
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Підручник

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



УДК 330:34] (075.8)
ББК 67.0я75
О-75

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

*Схвалено вченою радою Національної
академії внутрішніх справ України*

Рецензенти:

Малик М.Й., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент УААН;

Загорулько В.М., доктор економічних наук, професор Національного авіаційного університету;

Баліна С.Н., кандидат економічних наук, заступник начальника НДІ Національної академії внутрішніх справ України;

Ищенко Ю.В., кандидат юридичних наук, заступник начальника кафедри адміністративного права Національної академії внутрішніх справ України.

Авторський колектив: *В.А. Предборський, Б.Б. Гарін, В.Д. Кухаренко*

Економічна теорія / Під редакцією Предборського В.А. — К.: Кондор, 2003. — 492 с.

ISBN 966-7982-14-9

У підручнику розглянуто основний зміст економічної теорії з урахуванням новітніх наукових досягнень, здійснюється аналіз проблем економічної безпеки як частини сучасної економічної теорії.

Для студентів і викладачів юридичних та економічних факультетів вищих навчальних закладів усіх рівнів акредитації, а також для всіх, хто цікавиться економічною теорією та її прикладними аспектами.

ББК 67.0я75

ISBN 966-7982-14-9

© Предборський В.А., 2003

© “Кондор”, 2003

Зміст

ПЕРЕДМОВА	8
ЧАСТИНА 1. ВСТУП	10
Розділ 1. Предмет і метод економічної теорії	10
§ 1. Визначення предмета економічної теорії	10
§ 2. Основні етапи розвитку економічної теорії	12
§ 3. Об'єктивні економічні закони, їх пізнання та використання	16
§ 4. Функції економічної теорії	18
§ 5. Методи дослідження економічних процесів та явищ	20
§ 6. Економічна безпека	24
§ 7. Дисфункція економічних відносин як загальна причина виникнення тіньової економіки	29
ЧАСТИНА 2. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	38
Розділ 2. Економічні потреби та ресурси	38
§ 1. Потреби як рушійні сили економічного розвитку. Види потреб. Закон зростання потреб	38
§ 2. Економічні ресурси та їх види	42
§ 3. Вибір альтернативних можливостей використання ресурсів. Крива виробничих можливостей	45
Розділ 3. Форми суспільного виробництва. Генезис товарного виробництва, його основні риси та еволюція	50
§ 1. Натуральна форма суспільного виробництва, умови її виникнення, основні риси та історична обмеженість	51
§ 2. Товарна форма виробництва. Її генезис, сутність та основні риси	54
§ 3. Товар – основний елемент товарного господарства. Характеристика праці, що створює товар	57
§ 4. Теорії вартості : зміст, підхід до визначення величини вартості	62
§ 5. Еволюція товарного виробництва, його характеристика в сучасних умовах	65

Розділ 4. Сутність грошей. Грошовий обіг	69
§ 1. Походження, сутність і види грошей	69
§ 2. Функції і роль грошей у ринковій економіці	75
§ 3. Характеристика законів грошового обігу	84
§ 4. Грошова маса і швидкість обігу грошей	85
§ 5. Типи грошових систем	88
§ 6. Зміцнення національної валюти – чинник гарантування економічної безпеки	94

ЧАСТИНА 3. РИНКОВА ЕКОНОМІКА: СТРУКТУРА І МЕХАНІЗМ

ФУНКЦІОНУВАННЯ

103

Розділ 5. Ринок як форма функціонування товарного господарства. Закони

ринкової економіки

103

- § 1. Сутність ринку, необхідні умови його виникнення і розвитку
- § 2. Структура та інфраструктура ринку
- § 3. Типи та види ринків
- § 4. Механізм дії ринкової економіки, її закони
- § 5. Функції ринку
- § 6. Проблеми побудови економіки ринкового типу в Україні

Розділ 6. Конкуренція і монополія в ринковій системі

131

- § 1. Сутність конкуренції. Способи конкурентної боротьби
- § 2. Види конкуренції
- § 3. Конкуренція і монополія. Антимонопольне законодавство України .

ЧАСТИНА 4. ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА. МІКРОЕКОНОМІКА

147

Розділ 7. Підприємництво. Підприємство (фірма) – основна ланка економіки

147

- § 1. Сутність та об'єктивні умови підприємницької діяльності
- § 2. Підприємство (фірма) – основна ланка економіки, його основні риси
- § 3. Основні види підприємств та форми їх об'єднань
- § 4. Фонди підприємств: сутність та структура. Кругообіг та обіг фондів, показники їх ефективного використання
- § 5. Управління підприємством (фірмою) в умовах ринку. Менеджмент та маркетинг

Розділ 8. Сутність капіталу. Витрати виробництва і прибуток

168

- § 1. Сутність капіталу, його різновиди
- § 2. Витрати виробництва. Собівартість. Формування витрат виробництва в сучасних умовах
- § 3. Витрати виробництва у короткостроковому та довгостроковому періодах
- § 4. Прибуток. Рентабельність. Шляхи зниження витрат виробництва .

