють на багато-профільних ринках, вони мають досить високий ступінь централізації та контролю за оперативною діяльністю у загальній системі маркетингу.

Існують також тимчасові організаційні підрозділи у формі робочих цільових колективів, або, як ще їх називають, груп ризику. Ці структури дають можливість фірмі гнучко й оперативно вирішувати неординарні комплексні завдання та завдання з високим ступенем новизни. На відміну від інших організаційних форм маркетингових служб, вони самостійні в оперативній роботі і, що особливо важливо, у визначенні шляхів вирішення завдань: центральні служби здійснюють тільки контроль за результатами їх роботи, ресурсами та витратами.

Така структура відповідає розробкам нового товару або інноваційним процесам, вирішенню складних стратегічних маркетингових завдань, складних комплексних проблем, виявленню слабких місць в управлінні фірмою, розробці перспективних програм, тобто використовується там і тоді, де є необхідним часте неформальне об'єднання сил фахівців різного профілю. Разом з тим тимчасові структурні утворення не можуть бути єдиною формою організації фірми — вони доповнюють її жорсткі системи, додають їм гнучкості та дозволяють виконувати складні завдання без надзвичайних заходів у зміні організаційної системи в цілому.

Організація служб маркетингу — це система довгострокових заходів, за допомогою яких розмежовуються сфери підприємницької діяльності та забезпечується оптимальне виконання її завдань.

Сучасні тенденції в організації служб маркетингу свідчать про те, що ефективність їх діяльності залежить від виконання умов функціонування. На перший план у діяльності цих служб висуваються гнучкість, мобільність та вміння адаптуватися. Це у свою чергу потребує оперативності у прийнятті рішень, відповідної зміни в організаційній побудові управлінських служб, їх періодичній реорганізації, зокрема у формуванні робочих груп. Останні створюються, коли фірма вирішує конкретне завдання на певний строк за спеціальною програмою. Ці групи гнучкі і дають можливість керівництву фірми перебороти консерватизм організаційної структури взагалі, оскільки вона найважче піддається змінам. Гнучкість служб маркетингової діяльності та їх здатність адаптуватися

забезпечуються також регламентацією прав та обов'язків, компетенцією окремих підрозділів, а також відповідністю довгостроковій стратегії фірми.

Важливо досягти відносної простоти структури цих служб. Чим простіша структура, чим менше рівнів управління і кількість координуючих та центральних служб, тим мобільніше система управління і тим вище шанси на успіх. Необхідно постійно добиватися відповідності масштабів маркетингової служби ступеню її ефективності та обсягу продажу фірми. Для цього рекомендується дотримуватися принципу комбінування та поєднання різних типів організаційних структур. Наприклад, фірма може використовувати варіант функціональної організації зі штабними підрозділами по продукту, мета яких – забезпечити координацію політики фірми щодо товарів, особливо якщо фірма виробляє різні товари для різних цільових ринків, що потребує різного маркетингового вирішення. Важливо, щоб структура маркетингових служб відповідала специфіці асортименту продукції, яка виробляється. Це означає, що в організаційну структуру маркетингової діяльності має бути закладений товарний принцип, а вирішення питань комплексної ринкової політики (маркетинг-мікс) має бути зосереджено в рамках оперативного підрозділу, який наділений господарською самостійністю.

Фірмі не завжди доцільно мати власні маркетингові служби; у ряді випадків для неї вигідніше довірити маркетингові дослідження та складання маркетингових програм спеціалізованим маркетинговим агентствам.

---

# Розділ V

---

## МАКРОЕКОНОМІКА

---

### Глава 20

#### Основні результати і показники макроекономіки

##### *§ 1. Система макроекономічних показників, їх зміст, форми, структура*

У світовій практиці використовується система макроекономічних показників, яку прийнято називати системою національних рахунків (СНР).

Серед макроекономічних показників системи національних рахунків найважливішими є валовий національний продукт (ВНП), валовий внутрішній продукт (ВВП), чистий національний продукт (ЧНП), національний дохід (НД), особистий дохід (ОД), особистий дохід, що є в розпорядженні особи (ОДО). У цих показниках міститься різнобічна характеристика діяльності національної економіки.

**Валовий національний продукт** у системі СНР посідає центральне місце поруч з валовим внутрішнім продуктом. За своїм змістом ВНП – це сукупність кінцевих товарів та послуг, що вироблені протягом року. Є різні форми ВНП; основні з них – вартісна та натурально-речова. Вартісна форма ВНП – це вартість усіх товарів та послуг у грошах. Слід зазначити, що вона має бути виражена у ринкових цінах. Отже, ВНП являє собою ринкову ціну всіх кінцевих товарів та послуг, що вироблені в суспільстві за певний період.

Кінцеві товари та послуги характеризуються тим, що для них цикл відтворення закінчено, і вони надходять для кінцевого споживання. Крім кінцевих, існують проміжні товари та послуги, які у ВНП не враховуються. Наприклад, для такого кінцевого товару, як автомобіль, проміжними будуть

метал, пластмаса, скло, тканина, каучук та інші елементи. Проміжні товари не включаються до вартості ВВП, щоб уникнути повторного підрахунку. Отже, проміжні товари купують з метою їх подальшого виробничого використання чи перепродажу.

Натурально-речова форма ВВП визначає, скільки і яких товарів та послуг виробляється в суспільстві з урахуванням їх споживчих форм. Однак ця форма не дає можливості точно виміряти показник динаміки розширення виробництва, оскільки однакова сукупна кількість товарів у натуральній формі, обчислена у грошах, такої рівності не відображає.

В економічній науці валовий національний продукт визначається в основному з використанням трьох методів.

*Виробничий метод (метод доданої вартості)* застосовують головним чином для того, щоб уникнути подвійного чи повторного підрахунку вироблених товарів та послуг. Додана вартість — це вартість, яка додається кожним виробником на всіх етапах формування кінцевого товару чи послуги. Додана вартість обчислюється як різниця між виручкою виробників від продажу виробленої продукції і грошовими витратами внаслідок закупівлі ресурсів, необхідних для випуску продукції: витрати на робочу силу, сировину, матеріали, енергію, транспортні витрати та ін. По суті, додана вартість відображає внесок виробника до загальної вартості кінцевого товару чи послуги. Метод доданої вартості використовують для підрахунку ВВП за галузями, таким чином він дає змогу визначити їх роль та співвідношення у його виробництві, а також проаналізувати динаміку розвитку провідних галузей економіки, сприяє формуванню необхідної структурної політики. Нарешті, використання методу доданої вартості за галузями наочно демонструє рівні економічного розвитку різних країн при порівнянні відповідних даних.

Поширенішими є *методи підрахунку ВВП за витратами та доходами*. Це окремі методи, їх застосування дозволяє, по-перше, розглянути розгорнуту структуру ВВП та визначити роль і значення кожного структурного елемента; по-друге, поєднання цих методів, вірніше, їх взаємодоповнення дає можливість виявити при обчисленні ВВП помилки та

огріхи, оскільки сума ВВП у грошовому виразі, підрахована як методом доходів, так і методом витрат, має бути однаковою. Витрати, яких зазнають споживачі, на закупівлю товарів та послуг, незалежно від суб'єкта (держава, фірми, домогосподарства), завжди дорівнюватимуть доходам, отриманим виробниками від виробництва та реалізації продукції. Слід взяти до уваги, що порушення рівності між доходами та витратами дає можливість дослідникові зробити певні висновки. Наприклад, якщо сума витрат більше суми доходів ВВП, то слід вважати, що держава живе у борг, який не лише нагромаджується, а й який треба повернути кредиторам. При використанні методу підрахунку за витратами у ВВП обов'язково виділяють такі статті витрат.

1. *Особисті споживчі витрати.* Це витрати на придбання товарів першої необхідності та товарів розкоші, товарів повсякденного та довготривалого використання, а також на придбання різних послуг. Деякі товари, що дорого коштують, при використанні збільшують вільний час споживачів, тому витрати на їх купівлю мають характер інвестицій.

2. *Приватні валові капіталовкладення (інвестиції).* Цей елемент витрат має власну складну структуру. До валових інвестицій належать головні види капіталовкладень приватного бізнесу. По-перше, це вкладення до основного капіталу: будівлі, споруди, машини, механізми тощо; по-друге, інвестується обіговий капітал (сировина, матеріали, виробничі запаси та ін.); по-третє, витрати на житлове будівництво. Поняття «валові» інвестиції означає, що інвестиції вкладаються до сукупного капіталу суспільства. Частина валових інвестицій амортизується в основному капіталі, а «чисті» інвестиції витрачаються на збільшення капітальної вартості.

3. *Державна закупівля товарів та послуг* – це витрати держави на утримання державних органів і служб законодавчої та виконавчої влади, витрати на освіту, охорону здоров'я, на правоохоронні структури, оборону. До них належить також оплата праці працівників бюджетної сфери. Проте такі витрати, як пенсії, допомога, субсидії, що їх надають державні органи соціального страхування, так звані трансфертні витрати (або платежі), у ВВП не враховуються.

4. *Сальдо між експортом та імпортом.* Цю статтю витрат ще називають чистим експортом. Якщо експорт та імпорт за вартістю є рівними, тоді чистий експорт дорівнює нулю. В економіці різницю між експортом та імпортом ще називають торговельним балансом. Його позитивна величина збільшує ВВП. Якщо ж величина чистого експорту негативна, це зменшує ВВП.

Метод визначення ВВП за доходами має власну структуру та включає всі види доходів, які отримують суб'єкти економічних відносин. Слід враховувати, що різні доходи перерозподіляються між державою, підприємцями та громадянами, тому визначення сукупного доходу цих суб'єктів економічної діяльності є досить проблематичним. Валовий національний продукт містить такі види доходів.

1. *Доходи від праці, або заробітна плата найманих працівників,* – це основна та додаткова оплата праці, оплата відпусток, інші виплати наймачів робочої сили, включаючи надходження до приватних та державних пенсійних фондів, фондів страхування та ін.

2. *Прибуток фірм та корпорацій.* До цієї статті доходів належать: прибуток різних фірм та корпорацій; доходи держави у вигляді податків; доходи у вигляді дивідендів; нерозподілений прибуток корпорацій.

3. *Доходи від власності.* Це доходи від власності некорпоративного сектора: малого, сімейного бізнесу, дрібних підприємців, доходи осіб вільних професій (адвокати, художники, архітектори, письменники та інші громадяни, які працюють на себе, не за наймом).

4. *Рентні доходи* – доходи, які отримує власник від використання землі, іншого майна: будівель, споруд, устаткування, транспортних засобів.

5. *Проценти.* Це використання позичкового капіталу у вигляді кредитів, що надають власники грошового капіталу фірмам, підприємцям та іншим особам, які беруть участь у створенні ВВП.

6. *Амортизація* – грошові відрахування на відшкодування зносу основного капіталу, який бере участь у створенні валового національного продукту.



7. *Непрямі податки*. Вони входять до ціни кінцевих товарів та послуг. Їх платять споживачі, купуючи товари, та виробники, реалізуючи товари на користь держави. Основними з них є податок на додану вартість, акцизи, податки на землю, мито.

Оскільки зростання ВВП відбувається в результаті приросту виробництва та під впливом цін на товари та послуги, з'явилася потреба у використанні понять номінального та реального ВВП. *Номінальний ВВП* обчислюють у поточних ринкових цінах того року, в якому ВВП виробляється. *Реальний ВВП* включає вартість кінцевих товарів та послуг у постійних цінах певного базисного року. Коли базисний рік обрано (наприклад, 1992 рік), ВВП, вироблений в іншому, пізнішому році, обчислюється у цінах базисного року. Це дає можливість врахувати зростання ВВП лише за рахунок обсягу виробництва. ВВП, обчислений у цінах базисного року, називається реальним ВВП. Визначається індекс цін, що відображає зміни цін поточного року порівняно з цінами базисного року. Індекс зростання цін називають *дефлятором ВВП*, який визначається як відношення номінального ВВП до реального.

До складу ВВП не належать такі види економічної діяльності:

- 1) доходи від тіньової економіки;
- 2) робота в домашньому та особистому підсобному господарстві для сімейного споживання;
- 3) робота осіб вільних професій для власних потреб;
- 4) трансфертні платежі: державні (пенсії, допомога, стипендії, виплати з соціального страхування та виплати процентів за державними позиками і т. ін.) та приватні (виплати приватних стипендій, допомог, виплати з благодійних фондів та ін.);
- 5) фінансові операції щодо закупівлі та реалізації пакетів цінних паперів; ці угоди належать до функціонування фіктивного капіталу і реально ВВП не збільшують.

**Валовий внутрішній продукт (ВВП)** є другим за важливістю показником системи національних рахунків. Його визначають як вартість кінцевих товарів та послуг, що вироб-

лені на території країни незалежно від того, хто виробив ці продукти — вітчизняні чи іноземні фірми. До ВВП не належить продукція, вироблена вітчизняними підприємствами за межами країни. Якщо доходи іноземних компаній, що виробляють продукти та послуги в даній країні, дорівнюють доходам вітчизняних фірм, отриманим за кордоном, ВВП та ВВП є рівними за вартістю. У разі перевищення грошових надходжень з-за кордону над платежами за кордон, ВВП буде більше за ВВП, а сальдо платіжного балансу — позитивним. Якщо ж грошові надходження за кордон більші за надходження з-за кордону, в цьому разі ВВП буде менший від ВВП. Таке перевищення ВВП над ВВП свідчить про істотну залежність національної економіки від іноземних інвестицій. У розвинутих країнах різниця між цими макроекономічними показниками незначна і, як правило, становить кілька процентів.

Слід зазначити, що відповідно до методики нової системи національних розрахунків показник ВВП є важливішим порівняно з ВВП і частіше використовується економістами.

Обидва макроекономічні показники, що розглянуті вище, мають у своїй структурі, крім доданої вартості кінцевих товарів та послуг, вартість спожитих факторів виробництва, використаних на вироблення кінцевих товарів та послуг. Оскільки будівлі, споруди, машини, механізми, устаткування використовуються в процесі створення товарів та послуг досить тривалий час, то у всій масі вироблених товарів міститься певна вартість раніше створених капітальних благ. При обчисленні макроекономічних показників така перенесена вартість формується у статті «амортизація». Отже, для визначення дійсного обсягу товарів та послуг, який називається «чистий національний продукт» (ЧНП), необхідно від вартості ВВП відняти вартість амортизаційного фонду, що сформувався протягом року. За допомогою ЧНП вимірюються доходи всіх постачальників економічних факторів виробництва (капіталу, робочої сили, землі, підприємницьких здібностей та ініціативи).

**Національний дохід** як категорія макроекономіки визначається шляхом віднімання (вилучення) від суми ЧНП непрямих податків. У структурі національного доходу залишають-

ся, таким чином, усі види заробітної плати, доходи від власності, рентні платежі, прибуток, тобто всі зароблені доходи. Однак слід враховувати, що зароблені доходи вищі за ті, що їх реально отримують усі учасники виробництва. Як і інші показники макроекономіки, національний дохід представлений у натурально-речовій та вартісній формах. Вартісна форма національного доходу — це новостворена вартість за певний період (за рік). Національний дохід у натурально-речовій формі становлять усі предмети споживання, що використовуються громадянами держави, а в умовах розширеного виробництва до національного доходу включаються й засоби виробництва, потрібні для збільшення обсягів виробництва та формування страхових резервів.

При обчисленні національного доходу застосовують кілька статистичних методів, серед яких виробничий метод, розподільний метод, метод кінцевого використання. Прийнято виділяти національний дохід вироблений і використаний. Використаний національний дохід відрізняється від виробленого національного доходу на величину страхових запасів та втрат у народному господарстві (від стихійних лих, техногенних катастроф, незавершеного та списаного обсягу будівельних робіт). Всі названі витрати зменшують вироблений національний дохід. У практиці країн СНД застосовується поділ національного доходу на два фонди: *фонд споживання* та *фонд нагромадження*. Перший — це споживання всіма учасниками виробництва матеріальних та культурних благ відповідно до отриманого рівня доходів. Він включає обсяг заробітної плати та соціальні (суспільні) фонди споживання. Фонд нагромадження використовується на розвиток виробництва і на приріст основного та обігового капіталу та на розвиток соціальної сфери.

Зниження обсягу національного доходу свідчить про нестабільність в економіці, про порушення основних макроекономічних пропорцій, про те, що в економіці країни є кризові явища.

Такий макроекономічний показник, як *особистий дохід (ОД)*, утворюється у результаті відрахування з національного доходу доходу коштів на соціальне страхування, податку на при-

бутки корпорацій, у тому числі й на нерозподілені прибутки корпорацій, але з додаванням суми трансфертних платежів. Якщо з особистого доходу відрахувати суму особистого прибуткового податку, залишається *дохід, що є в розпорядженні особи*.

Уся сукупність макроекономічних показників являє собою певну систему і дає можливість за допомогою їх аналізу та порівняння дослідити багато важливих сторін і пропорцій національної економіки.

## **§ 2. Національне багатство: сутність, структура та джерела збільшення**

Національне багатство — це сукупність вироблених і нагромаджених суспільством матеріальних та духовних благ, набутих протягом усього його існування, а також природний потенціал країни. Національне багатство визначається у натурально-речовинній та вартісній формах на певну дату.

Національне багатство містить такі три складові.

1. *Матеріальне багатство* — це основний та оборотний капітал суспільства, а також обіговий капітал.

Основний капітал — засоби праці: будинки, споруди, верстати, устаткування тощо. Оборотний капітал — предмети праці: сировина, матеріали, енергетичні ресурси, оброблені людською працею. До обігового капіталу належать готова продукція та страхові внески.

Структуру цього багатства становлять всі матеріальні блага соціальної сфери: університети та школи, лікарні та санаторії, об'єкти культури та спорту, житловий фонд, майно населення, державні запаси, природні ресурси, які вже залучені до процесу виробництва. По суті, речове багатство являє собою нагромаджену працю суспільства, виражену в матеріальних благах за певний тривалий історичний період. Зміст структури речового багатства постійно змінюється під впливом НТР та соціально-економічних зрушень. У міру розвитку суспільства речове багатство нації збільшується.

2. *Нематеріальне багатство*. До нього належать грошові цінності у вигляді грошових знаків, цінних паперів, а також

усі людські здібності й досягнення в науці, культурі, спорті, мистецтві, нагромаджений виробничий досвід суспільства, виражений у загальнолюдському знанні.

3. *Природне багатство* – це пізнані (розкриті) природні ресурси: земля, вода, повітря, ліс, розвідані корисні копалини, клімат. Багатоманітні елементи природи є природним даром людині з боку природи і по суті – потенційним багатством нації. Природа – матеріальна передумова виробництва та природне середовище життєдіяльності нації. Більшість елементів природного багатства не збільшується, а зменшується в результаті антропогенного впливу. Тому існує проблема збереження та суворої економії елементів природного багатства.

За нестабільності економіки, її реструктуризації, існування умов для розвитку ринкових відносин слід сформуванню оптимальний взаємозв'язок між усіма елементами структури національного багатства. Необхідно розробити і запровадити до відтворювального процесу найраціональнішу структуру використання елементів національного багатства. Таким чином можна збільшити багатство нації.

### § 3. Основні показники ефективності макроекономіки

До основних показників ефективності макроекономіки належать показники, які відображають ефективність трудової діяльності. Адже від трудової вартості діяльності членів суспільства залежить обсяг ВВП, ВВП, НД та ін. У загальному вигляді ефективність визначають затрати ресурсів та отриманий від них результат.

Ефективність макроекономічних показників можна обчислити, вимірюючи, наприклад, ВВП, ВВП або НД на душу населення країни. Чим вищі ці показники у країні, тим ефективніше діє її економіка.

З допомогою ВВП чи НД обчислюється продуктивність праці у масштабах всієї національної економіки:

$$ПП = \frac{ВВП}{Ч} = \frac{ВВП}{Ч} = \frac{НД}{Ч},$$

де ВВП — валовий національний продукт; ВВП — валовий внутрішній продукт; НД — національний дохід; Ч — число зайнятих; ПП — продуктивність суспільної праці.

Крім продуктивності праці, слід назвати ще кілька показників ефективності макроекономіки. Це показник капіталовіддачі; він визначається відношенням виробленого НД до вартості основного капіталу; зворотний показник — капіталоемність, що вимірюється відношенням виробленого капіталу до національного доходу у вартісній формі.

Матеріаловіддача — показник ефективності використання предметів праці у масштабах суспільства. Вона визначається відношенням національного доходу до вартості предметів праці, що використовуються в економіці; зворотний показник — матеріалоемність, яка вимірюється відношенням предметів праці до виробленого національного доходу. У багатьох країнах Західної Європи замість вартості предметів праці застосовують показник обігового капіталу.

## *Г л а в а 21*

### **Макроекономічна рівновага та економічне зростання**

#### ***§ 1. Економічна рівновага: сутність, види та передумови***

Проблема макроекономічної рівноваги — одна з основних в економічній теорії і привертає до себе велику увагу економістів протягом XIX—XX ст. Рівновага — це збалансованість і пропорційність економічних процесів у масштабі всього народного господарства: сукупного попиту і сукупної пропозиції, виробництва і споживання. Досягнути макроекономічної рівноваги можна, але лише тимчасово, адже вона має динамічний характер і діє скоріше за принципом «рівновага — нерівновага». Однак суспільство зацікавлено, щоб відхилення від рівноваги були мінімальними і короткочасними, тому воно дійшло висновку про необхідність регулювання

макроекономічної рівноваги у процесі реалізації відповідної економічної політики. Для оцінки такої рівноваги використовують агрегатні показники кінцевих результатів розвитку макроекономіки – ВВП, ВВП і НД.

Механізм економічної рівноваги макроекономіки істотно відрізняється від механізму мікроекономіки. Для останньої рівновага означає встановлення такої ціни, за якої розмір попиту дорівнює розміру пропозиції. Така рівновага встановлюється стихійно механізмом саморегулювання ринкової економіки. Макроекономічна рівновага є не наслідком поведінки покупців та продавців, а результатом дії складного механізму збалансованого кругообороту структурних частин валового національного продукту та національного доходу, тобто величин сукупної пропозиції і сукупного попиту. Збалансоване, рівноважне зростання економіки передбачає узгоджений динамізм її складових структурних ланок залежно від розвитку народного господарства як цілісної системи.

Рівновага буває ідеальною, реальною, частковою і загальною.

*Ідеальна (бажана) рівновага* – це такий стан економіки, за якого забезпечується оптимальна реалізація інтересів усіх суб'єктів економіки та узгодженість у їх поведінці. При цьому рівновага теоретично передбачає, що всі суб'єкти знаходять на ринку предмети споживання, фактори виробництва, й весь продукт, вироблений у минулому році, має бути реалізований. Така рівновага можлива за наявності вільної конкуренції та економічної гармонії, за відсутності протилежностей та диспропорцій.

*Реальна рівновага* встановлюється в економічній системі як наслідок впливу зовнішніх факторів на ринок в умовах недосконалої конкуренції. Така рівновага є відповідністю між обмеженими ресурсами і зростаючими потребами суспільства. При цьому необхідно вжити заходів, спрямованих на ефективне використання ресурсів, збільшення продуктивності суспільної праці чи обмеження платоспроможного попиту споживачів.

*Часткова рівновага* у масштабі всього народного господарства означає досягнення кількісної відповідності двох взає-

мопов'язаних окремих сторін чи ланок економіки, ринку товарів, послуг, факторів виробництва. Наприклад, збалансованість між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією, прибутками й витратами бюджету та ін.

*Загальна макроекономічна рівновага* – це збалансований розвиток усіх сфер економічної системи, одночасна відповідність на ринку в цілому.

Макроекономічна рівновага передбачає досягнення пропорційності як доцільності, впорядкованості та відповідності відтворюваних зв'язків, сторін та фаз. При цьому локальні, окремі пропорції взаємопов'язані, доповнюють одна одну і зумовлюють збалансований розвиток усієї економічної системи, або рівновагу.

Між рівновагою, пропорційністю та збалансованістю існує тісний взаємозв'язок. Якщо рівновага є бажаною метою макроекономічного розвитку, то пропорційність і збалансованість є елементами механізму її досягнення. Ігнорування якогось з цих понять завжди призводить до однобічних результатів, до суперечностей та диспропорцій в економіці та суспільному житті. Наприклад, в економічній літературі та практиці господарювання СРСР у 30–80 роках поняття «економічна рівновага» не використовувалося, бо ще в 1929 році Й. Сталін на конференції аграрників-марксистів вказав, що теорія рівноваги належить до «теорій, що забруднюють голови наших практиків», і закликав до «викорчовування» таких теорій. Це завдало великої шкоди радянській економічній науці та сприяло перетворенню її на інструмент захисту планової адміністративно-командної економічної системи.

Світова економічна наука вже протягом двох століть досліджує проблему економічної рівноваги, створюючи теорії, моделі та концепції загальної і часткової рівноваги.

Для загальної економічної рівноваги необхідна наявність певних передумов: відповідність сукупного попиту сукупній пропозиції на всіх чотирьох типах ринку (товарів, праці, капіталу та грошей); ефективне використання всіх економічних ресурсів, що означає відсутність масового безробіття, високого рівня інфляції, нереалізованих товарів і їх дефіциту; відповідність державних цілей існуючим економічним



можливостям; збалансованість між виробництвом та споживанням з орієнтацією їх розвитку в інтересах споживачів; відповідність доходів витратам.

В економічній теорії розрізняють класичну, кейнсіанську і монетаристську моделі макроекономічної рівноваги.

Представниками класичних моделей були Ф. Кене (1694 – 1774), Ж. Б. Сей (1767 – 1832), К. Маркс (1818 – 1883), Л. Вальрас (1834 – 1910), В. Парето (1848 – 1923) та ін.

Ф. Кене у своїй праці «Економічна таблиця» (1758) зробив першу спробу створити модель рівноваги у вигляді схематичного зображення процесу простого відтворення та обігу сукупного суспільного продукту (ССП), його реалізації між представниками трьох класів: виробничого (фермери), земельних власників і промисловців. Він обґрунтував концепцію «природного порядку», виходячи з розвитку економіки на основі вільної конкуренції, стихійного ринкового ціноутворення, еквівалентності обміну і невтручання держави в економіку.

Ж. Б. Сей у «Трактаті політичної економії» (1803) створив модель економічної рівноваги «попит є пропозиція». Відповідно до цієї моделі виробництво товарів та їх пропозиція створюють свій власний попит. Оскільки продавець товару чи послуги отримує за них гроші, на які в свою чергу купує інші товари чи послуги, то величина попиту завжди дорівнює обсягові реалізованої пропозиції. За цих умов у економіці попит та пропозиція завжди збалансовані і диспропорції у вигляді дефіциту товарів або їх надвиробництва неможливі. Цей висновок у сучасній літературі називають «законом Сея», його можна зобразити у вигляді моделі «сукупна пропозиція = сукупному попиту».

Внесок у теорію економічної рівноваги зробив і К. Маркс, який у другому томі «Капіталу» обґрунтував загальні умови пропорційного розвитку простого і розширеного відтворення, пояснив сутність відтворення продуктивних сил і виробничих відносин, а також усіх його фаз – виробництва, розподілу, обміну і споживання. *Відтворення просте* – це процес виробництва, який відновлюється щорічно у незмінних обсягах. При *розширеному відтворенні* відбувається кількісне і

якісне зростання кінцевих результатів виробництва. За умов розширеного відтворення додатковий продукт використовується у певних пропорціях для особистого та виробничого споживання, для цього треба мати: додаткові засоби виробництва; додаткову робочу силу; додаткові засоби для існування робочої сили. К. Маркс розглядав сукупний суспільний продукт як кінцевий результат процесу відтворення з двох сторін — натуральної і вартісної. Тому весь ССП та все суспільне виробництво з точки зору речового складу він поділяв на два підрозділи: виробництво засобів виробництва (I підрозділ), які обслуговують все суспільне виробництво і використовуються для виробничого споживання, тобто компенсації спожитих у процесі праці речових факторів виробництва; виробництво предметів споживання (II підрозділ), які використовуються для особистого споживання робітників та власників. За вартістю ССП складається з постійного капіталу (С), змінного капіталу (У) та додаткової вартості (Т).

К. Маркс визначив три умови пропорційної реалізації складових частин ССП при простому та розширеному відтворенні. В умовах простого відтворення продукт I підрозділу дорівнює фонду відшкодування обох підрозділів; продукт II підрозділу дорівнює чистому продукту обох підрозділів; чистий продукт I підрозділу дорівнює фонду відшкодування II підрозділу. В умовах розширеного відтворення продукт I підрозділу більший, ніж фонд відшкодування в обох підрозділах; продукт II підрозділу більший, ніж чистий продукт обох підрозділів; чистий продукт I підрозділу більший, ніж фонд відшкодування II підрозділу. Отже, процес відтворення тісно взаємопов'язаний з обміном продуктів обох підрозділів і потребує певної пропорційності в самих підрозділах та між ними. Коли порушуються умови пропорційності, виникають диспропорційність і нерівновага.

Представник неокласичної школи швейцарський економіст Л. Вальрас розробив модель загальної економічної рівноваги, що показує, яким чином ринкова економіка забезпечує рівність між сукупною сумою попиту та сукупною сумою пропозиції. Відповідно до «закону Вальраса» економічні агенти не мають ніяких надходжень коштів зовні, а також

«відкладеного попиту». Тому коли за незмінних цін попит та пропозиція збігаються на всіх ринках, то внаслідок бюджетних обмежень економічних агентів попит та пропозиція автоматично збігаються і на єдиному ринку. Л. Вальрас показав, що рівновага домогосподарств і ринків споживчих товарів узгоджується з рівновагою фірм та ринків факторів виробництва. Він уперше описав взаємозв'язок товарних ринків у вигляді системи рівнянь загальної рівноваги:

$$\text{для попиту} - Q = D(P \dots A, M),$$

$$\text{для пропозиції} - Q = S(P \dots A, M),$$

де  $Q$  – обсяг продажу даного товару;

$D$  – функція попиту на даний товар;

$S$  – функція пропозиції на даний товар;

$P$  – ціна одиниці товару;

$A$  – реальні активи;

$M$  – запас готівки.

Класичні моделі макрорівноваги довели, що рівновага між сукупним попитом ( $AD$ ) та сукупною пропозицією ( $AS$ ) може порушуватися внаслідок зменшення попиту на розмір заощаджень ( $S$ ), що зумовлює особливий інтерес підприємців, які мають потребу в кредитованих інвестиціях ( $I$ ). Тому  $AD = AS$  за умов, що розмір заощаджень дорівнювати величині кредитованих інвестицій, тобто  $S = I$ . Рівність сукупного попиту та сукупної пропозиції потребує рівності кредитованих інвестицій та інвестованих заощаджень.

У ринковій економіці заощадження необхідно використовувати з метою отримання доходу у вигляді процента. Власник заощаджень прагне дати їх у кредит під високий процент, а підприємець, якому потрібні інвестиції, бажає отримати їх у кредит під низький процент. Тому ринкові відносини встановлюють однакову норму процента, яка виконує роль ціни на ринку грошових коштів, де пропозиція виступає у вигляді заощаджень, а попит – у вигляді позикових інвестицій. За рівної норми процента розмір інвестованих заощаджень збігається з розміром кредитованих інвестицій.

Класичні моделі економічної рівноваги створювалися на основі вільного ціноутворення як регулятора забезпечення пропорційності та збалансованості в економіці.

Дж. М. Кейнс у своїй основній праці «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей» (1936) розробив повну модель макроекономічної рівноваги, яку описав за допомогою системи семи рівнянь.

Перше рівняння характеризує рівновагу на ринку товарів та послуг, передбачає рівність між обсягом заощаджень та обсягом інвестицій, останні виступають як функція норми процента.

Друге рівняння описує рівновагу на грошовому ринку і означає рівність між готівкою та вартістю угод. Рівновага на ринку праці описується третім рівнянням, яке вказує, що пропозиція праці є функцією грошової, номінальної заробітної плати. Четверте та п'яте рівняння відображають взаємозв'язок між рівнем заробітної плати і повною зайнятістю. Пропозиція праці стає функцією реальної заробітної плати. Шосте рівняння відображає зв'язок між рівнем зайнятості та виробничою функцією. Сьоме рівняння показує, що гранична продуктивність праці визначає реальну заробітну плату.

Кейнсіанська модель загальної рівноваги основана на пріоритеті сукупного попиту, регулюючої ролі обсягу продажу, можливості забезпечити рівновагу за наявності безробіття й інфляції, спаду виробництва. Держава повинна здійснювати активну політику експансії, впливаючи на рівень сукупного попиту за допомогою збільшення державних витрат, зменшення податків та зниження процентної ставки. Дж. М. Кейнс відкрив *ефект мультиплікатора* – загальне зростання національного доходу перевищує державні витрати на стимулювання сукупного попиту, що веде до розширення виробництва та підвищення рівня зайнятості.

В основу кейнсіанської повної моделі загальної рівноваги покладено такі положення. Зміни сукупного попиту визначають точку макроекономічної рівноваги, загальний рівень цін, обсяг реалізації валового національного продукту та рівень зайнятості. Зростання національного доходу веде до того, що обсяг заощаджень збільшується відносно швидше, ніж обсяг споживчих витрат, тобто чим більший національний дохід, тим менший сукупний попит. Щоб призупинити зменшення сукупного попиту, Дж. М. Кейнс запропонував

збільшувати витрати на інвестування, що забезпечить підвищення зайнятості та приріст національного доходу, при цьому сукупний попит залишиться на тому самому рівні. Для розвитку підприємництва державі слід регулювати норму процента; її розмір має бути менший за норму прибутку.

У середині ХХ ст. американський економіст М. Фрідмен, засновник сучасного монетаризму, обґрунтував монетаристську модель економічної рівноваги, в якій запропонував замість державної політики експансії політику стримання, тобто обмеження доходів населення, рівня сукупного попиту, грошових виплат населенню, державних витрат, приросту грошової маси. При цьому може спостерігатися зростання безробіття та зниження інфляції. Держава за такого стану економіки повинна застосовувати політику лібералізації, тобто надання більшої свободи розвитку ринкових відносин, ціноутворенню.

## *§ 2. Макроекономічна рівновага в моделі «сукупний попит і сукупна пропозиція»*

Макроекономічна рівновага означає рівність сукупного попиту (AD) і сукупної пропозиції (AS). Це зображено графічно на рисунку 22, де PO — рівень цін; OQ — реальний обсяг виробництва; AD — крива сукупного попиту; AS — крива сукупної пропозиції.

Перетинання кривих AD і AS визначає загальний для всієї економіки  $Q_1$  рівноважний рівень цін  $P_1$  та рівноважний обсяг виробництва продукції.

Національний дохід (НД) дорівнюватиме добуткові обсягу виробництва ( $Q_1$ ) на величину загального рівня цін ( $P_1$ ).

Крива сукупного попиту AD означає кількість товарів та послуг, які споживачі готові придбати за кожного можливого рівня цін. Рух уздовж кривої AD відображає зміни сукупного попиту залежно від рівня цін. Сукупний попит визначається за формулою:

$$AD = M \frac{V}{P},$$

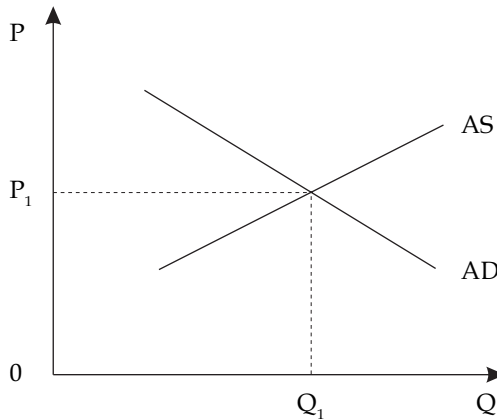


Рис. 22.

де  $AD$  – сукупний попит;  $M$  – кількість грошей в обігу;  $V$  – швидкість обігу грошей у русі доходів;  $P$  – рівень цін.

Між  $AD$  і рівнем цін ( $PO$ ), за інших рівних умов, існує зворотна (або заперечна) залежність: чим нижчий рівень цін, тим більший обсяг національного продукту зможуть купити споживачі. Характер кривої  $AD$  аналогічний графіку індивідуального попиту, але чинники, або ефекти, що зумовлюють зміни сукупного попиту й індивідуального попиту, неоднакові.

Сукупний попит ( $AD$ ) – це сума всіх витрат на кінцеві товари і послуги, вироблені в економіці. Він відображає зв'язок між обсягом сукупного випуску продукції, на який існує попит економічних агентів, та загальним рівнем цін в економіці.

Сукупний попит складається з таких структурних елементів: попит на споживчі товари та послуги ( $C$ ); попит на інвестиційні товари ( $I$ ); попит на товари та послуги з боку держави ( $CP$ ); попит на наш експорт з боку іноземців ( $X$ ). Таким чином,

$$AD = C + I + CP + X.$$

На сукупний попит впливають такі цінові чинники. Зі зростанням рівня цін збільшується попит на гроші, що призво-

дить до збільшення *процентної ставки*. Чим вона вища, тим більша частина споживачів прагне заощаджувати гроші та менше покувати. Спостерігається зростання приватних заощаджень, подорожчання кредитів і скорочення інвестицій підприємців, їх виробничих закупівель, тобто зменшується попит з боку приватних споживачів та підприємців. Діє «*ефект процентної ставки*», який знижує сукупний попит на реальний національний продукт, і крива AD набуває низхідного (з наближенням до осі абсцис) характеру.

Механізм впливу на сукупний попит «*ефекту Пігу*» (або «*ефекту реальних касових залишків*», чи «*ефекту багатства*») полягає в тому, що зі зростанням цін відбувається знецінення готівки у населення і цінних паперів, зниження їх купівельної спроможності, а значить, і багатства. Як наслідок виникає ажіотажний поточний попит, підвищення попиту та цін. І, навпаки, відбувається скорочення сукупного попиту в результаті відкладання купівлі товарів (особливо тривалого використання) за відсутності повноцінних грошей.

Коли ціни на товари та послуги на внутрішньому ринку вищі порівняно із зовнішнім ринком, спостерігається «*ефект імпортних закупівель*», вплив якого на сукупний попит призводить до збільшення закупівель дешевших імпортних товарів за кордоном та зниження сукупного попиту на товари всередині країни.

Внаслідок дії цінових чинників на сукупний попит відбувається зміщення точки на незмінній кривій AD.

Але на рівень сукупного попиту впливають також нецінові чинники, які зміщують криву AD паралельно вниз чи вгору, їх можна згрупувати відповідно до чотирьох основних складових сукупного попиту (таблиця 9).

Споживчі витрати залежать від рівня доходів споживачів, що відображає зміщення кривої AD праворуч (вгору). Чинник очікування майбутнього зростання доходів збільшує витрати споживачів і сукупний попит. Чинник зростання заборгованості споживачів за вже придбані товари знижує поточні витрати та сукупний попит.

Політика зниження (збільшення) ставок податку породжує збільшення (зменшення) чистого доходу і збільшення (змен-

Таблиця 9.

Особисте споживання (С)	Інвестиції (І)	Державні закупівлі (СР)	Чистий експорт (Х)
Доходи споживачів	Процентні ставки	Зміни у державних витратах	Зміни в умовах зовнішньої торгівлі
Очікування	Очікувані прибутки	Прийняття державних програм	Національний дохід в іноземних країнах
Заборгованість	Рівень податків		Валютні курси
Податки	Технологія		

шення) сукупного попиту. Рівень інвестиційних витрат залежить від змін процентної ставки; її зростання зумовлює зменшення інвестиційних витрат, закупівлі засобів виробництва; очікування підприємців, їх прогнози майбутнього прибутку, збільшення податків з підприємств спричиняють зниження їхнього прибутку, а отже, і витрат; необхідність впровадження нових технологій збільшує інвестування.

Рівень державних витрат залежить від прийняття різних урядових програм, від обсягу закупівель національного продукту бюджетними організаціями; зростання цих витрат збільшує сукупний попит і навпаки.

Зміни в обсязі чистого експорту країни за незмінного рівня цін впливають на зміщення кривої сукупного попиту AD: зниження обсягу національного експорту чи його зростання залежать від курсу, наприклад, гривні. Якщо курс гривні знизиться, це збільшить експортні закупівлі з боку іноземних споживачів і зменшить імпорт товарів, збільшить попит на національний товар та сукупний попит (крива AD зміститься праворуч). Зі зростанням курсу національної валюти та знеціненням іноземної валюти товари країни подорожчають для імпортерів, що знизить обсяг чистого національного експорту і сукупний попит (крива AD зміститься ліворуч чи вниз).



Сукупна пропозиція – це загальна кількість кінцевих товарів та послуг, вироблених в економіці. Показниками сукупної пропозиції є валовий національний продукт (ВНП) та валовий внутрішній продукт (ВВП).

Крива сукупної пропозиції AS показує, який обсяг сукупного випуску продукції пропонує виробник на ринку за означеного рівня цін. Сукупну пропозицію можна зобразити у вигляді формули:

$$AS = OP, \text{ або:}$$

$$AS = \text{заробітна плата} + \text{рента} + \text{процент} + \text{прибуток.}$$

Форма кривої AS залежно від тривалості періоду, що розглядається, може бути різною (короткостроковий та довгостроковий періоди). З наведеного графіка (рис. 23) бачимо, що крива AS відрізняється від кривої пропозиції одиничного товару (мікрорівень) і складається з трьох відрізків: а – горизонтальний (кейнсіанський); б – висхідний (проміжний); в – вертикальний (класичний і неокласичний).

Класична школа економічної теорії вважає, що вся крива AS є вертикальною, бо економіка працює на повну потужність і при повній зайнятості ресурсів. Класична модель описує поведінку економічних агентів в економіці в довгостроковому періоді (понад три роки). При цьому сукупна пропозиція ана-

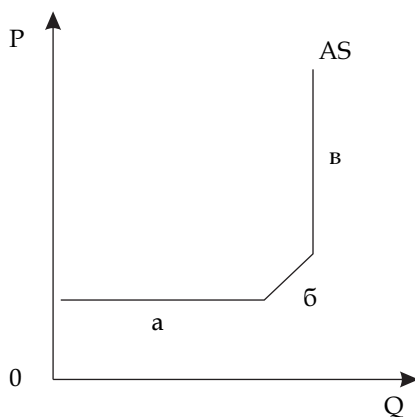


Рис. 23

лізується за таких умов: обсяг випуску залежить тільки від кількості факторів виробництва та технології і не залежить від рівня цін; зміни у факторах виробництва та технології відбуваються повільно; економіка функціонує за умов повної «зайнятості» факторів виробництва; ціни і номінальна заробітна плата є гнучкими, їх зміни підтримують рівновагу на ринках.

Кейнсіанська школа відстоює концепцію, згідно з якою крива AS горизонтальна або висхідна. Горизонтальний відрізок кривої AS відповідає економіці у стані глибокого спаду і недовикористання всіх ресурсів. Проміжний відрізок кривої AS є висхідним і відображає таку ситуацію, коли збільшення реального обсягу національного виробництва супроводжується деяким зростанням цін як наслідок нерівномірного розвитку деяких галузей.

Кейнсіанська модель аналізує сукупну пропозицію в економіці за короткий проміжок часу (до трьох років) за таких умов: економіка функціонує при неповній «зайнятості» факторів виробництва; ціни і номінальна заробітна плата відносно стабільні, повільно реагують на ринкові коливання; реальний обсяг продукції, реальна заробітна плата рухливіші і швидко реагують на ринкові коливання. Крива AS має позитивний нахил і є горизонтальною.

На сукупну пропозицію та розміщення кривої AS впливають цінові та нецінові фактори. Наприклад, зі збільшенням рівня цін на ресурси збільшуються витрати виробництва і знижується сукупна пропозиція, а крива AS зміщується ліворуч (вгору) і навпаки.

Зростання продуктивності праці знижує вартість одиниці продукції і збільшує можливості суспільства щодо отримання великого реального обсягу національного виробництва за даного обсягу ресурсів і витрат. Зростання продуктивності зумовлює зміщення кривої AS праворуч, а зниження продуктивності зміщує AS ліворуч.

Державна політика підвищення ставок оподаткування сприяє збільшенню витрат виробництва і скороченню сукупної пропозиції, крива AS зміщується ліворуч і навпаки.

Рівновага між AD і AS досягається у точці їх перетинання, при цьому виділяють три види рівноваги.

Перетинання кривих AD і AS на горизонтальному відрізку (а) кривої пропозиції, де рух до рівноважного реального обсягу національного продукту не супроводжується змінами рівня цін, зумовлено залученням до виробництва невикористаних ресурсів.

Криві AD і AS можуть перетинатися на проміжному відрізку кривої пропозиції (б), де зміни цін виключають надвиробництво чи недовиробництво товарів і послуг.

Перетинання кривих AD і AS на вертикальному відрізку кривої пропозиції (в) вказує, що збільшення сукупної пропозиції практично неможливо через максимальне використання виробничих можливостей та відсутність резервів, що зумовлюють зростання цін.

За незмінної сукупності пропозиції зміщення кривої AD праворуч на «кейнсіанській ділянці» (а) збільшує реальний обсяг національного виробництва та зайнятість, але не змінює рівня цін.

На проміжному відрізку (б) кривої AS зростання попиту збільшує і реальний обсяг виробництва, і рівень цін. На класичному відрізку (в) зростання попиту збільшує ціни, але не змінює реального обсягу виробництва.

При зміщенні кривої сукупного попиту AD ліворуч спостерігається «ефект храповика», сутність якого в тому, що ціни легко збільшуються, але не одразу спадають при зменшенні сукупного попиту. Тому зростання сукупного попиту в короткостроковому періоді збільшує рівень цін, а його зниження не завжди зумовлює відповідний спад цін.

Зміщення кривої сукупної пропозиції AS також впливає на рівноважний рівень цін і обсяг національного виробництва: зміщення кривої AS ліворуч призведе до інфляції витрат і відповідного зростання цін, а зміщення праворуч — до збільшення реального обсягу національного виробництва і зниження цін.

Отже, головна умова макроекономічної рівноваги — пропорційність та збалансованість між сукупним попитом та сукупною пропозицією. Це забезпечує рівноважний обсяг національного виробництва.

### **§ 3. Макроекономічне зростання: сутність, типи, чинники і критерії**

Розвиток макроекономіки, шляхи забезпечення її рівноваги тісно пов'язані з економічним зростанням, яке означає збільшення обсягу виробництва товарів і послуг за певний період. Економічне зростання — це регулярне розширення масштабів діяльності всіх суб'єктів господарювання, яке виявляється у збільшенні абсолютних розмірів (чи у процентах) ВВП, ВНП, НД у країні в цілому і на душу населення.

Економічне зростання — це результати процесу розширеного відтворення й економічного розвитку. Воно втілюється у таких формах:

1) натурально-речовий результат — у зростанні національного багатства країни;

2) вартісний результат — у зростанні національного доходу країни, ВВП і ВНП;

3) працевитратний результат — в економії виробничого часу і зростанні вільного часу;

4) інтелектуальний результат — у підвищенні рівня освіти, кваліфікації, розвитку здібностей працівників;

5) екологічний результат — у збереженні навколишнього середовища, здоров'я населення;

6) соціальний результат — у підвищенні життєвого рівня населення, в досягненні високого рівня ефективної зайнятості.

Економічне зростання забезпечується за допомогою відповідних чинників:

— екстенсивні чинники: збільшення кількості працюючих, працевитрат, авансованого капіталу, нагромаджень, інвестицій тощо;

— інтенсивні чинники: зростання продуктивності праці, підвищення якості продукції, ефективності використання основних та оборотних фондів; інтенсифікація виробництва на основі досягнень НТП;

— ринкові чинники: попиту — заробітна плата, податки, рівень заощаджень і цін; пропозиції — кількість і якість ресурсів (праці, капіталу, землі);

— загальні чинники: тип економічної системи країни; цілі економічної політики уряду; методи державного регулювання економіки; законодавчо-інституційні засоби; економічна криза, інфляція тощо.

Критерії економічного зростання (або показники) мають характеризувати зміну кінцевих результатів виробництва та економічного розвитку залежно від використання певних чинників. Таких показників економічного зростання багато. Розглянемо деякі з них.

*Продуктивність праці* — відношення обсягу випуску продукції до розміру затрат живої праці (кількості працівників).

*Трудомісткість продукції* — зворотний показник продуктивності праці.

*Капіталовіддача* — відношення обсягу випуску продукції до розміру витраченого капіталу.

*Капіталомісткість* — зворотний показник капіталовіддачі.

*Продуктивність природних ресурсів* — відношення обсягу продукції до витрат природних ресурсів.

*Ресурсомісткість продукції* — зворотний показник продуктивності природних ресурсів.

*Капіталооснащеність праці* — відношення витраченого капіталу за витрат праці.

Різні співвідношення кількісних і якісних значень наведених показників відображають можливі варіанти певних шляхів забезпечення економічного зростання, типів його існування.

Економічне зростання як результат розширеного відтворення є двох типів: інтенсивний та екстенсивний.

*Екстенсивний тип економічного зростання* — це розширення виробництва шляхом кількісного приросту всіх функціонуючих факторів при їх незмінній технічній основі.

*Інтенсивний тип економічного зростання* — це розширення виробництва шляхом якісного вдосконалення всіх функціонуючих факторів на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, сучасних засобів виробництва, підвищення кваліфікації працівників.

На практиці розширення виробництва та економічне зростання супроводжуються поєднанням обох типів. Тому важ-

ливо розрізняти, внаслідок переважно яких чинників було досягнуто економічне зростання — екстенсивних чи інтенсивних.

Наприклад, за переважно інтенсивного типу економічного зростання в економіці мають місце збільшення продуктивності праці, капіталовіддачі, продуктивності природних ресурсів, значне скорочення трудомісткості, капіталомісткості, ресурсомісткості продукції.

Переважно екстенсивному економічному зростанню властиві кількісні нарощування факторів виробництва на основі існуючих технологій, зростання виробничих витрат.

Важливим чинником становлення переважно інтенсивного типу економічного зростання є інтенсифікація виробництва, сутність якої полягає в повнішому використанні його факторів, їх якісному вдосконаленні, зростанні продуктивності праці, ефективності. Переважно інтенсивний шлях економічного розвитку називають ще якісно новим типом економічного зростання.

Економічне зростання можна також розглядати відповідно до рівня розвитку індустріального потенціалу країни. Наприклад, доіндустріальний тип економічного зростання мав місце до кінця XVIII ст. Індустріальний тип народився як результат промислової революції кінця XVIII — початку XIX ст. і існує в сучасних умовах у країнах постсоціалізму, що йдуть до ринкової економіки шляхом реформування структури економіки. Однак для нього характерна надмірна експлуатація природних ресурсів, капіталу і праці, панування витратної економіки. Індустріальний тип економічного зростання породжує суперечності між необмеженим розширенням виробництва і дефіцитом ресурсів, виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією.

Світове товариство наприкінці XX ст. зацікавлено в реалізації нового типу економічного зростання, зародки якого вже існують у таких країнах, як Таїланд, Сингапур, Південна Корея, Японія тощо. Новий тип економічного зростання (неоіндустріальний) має відповідати таким показникам: економічна безпечність, відтворення природних ресурсів; функціонування новітніх технологій; перехід від капіталомісткого до

переважно наукоємного типу економічного зростання, переважний розвиток виробництва духовних цінностей порівняно з матеріальними, панування безвідходної економіки.

Аналіз економічного зростання можна провадити шляхом складання моделей зростання, які показують взаємозв'язок підвищення обсягу виробництва продукції з кількісними й якісними змінами у праці, капіталі та інвестиціях. Наприклад, у 1928 році американський економіст П. Дуглас і математик Ч. Кобб розробили модель, яка дає можливість проаналізувати роль (внесок) кожного фактора виробництва у зростанні обсягу виробництва чи національного доходу за такою формулою:

$$V = A \times K^a \times L^b,$$

де  $V$  — обсяг виробництва;  $A$  — коефіцієнт пропорційності;  $K$  — капітал;  $L$  — праця;  $a, b$  — коефіцієнти еластичності обсягу виробництва з витрат праці та капіталу.

Учені встановили такі параметри:

$$V = 1,01 \times K^{0,25} \times L^{0,75}.$$

Отже, зростання витрат капіталу на 1% дає приріст обсягу виробництва на 1/4, або на 0,25; зростання витрат праці на 1% дає зростання обсягу виробництва на 3/4, або на 0,75. Коли  $a + b = 1$ , то зростання  $K$  і  $L$  на 1% збільшує  $V$  також на 1%. Ця залежність дістала назву «ефекту масштабу».

Американський економіст, представник неокласичного напрямку в розвитку теорії економічного зростання, лауреат Нобелівської премії (1987) Р. Солоу в своїй моделі економічного зростання застосував виробничу функцію для характеристики екстенсивного й інтенсивного типів зростання. Виявлено таку залежність:

$$V = F(K, L, N),$$

де  $V$  — обсяг виробництва продукції;  $F$  — кількісна залежність;  $K$  — капітал;  $L$  — праця;  $N$  — земля чи природні матеріальні ресурси.

Р. Солоу встановив, що при екстенсивному економічному зростанні виробничу функцію має такий вигляд:

$$V = F(ZK, ZL, ZN).$$

Отже, якщо капітал, праця і матеріальні затрати зростають на величину  $Z$ , обсяг виробництва збільшується у  $Z$  разів.

Для інтенсивного економічного зростання виробнича функція матиме такий вигляд:

$$V = AF(K, L, N),$$

де  $A$  — сукупна продуктивність факторів.

Таким чином, якщо ефективність використання факторів підвищується, а їх кількість постійна, то при зростанні сукупної продуктивності  $A$  на 1% обсяг виробництва також збільшиться на 1%.

В економічній літературі розглядається питання щодо темпів зростання виробництва, про те, якими вони мають бути: високими, низькими чи взагалі нульовими. Щоб дати відповідь на це питання, важливо врахувати низку обставин, тобто темпи зростання виробництва мають супроводжуватися випуском якісної продукції, ефективною структурою її приросту; не руйнувати навколишнє середовище; сприяти підвищенню добробуту населення та економічної могутності держави.

У 70-х роках ХХ ст. американський економіст Д. Медоус опрацював концепцію «нульового економічного зростання», яка оснований на таких обставинах: природні ресурси планети вичерпуються, а народонаселення збільшується, тому треба регулювати темпи економічного зростання і стримувати їх заради забезпечення економічної рівноваги.

## Г л а в а 22

### Грошовий ринок

#### **§ 1. Грошовий ринок, грошова маса та швидкість обігу грошей**

*Грошовий ринок* не є ринком у традиційному розумінні: тут не «купають» і не «продають» гроші як товар за гроші-еквівалент. Йдеться про співвідношення попиту і пропозиції грошей, яке виникає внаслідок взаємодії центрального банку



країни з комерційними банками, а також взаємодії самих комерційних банків та інших фінансово-кредитних інститутів.

Для з'ясування сутності грошового ринку слід насамперед сформувати уявлення про грошову масу та швидкість обігу грошей.

*Гроші* – це будь-який вид фінансових активів (платіжних засобів), включаючи «банківські гроші», властивістю яких є висока *ліквідність*, тобто здатність швидко перетворюватися на готівку.

Сукупний обсяг купівельних і платіжних коштів, що обслуговують господарський оборот і належать приватним особам, фірмам і державі, є *грошовою масою* країни. Для її вимірювання обчислюють *грошові агрегати*:  $M_0$ ,  $M_1$ ,  $M_2$ ,  $M_3$  і  $L$ .

$M_0$  – це готівка поза банківською системою.

$M_1$  включає  $M_0$ , залишки на поточних рахунках (депозити до запитання) та деякі інші елементи (наприклад, дорожні чеки). Еквівалентом поточних депозитів в Україні вважаються розрахункові рахунки підприємств.

$M_2$  складається з  $M_1$ , сум на безчекових ощадних рахунках і окремих строкових вкладах у комерційних банках (у США, наприклад, невеликих за розмірами, тобто до 100 тис. дол.), а також деяких інших компонентів.

$M_3$  утворюється з  $M_2$  і коштів на великих строкових депозитах (у США понад 100 тис. дол.) в установах банківської системи.

$L$  обчислюється шляхом додавання до  $M_3$  ряду елементів ринку цінних паперів (ощадних облігацій, короткострокових зобов'язань Міністерства фінансів, облігацій державних внутрішніх позик, комерційних паперів тощо).

Показник грошової маси  $M_1$  – це *гроші у вузькому розумінні*, або «активні гроші»: його компоненти можуть бути невідкладно витрачені, а кошти безпосередньо використані як засіб обігу.  $M_2$  і  $M_3$  розглядаються як «майже гроші», «пасивні гроші», тобто *гроші у широкому розумінні*.

Зміни обсягу грошової маси можуть бути результатом як збільшення кількості грошей в обігу, так і прискорення їх обігу.

*Швидкість обігу грошей* – це кількість оборотів за рік, що в середньому здійснює одна грошова одиниця загальної гро-

пової маси на придбання товарів і послуг. Обчислюються два основні показники швидкості грошового обігу:

1) за оборотністю грошей у кругообороті доходів — шляхом ділення ВВП (ВВП) на середню величину грошової маси ( $M_1$  або  $M_2$ ) за певний період часу;

2) за оборотністю грошей у платіжному обороті — шляхом ділення суми коштів, переказаних з банківських поточних рахунків, на середню величину грошової маси.

На швидкість обігу грошей впливають: довгочасні і кон'юктурні фактори; розміри і кількість дійсних оборотів; темпи економічного зростання; рівень організації торгівлі і збуту товарів у країні; технічні умови ринку; рівень розвитку кредитної системи і безготівкових розрахунків; стан ринку цінних паперів; густота населення та інші фактори.

Важливим аналітичним показником ринку грошей є відношення  $M_2$  до обсягу ВВП, тобто *рівень монетизації ВВП (коєфіцієнт Маршалла)*. Цей показник є оберненим щодо швидкості обігу  $M_2$  і разом з нею характеризує загальний стан економіки країни. Наприклад, якщо в 1991 році рівень монетизації ВВП України становив 67,0% при швидкості обігу  $M_2$  в 1,5 раз за рік, то в 1996 році рівень монетизації ВВП знизився до 12,4%, а швидкість обігу  $M_2$ , навпаки, зросла до 8,0 раз за рік, тобто більше ніж у 5 раз. Це було негативним наслідком широкої бартеризації економічних зв'язків, значної доларизації економічного обороту, постійного прискорення обігу грошей.

Проте ситуація виправляється. В 2001 році, зважаючи на відносно стабільну економічну ситуацію у країні та відновлення попиту на гроші, очікується зниження швидкості обігу грошей до 5,8–5,89 раз за рік і відповідне зростання монетизації економіки до 16,9–17,2 %.

У механізмі функціонування грошового ринку виділяють попит, пропозицію і ціну (альтернативну вартість) грошей.

## § 2. Попит на гроші

*Попит на гроші* — це така кількість ліквідних активів, яка потрібна в певний час як засіб обігу, платежів та заощаджень (нагромадження) купівельної спроможності.

Одне з перших теоретичних пояснень попиту на гроші дала класична кількісна теорія грошей. Її представники (Ж. Боден, Д. Юм, Дж. Мілль, Ш.-Л. Монтеск'є, І. Фішер) виходили з того, що кожен акт купівлі-продажу є обміном певної кількості товарів на гроші. Отже, маса грошей в обігу ( $M$ ) залежить від кількості операцій ( $T$ ) в економіці протягом певного періоду часу, ціни типової операції ( $P$ ) та швидкості обігу грошей ( $V$ ):

$$M \times V = P \times T.$$

З часом складності визначення величини  $T$  зумовили заміну її на фізичний обсяг випуску продукції ( $Q$ ), а під  $P$  почали розуміти рівень (індекс) цін:

$$M \times V = P \times Q.$$

Ця рівність відома як *рівняння обміну І. Фішера*. У його лівій частині — грошова маса з урахуванням швидкості грошового обміну ( $M \times V$ ), а в правій — товарне покриття даної грошової маси, грошовий, або номінальний, ВВП ( $P \times Q$ ).

З попередньої формули випливає, що

$$M = \frac{P \times Q}{V}.$$

Інакше кажучи, величина попиту на гроші перебуває у прямій залежності від абсолютного рівня цін і фізичного обсягу виробництва, і в оберненій — від швидкості обігу грошей. Якщо припустити, що швидкість грошового обігу незмінна і мати за мету стабілізацію рівня цін, то держава повинна підтримувати темпи зростання грошової маси на рівні середніх темпів зростання фізичного обсягу ВВП (*правило монетаристів*).

Іншою формою рівняння І. Фішера є так зване *кембріджське рівняння*:

$$M = k \times P \times Q,$$

де коефіцієнт  $k = \frac{1}{V}$  фіксує ту частку річних доходів окремих осіб і фірм, яку вони бажають мати у грошовій формі.

Багато хто з фахівців у структурі загального попиту на гроші розрізняють попит на гроші для операцій і попит на гроші з боку активів.

*Попит на гроші для операцій* ( $MD_t$ ) пов'язується з обслуговуванням грошима операцій купівлі-продажу товарів, послуг і факторів виробництва. Гроші у цьому разі виконують функцію засобу обігу і платежу, а їх кількість залежить від номінального ВВП ( $V$ ):

$$MD_t = f(V).$$

Дж.-М. Кейнс і його послідовники пояснювали існування такого попиту на гроші трансакційним мотивом поведінки людей. Водночас вони виділяли й близький до нього за своєю природою попит на гроші як тимчасовий засіб заощаджень (резерв) на випадок непередбачених подій у майбутньому, що обумовлене мотивом обережності. У сукупності ці види попиту створюють операційний попит на гроші.

*Попит на гроші з боку активів* ( $MD_a$ ) виникає у зв'язку з тим, що частина доходів заощаджується для вигідного розміщення. Гроші в цьому разі виконують функцію засобу заощаджень.

Однак «портфель» можливих фінансових активів виявляється набагато ширшим. Власники заощаджень можуть зберігати їх на банківських рахунках, у цінних паперах, у формі нерухомості, товарів тривалого користування, страхових полісів тощо. Причому все, що впливає на переваги щодо володіння будь-яким з цих активів, може вплинути і на величину попиту на гроші з боку активів у цілому (*теорія «вибору портфеля»* Дж. Тобіна).

Порівнюємо, наприклад, володіння облігаціями і готівкою. Оскільки ринкова ціна облігацій не постійна, володіння ними пов'язане з більшим ризиком, ніж володіння грошима. З другого боку, володіння облігаціями дає право на одержання процента, який є *альтернативною вартістю зберігання грошей як активу*. Вибір між ліквідністю і цінними паперами визначає ставка процента ( $r$ ): якщо вона низька, люди обирають ліквідність, тобто володіння більшою кількістю грошей як активів; коли ж ставка процента висока, вигідніше мати облігації, тому кількість активів у формі грошей зменшується. Отже,

$$MD_a = f(r).$$

У процесі такого вибору, на думку Дж.-М. Кейнса, виявляються спекулятивні мотиви поведінки людей, а попит на гроші з боку активів є спекулятивним.

*Загальний, або сукупний, попит на гроші (MD)* складається з попиту на гроші для операцій і попиту на гроші з боку активів:

$$MD = MD_t + MD_a .$$

Графік попиту на гроші для операцій  $MD_t$  має вигляд вертикальної прямої (рис. 24), оскільки він залежить не від ставки процента за негрошовими активами, а від номінального ВВП. Попит на гроші з боку активів  $MD_a$  (рис. 25) обернено пропорційний ставці процента. Загальний попит на гроші MD (рис. 26) зсуває по горизонтальній осі криву попиту на гроші з боку активів на величину, яка дорівнює попиту на гроші для операцій. При цьому ставка процента не повинна опускатися нижче деякого мінімально припустимого значення  $r_0$ , інакше власник заощаджень віддасть перевагу збереженню своїх доходів у формі готівки.

Деякі зарубіжні економісти не визнають відокремлення попиту на гроші для операцій від попиту на гроші з боку активів. У. Баумоль і Дж. Тобін, зокрема, вважають, що індивід, маючи певну кількість грошей для оперативних

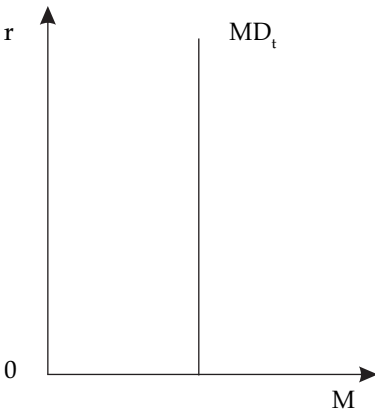


Рис. 24.

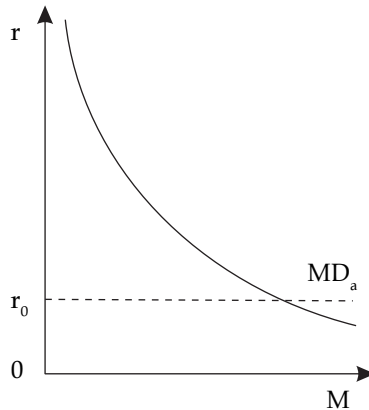


Рис. 25.

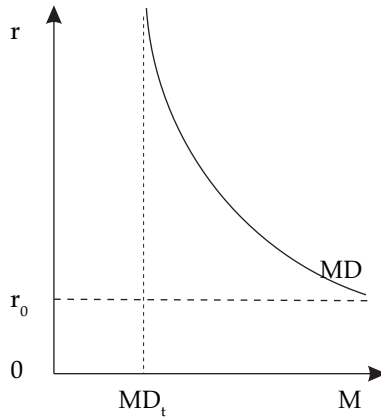


Рис. 26.

цілей, може інвестувати тимчасово вільні кошти і одержувати процент, але в певний момент вилучати їх для оплати поточних витрат. Причому чим вища ставка процента, тим менше коштів зберігатиметься у грошовій формі, і навпаки. Водночас важливими факторами попиту на гроші вважаються: багатство індивідів; очікування змін у господарській кон'юнктурі; рівень інфляції. Отже, пропонується єдина концепція попиту на гроші, згідно з якою він залежить від номінального ВВП і номінальної ставки процента з урахуванням інфляції:

$$MD = f(Y, r).$$

### § 3. Пропозиція грошей. Грошовий мультиплікатор

*Пропозиція грошей* у найбільш загальному розумінні є процесом створення додаткових платіжних коштів, які надходять до каналів готівкового і безготівкового обігу.

Пропозицію грошей (MS) як економічний показник становлять готівка (С) поза банківською системою і депозити (D) в банках, які економічні агенти за потреби можуть використати для операцій. Це фактично агрегат  $M_1$ :

$$MS = C + D.$$

В умовах інфляції економіки, якою є і економіка України, коли великі строкові депозити вважаються ризикованими і відкриваються на незначний термін, пропозиція грошей може вимірюватися агрегатом MS.

Механізмом пропозиції грошей є їх *емісія*. Основними емітентами виступають:

1) центральний банк країни, якому належить монопольне право випуску в обіг банківських білетів;

2) державна скарбниця (казначейство), що емітує в основному монети і дрібнокупюрні паперово-грошові знаки;

3) комерційні банки, які здійснюють *депозитно-чекову емісію* в безготівковій формі шляхом відкриття і збільшення поточних рахунків. Причому на відміну від інших фінансових інститутів саме комерційні банки не просто «друкують», а «створюють» гроші, збільшуючи їх пропозицію. Процес емісії платіжних коштів у рамках системи комерційних банків називається *кредитною мультиплікацією*.

Сучасні комерційні банки у будь-якій країні використовують свої депозити таким чином: частину зберігають на власних рахунках у центральному банку як обов'язкові резерви ( $r$ ), мінімальні розміри (норма) яких встановлює центральний банк у процентах для різних категорій рахунків вкладників; решту коштів надають у вигляді позик.

Неважко підрахувати і додаткову пропозицію грошей, яка виникає внаслідок відкриття нових депозитів:

$$MS = \frac{1}{rr} \times D,$$

де  $D$  – початковий вклад,  $rr$  – норма обов'язкових резервів у процентах. Коефіцієнт  $\frac{1}{rr}$  називається *банківським мультиплікатором*, або *мультиплікатором грошової експансії*. Він означає максимальну кількість нових кредитних грошей, яка може бути створена однією грошовою одиницею понад обов'язкові резерви за даної їх норми. У нашому прикладі  $rr = 20\%$ , звідси:  $\frac{1}{rr} = 5$ , тобто 80 грошових одиниць створюють  $80 \times 5 = 400$  грошових одиниць у грошовому обігу країни.

Загальніша модель пропозиції грошей будується з урахуванням політики центрального банку, а також можливого відтоку частини грошей з депозитів у готівку. В цьому разі використовуються поняття «грошова база» і «грошовий мультиплікатор».

*Грошову базу* (MB), або резервні гроші (гроші підвищеної сили), створюють готівка поза банківською системою і резерви комерційних банків, які зберігаються в центральному банку. Готівка, як уже з'ясовано, є безпосереднім компонентом пропозиції грошей. Банківські ж резерви впливають на здатність банків створювати *нові* депозити і *збільшувати* пропозицію грошей:

$$MB = C + R.$$

Відношення пропозиції грошей до грошової бази називається *грошовим мультиплікатором*, або *мультиплікатором грошової бази* ( $m$ ):

$$m = \frac{MS}{MB} = \frac{C + D}{C + R}.$$

Він показує, як змінюється пропозиція грошей при збільшенні грошової бази на одиницю.

Формулу грошового мультиплікатора можна записати й по-іншому. Розділимо почленно чисельник і знаменник правої частини попереднього рівняння на  $D$  (депозити). Тоді:

$$m = \frac{\frac{C}{D} + 1}{\frac{C}{D} + \frac{R}{D}} = \frac{CR + 1}{CR + RR}.$$

Відношення  $\frac{C}{D} = cr$  називається *коефіцієнтом депонування*, а його фактична величина залежить від поведінки населення — його очікувань, ступеня довіри до банківської системи.

Величина відношення  $\frac{R}{D} = rr$  залежить від *норми обов'язкових резервів*, встановленої центральним банком, і від рішення самих комерційних банків мати певні кошти понад цю суму у вигляді надлишкових резервів.



Отже, з урахуванням першої формули грошового мультиплікатора виходить:

$$MS = m \times MB = \frac{cr + 1}{cr + rr} \times MB.$$

Це означає, що пропозиція грошей безпосередньо залежить від величини грошової бази і грошового мультиплікатора, причому збільшення коефіцієнта депонування і норми обов'язкових резервів зменшує грошовий мультиплікатор і навпаки.

У червні 2001 року монетарна база в Україні становила 18994,0 млн грн., у тому числі готівка — 14487,0 млн грн. Пропозиція грошей  $M_1$  дорівнювала 36952,0 млн грн. Отже, грошовий мультиплікатор  $M_1$  був на рівні 1,95.

Національний банк України, намагаючись контролювати пропозицію грошей, використовує ряд інструментів грошової політики: зміну облікової ставки; зміну норми обов'язкових резервів для комерційних банків; операції на відкритому ринку цінних паперів; операції на валютному ринку. В Україні додатково використовується і такий монетарний інструмент, як депозитний сертифікат НБУ, який розміщується серед комерційних банків залежно від тенденції розвитку грошово-кредитного ринку. Такі заходи пов'язані зі зміною банківських резервів і грошової бази в цілому.

#### **§ 4. Рівновага на грошовому ринку. Грошова (монетарна) політика держави**

Стан рівноваги на грошовому ринку встановлюється, якщо пропозиція грошей відповідає попиту на них. Однак «створювати» і пропонувати додаткову кількість платіжних коштів потрібно не завжди. Слід враховувати причини змін у попиті на гроші. Виходячи з цього, держава реалізує певну монетарну політику.

*Жорстка грошово-кредитна політика* проводиться, коли додатковий попит на гроші обумовлений змінами в номінальному ВВП, насамперед зростанням рівня цін. У цьому разі господарюючі суб'єкти відчувають потребу в додаткових гро-

шах для комерційних операцій і намагаються взяти кредити в комерційних банках або збути свої цінні папери. За таких умов збільшення кількості грошей в обігу лише сприятиме розвитку інфляційних процесів. Тому держава (центральный банк) залишає пропозицію грошей незмінною, але «відпускає на волю» номінальні процентні ставки. На графіку (рис. 27) показано збільшення попиту на гроші з позиції  $MD_1$  до позиції  $MD_2$  за незмінної пропозиції грошей ( $M_1 = M_2$ ), що веде до зростання ставки процента від  $r_1$  до  $r_2$ . На ринку грошей знову встановлюється рівновага.

Зменшення номінального ВВП і, відповідно, попиту на гроші зумовлює розвиток розглянутих процесів у протилежному напрямі.