181

Розділ 9. Попит та пропозиція як елемент ринкових відносин. Ціноутворення	186
§ 1. Закон попиту. Крива попиту. Цінова еластичність попиту	186
§ 2. Закон пропозиції. Крива пропозиції. Цінова еластичність пропозиції	190
§ 3. Врівноважуюча функція ціни. Ціна рівноваги. Кон'юнктура ринку	193
§ 4. Ціна як економічна категорія, її функції. Ціноутворення. Види цін, методи їх формування	196

ЧАСТИНА 5. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ 207

Розділ 10. Загальні уявлення про макроекономіку. Вимірювання обсягу національного виробництва 207

§ 1. Суть макроекономіки, її цілі та інструменти	207
§ 2. ВВП як основний показник у системі національних рахунків	210
§ 3. Розрахунок ВВП за витратами	213
§ 4. Розрахунок ВВП за прибутками	215
§ 5. Інші показники національних рахунків	216

Розділ 11. Відтворення на рівні макроекономіки. Типи економічного зростання 219

§ 1. Зміст процесу суспільного відтворення	219
§ 2. Сутність нагромадження, структурні зрушення в пропорціях суспільного відтворення	225
§ 3. Економічне зростання та його типи	230

Розділ 12. Макроекономічна нестабільність: економічні кризи, безробіття. Роль держави в умовах ринку 234

§ 1. Економічні кризи і циклічність економічного розвитку	234
§ 2. Безробіття, його економічні та соціальні наслідки	243
§ 3. Економічні функції держави	249

Розділ 13. Сучасна інфляція та її національні особливості 259

§ 1. Сутність сучасної інфляції	259
§ 2. Соціально-економічні наслідки інфляції	264
§ 3. Види сучасної інфляції і її класифікації по країнах	267
§ 4. Форми і методи антиінфляційної політики	269
§ 5. Теорії інфляції	275

ЧАСТИНА 6. ФІНАНСОВІ ПРОЦЕСИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ 278

Розділ 14. Фінанси, фінансова система 278

§ 1. Соціально-економічна сутність і функції фінансів	278
§ 2. Роль фінансів у розширеному відтворенні	284
§ 3. Фінансова система і характеристика її ланок	286
§ 4. Фінансова безпека	288
§ 5. Відмивання “брудних грошей” — одна із загроз економічній безпеці держави	297

Розділ 15. Бюджет держави	316
§ 1. Соціально-економічна сутність і роль бюджету держави	316
§ 2. Склад і структура витрат державного бюджету	319
§ 3. Склад і структура доходів державного бюджету	322
§ 4. Система оподаткування України	326
§ 5. Безпека сфери оподаткування	349
§ 6. Бюджетний дефіцит і методи його фінансування	351
Розділ 16. Сучасна кредитна система	353
§ 1. Сутність та структура сучасної кредитної системи	353
§ 2. Механізм функціонування кредитної системи	360
§ 3. Цінова і нецінова конкуренція	364
§ 4. Державне регулювання	367
§ 5. Інвестиційна безпека	370
§ 6. Функції центральних банків	379
§ 7. Функції комерційних банків, їх організаційна й управлінська структура	385
§ 8. Фінансові послуги комерційних банків. Лізинг	390
Розділ 17. Ринок цінних паперів	404
§ 1. Структура, функції, операційний механізм	404
§ 2. Система регулювання фондового ринку України	410
§ 3. Фінансова безпека фондового ринку	421

ЧАСТИНА 7. СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ

РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 18. Система розподілу доходів. Соціальна політика держави

§ 1. Розподіл доходів в умовах ринкової економіки	435
§ 2. Визначення заробітної плати. Заробітна плата на конкретних ринках праці	438
§ 3. Доходи від власності	442
§ 4. Соціальна допомога населенню	445

ЧАСТИНА 8. СВИТОГОСПОДАРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ ТА МІЖНАРОДНІ

ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ОПЕРАЦІЇ

Розділ 19. Міжнародний поділ праці та інтеграція національних господарств

§ 1. Інтернаціоналізація економіки як основа формування всесвітнього господарства	449
§ 2. Формування інтеграційної стратегії України в умовах глобалізації ..	454
§ 3. Зовнішньоекономічні зв'язки і проблеми макроекономічної рівноваги ..	463
§ 4. Протекціонізм. Вільна торгівля. Теорія порівняльних переваг	467
§ 5. Зовнішньоекономічна політика. Інструменти торгових обмежень ..	469

§ 6. Зовнішньоекономічна безпека	471
Розділ 20. Валютна система і валютні відносини	477
§1. Світова валютна система і її еволюція	478
§2. Регіональні валютні системи	480
Розділ 21. Міжнародний кредит	485
§1. Класифікація міжнародного кредиту	485
§2. Міжнародні валютно-кредитні організації	486

“Економічна теорія не є набором уже готових рекомендацій, застосовуваних безпосередньо в господарській політиці. Вона є скоріше методом, ніж ученням, інтелектуальним інструментом, технікою мислення, яка допомагає тому, хто володіє нею, приходити до правильних висновків”.