*Ліберальна (гнучка) грошово-кредитна політика* запроваджується, коли зміни в попиті на гроші відбуваються внаслідок змін у швидкості грошового обігу. У цьому разі кількості грошей в обігу, як правило, дають змогу змінюватися у тій самій пропорції, що й швидкості обігу грошей, але у протилежному напрямі: чим менша швидкість обігу грошей, тим більше їх потрібно для обігу, і навпаки. Лише так можна зберегти стабільність кредитної системи (номінальної ставки процента), фізичного обсягу виробництва і рівня цін. Для цього центральный банк скуповує на відкритому ринку цінні

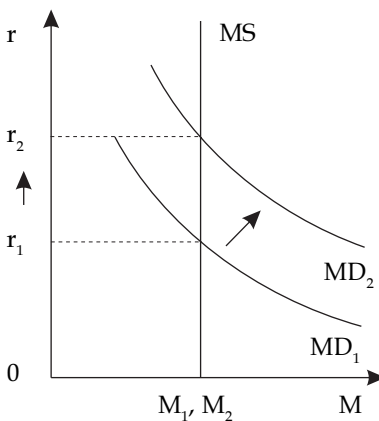


Рис. 27.

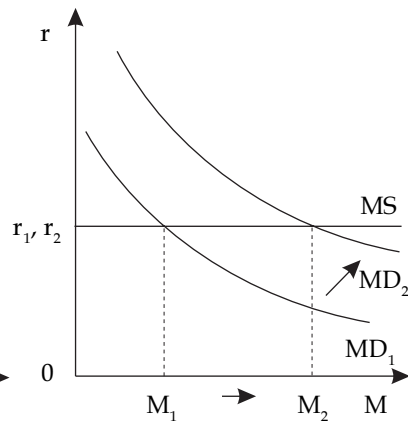


Рис. 28.

папери і таким чином розширює кредитні можливості комерційних банків та збільшує пропозицію грошей.

На графіку (рис. 28) показано, що уповільнення обігу грошей зсуває криву попиту з позиції  $MD_1$  на позицію  $MD_2$ . Кількість грошей в обігу тоді зростає від  $M_1$  до  $M_2$ , а ставка процента зберігається на попередньому рівні:  $r_1 = r_2$ .

*Змішана грошово-кредитна політика* використовується, коли зміни в попиті на гроші є наслідком змін у фізичному обсязі виробництва. Така політика припускає можливість збільшення кількості грошей в обігу (від  $M_1$  до  $M_2$ ) при одночасному зростанні номінальної ставки процента (від  $r_1$  до  $r_2$ ), що вирівнює циклічне розширення (рис. 29).

Проте пропозиція грошей може відбутися і без зміни попиту на гроші.

Припустимо, що держава збільшує пропозицію грошей від  $MS_1$  до  $MS_2$  (рис. 30). Якщо попит на гроші залишається попереднім, відбувається зниження процентної ставки від  $r_1$  до  $r_2$ .

Таке порушення рівноваги на грошовому ринку обов'язково позначиться на стані товарних ринків. Відчувши здешевлення кредиту, виробники збільшать інвестиційний попит та інвестиції в економіку, внаслідок чого підвищиться рівень зайнятості та збільшиться сукупний дохід (ВВП) у суспільстві. Потім процес знову повернеться на грошовий ринок, де зро-

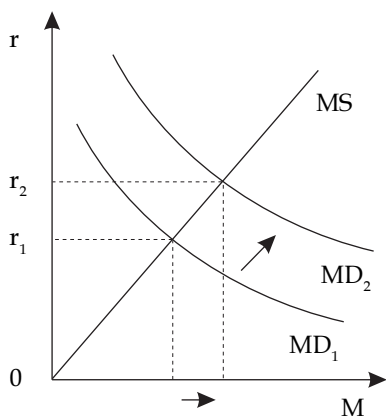


Рис. 29.

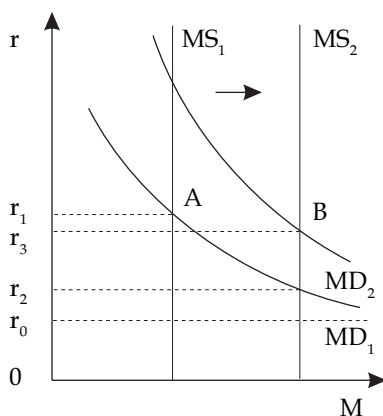


Рис. 30.

стання ВВП створить додатковий попит на гроші  $MD_2$ , в результаті чого ставка процента підвищиться до  $r_3$ , а рівновага встановиться у точці В.

Отже, виходить, що держава, застосовуючи інструменти грошової політики, може систематично і навмисно порушувати рівновагу грошового ринку: регулярно збільшуючи пропозицію грошей, вона знижує процентні ставки і таким чином стимулює інвестиції, виробництво і зайнятість. Така монетарна політика є кейнсіанською.

Однак при всій своїй зовнішній позитивності вона має досить суперечливі наслідки і може бути лише короткостроковою. Річ у тім, що кожне наступне «вливання» грошей в економіку, знижуючи ставку процента і збільшуючи попит на гроші, наближає початок інфляційних процесів в економіці. Рано чи пізно виникне ситуація, коли нова пропозиція грошей вже не зможе здешевлювати кредити: ставка процента  $r_0$  є мінімально допустимою, нижче за неї втрачається економічний сенс самого процента. За такої низької процентної ставки (а отже, низької доходності і високої ціни цінних паперів) населення і господарюючі суб'єкти віддають перевагу ліквідності та намагаються зберігати гроші готівкою «при собі». Виникає ситуація, відома у світовій науці як «ліквідна пастка»: гроші продовжують надходити до економіки, а виробництво і товарне покриття грошової маси скорочуються. Вибратися з «ліквідної пастки» грошовий ринок сам, за допомогою власних механізмів не може. Для цього потрібна сприятлива господарська ситуація на товарних ринках, зокрема, поліпшення інвестиційного клімату. Необхідна довгострокова грошова політика держави, спрямована на забезпечення умов неінфляційного зростання економіки.

Зазначимо, що розглянутий механізм функціонування грошового ринку успішно працює лише у стабільній ринковій економіці з розвинутим ринком цінних паперів. У перехідний період центральний банк часто вирішує зовсім інші проблеми: бореться з інфляцією, нестабільністю національної валюти, тіншовим грошовим оборотом, зниженням авторитету кредитної системи тощо. Тому монетарні відносини і монетарна політика мають свою специфіку, особливу спрямованість і наслідки.

### § 5. *Грошові реформи, необхідність та механізм їх проведення*

Важливу роль у стабілізації грошового обігу відіграють *грошові реформи*.

В широкому розумінні цього поняття грошова реформа передбачає запровадження принципово нової за своєю структурою і змістом системи грошово-валютних і кредитних відносин. У світовій практиці реформи такого типу відбувалися при переході від біметалевого до золотого стандарту, а далі — до золото-девизного та паперово-грошового обігу.

У вузькому розумінні грошова реформа є сукупністю заходів щодо зміни діючої грошової одиниці без якісної перебудови всієї грошової системи. Розрізняють різновиди таких реформ.

*Грошова реформа формального типу* означає введення в обіг нового зразка купюри з одночасним або поступовим вилученням купюри, яка раніше функціонувала. Приводом до цього, як правило, слугують недостатня захищеність купюр старого зразка, масова фальсифікація грошей, зміни в державній символіці, зображеній на купюрах. Грошовою реформою формального типу є, наприклад, поступова заміна в США, починаючи з 1996 року, 100, 50 і т.д. доларових купюр.

*Грошові реформи з одночасним регулюванням кількості грошей в обігу* вважаються набагато складнішими. Їх основними інструментами є:

дефляція — зменшення грошової маси шляхом вилучення з обігу надлишкових паперових грошей;

нуліфікація — ліквідація грошей старого зразка і випуск в обіг нових грошових знаків у меншій кількості;

деномінація — заміна номінального значення грошових знаків, їх обмін у певному співвідношенні на нові, більші грошові одиниці;

девальвація — зменшення металевого змісту грошової одиниці або зменшення курсу паперових грошових знаків до іноземної валюти;

реставрація (ревальвація, ревалоризація) — збільшення курсу паперових грошей щодо металу або іноземної валюти.

У колишньому СРСР під час проведення грошових реформ використовувалися майже всі названі методи. Наприклад, у 1922 – 1923 роках відбулися дві деномінації рубля: у 1922 році червонець на 25 % забезпечувався золотом, а на 75 % – товарами і векселями. В 1924 році рубль містив 0,774234 г золота.

У 1935 році мала місце девальвація рубля: 1 рубль дорівнював 0,167674 г золота.

У 1947 році пройшла деномінація рубля у співвідношенні 10:1.

У 1950 році проведено ревальвацію: 1 рубль дорівнював 0,222168 г золота.

У 1961 році відбувалася деномінація рубля у співвідношенні 10:1 зі зміною всіх цін, тарифів, грошових виплат населенню (заробітних плат, стипендій, пенсій), платіжних зобов'язань та інших розрахунків.

В Україні в 1996 році внаслідок грошової реформи сформовано національну грошову систему: купоно-карбованці, які перебували в обігу з 1992 року, були замінені на нову національну грошову одиницю гривню у співвідношенні 100000:1.

*Грошова реформа конфіскаційного типу* (з деномінацією грошового обміну або без неї) використовує диференційовану шкалу обміну старих грошей на нові. В 1944 – 1952 роках у Західній Європі проведено 24 конфіскаційні грошові реформи.

Елементи конфіскації були застосовані і в процесі грошової реформи 1974 року у колишньому СРСР. Наявну готівку обмінювали у співвідношенні 10:1, а от вклади населення в ощадні каси у розмірі до 3000 рублів взагалі не переоцінювалися, у розмірі від 3000 до 10000 рублів обмінювали у співвідношенні 3:2, понад 10000 рублів – відповідно 2:1. Дискримінаційну процедуру обміну грошових рахунків було застосовано і до недержавного сектора економіки: якщо кошти на рахунках державних підприємств було переоцінено у співвідношенні 1:1, то комерційних підприємств і колгоспів – відповідно 5:4.

Залежно від тривалості проведення обміну грошей розрізняють одномоментні і паралельні грошові реформи.

*Одномоментні реформи* проводяться протягом кількох днів, мають «шоковий» характер і, як правило, супроводжують конфіскаційні процедури.

*Реформи паралельного типу* означають, що нова грошова одиниця витісняє стару поступово, тобто певний час у грошовому обігу перебувають дві грошові одиниці, які використовуються у різних сферах. При цьому співвідношення «старих» і «нових» грошей може бути фіксованим, встановленим на основі ринкового курсу («плаваючим») або змішаним. Такі реформи найменш ризиковані і не передбачають конфіскації. Проте паралельне функціонування двох грошових одиниць не виключає можливості передчасного знецінення «старих» грошей і, навпаки, підвищеного, спекулятивного попиту на «нові» гроші, їх завищеної вартості, що дестабілізує грошову систему. Прикладами грошової реформи паралельного типу можуть слугувати реформи в СРСР у 1922–24 роках, у Франції в 1958–60 роках, в Мексиці в 1993 році, в Китаї в 1980–90 роках.

Проведення грошової реформи будь-якого типу вимагає глибоких аналітичних розрахунків і досліджень, створення відповідної теоретичної моделі і серйозної практичної підготовки.

## Г л а в а 23

### Фінансова система.

### Державний бюджет. Податки

#### § 1. Фінансова система

У щоденному спілкуванні між людьми слова «фінанси» і «гроші» вживаються часто як синоніми, як однозначні поняття. Вважається, що між ними немає різниці. Проте різниця є й до того ж істотна.

Під фінансами розуміють не стільки наявні або безготівкові гроші, цінні папери, словом, усе, що грає роль грошей, скільки те, кому вони належать, як виникають, розподіляють-

ся, використовуються. У загальному вигляді фінанси відображають відносини, що виникають між людьми, підприємствами, фірмами, банками, державними органами з приводу отримання, передавання один одному грошових коштів, взаємних платежів, боргових та інших грошових зобов'язань.

Поступово з розвитком суспільного виробництва фінансові відносини стали головним засобом та інструментом управління економікою, впливаючи на розподіл і обмін продукції, товарів, послуг. Фінанси регулюють їх споживання і виробництво. Конкретними інструментами фінансового регулювання економіки слугують заробітна плата, ціни, бюджет, кредити, податки, інвестиції, платежі, пенсії, стипендії, грошова допомога тощо. Отже, у фінансах втілюється не тільки грошова суть речей, грошові відносини людей, а й могутній засіб управління економікою.

**Фінанси** — це цільові грошові фонди (грошові кошти) загального призначення, які формуються, створюються і перерозподіляються державою, її органами, підприємствами та іншими структурами на основі принципів нееквівалентності і безвідплатності.

Об'єктивна необхідність фінансів пов'язана:

- а) з державним регулюванням економіки;
- б) з безперервністю забезпечення процесу виробництва і відтворення;
- в) з необхідністю формування і використання цільових грошових фондів загального призначення.

Всі фінанси поділяються на два види — централізовані і децентралізовані.

*Централізовані* фінанси концентруються:

- у Державному бюджеті;
- у Пенсійному фонді України;
- у Державному фонді сприяння зайнятості населення;
- у Фонді для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи і соціального захисту населення;
- у Державному інноваційному фонді;
- у Фонді захисту навколишнього природного середовища;
- у Фонді соціального захисту інвалідів.



Державний бюджет обслуговує всі фонди, за винятком Пенсійного фонду України.

Джерелами централізованих фінансів є:

1) надходження від підприємств, організацій та різних закладів;

2) податки з юридичних та фізичних осіб;

3) надходження від державних позик.

*Децентралізовані фінанси* перебувають у розпорядженні підприємств, установ та громадських організацій і створюються за рахунок їх прибутків і нагромаджень, а також частково за рахунок коштів громадян (наприклад, власників акцій і облігацій) або позичкових коштів.

Централізовані і децентралізовані фінанси в сукупності створюють *фінансову систему*.

Фінансова система =

централізовані фінанси + децентралізовані фінанси

Основними функціями фінансів є:

1) відтворювальна, що забезпечує безперервність процесу виробництва матеріальних благ та послуг;

2) регулююча (контролююча), яка виявляється в регулюванні діяльності підприємств, фірм, організацій, установ та закладів і здійсненні контролю за їх фінансовою діяльністю;

3) розподільча функція фінансів, яка пов'язана з розподілом і перерозподілом суспільного продукту й національного доходу для задоволення різних потреб народного господарства та населення;

4) стимулююча функція, що дає змогу державі виділяти кошти на стимулювання розвитку виробництва.

Ці функції взаємопов'язані, їх виконання залежить від чітких дій державних фінансових структур, підприємств різних форм власності, стабільного функціонування економічного та правового механізмів.

Основними суб'єктами фінансових відносин є:

• держава, яка володіє державними грошовими коштами і розподіляє їх, а також отримує платежі та податки, формує державний і місцевий бюджети;

- підприємства, установи, організації всіх галузей і сфер економіки, а також підприємці, які одержують грошові кошти від держави або від споживачів — покупців їх продукції і витрачають їх на оплату виробничих затрат, податків, здійснення інших виплат;

- населення — люди, сім'ї, які отримують гроші від держави, підприємств та організацій у вигляді заробітної плати, пенсій, стипендій, грошової допомоги та інших доходів, що йдуть на задоволення особистих потреб або на нагромадження.

Фінансові відносини охоплюють рух та переміщення грошових ресурсів між:

- а) державою, з одного боку, і підприємствами, організаціями, фірмами — з іншого;

- б) самими підприємствами, організаціями та фірмами;

- в) державою, підприємствами, організаціями, фірмами, з одного боку, і населенням — з іншого;

- г) окремими регіонами та зарубіжними країнами.

У будь-якій державі до фінансової системи належать три основні взаємопов'язані підсистеми:

- 1) державні фінанси;

- 2) фінанси суб'єктів господарювання;

- 3) фінанси населення.

*Державні фінанси* — це:

- система фондів грошових ресурсів, що сконцентровані в руках держави і мають забезпечити виконання властивих їй функцій, а також сукупність форм і методів, за допомогою яких ці функції реалізуються;

- частина національного доходу, яка перерозподіляється державою через систему фінансів (державний бюджет, державний кредит, фінанси державних підприємств і місцеві фінанси, державне страхування) з метою регулювання економічних процесів розвитку виробництва або розв'язання соціальних проблем чи проблем окремих регіонів, розвитку зовнішньоекономічних відносин;

- кошти для створення необхідних загальних умов функціонування ринкових механізмів та для розподілу ресурсів і перерозподілу доходів.

*Фінансами суб'єктів господарювання є:*

- грошові ресурси, які забезпечують процес виробництва і відтворення у рамках даного підприємства (фірми), а також сукупність форм і методів їх створення та використання;

- засоби, що функціонують як основні та обігові (оборотні) фонди (капітал) та прибутки;

- кошти, які мають сприяти підприємницькій ініціативі, діловій активності у межах різних форм власності, а також ті, за допомогою яких контролюється додержання законів.

*Фінанси населення* — це грошові фонди, які складаються з прибутків, одержаних громадянами в результаті трудової, господарської чи ще якоїсь форми діяльності. Їх витратна частина — всі затрати і заощадження населення.

Названі вище підсистеми фінансів тісно взаємопов'язані між собою. Саме з грошових надходжень від підприємств та населення формуються державні фінанси за допомогою податкових і страхових механізмів, а також гарантовані платежі.

У свою чергу, державні фінансові ресурси значною мірою повертаються населенню і підприємствам у формі різних виплат (заробітна плата, пенсії, стипендії, субсидії, дотації і капіталовкладення).

Фінанси суб'єктів господарювання і населення також пов'язані між собою. З одного боку, заробітна плата і дивіденди, які громадяни одержують із різних джерел, створюють основу фінансів населення, з іншого — фінансові ресурси населення функціонують як одне з джерел фінансових доходів підприємств (фірм, акціонерних об'єднань).

Фінансова система практично опосередковує всі сторони функціонування виробничого та ринкового механізмів. Вона визначає:

- 1) систему платежів у державний бюджет, а також відрахування в різні фонди галузевого й територіального рівнів;

- 2) взаємозв'язки між підприємствами, фірмами, акціонерними товариствами та іншими структурами;

- 3) фінансові відносини, що визначають господарські зв'язки всередині підприємств, тобто між підприємством у цілому та його структурними підрозділами, а також між підприємством і його працівниками;

4) відносини між державою та кооперативними підприємствами, що виявляються у системі оподаткування, політиці інвестицій, наданні економічних пільг;

5) фінансові відносини між банками і підприємствами, державою та населенням, що виникають з приводу отримання різного роду виплат (пенсій, грошової допомоги, стипендій та ін.), отримання кредитів на будівництво житла, вкладів до ощадбанків, випуску облігацій, лотерей тощо.

Отже, фінансова система є одним з головних важелів здійснення державою фінансової політики. Напрями фінансової політики залежать від економічного стану країни та завдань, що вирішуються. У сучасних умовах важливими шляхами перебудови та вдосконалення фінансової системи в Україні є:

— перехід від жорстко адміністративного управління економікою з єдиним центром розпорядження фінансовими ресурсами до різноманітності суб'єктів фінансових відносин. Саме це дає змогу усунути важкі деформації та перекоси у фінансовій системі, які залишилися від минулого;

— реальне розмежування фінансової та кредитної систем;

— докорінна зміна характеру фінансових відносин між державою та підприємствами, що становлять основну численну ланку фінансової системи, шляхом створення необхідних умов для їх самостійного господарювання. В умовах переходу до ринку економічні й фінансові зв'язки між державою та підприємствами мають бути перебудовані на основі незалежності підприємств як господарських і фінансових суб'єктів.

Якщо раніше підприємства змушені були віддавати державі найбільшу частину доходу, то нині, у новій ситуації підприємство стає фінансово самостійним. Отже, йдеться про реальне розмежування фінансів державних підприємств та державного бюджету;

— здійснення децентралізації державних фінансів, структурного розмежування державного та місцевого бюджетів за джерелами надходжень та витрат. Враховуючи різні умови соціально-економічного розвитку окремих регіонів, покриття дефіциту місцевих бюджетів має здійснюватися у межах встановлених нормативів за рахунок виділення із загально-

державного бюджету фінансових ресурсів у вигляді дотацій та субвенцій;

— розгортання й удосконалення фінансових відносин горизонтального (територіального) напрямку між підприємствами-виробниками та споживачами. Посилення горизонтальних фінансових зв'язків позитивно позначиться також на стосунках між виробничими підприємствами та організаціями оптової й роздрібною торгівлі, сфери послуг;

— проведення ефективних заходів для налагодження системи достовірного фінансового обліку та державної звітності.

Фінансова система має бути перебудована таким чином, щоб її складові елементи — державний бюджет, банківська й кредитна системи — сприяли підвищенню ефективності господарської діяльності кожного підприємства, створювали для нього можливості виконувати плани виробничого й науково-технічного розвитку, а також соціальні програми в інтересах працюючих.

Головна увага в наступний період має бути зосереджена на використанні економічних заходів фінансово-грошової стабілізації, яка створить реальні передумови структурної перебудови економіки, відновлення інвестиційного процесу, мобілізації через утвердження фінансового ринку та інші фінансові інституції відповідних фінансових ресурсів.

Механізмом реалізації процесу фінансування виступає також інвестування. Саме поняття інвестиції (від лат. *investio* — одягаю) означає вкладення капіталу в галузі економіки як у самій країні, так і за її межами.

*Інвестиції* — це грошові, майнові, інтелектуальні цінності, які вкладають в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку.

Інвестиціями вважаються ті економічні ресурси, які спрямовані на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення чи модернізацію виробничого апарату.

Інвестиції відіграють центральну роль в економічному процесі, вони визначають загальне зростання економіки.

Інвестиції можна вкладати в основні (будівлі, споруди, машини) та оборотні фонди (для формування виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей), а також у нематеріальні ресурси й активи (цінні папери, патенти, ліцензії тощо).

Процес інвестування можна показати за допомогою схеми (див. рис. 31).

Розрізняють валові та чисті інвестиції.

*Валові інвестиції* – це сукупний обсяг інвестицій за конкретний період, спрямованих на будівництво, придбання засобів праці і приріст товарно-матеріальних цінностей.

*Чисті інвестиції* – це сума нових інвестицій, зменшена на суму амортизаційних відрахувань за деякий період часу.

Чисті інвестиції = Валові інвестиції – амортизація

За формою власності інвестиції поділяються на:

- 1) приватні;
- 2) державні;
- 3) іноземні;
- 4) спільні.

*Приватні інвестиції* – це вкладання коштів, які роблять громадяни та приватні підприємства.

*Державні інвестиції* – це вкладання капіталу, яке провадять центральні та місцеві органи влади й управління бюджетних та позабюджетних фондів.

*Іноземні інвестиції* – це вкладання капіталу іноземних громадян, юридичних осіб і держав.



Рис. 31.

*Спільні інвестиції* — це вкладання юридичних осіб та громадян країни й іноземних держав.

Крім того, є також короткотермінові та довготермінові інвестиції.

*Короткотермінові інвестиції* — це вкладання капіталу на період не більше одного року.

*Довготермінові інвестиції* — це вкладання капіталу на період понад один рік.

В Україні ще й досі не створено обґрунтованої системи державної підтримки інвестиційної діяльності підприємств. Як наслідок цього, в інвестиційній діяльності країни утворилося замкнуте коло, коли недоінвестування народного господарства посилює спад виробництва, що в свою чергу спричиняє зниження інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання та держави.

Вивести Україну з цієї ситуації може лише науково обґрунтована інвестиційна політика держави, правовою базою якої є такі основні нормативно-правові акти: закони України «Про інвестиційну діяльність» (1991), «Про ратифікацію Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами» від 16 березня 2001 року, «Про державний бюджет України на 2001 рік»; Указ Президента України «Про додаткові заходи щодо збільшення інвестицій в економіку України» від 22 лютого 2001 року.

## **§ 2. Державний бюджет**

У будь-якій країні основу фінансової системи становить державний бюджет, оскільки саме з його допомогою здійснюється перерозподіл до 50% ВВП. Сам бюджет можна трактувати подвійно: як фонд грошових коштів, як фінансовий план, в якому є прибуткова і видаткова частини.

В усіх країнах світу створюються державний бюджет і місцеві бюджети (обласні, міські, районні та ін.).

Державний бюджет України розробляється, по-перше, як основний централізований фонд грошових коштів держави, а по-друге, як основний фінансовий план державних доходів і видатків. Він розробляється кожного року і виноситься на

затвердження Верховної Ради України, а потім Президента України.

Розглянемо найважливіші статті Державного бюджету України на 2003 р.

**Стаття 1.** Затвердити Державний бюджет України на 2003 р.: по прибутках — у розмірі 50.020.875,9 тис. грн.; по видатках — у розмірі 51.055.801,1 тис. грн. Установити граничний розмір дефіциту Державного бюджету України на 2003 рік у сумі 2.034.925,2 тис. грн., у тому числі граничний розмір дефіциту загального фонду Державного бюджету України у сумі 910.000 тис. грн.

Прибутки Державного бюджету України на 2003 р.:

Податкові надходження — 33.319.319,0 тис. грн.

Внутрішні податки на товари та послуги — 18.179.904,0 тис. грн.

Податки на міжнародну торгівлю і зовнішні операції — 2.609.930,0 тис. грн.

*Основні видатки Державного бюджету України на 2003 рік.*

1. Міністерство внутрішніх справ України — 2.071.358,6 тис. грн.

2. Управління справами Верховної Ради України — 20.589,6 тис. грн.

3. Міністерство палива та енергетики України — 3.102.226,5 тис. грн.

4. Міністерство економіки України — 161,119,1 тис. грн.

5. Міністерство закордонних справ України — 564.143,9 тис. грн.

6. Міністерство оборони України — 3.361.311,4 тис. грн.

7. Міністерство освіти і науки України — 2.385.513,0 тис. грн.

8. Міністерство праці та соціальної політики України — 202.987,9 тис. грн.

9. Інші видатки.

**Стаття 11.** Встановити граничний розмір державного внутрішнього боргу України на 1 січня 2003 року в сумі 14.931.091 тис. грн. Встановити граничний розмір державного зовнішнього боргу України на 1 січня 2003 року в сумі, еквівалентній 8.588.474,8 тис. доларів США.

Наведені цифри свідчать про тенденцію до скорочення дефіциту Державного бюджету України.

На діаграмах наведено відносні величини динаміки питомої ваги доходів (рис. 32) і видатків (рис. 33) консолідованого бюджету.



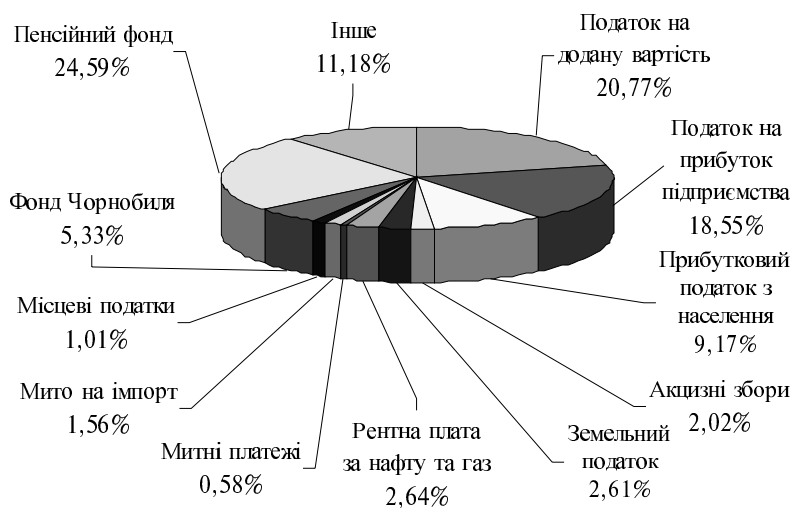


Рис. 32.

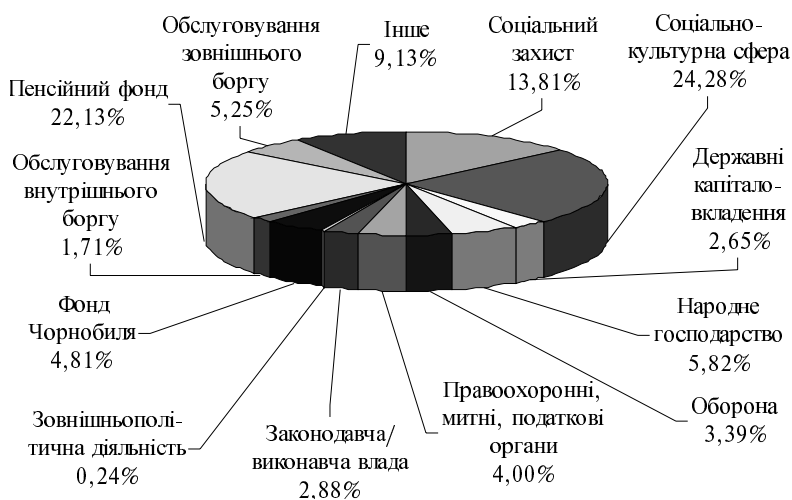


Рис. 33.

Аналіз стану бюджетів України за останні 10 років свідчить про змінну динаміку дефіциту бюджету (бюджетний дефіцит — це та сума, на яку в даному році витрати бюджету пе-

ревищують його прибутки). В Україні дефіцит Державного бюджету за цей період досяг критичного рівня. Фінансування бюджетного дефіциту поглинає 85—98% кредитної емісії і досягає майже 20% ВВП. Особливо небезпечною для економіки країни є ситуація, коли дефіцит бюджету поєднується з товарним дефіцитом.

Дефіцит бюджету зумовлений низкою факторів:

- 1) зростаюча дестабілізація економіки, зниження рівня суспільного виробництва;
- 2) глибока структурна і технологічна незбалансованість виробництва, зниження його науково-технічного потенціалу;
- 3) надзвичайно високий рівень інфляції, зростання цін, ослаблення контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємств;
- 4) нераціональна зовнішньоекономічна діяльність держави;
- 5) великомасштабний обіг тіньового капіталу;
- 6) великі непродуктивні витрати, приписки, краді, втрати виробленої продукції.

Джерелами ресурсів для покриття дефіциту є:

- 1) друкування нових грошей (небезпечно тим, що провокує інфляцію);
- 2) зростання податкових надходжень (має свої межі, оскільки не можна безмірно збільшувати податки);
- 3) неподаткові надходження (наприклад, прибутки від іноземного туризму);
- 4) зовнішній борг — міжнародний кредит, який у сучасних умовах має широке застосування, сьогодні великими боржниками стали не тільки країни, що розвиваються, але й розвинуті держави (наприклад, у 80-х роках США підвищили процентні ставки в банках, щоб отримати закордонні інвестиції і таким чином фінансувати бюджетний дефіцит);
- 5) внутрішній борг — державні цінні папери, які продаються фірмам і населенню (наприклад, державні облігації з зобов'язанням вчасно сплатити населенню позичену у нього суму грошей).

Необхідно послідовно проводити бюджетно-податкову реформу. Це дасть можливість істотно підвищити якість планування і фінансування державних витрат, зміцнити при-

бюткову базу бюджету, створити механізми дієвого контролю за використанням фінансових ресурсів держави. Водночас слід здійснити комплекс заходів, спрямованих на вивчення та аналіз фінансових відносин України з іншими країнами світу.

### **§ 3. Загальні основи оподаткування. Система податків**

Оподаткування є невід'ємною економічною функцією будь-якої держави. Податки — це обов'язкові платежі державі юридичними та фізичними особами. Це головна форма державних доходів. Податкові відносини уособлюють певну частину фінансових відносин, що пов'язана з формуванням грошових доходів держави. Тому податок як економічна категорія перш за все втілює у собі систему економічних відносин з приводу розподілу частини власності (доходу) між державою та іншими господарюючими суб'єктами.

Податкові відносини потребують надійної нормативної бази регулювання. Вони здійснюються за допомогою податкового права. Ця галузь містить сукупність юридичних норм, які визначають виникнення, зміни, припинення податкових відносин, види податків, порядок їх стягнення, об'єкти, суб'єкти та ставки оподаткування, відповідальність платників тощо. Ці категорії розглядаються у певних законах України та інших нормативних актах.

Податкова система — це закріплена законодавством сукупність податків, які стягуються, а також принципів, форм і засобів їх побудови. Вона забезпечує концентрацію у безпосередньому розпорядженні держави фінансових ресурсів для вирішення найголовніших загальнодержавних та соціальних завдань. Через податки, пільги, фінансові санкції, що є невід'ємною частиною системи оподаткування, держава висуває єдині вимоги до ефективності господарювання, які стимулюють досягнення встановленої мети, раціональне використання підприємствами залишених у них доходів на виробничий розвиток, створюючи при цьому рівні умови для всіх учасників суспільного виробництва.

**Принципи оподаткування.** Оподаткування базується на певних принципах, сформульованих у свій час ще А. Смітом. Головні з них — рівномірність, визначеність, зручність та дешевизна.

*Рівномірність* означає єдиний підхід держави до суб'єктів оподаткування незалежно від їх економічного та юридичного статусу. Всі платники перебувають у рівному становищі і, отримуючи однакові доходи, повинні сплачувати однакову суму податку.

*Принцип визначеності* свідчить про те, що податок визначається державою заздалегідь у фіксованому розмірі та обчислюється за певний строк. Єдині для всіх правила оподаткування, які стабільні протягом тривалого часу, дають змогу платникам самостійно, з перспективою приймати оптимальні господарські рішення, завчасно знаючи про норму та умови вилучення частини їх доходів на користь держави.

*Принцип зручності* полягає в тому, що оподаткування має бути зрозумілим для кожного. Система сплати податків повинна бути простою і прозорою.

*Дешевизна оподаткування* означає оптимальність розмірів встановлених податків. Занижені ставки податків не в змозі будуть наповнити державний бюджет, а надмірні ставки посилюватимуть податковий тягар і сприятимуть спаду виробництва, зниженню ділової активності і тінізації економіки.

В умовах сучасного податкового регулювання виділяють також *принципи законодавчого закріплення, гнучкості, ефективності, усталеності, обов'язковості, взаємної відповідальності*. Сутність принципу ефективності полягає в тому, що витрати, пов'язані з оподаткуванням, мають покриватися сумою податку, який надходить державі внаслідок його запровадження.

Система оподаткування має бути усталеною. Розміри податків і терміни їх сплатення не повинні часто переглядатися. У той же час вона має бути гнучкою, щоб держава могла вдосконалювати оподаткування відповідно до змін, що відбуваються у системі господарювання.

Законний, легальний характер платежів, господарська самостійність платника — це родові ознаки податкової системи правової держави.

Податки виконують три основні функції. *Фіскальна функція* пов'язана з формуванням джерел державних доходів, з яких формується державний бюджет країни. *Розподільча функція* передбачає перерозподіл доходів юридичних та фізичних осіб відповідно до прийнятих у суспільстві законів, вимог економічної ситуації та принципів державної політики соціальної справедливості. *Регулююча функція* виявляється у формуванні потрібної структури економіки, а також у регулюванні суспільних, колективних та особистих інтересів, взаємовідносин держави з різними соціальними сферами суспільства. За допомогою регулюючої функції встановлюються і змінюються системи оподаткування (прогресивна, пропорційна або регресивна), визначаються податкові ставки та їх диференціація, надаються податкові пільги. Саме у процесі створення та розподілу грошових доходів реалізуються економічні інтереси і тому виникає можливість використання податків як засобу впливу на систему інтересів у напрямі, потрібному суспільству.

Податкова система — це закріплена законодавством сукупність податків, які стягуються, а також принципів, форм і засобів їх побудови. Вона охоплює, крім того, податкове законодавство, а також структуру і функції державних органів, які стягують податки і здійснюють нагляд за їх внесенням, — податкову інспекцію і податкову міліцію. Елементи системи:

- суб'єкт оподаткування* — юридична або фізична особа — платник податку;

- носії податку* — особи, які фактично сплачують податок;

- об'єкт оподаткування* — матеріально-грошові субстанції, на які нараховується податок;

- джерело податку* — дохід, з якого сплачується податок;

- податкова ставка* (норма оподаткування) — розмір податку на одиницю обкладення. Буває гранична і середня;

- податкова квота* — податкова ставка, встановлена як процент до доходу;

- податкова пільга* — повне або часткове звільнення від податку;

- податковий режим* — сукупність податкових ставок і податкових пільг;

*податкова політика* — діяльність держави у сфері організації та використання податків, а також розробка певних концепцій розвитку та принципів організації системи оподаткування;

*принципи податкової політики* — відсутність або наявність та ступінь прогресивності ставок оподаткування; дискретність або безперервність оподаткування; одноманітність оподаткування для різних платників та доходів чи відсутність такого; характер та мета податкового пільгування.

Податковий механізм містить сукупність організаційно-правових норм та економічних методів управління оподаткуванням. Держава надає йому юридичної форми за допомогою податкового законодавства і регулює його.

Поряд із суто фінансовими функціями податковий механізм містить численні можливості для економічного впливу на суспільне виробництво, його динаміку та структуру, на розвиток науково-технічного прогресу та ін. Приміром, податкова система західних країн стала дедалі більше органічно включатися в єдину систему грошово-фінансового регулювання процесів відтворення.

За джерелами оподаткування податки поділяються на виплачувані з доходів зароблених та незароблених (доходів на капітал). До зароблених доходів належать заробітна плата, підприємницький прибуток, гонорар осіб вільних професій, доходи індивідуальних підприємств. До незароблених, але легальних доходів, належать дивіденди, проценти за внесками, зростання вартості нерухомості та цінних паперів, рента з землі та будинків.

Об'єкти оподаткування класифікують таким чином: дохід (податок з доходу); майно (у т. ч. земля, капітал, інша нерухомість, предмети розкоші); передача майна (податок на спадщину та дарування, на угоди купівлі-продажу, позики, передачу на зберігання тощо); споживання (акцизи на окремі товари); експорт та імпорт товарів (мити).

Залежно від різних ознак податки розподіляються на такі види: 1) за об'єктом оподаткування — прямі та непрямі; 2) за установою, яка здійснює стягнення податків, — державні та місцеві; 3) за характером використання — загальні та спеціальні.

**Прямі податки** встановлюються на доход та майно фізичних та юридичних осіб, котрі сплачують податки. Головні види прямих податків — реальні та особисті.

*Реальні* утримуються з окремих видів майна (земля, будова) за зовнішніми ознаками з урахуванням середньої доходності платника. За об'єктом оподаткування до них належать земельний податок, податок з власників будівель, транспортних засобів та ін.

*Особисті податки* накладаються на доходи або майно фізичних та юридичних осіб. Вони утримуються з джерела доходу або за декларацією. Цей вид податку визначає об'єкти конкретно для кожного платника, враховуючи і його фінансовий стан. За об'єктом оподаткування особисті податки виступають у вигляді прибуткового податку з громадян, податку на прибуток підприємств, податку на доходи, плати за природні та трудові ресурси, воду, землю та ін. Платниками *прибуткового податку* в Україні є громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які постійно чи тимчасово проживають в Україні. Об'єктом оподаткування є сукупний оподатковуваний дохід за календарний рік. За основу обчислення ставки податку береться неоподатковуваний мінімум. Підприємства та організації виплачують податок на прибуток, або дохід (залежно від чинного законодавства). Платниками виступають будь-які господарюючі суб'єкти, що мають дохід від діяльності в Україні. Об'єкт оподаткування — валовий прибуток (доход) підприємства чи організації.

**Непрямі податки** — це податки на товари та послуги, які встановлюються у вигляді надбавки до ціни або тарифу. Власник товару або послуги одержує суму податків, яку перераховує державі. Об'єкт оподаткування виступає тут посередником між платником та державою.

Більш як половина надходжень до держбюджету від непрямих податків здійснюється за рахунок *податку на додану вартість*, який є частиною новоствореної вартості і надходить до держбюджету на кожному етапі виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг. Платниками податку є суб'єкти підприємницької діяльності на території України. Об'єкт оподаткування — обороти з реалізації товарів (робіт,

послуг), крім їх реалізації за іноземну валюту. Оподатковуваний оборот з реалізації товарів (робіт, послуг) обчислюється виходячи з їх вартості за вільними цінами та тарифами, що включають податок на додану вартість за встановленою ставкою. Широке застосування цього податку зумовлене його певними перевагами, зокрема універсальністю підходу до податкової шкали, процесів обчислення та стягнення; істотним спрощенням контролю за рухом витрат, товарів та послуг; стимулюванням експорту, оскільки вивіз товарів не оподатковується цим податком; на відміну від прямих податків, цей вид податку регулярно та рівномірно надходить до бюджету.

Разом з тим податок на додану вартість має і деякі негативні риси. Він, по суті, є регресивним податком на кінцевого споживача. Це означає, що групи осіб з низьким рівнем доходу виплачують як податок у ціні споживчих товарів більшу частку свого доходу, ніж високодохідні групи населення. Тому проблема використання цього податку безпосередньо пов'язана як з величиною диференціації населення за рівнем доходу, так і з відносною часткою малозабезпечених категорій населення. Застосування податку на додану вартість неодмінно супроводжується підвищенням загальноного рівня цін, і, відповідно, прискоренням темпів інфляції.

Як вид непрямого податку існує також *податок з обороту*, який утримується із вартості товарів масового виробництва. Це акциз, який, як правило, сплачують підприємства недержавної форми власності. Акцизний збір — це непрямий податок на високорентабельні та монопольні товари. Він включається до їх ціни. Перелік товарів (продукції), на які встановлюється акцизний збір, та його ставки затверджуються Кабінетом Міністрів України. Платниками його є суб'єкти підприємницької діяльності — виробники підакцизних товарів, а також ті, що їх імпортують. Об'єкт оподаткування — обороти з реалізації підакцизних товарів, вироблених в Україні; з реалізації товарів для власного споживання, промислової переробки та для своїх працівників; митна вартість імпортованих товарів, придбаних за іноземну валюту. До підакцизних товарів належать в основному алкогольні напої,



тютюнові вироби, бензин і нафтопродукти, легкові автомобілі та ін.

Ще одним видом непрямого податку є *фіскальні монопольні податки*. Це непрямі податки на товари та послуги державної торгівлі. До них належать податок з обороту та податок з продажу, який стягується з підприємств державного сектора.

На імпортні, експортні та транзитні товари накладається мито. Цей непрямий податок надходить до держбюджету відповідно до ставок митного тарифу.

*Державні податки* встановлюються та стягуються державними органами управління і надходять до держбюджету. Це насамперед прибутковий податок з громадян, податок на додану вартість, податок на доходи (прибуток) підприємств та організацій, акцизний збір, державне мито, експортне мито та ін.

*Місцеві податки та збори* встановлюються та стягуються місцевими органами управління і надходять до місцевих бюджетів. До них належать податки з власників будівель, плата за землю, екологічний податок, готельні, ринкові, курортні збори та ін.

Слід зауважити, що на етапі формування цивілізованої системи оподаткування конкретні види податків неодноразово змінювали (і ще, напевне, змінять) адресу своїх надходжень (з місцевих до державного бюджету і навпаки).

Кожний вид податку має пільги щодо виплат. Вони зафіксовані у відповідних законах України або декретах Кабінету Міністрів України. Ними користуються певні категорії фізичних осіб, а також окремі групи підприємств та організацій (або форми діяльності), які підпадають під перелік пільг.

На етапі використання податків *загальні податки* становлять ті, що надходять до єдиної каси держави і призначені для загальнодержавних заходів. *Спеціальні податки* використовуються за суто конкретним призначенням. Наприклад, внесок на соціальне страхування та формування Пенсійного фонду надходить до спеціального фонду і призначається для надання безпосередньо соціальних послуг (пенсій, виплат тощо).

У практиці оподаткування існують кілька методів стягнення податків. Найпоширеніші такі:

1. Стягнення з використанням спеціального документа — реєстру, який містить перелік типових об'єктів (земля, майно), що розподіляються за зовнішніми ознаками (розмір ділянки, тип будівлі та ін.). Цим реєстром визначається і середня доходність об'єктів оподаткування.

2. Стягнення податку до отримання власником доходу. Податок обчислюється та стягується бухгалтерією тієї фізичної особи, яка сплачує податок. Таким чином стягується податок з громадян (у момент виплати заробітної плати або процентів за внесками).

3. Стягнення податку в момент використання доходу (оподаткування купівлі товарів, квитків на проїзд у певних видах транспорту тощо) або у процесі споживання (податок на автомобілі).

4. Подання платником до податкових органів декларації, тобто офіційної заяви про свої доходи. Це стосується громадян, які отримують доходи не за основним місцем роботи, у тому числі й тих, які працюють за сумісництвом, а також за виконання разових та інших робіт, здійснених на підставі договорів підряду та інших договорів цивільно-правового характеру. Декларувати свої доходи повинні громадяни, які отримують будь-які суми у вигляді авторської винагороди за видання, виконання або інше використання творів науки, літератури та мистецтва. Строк пред'явлення декларації — до 1 березня наступного року. За доходами від підприємницької діяльності декларація подається щоквартально. Підлягають декларуванню і всі інші доходи, отримані будь-яким чином. Податкова адміністрація, виходячи з зазначеного у декларації розміру об'єкта оподаткування та чинних ставок, встановлює розмір податку. В західних країнах цей метод є основним у податковому механізмі.

Чинне податкове законодавство містить також досить суворі заходи щодо порушення нормативних актів, невиконання їх вимог, і передбачає адміністративну та кримінальну відповідальність.

Діяльність держави у сфері використання податків дістає назву податкової політики. До неї належить також розробка певних концепцій та принципів організації системи оподаткування.

Ефект податкової політики істотно залежить від того, які принципи закладено в її основу: відсутність (або наявність) та ступінь прогресивності ставок оподаткування; одноступіньність оподаткування для різних видів доходів та платників чи відсутність такого; характер та мета податкового пільгування. Ці елементи визначають головні умови здійснення податкової політики, її структурну спрямованість.

Нині Україна перебуває на стадії формування нової податкової системи, головне завдання якої – створити умови для розвитку підприємництва і на цій основі забезпечити найповніше задоволення державних і соціальних потреб. Відносини між державою і підприємцем мають будуватися на засадах паритетності та взаємовигідності, а регулюватися можуть тільки через збалансовану податкову систему.

Побудувати таку податкову систему, яка б забезпечила створення сприятливого податкового клімату в Україні, неможливо без впровадження цілого комплексу заходів, що докорінно змінили б сам підхід до податків як необхідного атрибуту держави. Насамперед це зменшення кількості податків, обсягів податкової звітності; спрощення механізму їх стягнення; уніфікація бухгалтерського обліку в різних галузях господарської діяльності і приведення його до рівня світових стандартів.

Ринкові відносини потребують гнучкої податкової системи, яка здатна ефективно використовувати податкові інструменти з метою економічного структурного та кон'юнктурного регулювання, стимулювання НТП, регулювання соціальних процесів, а також урахування особливостей процесу відтворення у різних регіонах країни.

## Г л а в а 24

### Кредитно-банківська система

#### § 1. Кредит, його сутність та функції

Необхідність кредиту зумовлена нерівномірністю господарського життя учасників виробництва. Характерною рисою кожного господарсько-виробничого процесу є різна тривалість виробничо-технологічного циклу. У зв'язку з цим виникає тимчасовий розрив між вкладанням грошей і моментом їх повернення. Нерівномірність господарського життя призводить до того, що в економіці завжди є господарюючі суб'єкти з тимчасово вільними грошовими коштами, які можна використати через певний термін. Водночас багатьом суб'єктам потрібні великі суми грошей (для придбання дорогого устаткування, закупівлі сировини, матеріалів, будівництва та ін.), яких вони не мають тепер, але які вони можуть заробити лише через певний строк.

Тимчасово вільні грошові кошти надходять на ринок позичкового капіталу, акумулюються у кредитних установах і розміщуються у галузях економіки, що мають у них потребу.

Кредит являє собою рух грошових коштів у формі позичкового капіталу на принципах терміновості, поворотності, платності. Кредит виконує важливі для економіки і суспільства функції.

По-перше, він знімає суперечність між необхідністю постійного вільного переливу капіталу в міжгалузевому просторі та закріпленням грошей за відокремленою господарською ланкою. Це забезпечує мобільність руху грошового капіталу і безперервність індивідуального відтворення.

По-друге, з допомогою кредиту забезпечується акумуляція та перерозподіл грошей у потрібних для суспільства напрямках.

По-третє, кредит прискорює процеси концентрації і централізації виробництва та капіталу, забезпечуючи процеси з'єднання, поглинання, переплетіння господарського життя різних суб'єктів.

По-четверте, кредит поліпшує товарно-грошовий обіг та скорочує витрати обігу внаслідок заміщення готівки іншими видами грошей.

За сучасних умов кредитні відносини мають нові риси:

- кредитні кошти базуються на ресурсах кредитної установи як самостійного комерційного підприємства;
- кредитний механізм повністю має комерційний характер, тобто розрахований на отримання прибутку;
- всі відносини з кредитування мають договірний характер. Згідно з договором здійснюється трансакція повноважень, яка забезпечує певні права та обов'язки сторін. Оформлення кредитної трансакції потребує певних трансакційних витрат (пошук кредитної установи, збір необхідної інформації, консультації з фахівцями, запобігання опортуністичній поведінці контрагентів та ін.);
- в сучасних кредитних відносинах основна увага приділяється запобіганню повернення боргу. Для цього поширюється такий світовий принцип кредитування, як заставне право (іпотека, заклад, застава та ін.);
- істотною ознакою кредитних відносин є перехід від кредитування об'єкта до кредитування суб'єкта, тобто більше уваги приділяється кредитоспроможності суб'єкта, його можливості повернути кошти, ступеню ліквідності майна позичальника.

Рух кредитних грошей здійснюється у сфері кредитно-банківської системи, що являє собою сукупність і взаємозв'язок кредитних установ, які забезпечують рух майна або грошового капіталу, що надаються у позичку.

## **§ 2. Банківська система.**

### ***Функції Національного банку України***

Формування нової банківської системи України розпочалося з 1992 року. До того часу банківська система України була частиною суворо централізованої загальносоюзної структури, яку представляли Державний центральний банк та п'ять державних спеціалізованих банків: Промбудбанк, що обслуговував промислово-будівельний комплекс; Агропромбанк,

створений для АПК; Житлсоцбанк, який обслуговував житлово-комунальне господарство та соціальний розвиток; Ощадбанк, де концентрувалися трудові заощадження населення; Зовнішторгбанк, який здійснював зовнішньоторговельні зв'язки. Банки, по суті, були лише розрахунково-касовими установами і не впливали на економіку країни.

Нині в Україні створено дворівневу банківську систему, що складається з Національного банку України і близько 200 комерційних банків. У загальній кількості банків (за станом на 2000 рік їх було 195) два є державними, 167 – акціонерними, 26 – товариства із обмеженою відповідальністю, 31 банк має іноземний капітал, з них у 7 він становить 100%.

Дворівнева банківська система найпоширеніша в цивілізованих країнах. У класичному варіанті вона представлена Федеральною резервною системою (ФРС) США, яка складається з дванадцяти регіональних резервних банків, що виконують функції центральних банків. Інші, комерційні банки, являють собою приватні банки штатів (дві третини від загальної кількості) і національні банки (одна третина), безпосередньо пов'язані з федеральним урядом.

Принципи організації банківської справи в Україні визначені спеціальним законодавством. Перший закон, що регулював банківську діяльність, прийнято у 1991 році на етапі становлення банківської системи України. Він відображав закономірності перехідного періоду від планової до ринкової економіки, від банківської монополії до становлення конкурентного середовища, де банки функціонують на комерційних засадах. Значною мірою закон вичерпав себе і стримував подальший розвиток банківської системи України. Тому 7 грудня 2000 року Верховна Рада прийняла новий Закон України «Про банки і банківську діяльність». Цей Закон має на меті забезпечення стабільного розвитку і діяльності банків в Україні, створення належного конкурентного середовища, захист інтересів вкладників і кредиторів банків, запобігання підвищенню комерційних ризиків у банківській діяльності, поліпшення інвестиційного клімату в Україні. Закон значно розширює можливості ведення банківського бізнесу і водночас сприяє підвищенню прозорості та надій-

ності у діяльності банків. Відповідно до Закону банк — це юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати банківські операції з залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, а також відкриття і ведення банківських рахунків. Банки розглядаються як економічні самостійні та повністю незалежні від виконавчих і розпорядчих державних органів. Банки мають кредитувати суб'єктів господарської діяльності і громадян за рахунок залучених коштів та здійснювати касове і розрахункове обслуговування всього народного господарства та зовнішньоекономічних зв'язків.

Центром банківської системи України є Національний банк — самостійна юридична особа, підзвітний Верховній Раді України. Центральне місце НБУ визначається його особливими функціями. Передусім НБУ — єдиний емісійний центр країни. Лише йому належить право випускати в обіг грошові знаки. Ця функція — один з потужніших інструментів монетарної політики держави.

Друга функція НБУ полягає у регулюванні макроекономічних пропорцій через управління рухом кредитних ресурсів. Цю функцію НБУ виконує за рахунок облікової політики, за допомогою визначення рівня банківського процента відповідно до змін облікової ставки НБУ. Остання є процентною ставкою, що встановлюється для придбання платіжних зобов'язань комерційними банками. З допомогою розміру облікової ставки ускладнюються або полегшуються умови надання кредитів. Управління кредитними ресурсами НБУ може також за свій рахунок купувати або продавати державні цінні папери.

Третя функція НБУ — координація діяльності комерційних банків і контроль за рухом їх кредитних ресурсів. Цю політику НБУ проводить за рахунок обов'язкового резервування частини кредитних ресурсів комерційних банків, а також встановлюючи економічні нормативи господарської діяльності комерційних банків з метою захисту інтересів їх клієнтів (мінімальний розмір статутного фонду, показники

ліквідності, граничне співвідношення між розміром власних коштів комерційного банку і сумою його активів та ряд інших). Цей контроль здійснюють операційні та регіональні управління НБУ.

Основні функції Національний банк здійснює у формі *адміністративного* (реєстрація і ліцензування, встановлення вимог та обмежень, застосування санкцій) та *індикативного* (встановлення обов'язкових економічних нормативів, визначення норм обов'язкових резервів, рефінансування, визначення процентної політики, імпорт та експорт капіталу та ін.) регулювання.

Четверта функція — це управління грошовим обігом через встановлення курсу національної грошової одиниці щодо валют інших держав. НБУ нагромаджує золотовалютні резерви і після цього розміщує їх на міжбанківській валютній біржі. Якщо необхідно знизити курс національної валюти, Нацбанк збільшує її продаж, таким чином проводить валютну інтервенцію.

На другому рівні банківської системи розміщені комерційні банки. Згідно з Законом в Україні банки можуть створюватися у формах акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю та кооперативного банку. Таке розмежування банків за видами дає можливість знизити ризики для банківської системи в цілому, оскільки, наприклад, у кооперативному банку, який може обслуговувати групу компаній, клієнти банку водночас є і його власниками. У Законі наведено чіткі визначення універсальних і спеціалізованих, системоутворюючих банків і банків з іноземним капіталом, державних банків. Ці визначення статусу банку дадуть змогу Національному банку диференційовано підходити до встановлення нормативів залежно від ризику, який такий банк бере на себе або який несе банківська система. За спеціалізацією банки бувають *ощадними*, *інвестиційними*, *іпотечними* (видають довгострокові кредити під заставу нерухомого майна) та *розрахунковими* (кліринговими). Така спеціалізація визначається у разі, якщо понад 50% банківських активів є активами одного типу. Для спеціалізованого ощадного банку 50% його пасивів мають бути вкладками фізичних осіб.



Усі комерційні банки, що відкривають рахунки й надають кредити, мають обов'язкові резерви в НБУ, що визначаються нормою резервування (R). Вона обчислюється за формулою:

$$R = \frac{\text{Обов'язкові резерви}}{\text{Зобов'язання банку (кошти, які можна використати як кредит)}}$$

Норма резервування визначається відповідною постановою НБУ. Розмір фактичного резервування (у середньому за рік) представлений у таблиці 10.

**Таблиця 10.**

№ п/п	Роки	Розмір фактичного резервування, %
1.	1992	56
2.	1993	52
3.	1994	49
4.	1995	17
5.	1996	13
6.	1997	17
7.	1998	16,5
8.	1999	17
9.	2000	15

Банки можуть давати кредити лише за рахунок суми, що перевищує обов'язкові резерви. Це банківські надлишкові ресурси.

### **§ 3. Банківські операції та послуги**

Головною метою функціонування комерційних банків є проведення банківських операцій. Останні являють собою діяльність із залучення та розміщення грошових коштів. З їх допомогою здійснюється взаємозв'язок між двома основними фігурами кредитного ринку — позичальником та кредитором. Згідно з Законом банки мають право здійснювати такі операції:

- приймання вкладів (депозитів) від юридичних і фізичних осіб;

- відкриття та ведення поточних рахунків клієнтів і банків-кореспондентів;
- розміщення залучених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик;
- емісію власних цінних паперів;
- організацію купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів;
- здійснення операцій на ринку цінних паперів від свого імені (включаючи андеррайтинг);
- надання гарантій і поручительств та інших зобов'язань від третіх осіб, які передбачають їх виконання у грошовій формі;
- придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари або надані послуги, беручи на себе ризик виконання таких вимог та приймання платежів (факторинг);
- лізинг;
- послуги з відповідального зберігання на надання в оренду сейфів для зберігання цінностей та документів;
- випуск, купівлю, продаж і обслуговування чеків, векселів та інших оборотних платіжних інструментів;
- випуск банківських платіжних карток і здійснення операцій з використанням цих карток;
- надання консультаційних та інформаційних послуг щодо банківських операцій.

При отриманні спеціального дозволу Національного банку України банки також мають право здійснювати такі операції, як внесення інвестицій до статутних фондів та в акції інших юридичних осіб, випуск, обіг, погашення державної та іншої грошової лотереї, операції за дорученням клієнтів або від свого імені з інструментами грошового ринку, ф'ючерсами та опціонами, довірче управління коштами та цінними паперами за договорами з іншими особами, депозитарну діяльність.

Усі банківські операції поділяються на пасивні, активні та банківські послуги.

*Пасивні операції* — це дії банку, спрямовані на акумуляцію (нагромадження) грошових коштів на рахунках банку. Вони

здійснюються внаслідок залучення вкладів клієнтів, отримання кредитів від інших банків (у тому числі НБУ), випуску власних цінних паперів. Грошові кошти, одержані у результаті пасивних операцій, створюють банківські резерви, за рахунок яких банк виконує свої активні операції. Залучені засоби розміщують на депозитах, під якими розуміють термінові і безстрокові вклади клієнтів банку. Джерелами депозитів можуть бути кошти на рахунках підприємств, кошти фізичних осіб. Депозити поділяються на *вклади до запитання* та *термінові рахунки*. Перший вид вкладів повертається клієнтові у будь-який час. Саме тому для них банки встановлюють найнижчі відсотки. Депозити до запитання, як правило, призначені для здійснення поточних розрахунків. При відкритті термінового депозиту вклади повертаються володарю у заздалегідь встановлений день, а до цього часу банк може вільно розпоряджатися вкладеними грошима. Залежно від строку банк встановлює свій процент. Процент за депозитними рахунками залежить від облікової ставки НБУ, темпу інфляції та величини внесеної суми. За терміновими депозитами підприємства не можуть здійснювати свої поточні розрахунки. На них, як правило, підприємці розміщують кошти для майбутніх покупок або просто для заощадження грошей. Процентні ставки за депозитами комерційних банків публікуються в газетах, що дає змогу кожному приймати раціональне та зважене рішення. За допомогою цієї інформації можна знайти банк, де вигідніші умови розміщення депозиту.

Депозитні рахунки можна відкривати в іноземній валюті. Ставки за ними будуть нижчі, що відображає менший ступінь знецінення іноземної валюти. В 2000 році середня депозитна ставка в українських банках становила від 6 до 9% річних за валютними депозитами. В умовах нестабільності фінансово-грошових процесів найбільш привабливим засобом вкладення стають валютні депозитні сертифікати. Вони продаються резидентам (громадянам України) і нерезидентам (іноземним громадянам), фізичним та юридичним особам за готівку і за безготівковим розрахунком. Сертифікати випускаються на пред'явника, що потребує при їх випуску підвищених засобів захисту.

Назва «пасивні операції» є чисто умовною, бо банкам потрібно виявляти неабияку активність, щоб залучити до себе клієнтів, які вкладуть свої гроші, та акціонерів, які куплять цінні папери банку, що збільшать його статутний фонд. Гостріша конкурентна боротьба на ринку позичкових капіталів змушує банки розширювати і вдосконалювати операції, які вони проводять, надавати своїм клієнтам дедалі більше різноманітних банківських послуг.

Взявши гроші у клієнта, банк бере на себе зобов'язання: повернути ці гроші у заздалегідь обумовлений термін і сплатити за користування цими грошами процент. Але для того, щоб виконати свої зобов'язання, банк повинен уміти заробити додаткові гроші. Операції банку, пов'язані з розміщенням коштів з метою отримання прибутку, називаються *активними операціями*. Вони представлені різного роду кредитами.

Кредит — це позичка банку, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, терміновості, платності та цільового характеру використання. Згідно з Положенням Національного банку України «Про кредитування» (вересень 1995 року) суб'єкти господарської діяльності можуть використовувати такі форми кредиту: банківський, комерційний, лізинговий, іпотечний, бланковий, консорціумний. Фізичні особи можуть одержувати лише споживчий кредит у національній грошовій одиниці.

*Банківський кредит* — це грошова сума, яку банк надає позичальникові в тимчасове користування за умов забезпеченості, поворотності, терміновості, платності та цільової направленості. Всі взаємовідносини між кредитором і позичальником встановлюються умовами кредитного договору. Умови надання різних видів кредитів мають бути чітко визначені у кредитному договорі. Банки можуть надавати кредити різних видів залежно від терміну користування; засобів забезпечення; міри ризику; терміну погашення. Всю різноманітність банківських кредитів можна показати на схемі (рис. 34).

*Комерційний кредит* — це товарна форма кредиту між двома суб'єктами господарської діяльності, що характеризує можливість відстрочення платежу. Кредитні відносини у да-



Рис. 34.

ному разі застерігаються векселем — зобов'язанням боржника сплатити кредиторів належну суму в обумовлений термін. Об'єктом кредиту можуть бути товари, що реалізувалися, виконані роботи, надані послуги, щодо яких продавці надають відстрочення платежу.

*Лізинговий кредит* — форма майнового кредиту, об'єктами якого можуть бути рухоме (устаткування, транспорт та ін.) і нерухоме (будівлі, споруди та ін.) майно. Цей кредит надається в разі оренди майна на основі укладення лізингової угоди.

*Іпотечний кредит* — кредит, що надається під заставу нерухомого майна. Об'єктами іпотеки можуть бути житлові будинки, квартири, виробничі будівлі, споруди, торговельні приміщення, земельні ділянки.

*Бланковий кредит* — грошовий кредит банку (без застави та інших видів забезпечення) у межах існуючих власних коштів банку з використанням підвищеної процентної ставки найбільш надійним позичальником, який має стабільні джерела погашення кредиту і перевірений авторитет у банківському середовищі.

*Консорціумний кредит* — грошова позика, що надається з використанням: акумулювання кредитних ресурсів у певному банку; гарантування загальної суми кредиту провідним банком або групою банків; зміни банками-учасниками кредитних ресурсів за рахунок залучення інших банків для участі у консорціумній операції.

*Споживчий кредит* — позичка, що надається фізичним особам на придбання споживчих товарів тривалого користування з розстроченням.

Щоб надавати гроші в позику, банки повинні мати джерела формування кредитних ресурсів. Ними можуть бути власні кошти банків, залишки на розрахункових та поточних рахунках, залучені кошти юридичних та фізичних осіб на депозитних рахунках, міжбанківські кредити та кошти, отримані від випуску цінних паперів. Ми вже знаємо, що кредитні операції можуть проводитися лише у межах наявних кредитних ресурсів з урахуванням ставки резервування в НБУ.

Комерційні банки як економічні самостійні господарюючі суб'єкти мають право самостійно встановлювати процентні ставки щодо кредитів залежно від попиту-пропозиції, рівня облікової ставки НБУ та виду кредиту. В результаті проведення активних операцій банки отримують проценти, вищі за ставки, які банки сплачують за пасивними операціями. У 2000 році комерційні банки надавали кредити в середньому під 40,0%, а середній процент за депозитами становив 13,5%. Різниця між ними створює прибуток банку. До нього додаються всі види комісійних зборів, що стягуються за надання банками різноманітних послуг. Якщо з прибутку банку вирахувати всі видатки, пов'язані зі здійсненням його внутрішньої діяльності (амортизація обладнання, заробітна плата працівників та ін.), то отримана сума буде чистим прибутком, який і є головною метою організації банківської справи.

Бажання банку збільшити прибуток змушує його розширювати коло послуг, що надаються.

*Банківські послуги* — це посередницькі операції, що безпосередньо не пов'язані з притяганням та розміщенням коштів. Але з їхньою допомогою банки формують для себе постійних клієнтів і розширюють їх коло.

Найпоширенішими і традиційними послугами банків є: *інкасові, акредитивні та переказні операції*. За допомогою цих операцій банки за дорученням своїх клієнтів одержують гроші за відповідними документами і зараховують їх на розрахункові рахунки (інкасові операції); виплачують певну суму особі при виконанні нею заздалегідь певних умов (акредитивна форма розрахунків); перераховують внесені до банку гроші одержувачеві шляхом надсилання йому банківського чека або переказування банку-кореспонденту (переказні операції).

Останнім часом посилюється роль нових банківських послуг.

*Посередницькі послуги* застосовуються при посередництві в одержанні кредитів, у проведенні операцій з цінними паперами, валютою чи іншими цінностями. Якщо банк бере на себе посередництво в отриманні кредитів для клієнта (коли сам банк не може забезпечити необхідну суму кредиту), в цьому разі він бере позику в іншому банку на прохання

клієнта. Клієнт погоджується на таку операцію, оскільки брати кредит в іншого банку самостійно значно дорожче. Банк отримує прибуток (маржу) за рахунок різниці між процентами за депозитами та процентами за позиками.

Велику групу банківських послуг становлять *довірчі (трастові) операції*. До них належить управління майном, переданим клієнтом за дорученням. Довіреними особами можуть виступати приватні особи (вдови, військовослужбовці, неповнолітні та ін.), благодійні, громадські організації, різні фонди. Довірчими операціями є: управління майном осіб, тимчасово позбавлених права здійснювати цю функцію самостійно; управління грошима з метою отримання прибутку (наприклад, купівля цінних паперів); управління майном у формі прийняття рішення щодо розміщення наявних ресурсів, проведення депозитних операцій, одержання прибутку, оформлення страхування і внесення страхових платежів, проведення облікових операцій та фінансового аналізу.

Особливості *агентських операцій* полягають у тому, що клієнт не передає банкові своїх повноважень як власник, а лише уповноважує банк виконувати ті чи інші операції від імені власника: сплатити податки, виконати операції з купівлі-продажу цінних паперів, оформити страховий поліс на отриманий кредит. У разі визнання підприємства банкрутом банк за дорученням керівництва може здійснювати операції з ліквідації підприємства: облік активів, реалізацію майна, розрахунки з кредиторами, розподіл одержаних коштів між акціонерами. На фінансових ринках банки виступають депозитаріями (хранителями та реєстраторами) держателів цінних паперів. За виконання довірчих і агентських операцій банк стягує певну комісійну винагороду.

Серед нових послуг банку важливе місце посідають такі, як факторинг та лізинг.

*Факторингова послуга* — це купівля банком у клієнта права вимагати повернення боргу. Як правило, банк скуповує дебіторські розрахунки. Факторингова послуга оформляється відповідним договором. Клієнт, який продав дебіторську заборгованість, одержує від банку гроші (в розмірі 80—90%), частину їх, що залишилася, банк повертає клієнтові при на-



лежному виконанні зобов'язань з поставки продукції або виконання робіт. Утримання банком частини боргу є, з одного боку, компенсацією за ризик його погашення, а з другого — інструментом стимулювання клієнта до виконання своїх зобов'язань. За факторингові операції банк стягує певну плату. Вона складається з комісійної винагороди за обслуговування заборгованості (1—2% від загальної суми купленого банком боргу), процента за виданий клієнтові аванс. Оскільки дебіторський рахунок має вищу швидкість обороту, ніж позичкові кошти, взяті у банку для покриття заборгованості, факторингові операції вигідні як банку, так і клієнту.

*Лізингова послуга* надається тоді, коли за проханням клієнта банк набуває будь-якого майна (устаткування, транспортних засобів, обчислювальної техніки та ін.) і бере на себе практично всі повноваження власника (сплату майнового податку, страхування, заощадження). Клієнт, за заявою якого було куплено це майно, укладає з банком договір оренди, в якому фіксуються всі умови користування цим майном, розмір і терміни внесення орендної плати. Орендна плата складається з двох частин: амортизаційних відрахувань та комісійної винагороди за лізингові послуги. Плата за лізингову послугу нижча за позичковий процент, тому клієнту вигідніше користуватися лізингом, ніж самому купувати майно або брати кредит для його придбання.

## Г л а в а 25

### Макроекономічна нерівновага.

### Циклічність розвитку ринкової економіки

#### § 1. Економічні цикли: сутність, структура та фактори розвитку

Процес виробництва передбачає безперервність розвитку, але практика господарювання доводить, що цей процес має свої фази, стадії, особливості. Наприклад, періодично спостерігаються стадії спокійного розвитку економіки, підвищене

ної або активної підприємницької діяльності, загострення всіх суперечностей суспільного виробництва, у тому числі між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією, з наступним застоєм в усіх галузях економіки. Пропорційність, яка об'єктивно необхідна для відтворення на практиці, здійснюється через диспропорційність та нерівномірність, остання виявляється через поверхневі коливання, відхилення. Періодичність зміни відповідних фаз чи стадій господарського життя означає циклічний характер його розвитку.

Циклічний розвиток економіки — закономірне явище господарського життя в умовах ринку і машинного виробництва. Коливання фаз (підвищення, зниження) супроводжуються істотними змінами у структурі економіки, динаміці цін, обсягах виробництва, співвідношенні продуктивності праці і доходів, нагромадженні та споживанні. За своїм бурхливим і нерівноважним виявленням, як образно зазначив П. Самуельсон, економічні цикли нагадують «хвилі» епідемічних захворювань, «примхи» погоди і коливання температури у дитини.

Існує безліч концепцій, з допомогою яких учені намагаються пояснити періодичність коливань економіки: наявність плям на сонці, погода, врожай, рух планет; експансія і скорочення банківського кредиту, надмірний випуск в обіг паперових грошей; зміна у населення «хвиль» песимістичного й оптимістичного настрою; надходження дуже великої частки доходу багатим, бережливим людям, що зменшує інвестування і призводить до спаду виробництва; надмірне інвестування; використання у виробництві важливих технічних досягнень; низький попит населення; диспропорційність між галузями народного господарства та ін.

Ряд економістів пояснює циклічність розвитку економіки в цілому особливостями її окремих процесів і поділяють цикли на три основні види: великі — тривалістю 50—60 років, середні — близько 10 років і короткі — близько 3,5 року. Наприклад, М.Д. Кондратьєв, Й. Шумпетер причиною циклічності розвитку вважали особливості відтворення основного капіталу. Існування середніх циклів вони пояснювали особливостями відтворення активної частини основного капіталу, а довгих — особливостями відтворення основного капіталу ве-

ликих капітальних об'єктів, що здійснюється на принципово новій технічній основі та потребує величезних капітальних вкладень; короткі цикли пов'язували зі зниженням попиту.

З кінця XVIII ст. в економіці розвинутих країн відбулося чотири великі, або довгі, економічні цикли: 1789 – 1849 роки; 1849 – 1896 роки; 1896 – 1938 роки; з 1952 року до наших днів.

У межах довгого циклу діють середні економічні цикли, які називають промисловими, або економічними. Структура економічного циклу складається з таких фаз: *криза, депресія, пожвавлення і піднесення*. Існує й інша термінологія для позначення фаз промислового циклу. Наприклад, П. Самуельсон використовує поняття «стиснення», «оживання», «експансія», «пік». К. Макконнелл і С. Брю вважають, що термін «економічний цикл» означає піднесення і спади рівнів економічної активності протягом кількох років один за одним, при цьому мають місце фази «пік», «спад», «депресія», «оживання».

*Пік* циклу характеризується повною зайнятістю в економіці, наявністю тенденції зростання цін і зниження ділової активності. У *фазі спаду* виробництво і зайнятість скорочуються, але ціни ще не знижуються. Коли спад досягає найнижчої точки, настає *депресія* і починається поступове «виповзання виробництва з дна». У *фазі оживання* рівень виробництва підвищується, зайнятість зростає до повної, а ціни збільшуються. Однак більш чітко і яскраво характеризують особливості фаз промислового циклу терміни «криза», «депресія», «пожвавлення» і «піднесення», які необхідно правильно розуміти.

Характерними рисами *фази кризи* економічного циклу є: надвиробництво товарів порівняно з платоспроможним попитом на них; різкий спад рівня цін як результат надмірного перевищення пропозиції товарів та послуг над їх попитом; різке скорочення обсягу виробництва; масові банкрутства підприємств і підприємців великого та малого бізнесу; зростання безробіття, зниження життєвого рівня; потрясіння кредитної системи; підвищення попиту на вільні грошові ресурси.