Д.М. Кейнс

ПЕРЕДМОВА

Існує розгалужена система наук, які вивчають економічне життя суспільства. До них належать фундаментальні (теоретичні) економічні науки, зокрема економічна теорія, які є науками про загальні принципи і закони економічного розвитку, та окремі галузеві (прикладні) економічні науки, що застосовують ці загальні принципи, закони, методи дослідження стосовно окремих особливих об'єктів, мають свій особливий предмет вивчення.

Економічна теорія може бути розділена на дві основні групи, відповідно до їх функціонального призначення. Позитивна економічна теорія намагається вивчити та зрозуміти навколишній світ, дати йому адекватні характеристики, сформулювати його механізми та закономірності. Нормативна гілка економічної теорії на підставі пізнання існуючої дійсності розробляє шляхи удосконалення економічної системи, її економічного зростання. Обидва цих аспекти економічної теорії реалізовані у викладенні матеріалу даного підручника.

Закономірності економічного розвитку не існують самі по собі, відокремлено від соціально значущих проблем суспільства. Тому в підручнику вивчення загальних економічних процесів тісно пов'язано з дослідженням проблем економічної безпеки, яка є частиною сучасної економічної теорії.

Такий великий обсяг і складність проблем, що досліджуються у підручнику, потребують певної форми викладення матеріалу, його структуризації. Підручник складається з восьми частин та двадцяти одного розділу.

Книгу відкриває частина перша “Вступ”, в якій у стислій формі предметом розгляду є загальні питання самого вивчення економічних явищ та процесів, предмет і метод економічної теорії, її наукові школи та функції.

Друга частина “Загальні основи економічного розвитку” присвячена дослідженню найбільш фундаментальних питань структури функціонального аспекту розвитку економічних систем, у тому числі в аспекті економічної безпе-

ки, форм суспільного виробництва та їх розвитку; генезису разом з ними такого найважливішого та найдієвішого економічного інструмента як гроші.

Аналізу закономірностей розвитку та механізмів функціонування ринкового господарства присвячена третя частина “Ринкова економіка: структура і механізм функціонування”. В ній розглянуто питання відносної ефективності ринкової системи, проблеми побудови системи ефективного ринку в умовах пострадянського простору.

У четвертій частині “Основи підприємництва. Мікроекономіка” досліджуються переважно проблеми, що належать до рівня основної ланки економіки — підприємства (фірми). В цій частині вивчаються та аналізуються цілі та функції підприємства, їх основні види, особливості управління, витрати виробництва, прибуток, собівартість, попит та пропозиція, ціна як категорія мікроекономіки.

На макроекономічному рівні (частина третя “Макроекономічний рівень господарювання”) досліджуються питання, що належать до економіки країни, взятої як єдине ціле. Тут найбільш важливе значення має з’ясування проблем відтворення на рівні всієї економіки як цілого, визначення умов макроекономічної рівноваги.

Частина шоста “Фінансові відносини в процесі економічного відтворення” присвячена вивченню важливих проблем управління фінансовою, бюджетною та кредитною системою, їх впливу на економічне зростання та структурні зміни, механізми гарантування фінансової безпеки та її видів (інвестиційною безпекою фондового ринку тощо).

Важливі проблеми забезпечення справедливої та раціональної системи розподілу доходів забезпечення соціальної політики досліджуються у сьомій частині “Соціальний захист населення в умовах ринкової економіки”.

У заключній (восьмій) частині підручника “Світогосподарські зв’язки та міжнародні валютні фінансові відносини” викладені питання сутності світогосподарських відносин, міжнародної інтеграції, світового ринку капіталів, місця економіки України у міжнародному поділі праці, питання гарантування зовнішньоекономічної безпеки країни.

Підручник розрахований на студентів та викладачів вищих навчальних закладів, а також на широке коло майбутніх фахівців інших спеціальностей, чий інтерес зосереджений на вивченні економічного життя суспільства, завдань та механізмів гарантування економічної безпеки.

ЧАСТИНА 1. ВСТУП

Розділ 1. Предмет і метод економічної теорії

§ 1. Визначення предмета економічної теорії

В сучасній економічній літературі склалася така ситуація, що в кожному підручнику чи посібнику з економічної теорії можна знайти власне визначення предмета її дослідження. Це цілком природно, зважаючи на те, що існує багато шкіл і напрямків, засновниками яких були видатні дослідники економічних проблем в різних країнах світу. Спираючись на авторитет того чи іншого вченого, що залишив помітний слід у економічній теорії, автори сучасних підручників дають різні визначення її предмета, що відбивають підходи різноманітних сучасних та минулих економічних шкіл. Прикладами найбільш поширених трактувань предмета економічної теорії можуть бути такі, що визначають її як науку про:

- національне багатство і способи його нарощення;
- боротьбу за поліпшення добробуту народу;
- намагання заробити собі на прожиття;
- механізми, що регулюють стосунки між покупцями і продавцями;
- діяльність у сфері виробництва і обміну між людьми;
- види діяльності, пов'язані з обміном і грошовими угодами між людьми;
- поведінку людей у процесі виробництва, розподілу і споживання матеріальних благ і послуг за умови обмежених ресурсів;
- рух економічного життя;
- тенденції розвитку цін, виробництва, безробіття;
- вибір способу використання обмежених виробничих ресурсів (землі, праці, устаткування, технічних знань) для виробництва різних товарів і розподілу їх між різними членами суспільства;
- розв'язання проблем організації споживання і виробництва;
- гроші, норми відсотка, капітал і багатство;
- виробничі відносини у взаємодії з продуктивними силами і політичною надбудовою;

— економічні закони, що керують виробництвом, розподілом, обміном і споживанням на різних етапах розвитку людського суспільства.

Як бачимо, наведені визначення досить різноманітні й іноді навіть здається, що мова йде про різні наукові дисципліни, але в усіх них є і щось загальне. Виявивши це загальне, ми зможемо дати найбільш правильне визначення предмета економічної теорії. Річ у тому, що більшість визначень характеризують лише окремі сторони сучасної економічної науки, яка вивчає сьогодні економічні процеси на усіх рівнях їх прояву. Так, загальна економічна теорія складається з: мікроекономіки (економічні процеси на рівні окремо взятого підприємства, фірми); макроекономіки (дослідження законів функціонування економіки країни в цілому); глобальної (світової) економіки (вивчення проблем формування та росту міжнародних економічних зв'язків, створення та перспективи розвитку світової системи господарства).

Тож для визначення предмета економічної теорії ми повинні, передусім, чітко уявляти, що собою являє економічна діяльність людей, економіка країни? Слово “економіка” має давньогрецьке походження та складається з двох слів: “ойкос” — дім, домашнє господарство та “номос” — закон, вчення. Тобто перекладається як “домоустрій” — правила ведення домашнього господарства. Слід пам'ятати, що за часів Давньої Греції окремі домогосподарства були основними виробничими одиницями, за допомогою яких суспільство в цілому задовольняло свої нагальні потреби. Тож економіка — це діяльність по створенню речей та послуг, що задовольняють людські потреби. Зважаючи на сказане, можна було б визначити економічну теорію як науку, що **вивчає процес виробництва матеріальних благ та послуг для задоволення суспільних потреб**. Таке визначення, як і багато інших, має право на існування, бо у найбільш загальному вигляді визначає правильно предмет дослідження, але потребує певного уточнення у зв'язку із складністю такого поняття, як процес виробництва матеріальних благ та послуг.

Процес виробництва матеріальних благ та послуг можна розглядати з двох позицій. З одного боку, це процес поєднання та використання матеріально-речових та людських ресурсів з метою отримання кінцевого продукту. Для процесу виробництва потрібні: сировина та матеріали; машини та устаткування; люди з їхніми здібностями до певної праці чи з організаторським талантом. Все це разом в економічній теорії має назву продуктивних сил суспільства. Кожний окремий елемент продуктивних сил має свої кількісні та якісні характеристики у різних країнах світу в різні часи, що впливає на загальний стан продуктивних сил та їхні можливості щодо створення певної кількості потрібних благ в окремій країні в певний період часу. Тож економічна теорія може сконцентруватись на дослідженні саме продуктивних сил суспільства — проблемах їхнього розвитку та зростання; їх відносної обмеженості порівняно з потребами у суспільних благах; максимальної ефективності їх використання та пошуку найкращої комбінації їх окремих елементів між собою в процесі суспільного виробництва. Саме цей бік

процесу суспільного виробництва привертає до себе увагу більшості західноєвропейських та американських дослідників економічних явищ.

Прихильники такої точки зору визначають економічну теорію як науку, що «досліджує проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів, або управління ними з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини»¹.

Існує й інший підхід до визначення предмета економічної теорії, що ґрунтується на протилежній точці зору на суть процесу виробництва. Процес виробництва можна розглядати, насамперед, як процес взаємодії людей, що вступають у певні стосунки між собою в ході створення матеріальних благ і послуг. Різні соціальні групи населення, залежно від свого положення у суспільстві, мають різне відношення як до процесу безпосереднього виробництва, так і до умов його матеріального забезпечення та можливостей привласнення його результатів. Наявність прав власності на матеріально-речові чинники виробництва породжує певну класову структуру суспільства, виявляє суперечності між різними класами, що мають різні інтереси через відмінності у соціально-економічному статусі. Саме відносини між людьми, основними класами, що беруть участь у процесі виробництва й повинні, на думку деяких вчених-економістів, бути в центрі уваги економічної теорії як суспільної науки. Погляд на економічну теорію як науку, що вивчає відносини між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ, базується на марксистській економічній доктрині, і в сучасних умовах кількість її прихильників зменшується. Але зменшення впливу марксистської теорії на території колишніх країн “табору соціалізму” не заперечує, все ж таки, того факту, що виробничі відносини реально існують та, відповідно, потребують дослідження саме у межах економічної теорії.

Перевага, що віддається тому чи іншому боку суспільного процесу виробництва (тобто функціонуванню економіки) збіднює предмет дослідження економічної теорії. Повноцінне визначення її предмета обов’язково повинно вказувати як на її суспільний характер (дослідження людських відносин), так і на її зв’язок із дослідженням проблем ефективного використання наявних продуктивних сил. Отже, **предметом економічної теорії є дослідження відносин між людьми, що виникають у процесі суспільного виробництва, у взаємозв’язку із проблемою ефективного використання обмежених виробничих ресурсів.**

§ 2. Основні етапи розвитку економічної теорії

Предмет економічної теорії можна зрозуміти краще, якщо розглянути її становлення як науки в історичному аспекті. Сучасна економічна наука є ре-

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л., «Економікс», – Баку, 1992. – с. 18.

зультатом тривалого процесу накопичення знань про закономірності господарської діяльності, послідовної зміни різноманітних концепцій та шкіл.

Перші думки та зауваження щодо процесів господарювання можна відшукати у найдавніших письмових документах Стародавнього Єгипту, Вавилону, Індії, Китаю та інших давніх цивілізацій. Це свідчить про те, що свідомий процес виробництва навіть примітивних матеріальних благ потребує певних знань для його правильної організації. Але навряд чи в цьому разі можна говорити про виникнення чи існування тут економічної теорії як науки. Це поки що не-систематизовані знання, що мають суто практичне значення та набуті емпіричним шляхом. Вміння скип'ятити воду ще не свідчить про пізнання фізичних законів теплообміну. Так само й правильний розрахунок кількості рабів, необхідних для обробки поля певної площі, чи застосування худоби як розрахункової одиниці при обміні, ще не означає наявності теоретичних знань галузі економіки.

Перші, справді, теоретичні економічні розробки з'являються лише у IV-V ст. до н.е. у Давній Греції. Філософ Ксенофонт пише трактат “Економія”, що дає життя новому терміну — “економія”, який застосовується відтепер для окреслення окремої галузі знань, що стосується суто господарської діяльності. Вчений-енциклопедист Аристотель закладає основи теорії вартості товару, розмірковуючи про його дві основні властивості та пропорції, в яких одні товари обмінюються на інші. Свій подальший розвиток ідеї давньогрецьких філософів отримують у працях мислителів Давнього Риму. Але після розпаду Римської Імперії для економічної теорії, як і для багатьох інших наук, настають важкі часи. Раннє середньовіччя не було сприятливим часом для наукових досліджень, і поповнення економічних знань майже не відбувалось.

Відновлення інтересу до теоретичних економічних досліджень відбувається у XV-XVII ст., коли виникла та панувала перша школа економічної теорії — **школа меркантилістів**. Назва школи походить від італійського слова “мерканте” (торговець, купець), хоча найбільш видатними її представниками є не італійські, а англійські та французькі економісти. Саме представник французьких меркантилістів А. Монкретьєн у 1615 р. дав нову назву економічній теорії — “політична економія” (“політикос” — державний, суспільний і “ойкономія”), яка одноособово зберігалася за нею до кінця XIX ст. і використовується ще й сьогодні поряд з “економік”. Стосовно ж теоретичних поглядів меркантилістів, то вони цілком визначалися історичними умовами свого часу. Це епоха утворення та зміцнення централізованих держав Західної Європи, відкриття і колонізації нових континентів, налагодження з ними активних торговельних зв'язків. Тож головну увагу меркантилісти приділяли дослідженню проблем забезпечення державних інтересів у зовнішньоторговельній діяльності. Сучасна протекціоністська політика (політика захисту інтересів власного виробника), що запроваджується окремими державами, має своє коріння в теорії меркан-

тилізму. Незважаючи на успішне для свого часу дослідження проблем зовнішньої торгівлі, меркантилісти забували про те, що для того, щоб торгувати, треба спочатку виробляти придатні для обміну продукти. Слабиною цієї школи вважається впевненість її представників у тому, що багатство держави визначається лише правильно організованою торгівлею при практично повному нехтуванні дослідження проблем, пов'язаних з виробництвом продукції.

Об'єктивні зміни, що відбулись у економіках провідних західноєвропейських держав у ХУІІІ ст., змусили змістити акцент в економічних дослідженнях і привели до появи нової школи, що отримала пізніше назву — **класичної**. Стрімкий розвиток мануфактурного виробництва, утворення і зміцнення перших підприємств капіталістичного типу та зростання значення промислового виробництва в цілому висувало потребу у переосмисленні теоретичних побудов меркантилізму. Класична економічна теорія виникла як відповідь на недосконалість попередньої школи і найбільш відома вона у двох своїх варіантах — французькому та англійському.