*Фаза депресії* характеризується: відновленням реалізації товарів та послуг і поступовим зменшенням товарних запасів; припиненням різкого падіння цін та спаду виробництва; затуханням інфляційних процесів; відсутністю нових інвестицій.

*Фазам поживлення і піднесення* властиві: зростання виробництва, попит на технічні нововведення, додаткову робочу силу, підвищення прибутків населення, досягнення і перевищення докризового рівня виробництва і споживання товарів та послуг. При піднесенні знову починають діяти тенденції зростання цін, скорочення безробіття, розширення розмірів кредиту, зростання позичкового процента.

Основною фазою циклу є *економічна криза (рецесія)*, з якої починаються відтворювальні цикли. Циклічний характер розвитку економіки тісно пов'язаний з кон'юктурою ринкових відносин. Рівновага між попитом і пропозицією на всіх ринках завжди зазнає порушень у формі коливань вгору і вниз, що залежить від посилення та ослаблення підприємницької діяльності, збігу обставин, що по-різному впливають на численні ринкові відносини.

Вивчення фаз циклу, зміни кон'юктури має важливе значення як для народного господарства в цілому, так і для окремих підприємств. Уся підприємницька діяльність, економічна та соціальна політика держави істотно залежать від наявної кон'юктури. Без своєчасного врахування особливостей високої кон'юктури і депресії (стагнації), повороту до спаду важко забезпечити ефективне функціонування суспільного виробництва. Ознаки (симптоми) зміни кон'юктури, її фаз можна виявити у сфері товарного і грошового ринків, ринків капіталу і праці, в системі ціноутворення, у самому процесі виробництва, у галузі зовнішньої торгівлі. Приміром, у міру розвитку високої кон'юктури спостерігається зростання інтенсивності праці, завантаженості підприємств, попиту на товари і послуги, впевненості у подальшому сприятливому розвитку господарства. Про зниження кон'юктури свідчать ознаки депресії, повернення піднесення до спаду і кризи. Будь-яке знецінення валюти діє як експортна премія, що стимулює процес вивозу значної частини вироблених у країні продуктів до того моменту, коли ціни на внутрішньому ринку зрівняються з рівнем цін на світовому ринку.

Великий внесок у розвиток теорії циклічного розвитку зробив російський економіст М. Д. Кондратьєв (1892–1938), який ще у 1922 році виділяв коливання економічної актив-

ності з різним періодом: 1) малі цикли, які тривають 3–4 роки; 2) середні – тривалістю 11 років; 3) великі цикли кон'юнктури – 40–60 років. У статті «Великі цикли кон'юнктури» він обґрунтував існування довгочасних коливань – «довгих хвиль», зумовлених обігом основного капіталу з тривалим строком дії, нагромадженням вільного грошового капіталу і досягненнями науково-технічного прогресу, глобальними змінами у засобах виробництва. Наприклад, перший великий цикл був спричинений промисловою революцією, другий – винайденням парових двигунів і сталі, третій – електрифікацією, хімізацією, а сучасний цикл пов'язаний з впровадженням досягнень науково-технічної революції в усі галузі народного господарства. Прикладом малого циклу можуть бути сезонні коливання у надходженні сільськогосподарської сировини, у зайнятості, у продуктивності праці; середнього циклу – диспропорції між виробництвом і споживанням, першим і другим підрозділами суспільного виробництва, групами А і Б промисловості; прикладом великого циклу – науково-технічна революція, яка триває 50–60 років.

У цілому теорія циклічного розвитку була розроблена в працях економістів кінця XIX – початку XX ст. К. Маркса, М. І. Туган-Барановського, А. Афталіона, М. Бунятяна, В. Зомбарта, У. С. Джевонс. У наступному цю теорію розвивали Й. Шумпетер, С. Кузнець, К. Кларк, У. Мітчел, П. Боккар та ін.

Отже, циклічність розвитку притаманна тільки системам, що саморозвиваються та відтворюються, вона відображає процеси формування, загострення і завершення етапів еволюційного розвитку, що виникають і чергуються з якісними стрибками кон'юнктури. Головною, визначальною фазою циклу є *криза*, яка завершує попередній цикл, створює умови для майбутньої економічної рівноваги, нового розширення виробництва і знову ж веде до кризового стану розвитку, економічної нестабільності. Криза завершує один економічний цикл і розпочинає інший, тобто період економічного циклу – це час від початку однієї кризи до іншої. Тому важливо розглядати кризу як фазу циклічного розвитку економіки і чинник макроекономічної нерівноваги.

**§ 2. Економічні кризи:  
сутність, види та шляхи подолання.  
Особливості економічної кризи в Україні**

*Криза* (від грец. χρίσις – вихід, закінчення) – це рішення, поворотний пункт, тяжкий перехідний стан. *Економічна криза* – фаза економічного циклу, під час якої відбувається різке відновлення порушених відтворювальних пропорцій шляхом спаду виробництва, недовантаження виробничих потужностей, зростання безробіття та ін. Це явище періодично повторюється і виявляється у надвиробництві капіталу і товарів. При цьому надвиробництві не абсолютному, а відносному, що передбачає більшу кількість вироблених товарів, ніж та, яку може спожити суспільство. Криза означає відносно надвиробництво внаслідок обмеженого платоспроможного попиту населення, що пояснюється збіднінням робітничих мас. Кризи глибоко вражають і руйнують усе народне господарство. Вони свідчать про силу стихійного саморегулюючого механізму ринкової економіки. Криза – це захід насильного встановлення рівноваги між виробництвом та споживанням, що є чинником суспільної трансформації всіх структур народного господарства, формування нових правил і принципів поведінки суб'єктів ринку, пріоритетного розвитку інтересів споживачів.

Історія економічних періодичних криз надвиробництва почалася так: 1825 рік – криза у Великій Британії, 1836 рік – у Великій Британії та США, 1847 рік – в усіх країнах Європи й Америки; в 1873 році світова економічна криза почалася в Австрії і Німеччині, потім поширилася на Європу та США і завершилася в 1878 році у Великій Британії. Світові економічні кризи були в 1907, 1920, 1929 – 1933, 1937, 1957, 1974 – 1975 роках.

Тільки в США з 1854 року до 90-х рр. ХХ ст. відбулося понад 25 криз і спадів виробництва. У середньому разом з депресіями вони тривали 18 місяців, а фази поживлення і піднесення – 33 місяці.

Світова економічна криза 1929 – 1933 років була найсильнішою за своїми наслідками для світового господарства: су-

купний обсяг промислового виробництва капіталістичного світу скоротився на 46%, виплавка сталі та чавуну зменшилася на 62%, видобуток вугілля — на 31%, зовнішньоторговельний оборот — на 67%, кількість безробітних становила 26 млн. чол., або 1/4 всіх зайнятих, реальні прибутки скоротилися на 58%, вартість цінних паперів на біржах — на 60–75%. Особливостями цієї світової кризи були: тривалий спад виробництва; переплетіння промислової та аграрної кризи; переплетіння кредитної, валютної і фінансової криз; масовість банкрутств малого і великого бізнесу. Таку увагу цій світовій кризі ми приділили тому, що вона має багато спільних рис з кризою в Україні, особливо за своїми наслідками. Наприклад, у 1999 році порівняно з 1990 роком спад виробництва валового внутрішнього продукту становив 60%.

Економічні кризи охоплюють усі галузі й види діяльності, тому вони багатогранні і мають специфіку залежно від сфери, тривалості й середовища функціонування. Кризи поділяються на певні види, що відображають різні сторони одного й того ж кризового процесу. *Криза надвиробництва* характеризується тим, що охоплює всі сфери господарства, їй властиві велика глибина і тривалість, у ній відображається вся сукупність суперечностей і диспропорцій. Надвиробництво виступає скоріше як соціальне явище, а не як кількісне співвідношення вироблених матеріальних благ.

*Промислова криза* виявляється у невідповідності між масою вкладених у галузь виробничих сил і можливістю їх прибуткового застосування. Удар кризи означає для промисловців початок періоду низьких прибутків і великих збитків, депресії. З настанням кризи з'ясовується, що кількість підприємств не тільки перевищує потребу в них при зниженні попиту, а й що їх було б занадто і за нормального розвитку споживання. Надвиробництво засобів виробництва — характерна риса промислових криз і причина їх затяжного характеру. Промислова криза супроводжується кризою праці: скорочується кількість і тривалість робочих днів, знижується заробітна плата працюючих, зростає кількість звільнень робітників і службовців.

*Проміжна криза* відрізняється від циклічної тим, що вона не розпочинає новий цикл, а перериває на певний час пе-

ребіг фази піднесення або пожвавлення. Така криза менш глибока та тривала і має локальний характер.

*Часткова криза* охоплює не всю економіку, а певну сферу економічної діяльності (наприклад, сферу грошового обігу, кредиту).

*Галузева криза* – це криза в одній з галузей народного господарства, що може виникнути у будь-якій фазі циклу (наприклад, криза у сільському господарстві, на транспорті).

В ієрархії економічних криз досить значне місце належить *структурним кризам*, під якими розуміють енергетичну, сировинну, продовольчу, екологічну, валютно-фінансову кризи. Вони є наслідком однобічного розвитку одних галузей на шкоду іншим. За умов науково-технічної революції бурхливий розвиток виробничих сил у нових галузях (електроніка, атомна енергетика, приладобудування) вступає у суперечність зі старою структурою народного господарства і потребує нового суспільного розвитку праці. Відбувається спад виробництва в таких традиційних галузях промисловості, як вугільна, текстильна тощо. Структурні кризи відрізняються від періодичних циклічних криз тим, що:

- охоплюють не все народне господарство, а його частину;
- триваліші щодо будь-якої галузі;
- породжуються диспропорціями між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією або довгочасним порушенням механізму стійких зв'язків між постачальниками продукції та її споживачами, змінами цінових пропорцій;
- можуть бути кризами як надвиробництва, так і недовиробництва;
- диспропорційність у структурних кризах недовиробництва може бути абсолютною і виявлятися у фізичному невідстачанні продукції; така диспропорційність не може бути врівноважена тільки зростанням цін;
- інвестиційний цикл у кожній галузі специфічний;
- специфічні риси структурних криз зумовлені галузевими особливостями нагромадження основного капіталу.

*Товарна криза* виявляється у невідповідності між товарами і цінами. Ціни на товари часто значно підвищуються поза залежністю від запасів цих товарів і попиту на них. При цьо-



му зростання цін сприяє збільшенню виробництва і ввозу товарів, загострюється невідповідність між цінами і попитом. Слідом за дуже швидким зростанням цін настає скорочення споживання, яке і дає привід до переоцінки товарів.

В умовах товарної кризи великого впливу на формування цін і торговельну діяльність набуває спекуляція. *Спекуляція* (передбачення майбутньої кон'юнктури) має за мету пристосування господарської діяльності і товарних цін до реальних витрат економічного життя. Умови для виникнення спекулятивної діяльності — наявність непередбаченого різкого підвищення цін на товари і послуги, скорочення виробництва за товарного дефіциту, знецінення грошей. Спекулятивна діяльність приватних осіб, фірм і організацій за умов товарної кризи є необхідним явищем їх конкурентоспроможності, оживлення бізнесу. Але якщо держава-монополіст займається такою діяльністю, виступає ініціатором надмірного зростання цін, це дуже негативно позначається на всіх сторонах відтворення і посилює кризу. Небезпека спекуляції полягає в її сутності, в оцінці майбутньої кон'юнктури залежно від панівного настрою державного апарату і верхівки ділового світу. Основний недолік переворотів цін, зокрема їх лібералізації, — у їх збитковому впливі на виробництво. Зміна цін, що не відповідає реальним умовам життя, тягне за собою штучне скорочення споживання матеріальних благ, знищення їх.

*Спекулятивні кризи* — це наслідок спекулятивного підвищення цін в умовах дефіциту товарів і послуг, спаду виробництва, збідніння населення. Такі кризи не можуть тривати довго, тому що сприяють виникненню штучного надвиробництва товарів, падінню цін і оживленню попиту.

*Аграрна криза* означає такий стан сільського господарства, за якого значна частина населення зазнає майнової шкоди, зниження життєвого рівня, підприємства розоряються. Специфіка аграрних криз полягає в тому, що вони охоплюють тільки сільське господарство, не мають циклічного характеру, є тривалішими, ніж промислові кризи.

Друга половина ХХ ст. зумовила деякі особливості економічних криз і циклів: останні стали менш глибокими і довгочасними; для фаз циклу характерна асинхронність, або різно-

часність, їх настання; серед видів криз переважають структурні, проміжні кризи; посилюються інфляційні процеси в економіці країн світу.

Проте економічна криза в Україні має свої особливості. Протягом останніх років спостерігається різке посилення кризових явищ, інфляційні процеси охопили всю систему кредитної, фінансової і банківської діяльності, знижується ділова активність, збільшується міграція робочої сили у країни близького й далекого зарубіжжя, зростає частка тіньової економіки. Криза має системний характер, охоплює всі сфери життя суспільства — економічну, політичну й соціальну. Цьому сприяє те, що процес трансформації постсоціалістичного суспільства у новий для України тип соціально-економічного розвитку відбувається у важких умовах несприятливої кон'юнктури: розрив економічних зв'язків між галузями, підприємствами, містами і людьми; спекулятивне підвищення цін державою; різке зниження життєвого рівня більшості населення країни; спад виробництва ВВП; розв'язання урядом кризи неплатежів та ін. Все це перешкоджає виходу з кризи і робить її ще більш затяжною і глибокою, створює нестабільне економічне середовище.

Необхідні кардинальна структурна перебудова економіки України, перерозподіл капіталів із старих галузей у нові. Негативні наслідки економічних криз неминучі, але вони не повинні бути безглуздими. Якщо криза вже має місце, слід використовувати її як метод реформування структури народного господарства. У протилежному разі відбуватиметься подальше загострення суперечностей в усіх сферах суспільного життя.

### **§ 3. Економічна нестабільність і безробіття**

В умовах ринкової економіки циклічність розвитку характеризується економічною нестабільністю, яка виявляється у зростанні безробіття.

Безробіття як економічне явище виникає внаслідок саморегулювання ринкової економіки, охоплює певну частину

працевдатного населення, яке тимчасово не має можливості працювати. Закон України «Про зайнятість населення» від 1 березня 1991 року визнає безробітними працевдатних громадян у працевдатному віці з причин, що не залежать від них самих, які не мають заробітку або трудового доходу, зареєстровані в державній службі зайнятості як особи, які шукають роботу. Вони здатні до праці та готові працювати, але ця служба не забезпечує їх належною роботою, тобто таким робочим місцем, якому відповідають професійна підготовка громадянина, його стаж і досвід, вік і транспортна доступність.

Статусу безробітного громадянин України дістає у разі, якщо з ним припинено трудовий договір у зв'язку з виробничими змінами і він протягом найближчих 10 днів зареєструвався у службі зайнятості. На перші три місяці за робітником зберігається середньомісячна заробітна плата, щоб він мав можливість займатися пошуком нового робочого місця. Якщо робітник не знайшов за цей строк належної роботи, а служба зайнятості також нічого йому не запропонувала, він дістає статус безробітного. В Україні допомогу по безробіттю виплачують з одинадцятого дня після реєстрації громадянина в державній службі зайнятості, але не більш як 12 місяців протягом наступних трьох років, а для осіб передпенсійного віку – 18 місяців. Розмір допомоги гарантується не менш 50% середньої заробітної плати за попереднім місцем роботи, проте не нижче встановленої законодавством мінімальної заробітної плати. Громадяни, які шукають роботу вперше або після перерви більш як один рік, одержують допомогу в розмірі не нижче 75% мінімальної заробітної плати.

Причинами безробіття можуть бути такі явища:

1) темпи зростання народонаселення перевершують темпи зростання виробництва (Т. Мальтус, XVIII ст.);

2) відносне відставання попиту на працю від темпів нагромадження капіталу, зростання технічної та органічної побудови капіталу (К. Маркс, XIX ст.);

3) в умовах недосконалої конкуренції на ринку праці відбувається підвищення ціни та скорочення попиту на працю (А. Пігу, 1923);

4) зі зростанням доходів люди схильні збільшувати своє споживання, але не тією мірою, якою зростає дохід; схильність населення до споживання знижується, а до заощадження зростає (Дж. Кейнс, 1936);

5) циклічний розвиток економіки на стадії економічної кризи, спаду виробництва призводить до зменшення сукупного попиту на товари і послуги, до зниження рівня зайнятості працездатного населення;

6) розвиток науково-технічного прогресу зумовлює структурні зрушення в економіці, виникнення нових галузей, які потребують кваліфікованіших робітників і більше часу на професійну підготовку та перепідготовку працівників старих галузей народного господарства;

7) сезонні зміни у рівнях виробництва знижують попит на працю у сільському господарстві, будівництві та ін.;

8) зростання кількості населення працездатного віку, молоді, що збільшує пропозицію праці;

9) економічна політика уряду щодо збільшення мінімального розміру заробітної плати призводить до зростання витрат виробництва і зниження попиту на працівників.

Спеціалісти класифікують безробіття за причинами його існування:

1. *Фрикційне безробіття* пов'язане з постійним рухом, пошуками або чеканням роботи населенням у результаті зміни місця проживання, професії, через народження дитини і догляд за нею. Таке безробіття має природний характер і не повинно бути надто тривалим.

2. *Структурне безробіття* виникає під впливом науково-технічного прогресу і охоплює тих працівників, чия праця не може бути використана на нових робочих місцях і які потребують певного часу для додаткового навчання і перепідготовки.

3. *Циклічне безробіття* зумовлене дефіцитом попиту в період економічної кризи, спаду виробництва і стагнації.

4. *Сезонне безробіття* стосується працівників, які зайняті тільки в певні пори року.

5. *Інституційне безробіття* виникає як наслідок низької ефективності роботи організаційних структур ринку праці,

державних служб зайнятості (відсутність інформації про вільні робочі місця, умови праці тощо).

6. *Приховане безробіття* існує за умов неповного використання ресурсів підприємства, при цьому працівники змушені працювати скорочений робочий день, переходити на тимчасову працю або йти в додаткову неоплачувану відпустку.

7. *Добровільне безробіття* створюють окремі люди, які не хочуть працювати і за тривалий час втратили цю можливість і зв'язки з трудовим життям.

8. *Природне безробіття* постійно має місце в умовах економічної рівноваги між попитом на працю і пропозицією робочих місць. Воно дорівнює сумі рівнів фрикційного і структурного безробіття. Рівень природного безробіття не повинен перевищувати 4–5% зайнятого населення. Зміст і значення природного безробіття в сучасних умовах розвинутих країн визначили представники монетаристської моделі ринку праці – американські економісти, лауреати Нобелівської премії М. Фрідмен (1976 р.), Ф.А. Хайек (1974) та ін.

Безробіття як фактор економічної нестабільності спричинює певні негативні наслідки, які слід враховувати, щоб виробити ефективну систему заходів щодо регулювання розвитку цього явища. Держава має вживати заходів щодо зниження рівня негативних наслідків безробіття.

Безробіття породжує збитки у виробництві. А. Оукен відкрив математичну залежність між рівнем безробіття і обсягом ВВП: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень на 1%, відставання обсягу ВВП становить 2–2,5%.

Безробіття знижує купівельний попит, заощадження населення, інвестиційний попит, кількість робочих місць і значно зменшує обсяг виробництва. Безробітні втрачають свої професійні навички до праці, що негативно позначається на попиті. Безробіття знижує життєвий рівень населення, є чинником, що сприяє зростанню соціального напруження в суспільстві, збільшенню злочинів.

Держава і уряд регулюють рівень безробіття, розробляють програми забезпечення ефективної зайнятості працездатного населення, усувають причини існування цього явища.

Приміром, держава вживає таких заходів: обмежує народжуваність, рівень заробітної плати, витрати на соціальні потреби населення, дефіцит бюджету; зменшує тривалість робочого часу, тобто використовує політику неповної зайнятості; збільшує облікову процентну ставку; організує систему закладів, у яких проходять перепідготовку і підвищення кваліфікації робітники, які тимчасово не працюють; розробляє програми боротьби з маргіналізмом і злочинністю та ін.

Безробіття має взаємозв'язок з інфляцією. Англійський економіст О. Філіпс (50-ті роки ХХ ст.) виявив нелінійну залежність між динамікою номінальної заробітної плати і рівнем безробіття: збільшення рівня безробіття супроводжується зменшенням рівня інфляції і навпаки. Обізнаність щодо цієї залежності дає можливість державі вибрати певну економічну політику: або збільшувати заробітну плату і безробіття, або підтримувати стабільні ціни і заробітну плату за умов стабілізації рівня безробіття.

Динаміка рівня безробіття за сучасних умов розвитку економіки в Україні має специфічні особливості: по-перше, серед форм безробіття переважає приховане безробіття; по-друге, в економіці водночас зростає безробіття і рівень цін, відбувається спад виробництва, тобто має місце стагфляція; по-третє, спостерігаються зрушення в соціально-професійній та статевовіковій структурі безробітних (спеціалісти, управлінці, молодь).

Економічна нестабільність також супроводжується інфляційними процесами.

#### **§ 4. Інфляція** *як соціально-економічне явище* *і фактор макроекономічної нестабільності*

Інфляція — це багатопланове соціально-економічне явище, яке характеризує співвідношення між кількістю паперових грошей, обсягом вироблених товарів та послуг і темпами зростання рівня цін. Інфляційний процес означає знецінення грошей стосовно золота, товарів та іноземних валют.

Інфляція виникла ще у XVI ст., коли мала локальний (обмежений) характер, і у XX ст. набула постійного характеру як знецінення грошей внаслідок порушення законів грошового обігу і появи маси грошей, не забезпечених товарами. Інфляція — це супутник паперових грошей, які мають властивість виконувати функцію засобу обігу, обслуговувати обмін товарів і послуг. Зростання цін потребує додаткового випуску паперових грошей, що порушує пропорційність і переполює фінансові канали знеціненими грошима.

Інфляція завжди супроводжується зростанням загального рівня цін, зниженням платоспроможного попиту населення, його життєвого рівня, розвитком тіньової економіки, посиленням злочинності та ін.

Виникнення й існування інфляції зумовлено багатьма *причинами*:

- помилкова грошова політика держави, що призводить до надлишків грошової маси в обігу;
- монополізація ринків, яка обумовлює існування монопольних цін, знецінення грошей;
- мілітаризація економіки, що негативно впливає на державний бюджет, призводить до його дефіциту і додаткової емісії грошей;
- збільшення державного боргу;
- зростання витрат держави на дотації нерентабельним підприємствам, списання їх боргів;
- зростання внутрішніх цін порівняно зі світовими в умовах спаду вітчизняного виробництва;
- помилкова податкова політика стримує інвестиції, розвиток бізнесу, перешкоджає збільшенню пропозиції щодо інфляційного попиту.

Інфляція буває двох типів — *відкрита* і *прихована*.

**Відкрита (цінова) інфляція** передбачає тривале й нерівномірне зростання цін на товари і фактори виробництва більш як на 3,5% за рік. Відкриту інфляцію можна класифікувати за різними критеріями.

За темпами інфляційного процесу:

- природна, або повзуча, за якої темпи зростання цін становлять 3–3,5% за рік;

– галопуюча з річними темпами зростання цін у межах 20–200%;

– гіперінфляція, коли ціни щоденно зростають на 1–20%, а за рік – більш як на 1000%.

За ступенем розбіжності у зростанні цін за різними товарними групами:

– збалансована інфляція, коли ціни різних товарних груп відносно одна одної не змінені;

– незбалансована інфляція, коли співвідношення цін товарних груп змінюється різною мірою.

Відкрита інфляція має свої механізми. По-перше, це механізм адаптивних інфляційних очікувань. Нарощування попиту та скорочення заощаджень зумовлюють дефіцит кредитних ресурсів, а це у свою чергу – скорочення інвестицій та спад виробництва. По-друге, це механізм збільшення попиту при повній зайнятості і завантаженості виробничих потужностей. Ситуація, коли занадто багато грошей і дуже мала кількість товарів та послуг, називається *інфляцією попиту*. По-третє, *інфляція пропозиції* чи *витрат* виникає, коли зростання цін супроводжується збільшенням виробничих витрат і зменшенням сукупної пропозиції.

*Прихована інфляція* передбачає державний контроль за цінами, їх регулювання відносно рівня доходів і пропозиції товарів та послуг. Держава адміністративними заходами стримує виявлення інфляції і таким чином занижує її реальний рівень. Формами прихованої інфляції є:

– *інфляція якості*, коли відбувається зниження якості товарів і послуг при постійному рівні цін чи їх збільшенні або зменшенні;

– *інфляція доходів*, коли відбувається переважне зростання доходів підприємств і населення порівняно з виробництвом товарів та послуг;

– *дефляція*, коли держава скорочує кількість грошей відносно їх необхідного обсягу для обслуговування обігу ВВП. Наприклад, в Україні відбувається криза неплатежів. Уряд зробив вибір між інфляцією і неплатежами на користь останніх, що стримує вияви інфляції при збереженні її причин. Штучно створений дефіцит грошей в обігу, демоне-



тизація економіки, бартер, збільшення обсягу натурального господарства, заборгованість держави за виплатами заробітної плати, пенсій, неплатежі підприємств — все це чинники спаду виробництва, зростання цін і знецінення грошей.

В економіці України наприкінці ХХ ст. класична «інфляційна спіраль», коли зростання цін потребує емісії грошей, що порушує рівновагу між попитом і пропозицією і знецінює гроші, замінена державою на «інфляційно-боргову спіраль», яка означає, що слідом за зростанням цін і зменшенням платоспроможності попиту збільшуються неплатежі споживачів, борги виробників постачальникам та ін.

Прихована інфляція регулюється державою адміністративними методами, що негативно впливає на розвиток ринкових відносин, позбавляє виробників цінових стимулів, перешкоджає розгортанню інвестиційного процесу і посилює макроекономічну нестабільність.

## Г л а в а 26

### Економічна безпека держави

#### *§ 1. Теоретичні основи економічної безпеки держави*

Економічна безпека держави (ЕБД) — це такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни у цілому, достатній економічний та оборонний потенціал навіть за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів.

ЕБД має внутрішню матеріально-речову основу — достатньо високий рівень розвитку продуктивних сил, що здатний забезпечити істотно важливу частку натуральних та вартісних елементів розширеного відтворення ВВП; внутрішню соціально-політичну основу — достатньо високий рівень суспільної злагоди відносно довгострокових національних цілей,

що дають можливість розробити та прийняти державну стратегію соціального та економічного розвитку.

Оскільки ЕБД є, по суті, категорією ідеальною, вона навіть у найрозвинутіших економічно і соціально стабільних країнах з усталеним політичним режимом є поняттям відносним. Будь-які несприятливі дії, а також можливість та загроза їх зберігаються навіть у таких державах.

Питання економічної безпеки набувають особливої актуальності для країн, які перебувають у стані трансформаційної кризи. Це явище завжди характеризується загостренням суперечностей, які створюють кризові ситуації. Глибина і характер розвитку кризи можуть поставити під загрозу саме існування соціально-економічної системи країни. І тоді одним з першочергових завдань стане забезпечення економічної безпеки.

Система ЕБД не існує сама по собі. Вона пов'язана з економічною безпекою людини та міжнародною економічною безпекою. Тому структурна схема суб'єктів цієї тріади має такий вигляд: людина (особа) — національна держава — світове співтовариство. Безпека людини є складовою безпеки держави, яка, у свою чергу, є складовою міжнародної безпеки. Отже, держава має дбати про забезпечення економічної безпеки своїх громадян, власної та світового співтовариства. Тому перед нею стоїть надзвичайно складне завдання — пов'язати та погодити інтереси кожного громадянина з інтересами держави, а також з інтересами світового співтовариства. З цього приводу виділяють внутрішній та зовнішній рівні ЕБД.

Слід врахувати, що кожна з цих систем (людина — енерго-біологічна; держава — суспільно-організаційна середнього рівня складності управління; світове співтовариство — суспільно-організаційна вищого рівня складності управління) має свої параметри, свої особливості (переваги та недоліки), має дещо спільне та дещо відмінне від інших систем. Досліджуючи ЕБД, розглянемо лише ті параметри, які стосуються саме цієї проблеми, хоч маємо врахувати й деякі загальні принципи існування та розпаду цих систем.

Необхідно зазначити, що ЕБД є не просто однією з найважливіших складових системи державних інтересів, а й вис-

тупає вирішальною умовою додержання та реалізації як державних, так і недержавних інтересів країни. Таке розуміння місця і ролі ЕБД свідчить про те, що в її належному рівні мають бути зацікавлені і приватний бізнес, і держструктури, і всі сфери суспільства.

Якщо національні економічні інтереси України розуміти як сукупні потреби громадян, суспільства та держави, адекватні особливостям соціально-економічного стану країни, рівню її економічного розвитку, місцю в міжнародному розподілі праці, то саме вони повинні визначати всі інші інтереси, що впливають із спільних геополітичних факторів, а також визначити конкретні дії та звершення, відображаючись у вигляді, наприклад, зовнішньоекономічних доктрин, програм тощо.

За ступенем соціального значення ці інтереси поділяються на життєво важливі та другорядні, а за тривалістю дії — на довго-, середньо- та короткострокові, причому в міру задоволення одних інтересів їм на зміну приходять інші.

За своєю спрямованістю економічні інтереси можуть бути орієнтовані на забезпечення: а) виживання; б) прогресивного розвитку; в) певного ступеня лідерства громадян, суспільства або держави. Особливе значення мають життєво важливі економічні інтереси як а) сукупність та б) сума потреб, задоволення яких надійно забезпечує існування та можливість прогресивного розвитку людини, суспільства, держави.

До кола життєво важливих економічних інтересів України на сучасному етапі належать:

- забезпечення її економічного суверенітету;
- побудова правового демократичного механізму державного регулювання економіки;
- економічне відродження держави та поліпшення добробуту її народу;
- розвиток міжнародних економічних відносин.

На основі національних економічних інтересів відповідні структури та органи державного управління розробляють та формують цілі державної економічної політики, що відображають наміри громадян, суспільства та держави у частині задоволення їх інтересів, насамперед життєво важливих. Ці

цілі досягаються шляхом вирішення відповідних завдань. Для цього органи державного управління, керівництво держави розробляють та здійснюють спеціальні заходи.

Економічні інтереси, що трансформуються у цілі державної економічної політики, виносяться державними інститутами на світову арену, де формується міжнародна економічна політика і виявляється конфліктність міжнародних економічних відносин. Якщо стан держави характеризується нестабільністю її економічного базису, суперечливістю економічних інтересів різних соціальних груп, то ускладнюється конфліктність відносин на внутрішньоекономічному рівні. Внаслідок загострення суперечностей в обох випадках виникає реальна загроза тим чи іншим інтересам, причому, враховуючи об'єктивний незбіг та багатогранність економічних інтересів особи, суспільства та держави, зароджуються суперечності, що можуть стати джерелом потенційної загрози їх безпеці.

Отже, можна зазначити, що головні компоненти системи ЕБД пов'язані з наявністю національно-державних інтересів України, і, відповідно, цілей, які з них випливають. Ці інтереси існують як у межах кордонів країни, так і зовні. Йдеться насамперед про підтримку державного суверенітету і самостійного розвитку. Безпека країни безпосередньо пов'язана з суверенітетом.

Історичний досвід свідчить, що становлення суверенної правової демократичної держави, формування громадянського суспільства, рух шляхом світової цивілізації є об'єктивним, незворотним, але складним і тривалим процесом. Держава може досягти справжнього суверенітету тільки на основі ефективної та конкурентоспроможної економіки, яка до того ж є соціально орієнтованою. У кінцевому підсумку саме рівнем ефективності національної економіки визначається місце країни у світовому таблиці про ранги.

Виділяють також економічний суверенітет як головну складову державного суверенітету, і, відповідно, системи ЕБД. В основі економічного суверенітету лежить власність українського народу на своє національне багатство, спираючись на яку уповноважені ним органи самостійно регулюють еко-

номіку і зовнішньоекономічну діяльність. Структура економічного суверенітету пов'язана зі структурою економічної системи і охоплює незалежність держави у формуванні та розвитку технологічного способу виробництва, економічних відносин власності і відповідного господарчого механізму.

Економічний суверенітет держави як складова системи ЕБД за сучасних умов є базою для:

1) можливості державного контролю за національними ресурсами, досягнення такого рівня виробництва та якості продукції, який забезпечує її конкурентоспроможність і дає змогу як рівній з рівною брати участь у світовій торгівлі, кооперативних зв'язках та обміні науково-технічними досягненнями;

2) стабільності й усталеності економіки, які зумовлюють захист власності у всіх її формах, створення надійних умов та гарантій для підприємницької активності, стримання факторів, що дестабілізують ситуацію (боротьба з кримінальними структурами в економіці, недопущення глибоких безпідставних розривів у розподілі доходів, які спричиняють соціальну кризу);

3) саморозвитку та прогресу, що особливо важливо в сучасному динамічному світі; створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій, постійної модернізації виробництва, підвищення професійного, освітнього та загальнокультурного рівня робітників, тобто всього того, що є необхідними й обов'язковими умовами стійкості та самозбереження національної економіки.

Разом з тим система ЕБД має досліджуватися перш за все з передбаченням її розпаду, тобто за критичними умовами.

Вона характеризується так званими порогом чутливості, порогом вразливості, порогом розпаду та станом спокою. Цими параметрами визначається ступінь безпеки системи. Порогом чутливості є рівень безпеки, за якого система починає відчувати наявність змін. Поріг вразливості — це рівень безпеки, за якого система починає розбалансовуватися, тобто зазнає змін, що ведуть до її знищення. Поріг розпаду — рівень безпеки, після перевищення якого система зазнає ніщивних змін. Стан спокою — рівень безпеки, за якого забезпечений розвиток системи.

Згадаємо, що у світі не буває стану повної рівноваги. Завжди суб'єкт (система ЕБД) може або підвищувати свій потенціал (розвиватися), або знижувати його (трощитися).

Система ЕБД має критичні обмеження, якими характеризується стан системи під час найменшої можливості її існування. Зміни, за якими значення чинника переходить за критичне обмеження, призводять до розпаду (загибелі).

Система критичних обмежень визначає можливості існування ЕБД. Вона поєднує критичні обмеження окремих напрямів економічної безпеки та критичні обмеження ЕБД.

## **§ 2. Економічна безпека держави: зміст, структура та класифікація**

Зміст економічної безпеки держави як системної категорії можна проаналізувати перш за все шляхом розкриття таких понять.

1. *Об'єкти ЕБД* — те, що безпосередньо потребує захисту і на що спрямовані дестабілізуючі дії. Слід зазначити, що проблема ЕБД має як власний об'єкт — економічну систему країни, так і об'єкти на перетині з іншими можливими сферами країни: військовою, громадською, екологічною, інформаційною, криміногенною та ін.

2. *Фізичні об'єкти* представлені матеріальними утвореннями у діапазоні країна в цілому (державна) — зони та сфери зовнішньоекономічних інтересів.

3. *Неречові об'єкти* — цінності, потреби, інтереси, плани та ін., елементи суспільної свідомості.

4. *Суб'єкти ЕБД* — держава в цілому або її структури, які організовують захист об'єктів безпеки.

5. *Загрози ЕБД* — акції, події, явища або формалізована сукупність факторів, які містять небезпеку і спрямовані на об'єкт захисту.

6. *Джерела загроз* — локалізовані у часі та просторі небезпеки; вони можуть бути свідомими або стихійними. У цьому плані виділяють загрози суб'єктивні і об'єктивні.

7. *Параметри ЕБД* — показники, які кількісно характеризують безпеку і застосовуються для оцінки, моніторингу і прогнозування ЕБД.

До загальних параметрів ЕБД належать такі.

*Збитки* – кількісний розмір економічних витрат у разі реалізації загроз.

*Ризик* – гіпотетичний (нормативний або максимальний) збиток, скоригований на вірогідність його реалізації.

*Рівень ЕБД* – інтегральний показник ЕБД, який в загальному вигляді відображає співвідношення сукупності всіх загроз та потенціалу захисту від них.

Загрози ЕБД можна згрупувати у найзагальнішому вигляді за такими показниками:

- 1) походженням (внутрішні та зовнішні);
- 2) переважними якостями загрози (фізичні, політичні, екологічні, інформаційні, військові, психологічні, технологічні тощо);
- 3) специфікою впливу на окремі об'єкти або їх системи;
- 4) спрямованістю на окремі галузі та види діяльності (продовольчий, інвестиційний, енергетичний, транспортний та інші комплекси господарства);
- 5) масштабами можливих збитків (за силою загрози);
- 6) можливістю реалізації загроз;
- 7) часовими та просторовими координатами дій (коротко- та довгострокові, реальні та потенційні);
- 8) ступенем виявлення (прямі та непрямі загрози);
- 9) ступенем комплексності (одиничні та системні загрози);
- 10) джерелами виникнення (об'єктивні та суб'єктивні загрози з боку окремих осіб, фірм, спецслужб, країн, регіонів та ін.);
- 11) якостями матеріальних носіїв загроз;
- 12) формою виразу загрози.