Школа класичної французької політичної економії більше відома як **школа фізіократів**. Термін “фізіократія” походить від грецьких слів “фізіо” — природа та “кратос” — влада, панування, сила. Така назва даної школи (“влада природи”) відбиває головну її особливість — визнання єдиною продуктивною галуззю землеробства. Стверджуючи, на відміну від меркантилістів, що багатство держави створюється не в обігу, а у виробництві, фізіократи вважали за останнє тільки виробництво сільськогосподарської продукції, називаючи робітників мануфактур, ремісників, промисловців та купців — “безплідним” класом. Цю обмеженість фізіократів, що проявилась у нерозумінні значення промислового виробництва, трохи пізніше було подолано у класичній англійській політекономії, і це можна пояснити відносною відсталістю промисловості Франції ХVІІІ ст. порівняно з промисловістю Англії цього періоду. Основоположником та найбільш яскравим представником фізіократів був Ф.Кене, який видав у 1758 р. свої знамениті “Економічні таблиці”, що часто розглядаються в сучасній літературі як перша спроба макроекономічного дослідження.

Незважаючи на заслуги фізіократів у боротьбі з поглядами меркантилістів та закладанні основ нової теорії, все ж класичною теорією у її завершеному вигляді вважається англійська класична політекономія: головний представник цієї школи є автор “Дослідження про природу та причини багатства народів” (1776 р.) — А.Сміт. А.Сміт розглядається сьогодні не просто як представник певної школи, а як один з найвидатніших вчених-економістів усіх часів. Багато хто вважає, що саме завдяки йому економічна теорія перетворюється свого часу у самостійну науку, а його “Багатства народів” — називають “економічною біблією”. Справді, його можна визнати за автора першого закінченого, цілісного дослідження процесів функціонування економіки в цілому. Він систематизував

накопичені до нього економічні знання, доповнив певні ланки і зумів пояснити, як насправді працює ринкова економіка епохи вільної конкуренції. Ідеї його головної праці лягли в основу багатьох наступних теорій і не втратили своєї актуальності й сьогодні. Пояснюючи роботу сучасних економік, що використовують ринковий механізм, звертаємося до теорії А.Сміта, а в усіх сучасних теоріях вартості ми можемо знайти відгуки висловлених ним ідей. Англійська класична політекономія — справжній фундамент практично всіх сучасних економічних шкіл.

У ХІХ ст. розвиток економічної теорії набуває бурхливого характеру. Інтерес, розбуджений до цієї галузі знань класичною теорією, породжує виникнення десятків різноманітних концепцій та шкіл. Але визначальною для цього періоду можна вважати боротьбу двох основних теорій, що сформувались і зміцніли, відстоюючи свої позиції від взаємних критичних атак. Мова йде про боротьбу марксистського та **маржиналістського** напрямків у економічній теорії.

Поява у 1867 р. першого тому “Капіталу” К.Маркса була визначною подією не тільки для свого часу. Один з найвидатніших теоретиків в історії економічної думки — К.Маркс із суто німецьким сумлінням, логічно та педантично обґрунтовував на сторінках своєї книги власну модель капіталістичної економіки, що базувалась на доведеній ним до досконалості теорії трудової вартості А.Сміта і Д.Рікардо (ще одного представника класичної англійської політекономії). Виходячи з того, що величина вартості будь-якого товару визначається кількістю суспільно необхідної праці, витраченої на його виробництво, автор “Капіталу” доводив наявність експлуатації у капіталістичній системі, розкривав її антагоністичні суперечності та передрікав її крах у недалекому майбутньому. Марксистська теорія мала значення не тільки для подальшого розвитку економічної думки. Як політичний рух марксизм проявив свою потужність, практично визначивши всю історію наступного ХХ ст.

Найбільш впливовим напрямком, що протистояв марксизму в економічній теорії у ХІХ ст., був маржиналізм (від французького “маржинал” — граничний). До цього напрямку можна віднести велику кількість шкіл та окремих економістів з різних країн: К.Менгер, Ф.Візер та Є.Бем-Баверк (Австрійська школа), У.С.-Джевонс (Англія), Д.Р.Кларк (США) та ін. При усіх розбіжностях у поглядах на ті чи інші проблеми політекономії, маржиналістів поєднувало однакове заперечення марксистської теорії трудової вартості та використання натомість теорії граничної корисності. Згідно з даною теорією величина вартості будь-якого товару визначається його граничною корисністю для людей, а не витратами праці на його виробництво. Твердження, що витрати праці не відіграють вирішального значення у визначенні вартості товару, руйнувало тезу К.Маркса про наявність капіталістичної експлуатації та всі його подальші висновки щодо функціонування і майбутнього капіталістичної системи в цілому. Безкомпромісне

протистояння марксизму і маржиналізму в економічній теорії тривало до кінця XIX ст.

У 1890 р. видатний англійський економіст А. Маршалл видав свої “Принципи економіки (економікс)”. Ця книга не тільки дала ще одну назву економічній теорії — **економікс**, а й запропонувала принципово новий підхід до вирішення питання про утворення вартості товару. А. Маршалл поєднав в одній теорії дві протилежні: теорію трудової вартості та теорію граничної корисності. Запропонована ним теорія ціноутворення практично без змін відтворюється в сучасних підручниках “Економікс”.