Слід зазначити, що зовнішні економічні загрози, що випливають з нормальної діяльності в конкурентному середовищі, безпосередньо стосуються проблеми взаємозалежності. Остання означає, що переплетіння національних відтворювальних комплексів, що відображає її сутність, дає країні не тільки користь, а й створює можливість негативного впливу з боку чинників, які беруть початок за її межами.

Канали, що пов'язують окремі національні господарства одне з одним і з рештою світової економічної системи, являють собою канали переміщення факторів виробництва та передачі економічної інформації.

Особливість залежності полягає в тому, що вона виявляється не тільки як факт зовнішнього впливу, а ще й як його очікування, як розрахунок на отримання певної вигоди від потенційної взаємодії. Як приклад можна навести залежність від стабільних поставок нафти, від можливості реалізації товару, отримання капіталу тощо.

У наведеній вище класифікації доцільно конкретизувати таку ознаку загроз, як часові та просторові координати їх дії. За цією ознакою вони поділяються на наявні (короткострокові) та потенційні (довгострокові).

Отже, головні з них у безпосередньо економічній сфері:

а) наявні:

— порушення господарських зв'язків після розпаду Союзу РСР;

— розладнання грошово-фінансової системи і зовнішній борг, витікання валюти;

— неконтрольована криза економіки та відсутність достатніх ресурсів для структурної перебудови;

— посилення залежності від іноземної допомоги.

б) потенційні:

— втрата економічної самостійності і перетворення країни на ринок сировини, збуту, робочої сили, закріплення технологічного відставання;

— відсутність вільно конвертованої національної валюти;

— потенційна вразливість внаслідок залежності від імпорту.

У науково-технічній сфері:

а) наявні:

— руйнування системи науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, особливо фундаментальної та прикладної науки;

— еміграція вчених та науковців;

— занепад системи підготовки та перепідготовки кадрів;

— відсутність необхідної системи організації експертиз та прогнозних оцінок розвитку науки і техніки;

— недостатньо надійна система захисту інтелектуальної власності;

б) потенційні:

— технологічне відставання від розвинутих країн та втрата конкурентоспроможності;



- втрата можливості самостійного технологічного розвитку;
- відсутність ефективного механізму реалізації науково-технічних досягнень;

- недосконалість системи організації науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт та зв'язків між академічною, вузівською, галузевою та фірмовою наукою;

- невідповідність інфраструктури науки та техніки рівню та складності першочергових проблем, відсутність необхідної матеріально-технічної бази.

У технологічній сфері:

а) наявні:

- зношування устаткування і внаслідок цього швидке наближення ймовірності технологічних катастроф;

- дефіцит коштів для технологічного оновлення виробництва;

- зниження до небезпечних меж рівня технологічної дисципліни в економіці країни;

б) потенційні:

- відставання від розвинутих країн у темпах та масштабах впровадження нової техніки;

- перспектива невідворотного технічного відставання, запізнення у переході на енергозберігаючі та екологічно чисті технології;

- зростання масштабів можливих технологічних катастроф внаслідок підвищення концентрації шкідливих речовин та енергії в штучних об'єктах.

Отже, системність усієї сукупності загроз об'єктивно потребує комплексного, системного підходу до розв'язання питань забезпечення ЕБД.

Аналіз ЕБД у найважливіших сферах економіки – ресурсного, виробничого та науково-технічного потенціалу, зовнішньоекономічної діяльності, соціальної сфері – свідчить про те, що найбільшу небезпеку для України становлять внутрішні загрози порівняно із зовнішніми.

Особливе місце посідає тіньова економіка як системна загроза ЕБД.

Під тіньовою економікою розуміють різноманітну діяльність суб'єктів економічних відносин, які прямо чи опо-

середковано пов'язані з отриманням доходів без сплати податків поза рамками чинного законодавства і соціального контролю.

Структуру тіньової економіки становлять:

1) неофіційний (неформальний) сектор — вся легальна економічна діяльність, що не враховується офіційною статистикою і не оподатковується (дрібне виробництво на присадибних ділянках, ремісництво, надання послуг на непостійній основі, разові підробітки, догляд за дітьми і т. ін.);

2) підпільний (протизаконний) сектор — економічна діяльність, що забороняється законом і навмисне приховується (від незначних протиправних доходів за рахунок адміністративно-правових проступків до наркобізнесу і работоргівлі), а також кримінальний конгломерат антисоціальних, самовідтворювальних, надпотужних джерел накопичення тіньових капіталів.

Негативні соціально-економічні наслідки тіньової економіки: 1) вона є основою економічної організованої злочинності й корупції; 2) вилучення з легальної економіки значної частки коштів у неконтрольовану сферу; 3) зниження обсягу інвестицій і оборотних коштів, що спричинює кризу неплатежів і зупинку виробництва; 4) зниження або повне припинення податкових та інших обов'язкових надходжень до бюджету, що затримує виплату заробітної плати і пенсій; 5) погіршення життєвого рівня основної частини населення; 6) тінізація економічного мислення і політичної влади.

Для протидії тіньовій економіці потрібна насамперед спеціальна комплексна державна програма з такими основними елементами: 1) здійснення комплексної податкової реформи; 2) спрощення й уніфікація національної системи бухгалтерської звітності; 3) створення привабливіших, ніж в інших країнах, умов для інвестування і залучення фінансових ресурсів; 4) удосконалення законодавства щодо захисту приватної власності і підприємництва; 5) прийняття і реалізація програм легалізації тіньових капіталів; 6) зосередження роботи силових структур влади на локалізації організованої злочинності і кримінальної діяльності, а також на захисті власності, економічних прав і життя людини.

### § 3. Практичне забезпечення економічної безпеки держави

Ефективність забезпечення ЕБД за сучасних умов значною мірою залежить від застосування наукових підходів до проблем цієї сфери.

Великомасштабні дослідження у сфері ЕБД привели на Заході до створення нової науки, яка дістала назву «екосестейт» (economic security of state), тобто наука про економічну безпеку. Сутність екосестейту полягає в тому, що він є базою для будь-яких інших напрямів, проявів та відгалужень ЕБД, у тому, що завдяки накопиченим знанням цього відгалуження можна передбачити наслідки зовнішніх або внутрішніх дій з метою зменшення їх можливого негативного або збільшення позитивного впливу на розвиток держави.

Державі ринкового типу обов'язково потрібна науково обґрунтована державна стратегія (концепція) ЕБД. Вона має визначити глобальні та поточні національні інтереси та цілі, а також методи, засоби та механізми їх досягнення, і, відповідно, забезпечити національну економічну безпеку (НЕБ).

Наприклад, найближчими, наступними та кінцевими завданнями забезпечення НЕБ України в умовах транзиції мають бути, відповідно: 1) подолання кризових процесів; 2) формування умов для створення ресурсів модернізації; 3) входження у постіндустріальний етап розвитку.

Розробка концепції НЕБ потребує комплексного розв'язання питань організаційного, нормативно-правового, методологічного, аналітичного, інформаційного та експертного забезпечення діяльності у цій сфері.

У будь-якому варіанті структура концепції НЕБ повинна охоплювати три базові елементи: 1) інтереси; 2) загрози; 3) захист. Саме захист втілює комплекс заходів щодо запобігання або нейтралізації зазіхань, ворожих дій, небезпек. Методи та засоби зі здійснення захисту можуть бути досить різними і не обов'язково симетричними загрозам. Головна властивість цих заходів – адекватність загрозам, основна спрямованість – зниження рівня небезпеки. Сутність методу захисту охоплює засоби, що використовуються, та спосо-

би їх застосування. Держава повинна забезпечити всі види захисту як своїх економічних інтересів, так і інтересів суспільних структур та громадян.

При цьому головними принципами забезпечення захисту як процесу мають бути: а) законність; б) додержання балансу інтересів держави, підприємств різних форм власності та фізичних осіб; в) їх взаємовідповідальність щодо забезпечення захисту.

Законність реалізується шляхом розробки усталеної правової основи у сфері захисту об'єктів та суб'єктів ЕБД. При цьому слід враховувати необхідність додержання міжнародних угод та норм, до яких приєдналася Україна.

Основними принципами організації та здійснення захисту у сфері ЕБД є:

1) системність, що передбачає розглядання проблем захисту з урахуванням усіх небезпечних каналів відпливу інформації та несанкціонованого доступу до неї, а також можливого часу та умов їх виникнення, комплексного застосування правових, організаційних та технічних заходів щодо захисту; при цьому має бути забезпечена спадкоємність та безперервність захисту;

2) обґрунтованість, оскільки складність завдань, що вирішуються, великий обсяг робіт, а також обмеженість ресурсів зумовлюють необхідність глибокого науково-технічного обґрунтування рішень, що приймаються, всебічної оцінки щодо їх реалізації;

3) достатність, що означає необхідність пошуку ефективних та надійних заходів захисту, без зайвих витрат і забезпечується використанням найдосконаліших методів та засобів захисту. За характером впливу на загрозу серед способів захисту можна виділити узгодження, стримування, протидію та примушення. Суспільство і громадяни використовують значно менший, ніж держава, арсенал засобів та способів їх втілення для захисту своїх економічних інтересів і значною мірою покладаються на захист держави;

4) гнучкість в управлінні, що забезпечує здатність, залежно від умов захисту та важливості об'єктів, що захищаються, прогнозування загроз та запобігання їх нейтралізації, оперативну та ефективну ліквідацію наслідків цих загроз;

5) своєчасність, що зумовлюється необхідністю завчасної розробки заходів захисту та контролю (у протилежному разі проведення заходів щодо захисту може не лише не дати ефекту, а й призвести до додаткових збитків).

Додержання балансу життєво важливих інтересів держави та господарчих суб'єктів ґрунтується на оцінках тих збитків, яких вони можуть зазнати внаслідок перевищення або недостатності впливу відповідного чинника.

Взаємовідповідальність реалізується шляхом продуманої організації робіт із захисту з чітким розподілом прав та обов'язків, конкретними нормативно-технічними вимогами та ефективним контролем за їх виконанням.

Забезпечення процесу захисту в сфері ЕБД в умовах переходу до ринкової економіки, активізації діяльності підприємств різних форм власності, необхідність захисту їх комерційних інтересів стає не під силу виключно державним правовим органам. Тому паралельно з приватним підприємництвом починає розвиватися мережа приватних охоронно-розшукових агентств та служб комерційної та підприємницької безпеки, які спільно (а не на противагу) з державними правоохоронними органами покликані вирішувати питання захисту як на державному рівні, так і на рівні господарчих суб'єктів різних форм власності.

Для їх ефективної спільної праці в інтересах усього суспільства необхідно розробити та прийняти на державному рівні комплекс відповідних правових, економічних, організаційних та технічних заходів щодо захисту сфери ЕБД.

При розробці та застосуванні конкретних заходів щодо забезпечення НЕБ економічного та правового напрямку слід враховувати фундаментальні положення екосистеми, що зводяться до таких позицій.

Якщо економічна безпека держави уособлює систему захисту її життєвих інтересів, становище захищеності економіки від внутрішніх та зовнішніх загроз, а сама загроза у свою чергу розглядається як сукупність умов та факторів, які створюють небезпеку життєво важливим інтересам країни, то для створення ефективної системи захисту економічної системи необхідно чітко з'ясувати, що саме загрожує еко-

номічній безпеці, де міститься джерело виникнення небезпеки, яким чином конкретні загрози впливають на стан економічних відносин.

У сфері економічної безпеки існують свої зовнішні та внутрішні суперечності. Перегляд найзначніших з них дає можливість з'ясувати найнебезпечніші їх наслідки для НЕБ нашої країни в умовах транзиції.

1. Суперечності між ринковими відносинами, що лише формуються на засадах економічних механізмів регулювання господарської діяльності, і залишками суто адміністративного управління економікою.

2. Суперечності, пов'язані з роздержавленням та приватизацією внаслідок хибного тлумачення та проведення цих важливих для перехідної економіки процесів.

3. Суперечності у сфері управління економікою. Це насамперед суперечності між ліберальним курсом економічних реформ та соціальним станом широких верств населення.

У рамках системи управління існує суперечність між проголошеними цілями економічних реформ та методами їх досягнення. Забезпечення економічної безпеки держави пов'язано із взаємодією державного регулювання та ринкової саморегуляції, загальних та власних інтересів. Інтереси громадянського суспільства пов'язані насамперед з індивідуальними правами і свободами та приватними інтересами. Останні реалізуються через ринковий механізм з притаманними йому елементами випадковості та безсистемності. Питання ж державної економічної безпеки — це загальні питання, для розглядання яких потрібна система, організованість, субординація. Тому їх розв'язанням повинна займатися саме держава, яка обстоює сферу загальних інтересів, і покладатися у таких випадках на ринкові механізми недоречно.

Недодержання даної позиції сприяє виникненню ще однієї суперечності — між проголошеними цілями та завданнями реформ і неспроможністю слабкої держави вирішити їх. Наслідком цього є постійне падіння авторитету держави, органів законодавчої та виконавчої влади, перетворення державного службовця на автономну силу, корумпованість держструк-

тур, використання мафіозними структурами слабких місць держави та її апарату в своїх інтересах.

4. Окремо можна виділити пов'язані з попередніми суперечності між існуючими та виникаючими новими економічними відносинами, з одного боку, та постійним відставанням правової бази з регулювання цих відносин (перш за все з питань власності) – з другого. Як результат – поява об'єктивних і суб'єктивних можливостей для поширення та розгулу злочинності у сфері економіки, насамперед у фінансово-кредитних відносинах, особливо організованої злочинності та корупції.

5. Суперечність між необхідністю збереження економічного потенціалу держави, індустріальної бази, науки, сільського господарства і завданням інтеграції України у світове співтовариство.

Аналіз наявних внутрішніх і зовнішніх суперечностей приводить до висновку, що первинною є не сама загроза, вона є виявом не небезпеки як такої, а чогось істотнішого, того, що породжує виникнення і розвиток небезпеки і самої загрози. Цим істотним саме і є суперечності у сфері економіки. Вони виступають рушійною силою взагалі всіх відносин у системі економічної безпеки. Акцентування на загрозах і концентрація зусиль на протидії їм веде до замкнутого кола: робота за наслідками не торкається підвалин джерел виникнення загроз.

Це положення має принципове практичне значення. Саме суперечності визначають стратегічний рівень забезпечення економічної безпеки, довготривалий напрям діяльності у цій сфері. Саме розв'язанню цих суперечностей підпорядковується вся діяльність, вся система заходів, що направлена на ліквідацію загроз. Інакше кажучи, боротьба з загрозами в цьому аспекті набуває тактичного характеру, який визначається самим становищем на даний конкретний період і завданнями відповідно до цього становища. Мінливість обставин і завдань впливає на розробку системи заходів, адекватних обставинам, і на систему державних і громадських інститутів з забезпечення економічної безпеки.

## Г л а в а 27

### Роль держави в ринковій економіці

#### *§ 1. Економічна роль держави в ринковій системі: сутність та чинники*

Сучасна ринкова економіка — це економіка змішаного типу, яка поєднує гнучкість ринкового саморегулювання, цілеспрямованість і сталість корпоративного регулювання та загальносуспільну орієнтованість державного регулювання. Саме поєднання зазначених механізмів координації сприяє ефективній реалізації соціально-економічних цілей суспільства, досягненню макроекономічного зростання, забезпеченню соціальної справедливості. Слід зазначити, що ринкове саморегулювання, яке відображає сутність підприємницької системи господарювання, спрямованої на отримання прибутку в умовах конкуренції, — це основа змішаної економіки. Корпоративне регулювання, яке виникло внаслідок розвитку такої організаційної форми підприємництва, як корпорація, — це механізм координації, який в умовах ринкових важелів дає змогу економічним суб'єктам активно впливати на розподіл ресурсів. Державне регулювання, як складова господарського механізму ринкової системи, склалося після економічної кризи 1929—1933 років, яка довела неспроможність ринкового та корпоративного регуляторів забезпечити сталий стан і розвиток економіки. Співвідношення зазначених механізмів координації у різних країнах неоднакове. Є країни, де діє система економічного лібералізму — система, у якій домінують ринкові регулятори, а роль держави зведена до мінімуму (США, Канада, Велика Британія, Австралія та ін.), і країни економічного дирижизму, яким притаманний значний вплив держави на соціально-економічний розвиток суспільства (Швеція, Австрія, Німеччина та ін.). При цьому, незалежно від системи, основним регулятором економічних процесів виступає саме ринковий механізм, а державне регулювання економіки доповнює ринкові важелі.



Проблема обсягу та напрямів державного втручання в економічні процеси має давню історію. Традиційно класична теорія основним регулятором економіки визнає ринковий механізм, який автоматично встановлює економічну рівновагу. Марксизм, доводячи, що ринковий механізм неспроможний забезпечити ефективне використання обмежених ресурсів, обґрунтовує необхідність повної заміни ринкового механізму тотальним державним регулюванням економіки на базі суспільної власності та єдиного державного плану. Кейнсіанська теорія, визнаючи обмеженість стихійного ринкового механізму щодо забезпечення макроекономічної рівноваги, доводить необхідність державного регулювання ринкової економіки насамперед як стимулювання сукупного попиту шляхом заохочення інвестиційної діяльності.

Теорії неокласичного, неоліберального, неоконсервативного напрямів (монетаризм, теорія раціональних очікувань, теорія «економіки пропозиції») зводять державне втручання в економіку до мінімуму і віддають перевагу непрямим методам державного регулювання. Наприклад, монетаризм пропагандує відмову від широкого втручання держави в економіку, обмежує його державним регулюванням грошового обігу. Економічна школа неокласичного синтезу, яка поєднала наукові досягнення кейнсіанства, некейнсіанства і неолібералізму, доводить необхідність саме змішаної системи регулювання ринкової економіки. Близьким до неокласичного синтезу відносно трактування економічної ролі держави в ринковій системі є інституційний напрям економічної теорії, представники якого обґрунтовують вплив на економічні процеси не тільки ринку, а й соціально-психологічних, політичних, правових та інших факторів.

Діяльність держави як економічного суб'єкта ринкової системи відображає її економічну роль в суспільстві, яку характеризують, по-перше, соціальна спрямованість державного впливу на економіку; по-друге, основні напрями, засоби та методи діяльності держави як суб'єкта економіки; по-третє, обсяг та ступінь державного втручання в економічні процеси.

Соціальна спрямованість державного впливу на економіку відображає, насамперед, загальносоціальну сутність держави, її призначення задовольняти потреби всього суспіль-

ства, забезпечувати його цілісність та розвиток. Соціальна мета Української держави в економічній сфері визначена Конституцією України як забезпечення соціальної спрямованості економіки, що саме і відображає загальносоціальне призначення держави щодо економіки — забезпечувати задоволення суспільних економічних потреб, сприяти зростанню суспільного добробуту. Отже, економічну роль держави можна визначити як макроекономічне завдання держави, на вирішення якого спрямована її діяльність як економічного суб'єкта: забезпечення макроекономічної стабільності та економічного зростання як основи зростання суспільного добробуту. Економічна роль держави конкретизується у певних напрямках, засобах та методах розв'язання макрозавдань, які обумовлені станом економіки, особливостями держави та суспільства на певному етапі розвитку, міжнародними чинниками тощо. Приміром, в умовах перехідного періоду економічна роль держави характеризується такими напрямками державної діяльності, як роздержавлення та приватизація, демонополізація економіки, структурне коригування, мета яких — створити умови для економічного зростання.

Слід підкреслити, що крім загальносоціальної, держава має також спеціально-соціальну сутність, яка відображена у спрямованості її діяльності в економічній сфері на задоволення економічних потреб певної частини населення, яка відіграє домінуючу роль у суспільстві. Збільшення загальносуспільної спрямованості впливу держави на економіку обумовлено розвитком її соціальної природи від диктатури пануючого класу до держави, яка діє на базі соціального контракту, що являє собою взаємні зобов'язання сторін, а саме: громадян, а також організацій, що створені ними, і держави, яка діє в межах правочинності, делегованої їй громадянами. Оскільки ринкова економіка — це економіка угод, система трансакцій, що пов'язана з передаванням прав власності, то їй адекватне трактування соціальної спрямованості економічної ролі держави на базі саме соціального контракту, який виключає опортуністичну поведінку сторін, коли жодна з них не виконує своїх зобов'язань. Проте реалізація моделі «контрактної» держави можлива тільки за умов існування альтернативного механізму координації — ринку. Тому слід підкреслити, що

в умовах перехідної економіки, коли зазначений механізм тільки створюється, модель державного впливу на економіку також перехідна від моделі економічної ролі «тоталітарної» держави, що спрямована на максимізацію доходів держави, оскільки суспільний продукт є продуктом одержавленої економіки, державним продуктом; до моделі «контрактної» держави, економічна роль якої полягає в максимізації сукупного доходу суспільства, що є показником ефективності виконання державою і громадянами зобов'язань згідно з соціальним контрактом. Стосовно перехідної моделі, яка поєднує елементи і «тоталітарної», і «контрактної» моделей, економічна функція держави — це створення передумов максимізації сукупного доходу суспільства. Але залишаються і тенденції до максимізації доходу держави, зокрема за допомогою фіскальної спрямованості системи оподаткування, що не може не спричинювати певних суперечностей. При цьому перехідна модель зовсім не усуває проблему опортуністичної поведінки, а можливо й підсилює її, оскільки зобов'язання сторін у цій моделі ще чітко не встановлені, вони тільки специфікуються, і головна роль у цій специфікації належить законотворчій діяльності держави.

Необхідність державного втручання в економічні процеси в умовах ринкової системи обумовлена потребами суспільства щодо раціонального і соціально спрямованого розподілу та використання економічних ресурсів. У ринковій системі зростання виробництва постійно обмежується попитом, який у свою чергу відображає обсяг та структуру суспільних потреб. Завдяки цьому існує зв'язок виробництва та споживання через товарно-грошові, ринкові форми: ринкова система постійно змінює структуру виробництва відповідно до змін платоспроможного попиту. Але можливі й певні обмеження регулюючої ролі ринку, які відбиваються у його неспроможності виконувати роль регулятора, особливо в умовах порушення досконалої конкуренції. Зазначені обмеження, неспроможність, «фіаско» ринку диктують необхідність державного впливу на економіку.

Навіть в умовах теоретичної моделі досконалої конкуренції ринок не може вирішити щонайменше три проблеми. Пер-

ша: механізм ринку неспроможний забезпечити економіку необхідною кількістю центральних (національних) грошей. Держава бере на себе функцію організації пропозиції грошей на грошовому ринку. Саме цим насамперед обумовлюється економічна роль центрального (національного) банку та необхідність здійснення державою певної грошової політики.

Друга проблема — задоволення потреб у суто суспільних благах. Ринок спрямований на задоволення платоспроможних потреб, тобто попиту, вимірниками якого є певна кількість одиниць товару, ціна одиниці. Блага, кожна одиниця яких може бути продана за окрему плату — це так звані суто приватні блага. Але є блага, що задовольняють певні суспільні потреби, які не можуть бути поділені на одиниці споживання та продані частками. Зазначені блага неможливо визначити у грошовій формі. Ці блага мають кілька властивостей. По-перше, суто суспільні блага споживають усі громадяни, незалежно від того, платять вони за них чи ні. По-друге, суто суспільні блага мають надходити до споживача у тій же кількості, що й іншим споживачам — властивість невибірковості у споживанні. По-третє, суто суспільні блага споживаються громадянами тільки разом, колективно. По-четверте, обсяг індивідуального споживання суто суспільних благ повинен дорівнювати обсягові їх колективного споживання: кожен споживає стільки благ, скільки його споживають усі разом. Ці блага мають нульові граничні витрати — при збільшенні кількості споживачів витрати не зростають. При цьому важливо підкреслити, що споживання суто суспільних благ здійснюється колективно, але індивідуальна корисність від цього споживання різна. Прикладом суто суспільних благ можуть бути національна оборона, державне управління, охорона правопорядку, національна система комунікацій, єдина енергетична система, фундаментальна наука.

Суто суспільні блага не зорієнтовані на ринковий попит, тому задоволення суспільних потреб у них є завданням держави. Держава фінансує виробництво суто суспільних благ за рахунок насамперед видатків з державного бюджету. При цьому, оскільки суто суспільні блага мають певну регіональну структуру, фінансування здійснюється за рахунок коштів як центрального, так і місцевих бюджетів. Слід зазначити, що

існує багато товарів, які мають ознаки і суто приватних, і суто суспільних благ. У цьому разі важливо визначити міру участі держави в забезпеченні громадян такими благами (наприклад, освіта, медичне обслуговування).

Третя проблема — вимірювання та компенсація зовнішніх ефектів (екстерналій). Зовнішні ефекти — це витрати або вигоди від ринкових трансакцій, що їх не відображають ціни. Ці ефекти можуть виникати внаслідок як виробництва, так і споживання благ, а зовнішні вони тому, що стосуються не тільки учасників певної трансакції, а й третіх осіб, які не мають відношення до неї, тобто ефекти є зовнішніми щодо ринку. Якщо діяльність певного економічного агента супроводжується витратами третіх осіб, то це негативні зовнішні ефекти, а якщо вигодами, що отримують треті особи, то це позитивні зовнішні ефекти. Отже, соціальні витрати, пов'язані з виробництвом та споживанням певного товару, складаються з приватних витрат виробника та витрат третіх осіб — негативних зовнішніх ефектів. Соціальні вигоди, пов'язані з виробництвом та споживанням певного товару, складаються з приватних вигод виробника та вигод третіх осіб — позитивних зовнішніх ефектів. Оскільки ринковий механізм орієнтує економіку на попит, а ринкова ціна неспроможна відобразити зовнішні ефекти, бо вони прямо не стосуються учасників трансакції, необхідно державне регулювання зовнішніх ефектів, спрямоване на перетворення зовнішніх ефектів на внутрішні, тобто на наближення соціальних витрат (вигод) до приватних. Наприклад, підприємець використовує технологію, наслідком якої є забруднення навколишнього середовища. Ринкова ціна на продукцію підприємця не спроможна врахувати витрати населення, пов'язані з зазначеним негативним зовнішнім ефектом. Завдання держави — сприяти перетворенню негативного зовнішнього ефекту на витрати саме цього підприємця.

За пропозицією А. С. Пігу, з цією метою можна використовувати коригуючі податки та субсидії. Наприклад, за допомогою коригуючих податків — податків на випуск товарів, які характеризуються негативними зовнішніми ефектами, можна перетворити витрати третіх осіб від забруднення навколишньо-

го середовища на внутрішні приватні витрати підприємця, діяльність якого обумовлює негативні зовнішні ефекти. Тобто можна соціальні витрати наблизити до приватних витрат. Якщо благо характеризується позитивним зовнішнім ефектом, його виробникові держава може видавати коригуючу субсидію, яка сприяє наближенню соціальних вигод до приватних вигод цього підприємця. Проте треба підкреслити обмеженість коригуючих податків та субсидій в регулюванні зовнішніх ефектів, що обумовлено складнощами та високим ступенем приблизності вимірювання витрат та вигод третіх осіб.

Р. Коуз довів можливість розв'язання проблеми без втручання держави. Згідно з його теоремою, якщо права власності усіх сторін старанно визначені, а транзакційні витрати дорівнюють нулю, кінцевий результат (результат, що максимізує цінність виробництва) не залежить від змін у розподілі прав власності (якщо відвернутися від ефекту доходу). Тобто, якщо учасники можуть домовитися самі і витрати таких переговорів дуже малі (транзакційні витрати дорівнюють нулю), то в умовах досконалої конкуренції можна досягти рівності соціальних та приватних витрат, досягти результату, який максимізує цінність виробництва.

Вирішення проблем забезпечення центральними грошима, задоволення потреб у суто суспільних благах, визначення та компенсації зовнішніх ефектів потребує державного втручання в економіку навіть в умовах досконалої конкуренції. Як відомо, реальна ринкова діяльність характеризується недосконалою конкуренцією, яка посилює необхідність державного втручання в економічні процеси у зв'язку з такими явищами, як монополізм, недосконала (асиметрична) інформація, надмірна диференціація у розподілі ресурсів та доходів. Зазначені явища також демонструють провали (фіаско) ринку, коли ринок не спроможний забезпечити ефективне використання ресурсів. Держава здійснює антимонопольну політику, яка спрямована на захист економічної конкуренції. Стосовно асиметричної інформації, яка обумовлює значні ризики учасників транзакцій, оскільки вони володіють різною за обсягом та змістом інформацією, завданням держави є захист прав споживачів, створення ефективної систе-

ми вирішення господарських суперечок тощо. Держава сприяє науково-технічному прогресові, регулює структурні зміни в економіці, впливає на економічний цикл, здійснює соціальне страхування та забезпечує певні соціальні гарантії. Проте слід пам'ятати, що економічна діяльність держави спрямована не на заміну ринку, а на його захист як головного регулятора ефективного розподілу обмежених ресурсів в умовах економічних систем змішаного типу.

## **§ 2. Основні напрями та методи державного регулювання економіки. Економічна політика держави**

Держава є активним економічним суб'єктом змішаної економіки, діяльність якого в економічній сфері має дві складові. По-перше, економіка має у своєму складі державний сектор, який можна визначити як сукупність підприємств державної форми власності, та підприємств, у капіталі яких є державна частка. Зазначені підприємства, як і приватні та колективні, є суб'єктами підприємницької діяльності, активно діють у ринковій економіці згідно з її законами. Так, нині макроекономічна структура України налічує близько 4100 державних підприємств, держава також є власником пакетів акцій у 2263 суб'єктах господарювання, серед яких 2036 – відкриті акціонерні товариства, 34 – державні акціонерні та холдингові компанії, 193 – закриті акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю та інші суб'єкти підприємницької діяльності, де держава має свою частку<sup>1</sup>. Економічна діяльність державних підприємств, як суб'єктів ринку, визначається і обмежується державою, яка спрямовує її виходячи з державних інтересів. Отже, складовою економічної діяльності держави є безпосереднє управління державним сектором економіки, так зване державне підприємництво. За даними Дж. Стігліца, державна власність у країнах з розвинутою економікою за галузями виробництва має таку структуру (таблиця 11):

---

<sup>1</sup> Економіка України. – 2001. – № 12. – С.16.

Таблиця 11.

Галузі	Державна власність, %		
	75% та більше	50%	25% та менше
Пошта	Австрія, Франція, Німеччина, Нідерланди, Італія, Японія, Іспанія, Швеція, Велика Британія, США	i	i
Залізниця	Австрія, Франція, Німеччина, Нідерланди, Італія, Японія, Іспанія, Велика Британія, Швеція	i	США
Авіалінії	Австрія, Франція, Німеччина, Нідерланди, Італія, Іспанія, Велика Британія	Швеція	Японія, США
Телекомунікації	Австрія, Франція, Німеччина, Нідерланди, Італія, Швеція	Японія, Іспанія	Велика Британія, США
Електроенергія	Австрія, Франція, Німеччина, Нідерланди, Велика Британія	Швеція	Японія, Іспанія, США
Газ	Австрія, Франція, Нідерланди, Італія, Іспанія, Швеція	Німеччина	Японія, Велика Британія, США
Автомобільна промисловість	Австрія	Франція, Нідерланди, Велика Британія	Німеччина, Італія, Японія, Іспанія, Швеція, США
Сталь	Австрія, Франція, Італія, Швеція, Велика Британія	Іспанія	Німеччина, Нідерланди, Японія, США



Як бачимо, різні країни демонструють неоднакові підходи до визначення пріоритетних для державного підприємництва галузей.

Другою складовою діяльності держави як економічного суб'єкта в ринковій системі є державне регулювання економіки – сукупність заходів державного впливу на об'єкти і процеси з метою певного спрямування господарської діяльності суб'єктів національної економіки, узгодження їхніх інтересів і дій для реалізації суспільних цілей. При цьому слід розрізняти державне регулювання економіки і державне регулювання діяльності підприємств державного сектора економіки, якому значною мірою притаманні риси підприємницької діяльності.

Нині склалося кілька моделей державного регулювання економіки:

*американська* — державне регулювання зводиться до використання правових та опосередкованих методів, насамперед податково-бюджетних, з метою створення сприятливих умов для розвитку конкуренції та підприємництва;

*японська* — система взаємодії державних органів та корпорацій, спрямована на досягнення стратегічних цілей в економіці;

*шведська* — активне втручання держави у процес розподілу та перерозподілу доходів з метою створення сильної системи соціального захисту населення;

*німецька* — система управління національною економікою з активним використанням ринкових регуляторів та створення на державному рівні ефективної системи соціального захисту громадян. Для Західної Європи взагалі характерне сполучення великої частки державних витрат у ВВП з наявністю значного державного сектора.

Основні напрями державного регулювання економіки відображають його функції (таблиця 12).

Зазначені напрями діяльності держави належать до постійних функцій державного регулювання економіки. Крім них можливі й тимчасові напрями державного регулювання економіки, обумовлені особливостями певного періоду функціонування економічної системи. Наприклад, в умовах еко-

Таблиця 12.

Функція	Зміст функції
Цільова	Визначення цілей, пріоритетів та основних напрямів розвитку національної економіки
Стимулююча	Формування регуляторів, здатних ефективно впливати на діяльність господарських суб'єктів і спрямовувати економічні процеси у бажаному для суспільства напрямі
Нормативна	Держава за допомогою законодавчих актів встановлює певні «правила гри» для суб'єктів економіки
Коригуюча	Коригування розподілу ресурсів в економіці з метою розвитку прогресивних процесів, усунення негативних зовнішніх ефектів тощо
Соціальна	Державне регулювання соціально-економічних відносин, перерозподіл доходів, забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій, збереження навколишнього середовища
Безпосереднє управління неринковим сектором економіки	Регулювання державного сектора економіки, створення суспільних благ
Контролююча	Державний нагляд і контроль за виконанням встановлених «правил гри», економічних, екологічних, соціальних стандартів тощо.

номіки перехідного типу тимчасовими є такі напрями державного регулювання, як роздержавлення та становлення ефективного власника, формування конкурентного середовища та інститутів ринкової інфраструктури, вихід з кризи та інші напрями, що сприяють формуванню ринку.

Державне регулювання економіки має кілька основних форм. Перша – бюджетно-податкове регулювання, пов'язане з функціонуванням державних фінансів, формуванням державного бюджету та державними витратами. Друга фор-

ма — кредитно-грошове регулювання, спрямоване на забезпечення економіки повноцінною і стабільною національною валютою, підтримання рівноваги на грошовому ринку. Третя форма — цінове регулювання, яке відображає вплив держави на ринкове ціноутворення; четверта форма — адміністративно-економічне регулювання, яке передбачає заходи адміністративного та економічного характеру, спрямовані на створення умов для функціонування ринкової системи та реалізації соціальних цілей суспільства. Складовою зазначеної форми є правове регулювання економічних і соціальних процесів — держава встановлює на базі законодавства правові засади економічної діяльності, сприяє формуванню правового середовища підприємницької діяльності.

Державне регулювання здійснюється за допомогою методів, серед яких: 1) економічні та адміністративні; 2) імперативні та індикативні; 3) прямі та опосередковані (непрямі). *Економічні методи* державного регулювання пов'язані зі створенням державою фінансових або матеріальних стимулів, здатних впливати на економічні інтереси суб'єктів господарювання й обумовлювати їхню поведінку. До інструментів економічних методів належать ставки податків, облікова ставка, митні тарифи, норми амортизації тощо.

*Адміністративні методи* базуються на використанні сили державної влади, засобах заборони, дозволу або примусу. До них належать і правові методи, за допомогою яких держава регламентує діяльність суб'єктів господарювання. Адміністративні методи необхідні у таких сферах, як контроль держави над монополіями, охорона навколишнього середовища, соціальний захист населення та захист національних інтересів у світових господарських зв'язках, реалізація державних програм. Інструментами адміністративних методів державного регулювання є укази, декрети, розпорядження, ліцензування, квотування, встановлення фіксованих цін, валютних курсів, економічних, харчових, фармацевтичних, соціальних, екологічних стандартів і нормативів, контроль за додержанням законів та правил, а також санкції за їх порушення. Адміністративні методи — це імперативні (владні) методи державного регулювання.

*Індикативні методи* — це методи, які мають орієнтовний, рекомендаційний характер (наприклад, індикативні ціни). Індикативний характер мають економічні методи, які можна визначити як непрямі методи державного регулювання — сукупність опосередкованих засобів державного впливу на економіку. *Прямі методи* державного регулювання — це методи, за допомогою яких держава безпосередньо втручається в економічні процеси. До них можна віднести адміністративні методи (крім правових методів, які є непрямими методами державного регулювання економіки), а також такі інструменти, як держконтракт і держзамовлення, субсидії, субвенції, дотації, прямі витрати уряду.

Специфічним інструментом державного регулювання є державний сектор економіки, який держава використовує для вирішення економічних, політичних та соціокультурних завдань.

Спрямованість та напрями державного регулювання економіки зумовлює певна економічна політика держави, яку можна визначити як поведінку держави стосовно економіки, яка складається з визначення цілей економічного розвитку країни та засобів їх досягнення. Економічна політика держави може бути макроекономічною політикою, об'єктом якої є національна економіка, регіональною політикою, спрямованою на розвиток окремих територій країни, виходячи з загальнодержавних та регіональних інтересів, галузевою, зовнішньоекономічною політикою та ін. Економічна політика, як система дій, що спрямовані на розвиток, обмеження або корекцію економічних процесів, може бути антициклічною, конкурентною (антимонопольною), структурною, інвестиційною, науково-технічною, інноваційною та амортизаційною. Держава здійснює також певну фіскальну (бюджетно-податкову), монетарну (кредитно-грошову) та цінову політику.

Макроекономічна політика може мати властивості як стабілізаційної політики, так і політики економічного зростання. Стабілізаційна політика — це діяльність держави, спрямована на відновлення реальних обсягів виробництва за умов наближення до повної зайнятості, тобто до рівня потенційного ВВП, та забезпечення помірної інфляції. Іноді під стабі-

лізаційною політикою розуміють заходи держави, що спрямовуються на вирівнювання циклічних коливань в економіці, які виявляються через відхилення реального ВВП від потенційного рівня та інфляції від нульового її рівня. Тому стабілізаційну політику можна назвати антициклічною, антиінфляційною. Кінцевими орієнтирами стабілізаційної політики є природне безробіття та помірна інфляція, тому економічна стабілізація — це будь-які зрушення в економіці, що наближають реальний ВВП до потенційної величини, а інфляцію — до помірного рівня. Економічна стабілізація включає виробничу стабілізацію — наближення реального ВВП до потенційної величини та фінансову стабілізацію, яка виявляється через стан державного бюджету та платіжного балансу, а також через параметри грошового ринку.

Політика економічного зростання — це діяльність держави, яка спрямована на забезпечення зростання обсягу виробництва за умов збільшення потенційного ВВП та підтримання помірної інфляції. Зазначена політика має дві складові: перша — стимулювання сукупної пропозиції шляхом збільшення потенційного ВВП на основі залучення в економічний обіг більшої кількості ресурсів, забезпечення науково-технічного та технологічного прогресу; друга — утримання темпів зростання сукупного попиту, що адекватні темпам зростання сукупної пропозиції і потенційного ВВП, бо від того, наскільки збігаються зазначені темпи, залежить рівень інфляції.

### **§ 3. Соціальна політика держави. Справедливість та соціальний захист**

Соціальна політика держави — один із напрямів її діяльності з регулювання соціально-економічних умов життя суспільства. Сутність соціальної політики держави — у підтримці відносин як між соціальними групами, верствами суспільства, так і всередині їх, у забезпеченні умов для підвищення добробуту, рівня життя членів суспільства, створенні соціальних гарантій, у формуванні економічних стимулів для участі у суспільному виробництві. При цьому соціальна політика дер-

жави є складовою заходів держави щодо регулювання умов суспільного виробництва в цілому, тісно пов'язана з загальноекономічною ситуацією в країні.

Оскільки головна ланка у соціальній політиці держави — політика формування доходів населення, метою соціальної політики має стати мінімізація конфлікту між ефективністю та соціальною справедливістю. Співвідношення у доходах населення частки трансферних виплат та заробітної плати відіграє важливу роль у формуванні економічної поведінки індивіда та його трудової мотивації. Надмірно активне втручання держави у процеси перерозподілу, впровадження доходів призводить до зниження ділової активності у суспільстві і скорочення ефективності виробництва в цілому. З іншого боку, скорочення ролі держави в регулюванні доходів населення веде до зростання диференціації доходів, соціальної напруженості, загострення соціальних конфліктів і як наслідок до падіння виробництва, зниження його ефективності.

Існує чотири погляди на соціальну справедливість:

- 1) егалітарний — всі члени суспільства отримують рівні блага;
- 2) роулсіанський — максимізується корисність найменш забезпечених осіб;
- 3) утилітарний — максимізується загальна корисність усіх членів суспільства;
- 4) ринковий — справедливість встановлює ринок.

Слід зазначити, що найбільш протилежними поглядами на справедливість є егалітарний і ринковий, оскільки ринковий розподіл доходів потребує відповідності доходу кожного власника фактора виробництва граничному продукту від цього фактора. Отже, у цьому разі припустима значна нерівність у розподілі доходів.

Вибір принципів соціальної справедливості у перерозподілі доходів виявляється у кожному суспільстві по-своєму, виходячи з духовних засад, національних стандартів, що формувалися протягом усього історичного розвитку даної країни.

Однією з найважливіших категорій, необхідних при розгляді соціальної політики держави та соціальної справедливості, є бідність.

*Бідність* — одна з найстаріших і гострих проблем, яка потребує не тільки теоретичного розв'язання, а й практичних зусиль для її подолання. Це така форма соціально-економічного та соціально-психологічного відчуження, за якої індивід не може задовольнити мінімальний рівень фізичних та соціальних потреб, прийнятий за стандарт у даному суспільстві.

Основними формами бідності є абсолютна та відносна. *Абсолютна бідність* — це такий рівень добробуту, який не забезпечує стандартних матеріальних та духовних потреб населення. Проблема поділу бідності на абсолютну та відносну є одним з найсуперечливіших моментів усієї теорії. *Відносна бідність* притаманна будь-якому суспільству. Вона визначається за майновим розшаруванням населення (наприклад, бідними вважають від 10% до 30% населення з найнижчими доходами). Найбільшу увагу їй вивченню приділяють у розвинутих країнах. За характером оцінки бідність поділяється на *об'єктивну* та *суб'єктивну*. Перша визначається за прийнятими у країні критеріями доходу та доступу до тих чи інших матеріальних і духовних благ: можливості дати дітям освіту, здобути професійну підготовку, якісно лікуватися, мати житло, що відповідає прийнятим стандартам, тощо. Другу розуміють як таку, яка визначається за самооцінкою, тобто людиною тоді є бідною, коли вона сама так себе ідентифікує.

Відповідно до своєї тривалості бідність може бути тимчасовою (короткочасною), застійною (довгостроковою) та хронічною (передається з покоління до покоління). За глибиною бідність може набувати таких форм, як малозабезпеченість, зубожіння (якщо харчове споживання не забезпечує 80% мінімального раціону або якщо втрати на харчування перевищують 80% доходів), люмпенізм і пауперизм. Дві останні форми є крайнім виявом зубожіння, коли люди відчужені від усіх офіційних форм доходів у суспільстві.

Базисний комплекс індикаторів бідності об'єднує характеристики масштабів, рівня та глибини бідності, сукупного дефіциту добробуту бідних домогосподарств, якості харчування та структури витрат.

Масштаби бідності (Q) — загальна кількість домогосподарств, які визнаються бідними згідно з обраними критеріями. Мас-

птаби зубожіння ( $R$ ) — загальна кількість домогосподарств, які визнаються зубожілими згідно з обраними критеріями.

Рівень бідності ( $P_0$ ) — питома вага населення, яке визнається бідним відповідно до прийнятих критеріїв:

$$P_0 = \frac{Q}{n},$$

де  $Q$  — чисельність населення (домогосподарств), визаного бідним відповідно до прийнятих критеріїв;

$n$  — загальна чисельність населення (домогосподарств).

$0 \leq P_0 \leq 1$ ,  $P_0 = 0$ , якщо у країні бідності немає ( $Q = 0$ );  $P_0 = 1$ , якщо у країні все населення отримує доходи, нижчі за межу бідності ( $Q = n$ ).

Глибина бідності ( $P_1$ ) визначається як відношення величини середнього дефіциту добробуту до межі бідності:

$$P_1 = \frac{Z - W}{Z} = \frac{a}{Z}.$$

$0 \leq P_1 \leq 1$ ,  $P_1 = 0$ , якщо середній добробут бідних домогосподарств збігається з межею бідності, тобто немає дефіциту добробуту ( $a = 0$ );  $P_1 = 1$ , якщо у бідних домогосподарств немає доходів.

В основі бідності лежить нерівність, яка породжується цілим комплексом причин. Ми виокремлюємо глобальні причини, серед яких можна назвати такі, як існуючий економічний порядок, панування фінансового капіталу, міжнародних фінансових інститутів, глобальні економічні та екологічні катаклізми та ін. Загальноекономічні причини пов'язані з типом економічного зростання, обмеженістю ресурсів, конкурентоспроможністю національної економіки та ін. Ринкові причини пов'язані з механізмом розподілу доходів, ступенем розвиненості системи соціального захисту населення та ін. Велику групу причин можна віднести до групи трансформаційних: глибина та тривалість трансформаційної кризи, диференціація доходів населення, порушення фінансових зобов'язань державою та іншими фінансовими інститутами, інституціональні пастки та ін. Бідність може бути зумовлена особистими причинами: слабким здоров'ям, природними здібностями, кількістю утриманців та ін.



Методи визначення бідності різноманітні. До них належать:

*абсолютні:*

– метод використання мінімального споживчого бюджету (прожиткового мінімуму);

– калорійність харчування (менш як 2100 ккал за добу – бідність; менш як 1680 ккал за добу – зубожіння);

*структурні:*

– за питомою вагою витрат на харчування у сукупних доходах (витратах) домогосподарства (більш як 60% – бідність, більш як 80% – зубожіння);

– за питомою вагою найнеобхідніших витрат у сукупних доходах (витратах) домогосподарства;

*відносні:*

– за фіксованою часткою середньодушового / еквівалентного доходу в країні;

– за фіксованою часткою середньодушових / еквівалентних витрат в країні;

*суб'єктивні:*

– за самооцінкою;

*ресурсні:*

– виходячи з реальних бюджетних можливостей надання допомоги.

Нині використання абсолютних (нормативних) критеріїв для визначення бідності в Україні є недоцільним, оскільки немає науково обґрунтованого мінімального споживчого бюджету (прожиткового мінімуму), з одного боку, і швидких зрушень у структурі споживання населення, обумовлених інфляцією, – з другого.

Орієнтація на ті чи інші критерії визначення рівня та поширення бідності у країні залежить також від поставленої мети та політичної складової.

У розвинутих країнах існують програми боротьби з бідністю. Вони містять як засоби, що запобігають її виникненню, так і грошову та речову допомогу, що підтримує дохід. Велика увага приділяється розвитку освіти, створенню умов для зростання зайнятості, регулюванню диференціації доходів населення. У країнах з перехідною економікою

бідність перетворюється на одну з найгостріших і найскладніших проблем.

Безумовно, економічне зростання, ефективність виробництва, продуктивність праці, сукупний попит на робочу силу є необхідними передумовами формування високого рівня життя населення, подолання абсолютної та пом'якшення наслідків відносної бідності. Без цього докорінно вирішити проблеми боротьби з бідністю неможливо. Проте, як свідчить міжнародний досвід, в умовах швидкого економічного зростання самі по собі соціальні проблеми не вирішуються, навпаки — економічне піднесення провокує формування майнового розшарування населення і зростання на цій основі відносної бідності населення. У цих умовах держава має проводити цілеспрямовану політику, яка підкріплюється використанням усього спектра соціокультурних факторів суспільства.

У багатьох країнах, що трансформуються, бідність набуває широкого розмаху: збільшується коло бідних та малозабезпечених людей, зростає глибина зубожіння. Особливо це характерно для країн, де триває трансформаційна криза. Основною рисою соціально-економічних зрушень, що відбулися в Україні протягом останніх років, є загальне падіння життєвого рівня на фоні глибокого розшарування суспільства за рівнем доходу. Майнова нерівність не стала ефективною рушійною силою активізації поведінки населення на ринку праці тому, що саме тут кризові явища набули особливо тяжкого характеру і не забезпечили принципову можливість зміни первинного матеріального статусу в результаті інтенсивної праці. Бідність в Україні серед досить широких верств населення розвинулася на тлі значного майнового розшарування. Збіднілими стали люди, які свого часу багато і плідно працювали, а нерідко і сьогодні працюють. На відміну від бідних в економічно стабільних заможних державах, соціальні верстви, чие споживання значно менше від середнього по країні (тобто ті, хто є бідними за відносними критеріями), живуть фактично в умовах зубожіння. Особисте підсобне господарство забезпечує частині населення високий рівень харчування всупереч низьким доходам. Велика

питома вага бідних спостерігається серед молоді, жінок, пенсіонерів, багатодітних сімей. Частина населення України, включаючи найбільш вразливі верстви населення, вимушено вдається до незареєстрованих, а іноді й тіньових і навіть кримінальних стратегій виживання. Не викликає ніякого сумніву неможливість кардинального розв'язання соціальних проблем в умовах економічної кризи. Треба негайно реформувати соціально-трудова сферу, поступово підвищувати трудові доходи в 2,0–2,5 рази як мінімум і відповідно до цього встановити мінімальні розміри заробітної плати, пенсії, стипендії на рівні прожиткового мінімуму. Необхідно зберегти надання безкоштовних послуг освіти, медицини і культури на визначеному суспільством рівні всьому населенню. Держава повинна контролювати рівень безробіття, надавати адресну допомогу малозабезпеченим верствам населення.

У цілому державна політика щодо бідного населення має здійснюватися у різних формах і спрямовуватися на вирішення різних завдань стосовно тих основних груп населення, які формують загальну сукупність бідних та зuboжілих у країні.

---

## Розділ VI

---

# СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

---

### Глава 28

## Сутність, структура та закономірності розвитку світового господарства. Зовнішньоекономічна діяльність України

### § 1. *Поняття світового господарства. Головні сфери світової економіки*

Сучасне світове господарство являє собою сукупність національних господарств окремих країн, об'єднаних участю у міжнародному поділі праці і системою міжнародних економічних відносин. Світове господарство складається з 200 країн, що відрізняються рівнем економічного розвитку, специфікою традицій, політики та ідеології.

Сучасне світове господарство дуже різнопланове. У ньому можна виділити такі групи держав:

- країни з розвинутою ринковою економікою;
- країни з перехідними економічними системами (на території Східної Європи та колишнього СРСР);
- країни, господарство яких розвивається;
- найменш розвинуті країни світу.

Розглянемо перелічені сфери світового господарства докладніше. До промислово розвинутих країн належать: Австралія, Австрія, Бельгія, Велика Британія, Греція, Данія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Канада, Люксембург, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, США, Туреччина, Франція, ФРН, Швейцарія, Швеція та Японія.

Ці держави є членами Організації економічного співтовариства та розвитку (ОЕСР). Ця організація має групу лідерів: США, Японія та держави Європейського Союзу (15 країн).

Країни з розвинутою ринковою економікою посідають провідне місце у світі за головними макроекономічними показниками. Вони істотно впливають на стан світових ринків товарів, послуг, капіталу, валют, визначають домінуючі напрями світової науки та техніки.

У 80–90-х роках ХХ ст. у світовому господарстві відбулася подія надзвичайного значення – держави з командно-адміністративною системою почали ринкове реформування економіки. Ця обставина дала можливість посткомуністичним країнам об'єднатися в групу держав з перехідними економічними системами. До цієї групи належать усі колишні соціалістичні країни крім Північної Кореї та Куби.

Слід зазначити, що країни цього регіону не є однорідними і поділяються на дві групи: перша – Чехія, Словачія, Польща, Угорщина, Румунія, Болгарія; друга – п'ятнадцять держав, які виникли внаслідок розпаду СРСР. Саме другій групі найбільшою мірою властиві диспропорційність і розбалансованість економіки.

Головним недоліком країн з перехідною економікою, зокрема України, є диспропорція у співвідношенні виробництва засобів виробництва і товарів народного вжитку. Це призвело не тільки до неузгодженості окремих секторів економіки, а й до фактичної стагнації таких галузей, як сільське господарство, легка та харчова промисловість. Тому першочерговими завданнями країн з перехідною економікою є розвиток приватного підприємництва, відкритість економіки.

Велику частину економіки світу становлять колишні колонії. Ці держави займають понад 60% території планети, в них проживає 77% населення світу, саме тут зосереджена більшість розвіданих запасів корисних копалин.

У світовій економічній літературі цю групу країн частіше називають країнами «третього світу» або країнами, що розвиваються. Особливість економічного розвитку колишніх колоній полягає в значному відставанні продуктивних сил порівняно з передовими країнами. Їм властиві наявність традиційного сектора економіки, зорієнтованого на просте відтворення, низький рівень життя та освіти, масове безро-

біття, значний вплив традицій та релігії на економічний розвиток.

Незважаючи на наявність загальних рис, «третьому світу» притаманна надзвичайна неоднорідність. З часом посилюється відмінність у соціально-економічному розвитку між державами, з яких складається ця група. Наприклад, більшість експортерів нафти мають високий рівень ВВП на душу населення, великі можливості щодо імпорту та експорту товарів. До найбільш розвинутих країн «третього світу» належать Бразилія, Мексика, Південна Корея, Сингапур, Саудівська Аравія, Єгипет, Марокко, Кенія та ін.

Економісти розрізняють також середньорозвинуті та найменш розвинуті країни регіону, що розглядається. До останніх, за класифікацією ООН, належать 47 держав з населенням близько 500 млн чол. Середній рівень доходу на душу населення тут становить 250 дол. за рік.

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується такими рисами:

1. Відбувається скорочення чисельності зайнятих у сільському господарстві розвинутих країн світу. За останні 50 років кількість працюючих у цій галузі зменшилась у 5 раз. Аналогічні процеси спостерігаються у видобувній та обробній промисловості.

2. Здійснюється перехід до нового типу економічного зростання, який ґрунтується на принципово нових формах поєднання науки з виробництвом, створенні нових елементів продуктивних сил (ЕОМ, мікроелектроніка, лазерна техніка), на якісно новому рівні використання особистого чинника виробництва.

3. У світовому господарстві збільшується пропозиція мінеральних ресурсів внаслідок використання досягнень НТР у геологорозвідувальних роботах. У цьому ж напрямі діє і збільшення пропозиції сільськогосподарської продукції при зниженні витрат на неї. Економічна криза у постсоціалістичних країнах скоротила споживання сировини і збільшила можливості його експорту часто за демпінговими цінами. Отже, протягом 90-х років зберігалася тенденція до знижен-

ня світових цін на сировину на тлі випереджаючого розширення міжнародної торгівлі.

4. Прискорений розвиток інтеграційних процесів у світовому господарстві. Економічна інтеграція — це якісно новий тип інтернаціоналізації. Інтернаціоналізація передбачає вихід чогось суто внутрішнього за первинні межі або об'єднання дій кількох суб'єктів світової економіки і політики довкола загальних для них завдань, цілей, видів діяльності. За умов інтернаціоналізації конкретно функціональні аспекти та наслідки домінують над структурними. Головна мета інтернаціоналізації — забезпечення стійких міжнародних зв'язків у реально існуючому світі. Економічну інтеграцію ототожнюють з регіоналізацією. Вона спрямована на проведення взаємоузгодженої економічної політики, лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків і міжнародних розрахунків, використання єдиних стандартів щодо технології, забруднення навколишнього середовища, уніфікацію бухгалтерського обліку, статистики, освіти, норм права. Економічна інтеграція виявляється у переплетінні і зрощуванні виробничої, інвестиційної, фінансової, науково-технічної діяльності держав.

5. Глобалізація світового господарства. На початку ХХІ ст. з'явилася концепція глобалізації, що використовується стосовно всіх сфер людської діяльності: глобалізація правового простору, глобалізація політичних відносин, глобалізація злочинності, глобалізація економіки тощо.

Термін «глобалізація» (*globalisations*, від франц. *global* — всесвітній) вживають для характеристики сучасних планетарних процесів.

У науковому обігу закріпилося поняття глобалізації як якісно нового стану світової економіки.

Слід зазначити, що у світовій літературі існують різні підходи до визначення сутності глобалізації в економічній сфері та оцінки її наслідків для людства. Однак ніхто з учених не заперечує того факту, що глобалізація означає взаємозв'язки і взаємозалежність економік на рівні всього світового співтовариства, у планетарному масштабі. Розбіжності ж стосуються тих чинників, які є визначальними у процесі глобалізації, та наслідків цього явища.

На нашу думку, весь комплекс сучасних міжнародних зв'язків є складовими поняття глобалізації: світова торгівля, міжнародний рух капіталів, валютні відносини, міжнародна міграція. Отже, глобалізація економіки — це вищий ступінь інтеграції, який виходить за межі окремих регіонів і набуває планетарного масштабу.

До феномена глобалізації прикута увага дослідників не стільки з метою з'ясувати сутність даного явища, скільки визначити наслідки цього явища для людства. Серед теоретиків глобалізації є дві групи учених — оптимістів та песимістів в оцінці впливу глобальних процесів на долю людства.

Перша група покладає особливі надії на глобалізацію у створенні нової динамічної ринкової економіки. Остання ґрунтуватиметься на значному підвищенні продуктивності праці, що дозволить поєднати більш швидкі темпи росту з низькою інфляцією і з меншим безробіттям.

Друга група посилює критику глобалізації, заявляючи, що глобальна економіка сьогодні — це економіка соціального абсурду. Вона породжує небачені додаткові багатства, використовує їх для спекуляцій і, не вмючи або не бажаючи їх справедливо розподілити і перерозподілити, породжує глобальну бідність людей у світі. На думку вчених цього напрямку, глобальну економічну систему не можна вважати здоровою і вона не має перспективи, якщо відношення доходу 20 % найбагатшого населення землі, так званого золотого мільярда, до доходу 20 % найбіднішого населення планети становило 30:1 в 1960 році, 60:1 в 1990 році, 90:1 в 1999 році. Таких темпів перерозподілу глобального валового продукту раніше ніколи не було в історії світової цивілізації.

Проте, незважаючи на відносне відставання від найбагатшої частини світового населення, протягом ХХ ст. відбулося триразове збільшення середньодушового ВВП найбіднішої частини населення. Таке істотне зростання доходів не могло відбуватися без інтернаціоналізації досягнень НТП.

Отже, цілісність сучасного світу і взаємозалежність національних економічних систем не виключають суперечностей глобалізації.



## *§ 2. Форми міжнародних економічних відносин. Міжнародні організації*

Глобалізація світового господарства супроводжується розвитком різних форм міжнародної економічної діяльності, яка включає: міжнародну торгівлю товарами та послугами; рух капіталів і зарубіжних інвестицій; міграцію робочої сили; міждержавну кооперацію виробництва; обмін у галузі науки і техніки; валютно-кредитні відносини. Послідовність перелічених форм відображає реальний історичний хід становлення світового господарства.

Міжгосподарські зв'язки починалися зі світової торгівлі, яка пройшла шлях від одиничних зовнішньоторговельних угод до масштабного торговельно-економічного співробітництва та формування світового ринку — сфери стабільних товарно-грошових відносин між країнами, які пов'язані між собою участю у міжнародному поділі праці. Міжнародна торгівля створює велику кількість переваг, що стимулює економічний розвиток окремих країн. Завдяки їй держави отримують можливість імпортувати продукцію, яку вони не виробляють самі. Світова торгівля сприяє поширенню нових ідей та технологій.

Останнім часом загальний обсяг світового торговельного обороту збільшувався набагато швидше, ніж загальний обсяг світового доходу. Це свідчить про те, що зовнішньоекономічні зв'язки відіграють дедалі важливішу роль практично в усіх розвинутих країнах.

Для сучасної світової торгівлі характерні такі риси: у структурі товарообороту збільшується частка обробленої продукції і значно скорочується питома вага сировинних товарів; зростає роль наукоємних виробів (комп'ютерна техніка та інше електронне обладнання); у світовому господарстві створено не тільки ринок товарів у вигляді продукту, а й світовий ринок послуг.

Сучасні держави регулюють торгівлю з іншими країнами. При цьому можуть застосовуватися дві протилежні форми торговельної політики — протекціонізм і вільна торгівля.

Важливим чинником міжнародних економічних відносин є експорт капіталу. Вивіз капіталу здійснюється в таких основних формах: прямі інвестиції, портфельні інвестиції, середньо- та довгострокові кредити позичкового капіталу. Прямі інвестиції дають право прямого контролю за іноземними підприємствами та компаніями. Вивіз капіталу в розмірах, що не дають права прямого контролю, веде до створення портфельних інвестицій.

Тепер більше поширені прямі інвестиції. Найзначніші експортери капіталу – Японія, США, Франція, Німеччина та Велика Британія. Географічно майже 80% прямих зарубіжних інвестицій переміщується серед розвинутих країн світу, інші направляються у країни, що розвиваються, та в держави з перехідною економікою.

Міжнародні кредити використовуються для поповнення основного капіталу, кредитування та фінансування операцій з придбання акцій, будівництва і реконструкції іноземних підприємств.

Важливе місце в розвитку міжнародного виробничого співробітництва посідають спільні підприємства. Останнім часом значно зросли темпи створення таких підприємств у країнах Східної Європи, в республіках колишнього СРСР та Китаї.

Надзвичайно сприятливі умови для залучення іноземного капіталу створюються у вільних (спеціальних) економічних зонах (ВЕЗ, СЕЗ). Вони являють собою територіально обмежені райони, які мають специфічні митні та торговельні режими, що визначаються вільним переміщенням капіталу, товарів та фахівців. Розрізняють такі види вільних економічних зон: експортні промислові зони, зони вільної торгівлі, парки технологічного розвитку, зони страхових та банківських послуг, комплексні зони. Згідно з існуючими оцінками у світовій економіці діють близько 3 тис. СЕЗ, які обслуговують понад 10% світового товарообороту.

Інтернаціоналізація міжнародної економічної діяльності передбачає розвиток такої форми міжнародних економічних зв'язків, як міграція робочої сили. Вона виявляється в еміграції (виїзді за кордон) та імміграції (приїзд трудящих з-за кордону).

Існують головні закономірності міжнародних міграцій населення. Вони полягають у посиленні ролі трудової міграції, постійному збільшенні масштабів міграції, значному збільшенні нелегальної міграції, у зростанні серед мігрантів частки висококваліфікованих спеціалістів. Важливо зазначити, що сучасна імміграційна політика західних держав дедалі більше орієнтується на потреби внутрішнього економічного розвитку. Цій політиці відповідає й ефективне імміграційне законодавство, яке передбачає селективне (вибіркове) залучення фахівців у нові галузі науки і техніки.

Міжнародні науково-технічні відносини здійснюються у різних формах, що включають продаж готових товарів, комплексного устаткування для виробництва, а також патентів, ліцензій, ноу-хау. При цьому продаж технологій стає важливим засобом захоплення іноземних ринків. Значно поширюються також міжнародні маркетинг, інжиніринг, гудвіл, лізинг, надання інформаційних послуг у різних галузях економіки і техніки.

На основі розглянутих вище форм міжнародних економічних зв'язків складаються міжнародні валютні відносини — повсякденні зв'язки між приватними особами, фірмами, банками на валютних та грошових ринках з метою здійснення міжнародних розрахунків, кредитних та валютних операцій. Співвідношення між сумою платежів, одержаних з-за кордону, і сумою платежів, переказаних за кордон за певний проміжок часу, називається *платіжним балансом держави*.

Платіжний баланс складається з трьох розділів: рахунок поточних операцій; рахунок операцій з капіталом; розрахунки за офіційними міжнародними резервами (рух ліквідних коштів країни). Стан платіжного балансу держави — важлива характеристика її ролі в системі міжнародних економічних відносин.

Інтенсивний розвиток міжнародних економічних зв'язків підтверджує, що інтернаціоналізація господарського життя стає головною тенденцією розвитку сучасного світового господарства. Цьому сприяє діяльність міжнародних організацій. До міжнародних економічних організацій належать організації, які на основі міжнародно-договірних відносин

проводять роботу, спрямовану на організацію та здійснення міжнародного економічного співробітництва. Правоздатність, яку мають міжнародні економічні організації, дає їм можливість укладати різні договори як з окремими державами, так і з міжнародними організаціями в межах завдань і цілей, закріплених в їх установчих документах.

Значну роль у розвитку міжнародного економічного співробітництва відіграють такі міждержавні структури: Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), до якої належать усі промислово розвинуті держави; Європейський Союз (ЄС); Міжнародна торговельна організація (МТО); Міжнародний валютний фонд (МВФ); Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР); Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР); Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО); Організація Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД).

### **§ 3. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України**

Останнім часом, коли знято ідеологічні перешкоди щодо розвитку міжнародних відносин, наша країна прагне активізувати зовнішньоекономічну діяльність, докладає великих зусиль стосовно інтегрування у світове господарство. Необхідність розвитку та зміцнення міжнародного співробітництва обумовлена низкою чинників. Відомо, що сфера зовнішньоекономічної діяльності є однією із складових ринкової економіки незалежної держави. Без цього компонента неможливо подолати економічну кризу, здійснити структурну перебудову економіки, впровадити конвертовану валюту.

Відомо, що світовий ринок безкомпромісно й об'єктивно оцінює конкурентоспроможність товарів. Він дозволяє зіставити вітчизняний та світовий рівні виробництва, національні і світові витрати, науково-технічні якості продукції. Таке зіставлення — своєрідний контроль у вигляді міжнародної конкуренції, необхідна умова динамічного розвитку економіки.

Тривалий час наша країна перебувала поза жорсткими вимогами щодо якості та новизни продукції, витрат вироб-

ництва, притаманних світовому господарству. Українські підприємства виробляють продукцію з низьким рівнем наукоємності та великими матеріальними, енергетичними і трудовими витратами.

Велика потреба в розвитку міжнародних зв'язків обумовлена необхідністю використання величезного світового науково-технічного потенціалу. Співробітництво з іноземними країнами у цьому напрямі принесе вигоду державі не тільки від впровадження досягнень НТП, а й від участі у його розвитку. Відомо, що тепер акцент у міжнародній сфері дедалі більше переноситься з торговельно-економічних зв'язків на науково-технічну і виробничу кооперацію, інформацію, інфраструктуру, обмін послугами.

Надзвичайно важливий для України аспект співробітництва з зарубіжними державами — спільне розв'язання екологічних проблем, що останнім часом загострилися на всій планеті. У країнах колишнього СРСР нецивілізовані форми господарювання супроводжувалися споживацьким ставленням до природи. Внаслідок цього виникли проблеми, які можна розв'язати тільки на міжнародному рівні.

Отже, необхідність економічного співробітництва України з іншими державами обумовлена складністю та масштабами поточних і перспективних завдань, що стоять перед нашою державою.

Згідно з законодавством України визначені такі форми зовнішньоекономічної діяльності: експорт та імпорт товарів, капіталу та робочої сили; пропонування різних послуг; науково-технічна і виробнича кооперація з інофірмами; участь у роботі міжнародних фінансових організацій; спільна підприємницька діяльність; організація виставок, аукціонів; товарообмінні (бартерні) операції та зустрічна торгівля; орендні та лізингові операції; купівля та обмін валют.

Розглянемо головні з цих форм. Останнім часом наша держава значно лібералізувала зовнішню торгівлю. Ця обставина мала як позитивні, так і негативні наслідки для української економіки. До позитивних належать: збільшення обсягу експорту; вихід країни на нові ринки, де вітчизняна продукція заповнює вільні «ніші»; істотне розширення кола експор-

терів, які формують конкурентне середовище в експортній діяльності. Негативними наслідками є: низька ефективність зовнішньої торгівлі; високий рівень неповернення валютного виторгу; тенденції до бартеризації. З часом дедалі більше загострюється проблема конкурентоспроможності українських товарів, особливо машинобудування та інших галузей, де необхідний високий ступінь обробки.

Доцільно приділити увагу нарощуванню випуску продукції, конкурентоспроможної на зовнішніх ринках. Слід прагнути до зменшення питомої ваги сировини у структурі нашого експорту, де сировина, напівфабрикати та продукція АПК становлять 66%. Частка машинобудівної продукції дорівнює 7% загального обсягу експорту.

В умовах переходу до ринку надзвичайно велике значення мають іноземні інвестиції, бо вони значною мірою забезпечують успіх економічної стратегії в цілому, сприяють утворенню інституту нового ринку капіталів, стабілізації національної валюти, зменшенню тиску на бюджет, скороченню соціальних витрат.

Однак на цей час Україна значно відстає навіть від багатьох країн СНД і Балтії в утворенні сприятливого інвестиційного клімату. Головними інвесторами нашої країни є США, Нідерланди, Німеччина, Велика Британія, Кіпр, Росія, Ліхтенштейн. З найбільшим інтересом іноземні інвестори працюють у харчовій промисловості, внутрішній торгівлі, кредитно-фінансовій та страховій діяльності, машинобудуванні й металообробці. Наша держава має можливість бути інвестором за кордоном, але поки що слабо реалізує її.

Досить активно в Україні розвивається одна з найперспективніших форм міжнародного економічного співробітництва — створення спільних підприємств. Характерна ознака останніх полягає в наявності спільної власності і спільної діяльності українських та іноземних партнерів. Однак іноземні суб'єкти господарської діяльності не виявляють інтересу до пріоритетних для нашої економіки галузей. Вони створюють головним чином СП інжинірингового, інформаційного, сервісного, комп'ютерного напрямів, які не потребують великих інвестицій і дають значні прибутки через короткий час.

Відкритості нашої економіки сприятиме і створення вільних (спеціальних) економічних зон.

Слід зазначити, що в нашій державі попереду ще дуже важкий шлях інтегрування у світове господарство. Щоб зайняти гідне місце в міжнародному поділі праці, слід прискорити перехід країни на ринкові засади, посилити експортну спрямованість зовнішньоекономічної діяльності, використовувати професійні кадри в міжнародному бізнесі, ефективно керувати міжнародною економічною діяльністю.

## **Г л а в а 29**

### **Міжнародна валютна система. Світовий валютний ринок**

#### **§ 1. Еволюція міжнародної валютної системи**

Інтенсивний розвиток зовнішньоекономічної діяльності був би неможливим без утворення світової валютної системи, що відіграє дедалі важливішу і самостійну роль у міжнародних господарських зв'язках. Світова валютна система являє собою форму організації міжнародних валютних відносин, закріплену міждержавними угодами. Ця система складається з таких елементів:

- резервні валюти, міжнародні рахункові грошові одиниці (СДР; євро);
- уніфікований режим валютних паритетів;
- умови взаємної оборотності валют;
- регламентація режимів валютного курсу;
- міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності;
- режим світових валютних ринків та ринків золота;
- статус міжнародних організацій, що здійснюють валютне регулювання.

Міжнародна валютна система у своєму розвитку пройшла три етапи: золотий стандарт, золотодоларовий стандарт, паперово-валютний стандарт. Період класичного (повного, або золотомонетного) стандарту почався у XIX ст. і тривав до першої світової війни. Після цього настав період часткових форм золотомонетного стандарту та його розпаду. Відомо, що в деяких державах діяв золотозливковий стандарт, коли банкноти розмінювались не на золоті монети, а на великі золоті зливки вагою понад 12 кг. У більшості країн запроваджено золотодевізну систему. Не маючи достатньої кількості золота, вони розмінювали банкноти на іноземну валюту (девізу), яку в свою чергу міняли на золото. Роль таких валют виконували долар, фунт стерлінгів, франк.

За роки другої світової війни систему валютних відносин було повністю зруйновано. Світова економіка переходить до системи золотодоларового стандарту, або до Бреттон-Вудської системи. Нова міжнародна валютна система здобула своє юридичне оформлення у 1944 році на міжнародній фінансовій конференції в місті Бреттон-Вудс (США) (звідси і ця назва).

Головні принципи функціонування цієї системи були такими: валюти держав — членів МВФ прикріплювалися до долара, який вважався повноправним представником благородного металу; долар, функціонуючи в режимі золотого стандарту, прирівнювався до золота за визначеним паритетом відповідно до ринкової ціни золота. Курси валют фіксувалися стосовно долара і не могли відхилитися більше ніж на 1% в обидві сторони без відповідної згоди МВФ.

На початку 70-х років Бреттон-Вудська система розпалася, після неї почала діяти сучасна Ямайська валютна система. Основи її були визначені у 1976 році на Ямаїці. Вони полягають у такому: відмова від твердих паритетів і перехід до плаваючих валютних курсів; повна демонетизація золота у сфері валютних відносин. Золото перетворилося на звичайний товар, ціна якого визначається залежно від попиту та пропозиції; впровадження колективної міжнародної одиниці СДР як головного резервного активу та міжнародного засобу розрахунків.