Найбільш помітною подією XX ст. в економічній теорії стала поява ще однієї школи — кейнсіанської. Свою назву вона отримала за ім'ям її засновника Дж. М. Кейнса (Англія). Економічна концепція Дж. М. Кейнса була викладена у його відомій праці — “Загальна теорія зайнятості, проценту та грошей” (1936 р.) та стала відповіддю на необхідність осмислення “Великої депресії” (світової економічної кризи 1929-1933 рр.). До першої третини XX ст. в економічній теорії Заходу панувала думка про саморегульованість капіталістичної економіки за рахунок дії механізмів вільного ринку. Потужна, а головне, затьожна криза 1929-1933 рр. спростувала ці уявлення. Кризу було подолано врешті-решт, тільки завдяки енергійним зусиллям урядів країн, що були охоплені нею. Тож головним у кейнсіанській теорії стало обґрунтування ідеї про необхідність постійного державного регулювання ринкової економіки та розробка інструментарію такого регулювання. Слід відзначити, що кейнсіанські рецепти широко використовувались багатьма країнами Західної Європи після Другої світової війни і дали неабиякі результати з точки зору темпів економічного зростання та подолання циклічних криз перевиробництва.

Серед найбільш сучасних теорій, що виникли в останніх два-три десятиріччя, можна назвати: **монетаризм** (М. Фрідмен), **теорію раціональних очікувань** (Р. Лукас), **теорію економіки пропозиції** (А. Лаффер). Суть цих теорій буде розглянуто пізніше, коли мова йтиме про сучасні методи державного регулювання економіки.

§ 3. Об'єктивні економічні закони, їх пізнання та використання

Водному з визначень економічної теорії (з тих, що наводилися вище), про неї було сказано як про науку, що вивчає економічні закони, які керують виробництвом, розподілом, обміном і споживанням на різних етапах розвитку людського суспільства. Справді, пізнання об'єктивних економічних законів та розробка механізмів їх використання є одним з найголовніших завдань економічної теорії.

Економічні закони — це об'єктивні, стійкі причинно-наслідкові зв'язки між процесами та явищами, що проявляють себе під час функціонування економіки. Розглянемо уважно, що означає таке визначення економічних законів.

Те, що мова йде про причинно-наслідкові зв'язки, означає, що під функціонуванням економіки будь-яке економічне явище має свою причину. Зростання чи падіння прибутків підприємства, або збільшення чи зменшення кількості безробітних у країні — все має свої причини, тобто якісь процеси чи події відбулись раніше та спричинили вказані наслідки. Але навіть якщо зв'язок між причиною та наслідком визначено правильно, це ще не означає дії економічного закону в даному разі. Зв'язок між певною подією та певним наслідком повинен бути сталим, тобто таким, що постійно і неодмінно повторюється в усіх аналогічних випадках. Економічні закони діють без винятків, так само як фізичні чи хімічні закони. Нагадаємо, що у даному разі мова йде про об'єктивні економічні закони, що діють незалежно від свідомості та бажання людей. Об'єктивність дії економічного закону означає неможливість відмінити його урядовим декретом чи указом, навіть якщо він стає на заваді державним планом подальшого розвитку економіки. Саме такі закони і є об'єктом дослідження економічної теорії. Розвиток економіки на основі дії об'єктивних законів не означає повну безсилість людського (суб'єктивного) чинника в цьому процесі. Людина не приречена бути тільки пасивним спостерігачем того, що відбувається, вона може і повинна відігравати активну роль у розбудові економіки. Завдання людей полягає у пізнанні об'єктивних економічних законів та використанні їх дії у власних інтересах. Пізнання та використання економічних законів є не просто бажаним, а необхідним у сучасних умовах. Знання і правильне використання законів фізики та математики допомагає людям будувати комфортне, зручне житло, а нехтування цих законів може призвести до загибелі людей під уламками зруйнованої споруди. Те саме можна сказати і про ситуацію в економіці: правильне використання об'єктивних економічних законів прискорює зростання добробуту людей, підвищує загальний рівень життя, а ігнорування чи безграмотне їх застосування — веде до інфляції, безробіття, занепаду виробництва, зuboжіння населення.

В процесі пізнання економічних законів можна виділити кілька ступенів.

На першому ступені дія певних економічних законів залишається для людей поки що незрозумілою. Відбувається тільки накопичення фактів, намацування тих причинно-наслідкових зв'язків, що постійно проявляються в економічних процесах, у реальній дійсності. Це попередній етап пізнання об'єктивних економічних законів.

Другий ступінь пізнання економічних законів спирається на перший і реалізується у процесі наукової діяльності людей. На цьому ступені пізнання відбувається теоретичне відображення реально існуючих об'єктивних законів. Це відображення може бути більш або менш повним і дістає вираження в законах

науки (законах економічної теорії). Тобто певні причинно-наслідкові зв'язки встановлено, осмислено та сформульовано у вигляді теоретичного економічного закону, який слід враховувати у практичних діях.