## *§ 2. Валютні курси. Конвертованість валют*

Валютний курс як економічна категорія являє собою ціну грошової одиниці однієї країни, виражену в грошових одиницях інших країн. Валютний курс — це форма світової ціни кредитно-паперових грошей. Валютні курси встановлюються шляхом котирування іноземних валют. Котирування — це визначення державними органами (національним банком або іншими фінансовими установами) ціни іноземної валюти.

Існують такі види валютних курсів:

1. Курс покупця. За цим курсом банк купує валюту.  
2. Курс продавця. За ним банк продає валюту. Курси продавців вищі, ніж курси покупців. Різниця між курсами продавця та покупця складає прибуток банку у валютних операціях.

3. Середній курс.

4. Крос-курс. Це визначення співвідношення двох валют з допомогою їх курсу стосовно певної третьої валюти. Наприклад, при визначенні курсу фунта стерлінгів до швейцарського франка можна скористатися їх курсом до долара.

5. Фіксинг — це визначення міжбанківського курсу послідовним зіставленням попиту та пропозиції щодо кожної валюти. Саме на цій основі встановлюються курси продавця та курси покупця.

У системі валютних відносин валютний курс виконує низку важливих економічних функцій. Це насамперед подолання національної обмеженості валют окремих країн, зіставлення умов та результатів виробництва, порівняння національних цін на товари та послуги зі світовими.

Основою для визначення валютних курсів виступає в основному співвідношення купівельної спроможності (сили) національних валют, яке відбивається в кількості товарів та послуг, що її можна придбати за цю валюту порівняно з базовим періодом.

Співвідношення купівельної сили валют щодо визначеної групи товарів та послуг у двох країнах відображає паритет

купівельної спроможності валют цих країн. Застосовується кілька методів визначення купівельної спроможності валют. Найпростіший з них — зіставлення рівня цін стандартного набору товарів та послуг, тобто метод споживчого кошика. Другий метод ґрунтується на зіставленні витрат виробництва. Використовується також порівняння ціни золота у відповідних валютах.

Важливо відзначити чинники, що впливають на динаміку валютних курсів. Оскільки валютний курс є ціною грошової одиниці, то остання формується під впливом попиту та пропозиції, які встановлюються на валютному ринку. Значний вплив на величину валютного курсу має стан платіжного балансу держави. За активного платіжного балансу курс національної валюти підвищується, за пасивного — знижується. Слід також враховувати рівень процентних ставок, що регулюють міграцію капіталів, стан внутрішнього ринку та інфляційні очікування.

Валютний курс надзвичайно чутливий до чинників політичної і соціальної стабільності окремих держав. Світова практика свідчить, що далеко не завжди валютні операції спрямовані на обслуговування торговельних та фінансових угод. Часто метою таких операцій є отримання спекулятивного прибутку. Саме тому спекулятивний фактор має дуже великий вплив на динаміку валютного курсу.

Складовою частиною валютної системи є регламентація режимів валютних курсів. Сучасна Ямайська валютна система дає можливість країні використати такі режими валютних курсів: фіксований, плаваючий, змішаний. Всупереч сподіванням, з впровадженням Ямайської валютної системи плаваючі курси не стали домінуючими у світовому господарстві. У режимі вільного плавання перебувають курси валют 559 держав. Але країни, які заявили про застосування режиму вільного плавання, на практиці регулювали це плавання шляхом інтервенції. Використання цього режиму дає змогу країні, що його використовує, мати значну економічну свободу, тобто кожна держава має право не тільки не приєднуватись до будь-яких координаційних заходів, а й виходити з відповідних організаційних структур.

У цьому разі держава не бере участі в обміні національних грошей для міжнародних розрахунків. Валютний курс встановлюється під впливом попиту і пропозиції на національні гроші.

Другим «чистим» режимом валютного курсу є фіксований, постійний ВК. Як правило, він прив'язаний до певної опори, у ролі якої можуть виступати золото, резервна валюта окремої держави або колективні валюти (СДР, євро). Як відомо, Бреттон-Вудська валютна система віддала перевагу саме фіксованому курсу. Існує кілька різновидів фіксованого валютного курсу:

1) курс національної валюти фіксується стосовно однієї вибраної валюти. Курс національної валюти змінюється пропорційно базовій валюті. У ролі опорної валюти зазвичай виступають долар США, англійський фунт стерлінгів, французький франк. Така практика притаманна країнам, що розвиваються;

2) курс національної валюти фіксується до СДР;

3) «кошиковий» валютний курс. Курс національної валюти встановлюється на основі штучних комбінацій, створених з урахуванням кошика валют торговельних партнерів певної держави;

4) курс, розрахований на основі гнучкого паритету. Встановлюється фіксований курс до базової валюти, але динаміка курсових співвідношень коректується з урахуванням деяких економічних показників, зокрема, зростання цін.

Фіксований валютний курс має свої переваги і недоліки. До переваг слід віднести сприяння інтеграційним процесам у світовому господарстві, бо стабільні валюти зближують економічні показники держав, які пов'язані валютними угодами. Це насамперед стосується вирівнювання цін в окремих країнах, зближення темпів інфляції та синхронізації економічної кон'юнктури, координації та узгодження країнами своєї економічної політики. Значна вада фіксованого курсу — складність підтримки встановленого курсового співвідношення, особливо в умовах нестабільності економіки.

Фіксований валютний курс, як правило, застосовують країни, що розвиваються. Вони прив'язують курси своїх валют до сильнішої валюти або визначають його шляхом гнучкого паритету. Розвинуті країни мають курси валют, які перебувають у чистому або груповому плаванні.

Особливістю режимів змішаних («гібридних») валютних курсів є те, що вони перебувають у груповому плаванні. Це означає, що валюти країн, які входять до певних регіональних союзів або укладають валютні угоди, фіксуються з певною амплітудою взаємних коливань. Водночас вони перебувають у режимі вільного плавання щодо грошових одиниць країн, які залишаються поза межами союзів. Наприклад, для країн ЕВС (Європейський валютний союз) було встановлено два режими валютних курсів: внутрішній — для операцій всередині спільноти, і зовнішній — для операцій з іншими країнами. З запровадженням євро її курс перебуває у режимі вільного плавання до будь-якої іншої валюти, що не входить у систему ЕВС.

До цієї категорії валютних режимів належить і режим спеціального курсу в країнах ОПЕК, які прив'язали курси своїх валют до ціни нафти.

У перші роки розбудови ринкової економіки постсоціалістичні країни зберігали успадковану від командно-адміністративної системи практику застосування множинних валютних курсів. Це означає, що у країні на різних ринках можуть діяти різновиди плаваючого, фіксованого курсів і валютний контроль. Таке становище ускладнювало експорт, активізувало нелегальні валютні ринки.

Відтепер у більшості країн з перехідною економікою встановлено режим гнучкого валютного курсу — вільно плаваючого, або керованого плаваючого, якщо країна має достатній рівень іноземних валютних резервів. Наявність останніх дозволяє продавати іноземну валюту на валютному ринку, щоб забезпечити стабільність національних грошей. Таке кероване плавання, яке здійснювала певний час і Україна, можливе у тому разі, коли країна має валютні резерви, нагромаджені шляхом інтенсифікації та експорту або за рахунок позик міжнародних організацій.

Динаміка валютного курсу в Україні відзначалася нестабільністю і непослідовністю. Протягом 1993 року зберігався подвійний обмінний курс – офіційний та аукціонний. У травні цього ж року було запроваджено єдиний обмінний курс, який проіснував недовго, після чого країна знову повернулася до системи множинних курсів.

У вересні 1993 року в Україні запроваджується фіксований валютний курс. В умовах фіксованого валютного курсу валюта, яку отримували резиденти в обов'язковому порядку, мала продаватися за офіційним курсом у такому співвідношенні: 40% – від надходжень на валютному тендері, 10% – обов'язковий продаж, 50% залишалось у розпорядженні підприємств, але єдиним покупцем цієї частки заробленої валюти міг бути тільки НБУ.

Застосування фіксованого валютного курсу в цей період з усією повнотою продемонструвало вади цього режиму. Протягом 1993 – 1994 років знизилася ефективність експорту, скоротились надходження в іноземній валюті і зросла кількість бартерних операцій, збільшився зовнішній борг України та від'ємне сальдо платіжного балансу, погіршилися макроекономічні показники.

У жовтні 1994 року відбулися лібералізація обмінного курсу і зниження курсу національної валюти. Ці події позитивно вплинули на економіку країни: збільшилися надходження валюти з-за кордону, зросли експорт та іноземні інвестиції.

Наступний 1995 рік позначився інфляційними процесами, але у 1996 році їх вдалося призупинити, і протягом 1996 – 1997 років обмінний курс гривні був стабільний. До запровадження плаваючого валютного курсу в Україні курсоутворення відбувалося у межах валютного коридору щодо долара США.

У 1998 році валютний коридор змінювався три рази. На початку 1998 року – з 1,75 – 1,95 грн. до долара; під час фінансової кризи – з 1,8 – 2,25 до 2,5 – 3,5. На початку 1999 року межі валютного коридору ще більше розширилися – з 2,5 – 3,5 до 3,4 – 4,6 грн. за долар.

З 2000 року в нашій країні було запроваджено режим плаваючого обмінного курсу, що свідчить про лібералізацію валютного ринку. Цей режим відповідає політиці інтеграції України у світову економіку, збалансовує попит на іноземну валюту з її пропозицією, сприяє підтримці конкурентоспроможності українських товаровиробників, збереженню валютних резервів.

У перші місяці 2003 року збільшилися надходження іноземної валюти, що створило умови для систематичного викупу Національним банком і зарахування до валютних резервів надлишкової пропозиції. Саме це джерело надходжень дало можливість зберегти валютні резерви від зменшення в умовах відсутності кредитів міжнародних фінансових організацій та здійснення Україною значних виплат зовнішніх боргів (з початку року – понад 340 млн. дол.). На початку 2000 року значно збільшилася пропозиція іноземної валюти, яка перевищила попит більше ніж на 600 тис. дол. за день.

У системі валютного регулювання особливе місце належить здійсненню комплексу заходів щодо забезпечення конвертованості валют. *Конвертованість* – це гарантована державою можливість обміну національної валюти на іноземну. Розрізняють повну та часткову конвертованість. За умов повної конвертованості немає будь-яких валютних обмежень. Всі юридичні та фізичні особи, у яких є валюта певної країни, мають право здійснювати всі валютні операції – як поточні, так й інвестиційні. Тепер понад 100 держав мають конвертовані валюти. Однак тільки 7 з них можна вважати повністю конвертованими (долар США, фунт стерлінгів, японська ієна, французький франк, шведська крона, німецька марка, канадський долар).

Слід зазначити, що список валют, які мають повну конвертованість, не є стабільним і відображає зміни у валютному законодавстві окремих країн. Часткова конвертованість передбачає певні валютні обмеження, проте вони не стосуються поточних платежів: короткострокових кредитних операцій, платежів за результатами зовнішньої торгівлі, платежів щодо погашення позик і процентів, переказів прибутків від інвестицій. Відомо, що ст. VIII Статуту МВФ передбачає ліквідацію валютних обмежень щодо поточних міжнародних операцій. Проте, враховуючи ту обставину, що багато країн ще

не готові виконати ці вимоги, Статут МВФ у ст. XIV передбачає певні винятки для країн, які переживають труднощі перехідного періоду. Такі країни зобов'язані обґрунтувати своє рішення стосовно ст. XIV або формально взяти на себе обов'язки відповідно до ст. VIII, як це зробила Україна.

Яке значення має конвертованість гривні для нашої країни?

Конвертованість забезпечить українським підприємствам доступ до іноземних валют. Це дає змогу їм вибирати між купівлею вітчизняних товарів і закордонних. Конвертованість сприятиме залученню іноземного капіталу; зарубіжні компанії зможуть за гривні купувати українські товари; наша економіка стане відкритою для міжнародної конкуренції.

### § 3. Світовий валютний ринок

Необхідною ланкою міжнародної валютної системи є валютний ринок. Нині він являє собою розгалужену систему механізмів, призначених забезпечити купівлю і продаж національних грошових одиниць та іноземної валюти з метою їх використання для обслуговування міжнародних платежів.

Наприклад, американський універмаг закупує партію японських комп'ютерів для продажу в США. У цьому разі покупець може заплатити за товар доларами, але продавцеві необхідні ієни для розрахунків з працівниками та постачальниками. Отже, реалізація цієї угоди потребує обміну першої валюти на другу (доларів на ієни), аналогічно обміну товару на гроші. Інший приклад: інвестор із США бажає купити акції будь-якої британської фірми. Щоб здійснити таку покупку, вкладникові коштів доведеться обміняти долари на англійські фунти, в яких обчислюється ціна акцій британської корпорації.

Механізм валютного ринку становлять такі елементи: конкуренція, валютний ризик, система інституційних регуляторів, взаємний інтерес контрагентів, валютний дохід.

Слід зазначити, що валютний ринок — це найбільший фінансовий ринок у світі. Щодня на ньому укладаються угоди на десятки і сотні мільярдів доларів. Зовнішній валютний ринок має мережу численних установ, а дилери та брокери, які беруть участь у ринковому процесі, підтримують зв'язок

між собою з допомогою телексів, телефонів, телефаксів. Найзначніші ринки валют розташовані в Лондоні, Нью-Йорку, Франкфурті-на-Майні, Токіо, Сингапурі.

У валютних операціях, що здійснюються на валютному ринку, беруть участь різні групи економічних суб'єктів, кожна з них намагається задовольнити свій власний комерційний інтерес. Це продавці валюти, покупці валюти та посередники. Більш конкретний склад суб'єктів ринку, що розглядається, має такий вигляд:

1. Фірми, організації та фізичні особи, які зайняті в різних сферах зовнішньоекономічної діяльності.

2. Комерційні банки, що обслуговують валютні операції. Це головні суб'єкти валютного ринку, які часто виконують функції дилерів у ринковому процесі. При цьому банки підтримують позицію двох або більше валют, тобто тримають депозити, виражені саме у цих валютах. Іноді комерційні банки виступають у ролі брокерів і не підтримують позицію щодо певних валют, а є лише посередниками між продавцями та покупцями.

3. Небанківські дилери та брокери.

4. Державні установи, головне місце серед яких належить центральним банкам та державній скарбниці окремих країн.

Необхідно підкреслити, що 90% загального валютного обороту припадає на світові транснаціональні банки. Вони формують попит на валютні ресурси, внаслідок чого валютні курси визначаються, як правило, в ході здійснення міжбанківських операцій. Більша частина валютних операцій (2/3 загального обсягу) – це операції з доларами США. У практиці функціонування валютного ринку використовується кілька видів валютних операцій.

СПОТ (від англійського «spot» – місце) – строкові операції, що здійснюються на міжбанківському ринку (форвардні операції та СВОП-угоди) (від англійського «swap» – міняти, обмінюватись) біржові строкові операції (опційні та ф'ючерсні контракти, валютний арбітраж).

Розглянемо кожну з цих операцій докладніше. При СПОТ-угоді валюта поставляється негайно (не пізніше ніж через два робочі дні після укладання угоди). Головними суб'єктами



СПОТ-ринку виступають комерційні банки, що укладають відповідні угоди з підприємствами різних форм власності, іншими комерційними банками, центральними банками країн, брокерами. Характерна особливість цього виду угоди полягає у тому, що момент укладання угоди практично збігається з моментом її виконання. Такі угоди становлять близько 55% загального обсягу операцій міжбанківського ринку.

Друга група угод на валютному ринку – строкові угоди. Вони передбачають поставку валюти на строк, більш ніж 3 дні, з моменту укладання угоди. Виконуються строкові контракти через 1, 3, 6 і 12 місяців. Строкові контракти мають такі види: СВОП-угоди, форвардні операції, ф'ючерсні угоди, опціони та численні похідні від перелічених угод. Слід зазначити, що СВОП-операції та форвардні угоди зазвичай здійснюють комерційні банки, а опціонами та ф'ючерсами торгують на біржовому валютному ринку.

Головними строковими операціями, що здійснюються на міжбанківському валютному ринку, є форвардні контракти та СВОП-угоди. Розглянемо особливості кожної з них. *Форвардні операції* – вид строкових валютних угод, за яких під час укладання угоди фіксуються сума, валютний курс та стандартний термін поставки валюти за контрактом купівлі-продажу, але до настання обумовленого терміну платежі не здійснюються. Істотна особливість форвардних операцій – наявність певного інтервалу часу між укладанням і виконанням угоди, а також те, що курс купівлі-продажу встановлюється під час укладання угоди. Термін форвардних угод коливається від 3 днів до 5 років, але найпоширенішими термінами є: 1, 3, 6 і 12 місяців.

СВОП-операція поєднує СПОТ-купівлю з одночасним продажем на строк (або навпаки). Часто такі операції називають валютним бартером. СВОП-угоди найбільше поширилися на початку 80-х років і здійснюються на термін від одного дня до 6 місяців, значно рідше трапляються СВОП-угоди з терміном виконання до 5 років.

За операціями СВОП готівкова угода здійснюється за курсом СПОТ, яка у контргоді коректується з урахуванням премії або дисконту в залежності від зміни валютного курсу.

Отже, ми розглянули валютні операції, що здійснюються на міжбанківському валютному ринку. Але, як уже зазначалося, існують також строкові біржові операції — ф'ючерсні та опціонні контракти.

Ф'ючерсні операції подібні до форвардних угод. Вони здійснюються з поставкою валюти на термін, більший ніж 3 дні, з моменту укладання угоди. При цьому ціна виконання контракту в майбутньому визначається в день укладання угоди. Особливість ф'ючерсних контрактів полягає у тому, що це торгівля стандартними контрактами, у яких докладно регламентовано всі умови: термін, сума, метод розрахунку. Головна мета таких угод — хеджування (страхування) та спекуляція. Саме тому майже 99% угод завершується зарахуванням зворотними угодами. Згідно з ф'ючерсною угодою сторони дістають і право, і зобов'язання обміняти певну стандартизовану суму визначеної валюти на іншу у встановлені строки в майбутньому за курсом, визначеним на момент укладання угоди.

Різновидом термінових біржових операцій є *опціонні угоди*. Опціон — це цінний папір, що дає право її власникові купити або продати (option put) валюту за фіксованою в момент укладання угоди ціною у майбутньому. В укладанні угоди беруть участь продавець і покупець опціона. Покупець набуває права купити або продати певний актив у майбутньому за ціною, зафіксованою у момент укладання угоди. Продавець опціона бере на себе зобов'язання купити (або продати) актив за попередньо визначеною ціною.

Оскільки продавець опціону ризикує щодо зміни валютного курсу набагато більше, ніж покупець з метою компенсації цього ризику покупець опціона в момент укладання угоди сплачує продавцю премію. Якщо покупець відмовляється від реалізації свого права щодо опціона, то премія повертається.

Особливий вид валютних угод — *валютний арбітраж*. Він полягає у використанні різниці в котируванні на міжнародних та національних валютних ринках, тобто в тому, щоб купити валюту в одному місці дешевше, а в іншому продати дорожче.

---

## НОРМАТИВНІ АКТИ ТА ЛІТЕРАТУРА

---

Конституція України. — К., 1996.

Закон України від 7 лютого 1991 р. «Про власність» // Закони України. — К.: АТ «Книга», 1996. — Т. 1.

Закон України від 26 лютого 1991 р. «Про підприємництво» // Там само.

Закон України від 1 березня 1991 р. «Про зайнятість населення» // Там само.

Закон України від 27 березня 1991 р. «Про підприємства в Україні» // Там само.

Закон України від 19 вересня 1991 р. «Про господарські товариства» // Там само.

Закон України від 18 червня 1991 р. «Про цінні папери і фондову біржу» // Там само.

Закон України від 25 червня 1991 р. «Про систему оподаткування» // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 16. — Ст. 119.

Закон України від 20 грудня 1991 р. «Про податок на додану вартість» // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 21. — Ст. 156.

Закон України від 18 лютого 1992 р. «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» // Закони України. — К.: АТ «Книга», 1996. — Т. 1.

Закон України від 28 грудня 1994 р. «Про форми власності на землю» // Там само. — Т. 3.

Закон України від 7 грудня 2000 р. «Про банки і банківську діяльність» // Офіційний вісник України. — 2001. — № 1–2.

Закон України від 26 грудня 2002 р. «Про державний бюджет України на 2003 рік» // Офіційний вісник України. — 2003. — № 2.

*Агапова Т. А., Серегина С. Ф.* Макроекономіка: Учебник. — М.: ДИС, 1997.

Архитектор макроэкономии (Джон Мейнард Кейнс и его макроэкономическая теория) / Г. Пайда, О. Мамедов, Ж. Адилова и др. — Ростов-на-Дону: Феникс, 1997. — Вып. 1.

*Борисов Е. Ф.* Экономическая теория: Курс лекций. — М.: Юрайт, 1998.

*Гриценко Е. А.* Предприниматель на денежном рынке и рынке недвижимости. — Харьков: Бизнес-Информ, 1999.

*Гриценко Е. А.* Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (вопросы теории и методологии). — Харьков: Бизнес-Информ, 2002.

*Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е.* Рынок: Микроэкономическая модель. — СПб.: МП Эдрис, 1992.

*Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроекономіка. — К.: Вища школа, 1996.

Економічна теорія: Конспекти лекцій / За ред. О. О. Мамалуя. — Харків: Укр. державна юрид. академія, 1995.

Економічна теорія: Посібник вищої школи / Воробйов Е. М., Гриценко А. А., Лісовицький В. М., Соболев В. М.; За ред. Е. М. Воробйова. — Харків — Київ, 2001.

*Задоя А. А., Петруня Ю. Е.* Основы экономической теории: Учеб. пособие. — М.: Рыбари, 2000.

Історія економічної думки України: Навч. посібник. — К.: Вища школа, 1993.

*Коуз Р.* Фирма, рынок и право. — Л.: Лениздат, 1994.

*Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Наука, 1978.

*Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. — М.: Наука, 1989.

*Котлер Ф.* Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 1990.

*Макконнелл К., Брю С.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика. — М.: Дело, 1996.

*Маркс К.* Капітал. — Т. 1 // *Маркс К., Енгельс Ф.* Твори. — Т. 23.

*Маршалл А.* Принципы политической экономии. — М.: Прогресс, 1980. — Т. 1, 2, 3.

*Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. — М.: Дело, 1992.

*Миль Дж. С.* Основы политической экономии. — М.: Наука, 1980. — Т. 1, 2, 3.

Основи економічної теорії: Навч. посібник / За ред. О. О. Мама-луя: У 2-х ч. — Харків: Національна юрид. академія України, 1999.

Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / За ред. В. П. Нестеренка. — К.: Вища школа—Знання, 1997.

Принципи менеджменту: Конспект лекцій / За ред. О. О. Мама-луя. — Харків: Національна юрид. академія України, 1997.

*Сакс Дж., Пивоварський О.* Економіка перехідного періоду (Уроки для України). — К.: Основа, 1996.

*Сакс Дж.* Рыночная экономика и Россия. — М.: Экономика, 1994.

*Самуельсон П.* Економіка. — Львів: Світ, 1992.

*Соболев В. М.* Макроэкономика. — Харьков: НВФ «Студ-центр», 1997.

*Хайек Ф. А.* Пагубная самонадеянность. — М.: Дело, 1992.

*Хейне П.* Экономический образ жизни. — М.: Дело, 1993.

*Хостинг А.* Курс предпринимательства. — М.: Дело, 1993.

*Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. — М.: Дело, 1993.

*Шевченко Л. С.* Введение в маркетинг. — Харьков: Консум, 2000.

*Шевченко Л. С.* Занятость в рыночной экономике: цикл статей // Бизнес-Информ. — 1995. — № 3—10, 13, 14.

Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общ. ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. — М.: Инфра-М, 1997.

Экономическая теория: Учебник / Под ред. И. П. Николаевой. — М.: Финстатинформ, 1997.

Экономическая теория: Учеб. пособие / Под ред. М. И. Бондаренко и А. А. Гриценко. — Харьков: ХГУ, 1993. — Ч. 1—5.

---

# ЗМІСТ

---

Передмова .....	3
-----------------	---

## Розділ I.

### *Вступ до економічної теорії*

<b>Глава 1. Економічна теорія як наука та навчальна дисципліна</b>	
§ 1. Предмет курсу «Основи економічної теорії» .....	4
§ 2. Методологія економічної теорії: методи пізнання, категорії, закони та моделі ...	10
§ 3. Функції економічної теорії .....	13
§ 4. Економічна політика держави. Економічна теорія та право .....	14
<b>Глава 2. Етапи виникнення, становлення та розвитку економічної теорії як науки</b>	
§ 1. Зародження економічних ідей та їх основні представники .....	16
§ 2. Меркантилізм, класична політична економія, марксистська політична економія .....	18
§ 3. Основні напрями сучасної економічної науки .....	22
§ 4. Інституціоналізм та його основні напрями .....	26
§ 5. Розвиток економічної думки в Україні .....	28

## Розділ II

### *Загальні основи ринкової економіки*

<b>Глава 3. Теорія виробництва та його факторів. Виробнича функція</b>	
§ 1. Суспільне виробництво та основні умови його функціонування .....	32

§ 2. Основні фактори суспільного виробництва ..... 35

§ 3. Виробнича функція ..... 40

#### **Глава 4. Економіка і право власності.**

##### **Структура економіки**

§ 1. Поняття економіки ..... 43

§ 2. Економічний та юридичний зміст власності.

Право власності..... 46

§ 3. Структура економіки ..... 54

#### **Глава 5. Економічні системи та їх еволюція.**

##### **Перехідна економіка**

§ 1. Економічні системи та їх класифікація ..... 56

§ 2. Еволюція економічних систем як форм господарювання ..... 59

§ 3. Поняття «перехідна економіка» ..... 65

§ 4. Економічні реформи в Україні ..... 71

#### **Глава 6. Ринок як економічна форма організації функціонування економіки**

§ 1. Товарне виробництво, його головні типи та характерні риси ..... 77

§ 2. Основні категорії товарного виробництва ..... 79

§ 3. Закони товарного виробництва, їх сутність та функції ..... 85

§ 4. Ринок: сутність, характерні риси та функції ..... 88

§ 5. Види, структура та інфраструктура ринку ..... 93

#### **Глава 7. Підприємницька діяльність і конкуренція.**

##### **Антимонополюсна політика**

§ 1. Підприємницька діяльність: сутність та різноманітність організаційних форм ..... 97

§ 2. Конкуренція, її суть та основні функції у ринковій економіці. Види конкуренції ..... 104

§ 3. Досконала та недосконала конкуренція ..... 107

- § 4. Монополізм, його суть, типи, форми  
та наслідки. Антимонопольна політика ..... 111

### **Розділ III**

#### ***Мікроекономіка***

#### **Глава 8. Споживач як суб'єкт ринкових відносин**

- § 1. Місце споживача у системі ринкових  
відносин ..... 115
- § 2. Теорія поведінки споживача. Раціональний  
споживчий вибір. Корисність: поняття,  
тенденції розвитку та закономірності ..... 117
- § 3. Крива байдужості. Бюджетна лінія.  
Рівновага споживача ..... 121
- § 4. Еластичність попиту залежно від цін  
та доходу ..... 126

#### **Глава 9. Фірма як суб'єкт ринкових відносин**

- § 1. Фірма ( підприємство): сутність та функції ..... 127
- § 2. Внутрішнє та зовнішнє середовище фірми  
( підприємства) ..... 131
- § 3. Ресурси (капітал) фірми ..... 132
- § 4. Види фірм ( підприємств) ..... 136

#### **Глава 10. Витрати і доходи фірми.**

##### **Механізм ціноутворення**

- § 1. Економічні витрати підприємства:  
сутність та види ..... 138
- § 2. Доходи підприємства. Беззбитковість  
та рентабельність підприємства ..... 144
- § 3. Ціна, її суть та значення у ринковій  
економіці. Основні фактори,  
що обумовлюють формування ціни  
на продукцію підприємства (фірми) ..... 149
- § 4. Цінові стратегії підприємства (фірми).  
Особливості цінової політики ..... 151



**Глава 11. Ринок праці. Заробітна плата**

- § 1. Ринок праці. Попит на працю. Пропозиція праці. Економічна природа заробітної плати ..... 155
- § 2. Структура індивідуального ринку праці: рівень заробітної плати та зайнятість. Ринок праці з досконалою і недосконалою конкуренцією ..... 160
- § 3. Організація оплати праці в Україні ..... 165
- § 4. Реформа оплати праці в Україні та особливості її проведення ..... 169

**Глава 12. Ринок капіталу. Процент**

- § 1. Капітал як чинник виробництва. Чиста продуктивність капіталу ..... 172
- § 2. Попит та пропозиція капіталу. Дисконтування ..... 174
- § 3. Проблеми та перспективи інвестиційної діяльності в Україні ..... 178
- § 4. Ринок нерухомості та його інфраструктура ..... 181

**Глава 13. Система агробізнесу та земельна рента**

- § 1. Аграрні відносини , їх специфіка та місце в економічній системі ..... 196
- § 2. Агропромисловий комплекс та його структура. Види сільськогосподарських підприємств. Нові форми господарювання в АПК ..... 199
- § 3. Поняття та види земельної ренти. Ціна землі ..... 203
- § 4. Економічні та правові аспекти сучасної аграрної реформи в Україні ..... 205

**Глава 14. Ринок цінних паперів. Фондова біржа**

- § 1. Ринок цінних паперів. Види цінних паперів ..... 209
- § 2. Фондова біржа ..... 215

## Розділ IV

### *Менеджмент і маркетинг фірми*

<b>Глава 15. Менеджмент: сутність, соціально-економічні та теоретичні основи</b>	
§ 1. Визначення менеджменту .....	220
§ 2. Соціально-економічні умови виникнення та розвитку менеджменту. Теорії менеджменту .....	226
<b>Глава 16. Основні функції менеджменту</b>	
§ 1. Процес менеджменту та характеристика його основних функцій .....	237
§ 2. Планування: його види та завдання. Визначення мети, місії, чинників .....	239
§ 3. Організація, її основні компоненти та типи .....	247
§ 4. Мотивація: сутність, еволюція, ієрархія потреб та винагорода .....	254
§ 5. Контроль: основні завдання та етапи .....	263
<b>Глава 17. Сполучні процеси менеджменту</b>	
§ 1. Керівництво: влада і лідерство .....	270
§ 2. Комунікації. Комунікаційна структура управління .....	279
§ 3. Прийняття рішень. Моделі та методи прийняття рішень .....	285
<b>Глава 18. Сутність та основні концепції маркетингу</b>	
§ 1. Визначення маркетингу та його основні категорії .....	289
§ 2. Основні концепції маркетингу .....	292
§ 3. Види, функції та мета маркетингової діяльності .....	295
<b>Глава 19. Маркетинговий аналіз ринку. Служба маркетингу у фірмі</b>	
§ 1. Система маркетингової інформації та її роль у ринковій адаптації підприємств .....	301

§ 2. Маркетингові дослідження: сутність, етапи та методи .....	303
§ 3. Сегментація ринку .....	305
§ 4. Служба маркетингу в фірмі: функції та структура .....	308
§ 5. Організація маркетингової служби .....	312

## **Розділ V**

### *Макроекономіка*

#### **Глава 20. Основні результати і показники макроекономіки**

§ 1. Система макроекономічних показників, їх зміст, форми, структура .....	317
§ 2. Національне багатство: сутність, структура та джерела збільшення .....	324
§ 3. Основні показники ефективності макроекономіки .....	325

#### **Глава 21. Макроекономічна рівновага та економічне зростання**

§ 1. Економічна рівновага: сутність, види та передумови .....	326
§ 2. Макроекономічна рівновага в моделі «сукупний попит і сукупна пропозиція» .....	333
§ 3. Макроекономічне зростання: сутність, типи, чинники і критерії .....	340

#### **Глава 22. Грошовий ринок**

§ 1. Грошовий ринок, грошова маса та швидкість обігу грошей .....	344
§ 2. Попит на гроші .....	346
§ 3. Пропозиція грошей. Грошовий мультиплікатор .....	350
§ 4. Рівновага на грошовому ринку. Грошова (монетарна) політика держави .....	353

§ 5. Грошові реформи, необхідність та механізм їх проведення .....	357
<b>Глава 23. Фінансова система.</b>	
<b>Державний бюджет. Податки</b>	
§ 1. Фінансова система .....	359
§ 2. Державний бюджет .....	367
§ 3. Загальні основи оподаткування. Система податків .....	371
<b>Глава 24. Кредитно-банківська система</b>	
§ 1. Кредит, його сутність та функції .....	380
§ 2. Банківська система. Функції Національного банку України .....	381
§ 3. Банківські операції та послуги .....	385
<b>Глава 25. Макроекономічна нерівновага. циклічність розвитку ринкової економіки</b>	
§ 1. Економічні цикли: сутність, структура та фактори розвитку .....	393
§ 2. Економічні кризи: сутність, види та шляхи подолання. Особливості економічної кризи в Україні .....	398
§ 3. Економічна нестабільність і безробіття .....	402
§ 4. Інфляція як соціально-економічне явище і фактор макроекономічної нестабільності .....	406
<b>Глава 26. Економічна безпека держави</b>	
§ 1. Теоретичні основи економічної безпеки держави .....	409
§ 2. Економічна безпека держави: зміст, структура та класифікація .....	414
§ 3. Практичне забезпечення економічної безпеки держави .....	419
<b>Глава 27. Роль держави в ринковій економіці</b>	
§ 1. Економічна роль держави в ринковій системі: сутність та чинники .....	424

§ 2. Основні напрями та методи державного регулювання економіки. Економічна політика держави .....	431
§ 3. Соціальна політика держави. Справедливість та соціальний захист .....	437

## **Розділ VI** *Світове господарство*

<b>Глава 28. Сутність, структура та закономірності розвитку світового господарства. Зовнішньоекономічна діяльність України</b>	
§ 1. Поняття світового господарства. Головні сфери світової економіки .....	444
§ 2. Форми міжнародних економічних відносин. Міжнародні організації .....	449
§ 3. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України .....	452
<b>Глава 29. Міжнародна валютна система. Світовий валютний ринок</b>	
§ 1. Еволюція міжнародної валютної системи .....	455
§ 2. Валютні курси. Конвертованість валют .....	457
§ 3. Світовий валютний ринок .....	463
<b>Нормативні акти та література .....</b>	<b>467</b>

**Основи економічної теорії: Підручник /** О. О. Малуї, О. А. Гриценко, Л. В. Гриценко, Г. Ю. Дарнопих та ін.; За заг. ред. О. О. Мамалуя. — К.: Юрінком Інтер, 2006. — 480 с. — Бібліогр.: с. 468—470.

ISBN 966-667-102-6

У підручнику викладено найбільш вагомі системні положення та закономірності, які відображають досягнення сучасної економічної науки та результати практики господарювання. Особливу увагу приділено розкриттю взаємозв'язків економічної теорії і права, економіки і політики, що знайшло відображення у структурі праці та її змісті. Поданий матеріал адаптовано до нових навчальних програм юридичних та економічних вузів.

Для студентів юридичних спеціальностей, аспірантів та тих, хто гостро відчуває дефіцит економічних знань і самостійно вивчає економічну теорію.

ББК 65.01я73

Навчальне видання

# ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

*Підручник*

*За загальною редакцією О. О. Мамалуя,  
кандидата економічних наук*

Шеф-редактор

КОВАЛЬСЬКИЙ В. С., кандидат юридичних наук

Юрінком Інтер – редакція наукової та навчальної літератури

Відповідальна за випуск *О. Г. Пазюк*

Редактор *Г. І. Вівдиченко*

Комп'ютерний набір *Л. М. Сисоєва*

Комп'ютерна верстка *О. М. Коваленко*

Художнє оформлення *М. П. Черненко*

Підписано до друку 18.06.2003. Формат 84x108/32. Друк офсетний.

Папір офсетний № 1. Гарн. Book Antiqua.

Умовн. друк. арк. 25,2. Обл.-вид. арк. 21,97.

Наклад 12000 (2-й завод 400 1 – 7000) прим. Зам. № . Ціна договірна.

Оригінал-макет виготовлено комп'ютерним центром СП «Юрінком Інтер»

(Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів  
видавничої продукції – серія ДК № 19 від 20.03.2000.)

З питань придбання літератури звертатися до видавництва «Юрінком Інтер»  
за адресою: 04209, Київ-209, вул. Героїв Дніпра, 31-б; тел. 411-64-03

ЗАТ «Віпол» ДК № 15.  
03151, м. Київ, вул. Волинська, 60.