Третій ступінь пізнання економічних законів полягає в апробації законів науки в дії, виявленні того, що себе виправдало і дало позитивні результати, і того, що не витримало перевірки часом. Через вивчення практики господарювання роблять певні висновки й узагальнення, потім вносять доповнення і зміни в наукові визначення і формулювання економічних законів. Поряд з цим удосконалюється і механізм їх використання.

Використання економічних законів відбувається на трьох рівнях: політично-економічному, безпосередньо управлінському і практичному.

Політично-економічний рівень використання економічних законів означає створення на основі теоретичного знання про механізм їх дії науково обгрунтованої концепції практичного розвитку економіки. Кожен уряд для успішного виконання своїх функцій по регулюванню економіки повинен уявляти собі найближчі та стратегічні цілі її розвитку та шляхи їх досягнення, що неможливо без теоретично обгрунтованої загальної концепції економічного розвитку.

Безпосередньо управлінський рівень використання економічних законів є компетенцією органів державної влади, які на основі законів економічної теорії та загальної концепції розвитку економіки визначають методи, форми і способи господарювання, розробляють державні закони, правові положення та інші економічні документи, які мають директивний характер, визначають і затверджують економічні показники.

Практичний рівень — це використання економічних законів у практиці господарювання. Це рівень функціонування основної ланки народного господарства — фірм, підприємств, усіх організацій, певною мірою пов'язаних з виробництвом. Керівники підприємств у своїй господарській діяльності спираються на знання як об'єктивних економічних законів (сформульованих в економічній теорії), так і суб'єктивних економічних законів (юридично оформлених урядом законів, що пропонують правила поведінки підприємців у господарській практиці).

§ 4. Функції економічної теорії

До основних функцій, що притаманні економічній теорії, належать: теоретико-пізнавальна, практична та виховна.

У попередньому параграфі було сказано, що одним з найважливіших завдань економічної теорії є пізнання об'єктивних економічних законів. Але якщо мова йде про **теоретико-пізнавальну функцію** взагалі, то коло питань, які досліджує економічна теорія, слід уявляти собі значно ширшим. Перш ніж досліджувати дію законів розвитку економічних процесів, необхідно мати

певний категоріальний апарат, без якого неможливо уявити собі жодну науку. Тож пізнання суті таких категорій економіки як товар, гроші, національний продукт передувє дослідженню законів товарного чи грошового обігу або законів економічного зростання. Розробка економічних категорій, поряд із пізнанням економічних законів є складовими теоретико-пізнавальної функції економічної теорії.

Втім, пізнання окремих економічних законів на базі розробленого категоріального апарату не може розглядатися як кінцева мета економічної науки. Пізнання загального руху економіки під впливом одночасної дії (та взаємодії) всіх економічних законів, створення цілісної картини функціонування її господарського механізму на основі вивчення окремих рушійних сил — ось головна мета, що реалізує себе у теоретико-пізнавальній функції економічної теорії. Ми повинні розуміти не тільки як діють окремі складові частини економічного механізму, а й уявляти собі його дію як єдиного цілого.

Крім сказаного, до теоретико-пізнавальної функції економічної теорії слід віднести і розробку методології економічних досліджень. Методи, розроблені в економічній теорії, застосовуються не тільки для її власних потреб, а й використовуються у величезній кількості практично-прикладних економічних наук, стосовно яких вона є базовою. Про основні методи, що використовуються в економічних дослідженнях, докладно буде сказано у наступному параграфі.

Будь-яке знання є цінним не само по собі, а тим, що служить практичним цілям суспільства. Отже, економічна теорія не може обмежуватись простою констатацією фактів чи описувати певні економічні закономірності. Її теоретико-пізнавальну функцію має доповнювати **практична функція**.

Головною метою практичної функції є безпосереднє забезпечення економічної політики, управління виробництвом на різних “поверхах” економіки (пригадаємо про пізнання та практичне використання економічних законів). Звернемо увагу на те, що в даному разі мова йде про практичну необхідність чіткого розуміння не тільки механізму дії окремих законів, а й суті складових елементів економічної будови, механізму її функціонування у цілому.

Практична діяльність у сфері економічної розбудови без її забезпечення належною теорією може надто дорого коштувати суспільству. Економічна теорія освітлює шлях у майбутнє, без чого практична робота щодо просування вперед відбувалася б наосліп — шляхом спроб та помилок. Слід зазначити, що помилки у сфері економічного будівництва можуть мати важкі наслідки для мільйонів людей. Тож можна погодитись з думкою, що немає нічого більш практичнішого, ніж хороша теорія.

Не менш важливою ніж дві попередні є **виховна функція** економічної теорії. Вивчення економічної теорії допомагає формуванню економічного мислення у людини, надає їй можливість свідомо діяти як “економічній” особі. Знання механізму дії сучасної економіки дозволяє людям чіткіше усвідомлювати своє

власне місце і роль у ній, коригувати лінію своєї поведінки як суб'єкта економічних відносин.

Сучасна економічна теорія підводить до висновку про необхідність балансу інтересів окремих осіб, фірм та держави в цілому для нормального розвитку економіки. Спроби забезпечити власні інтереси за рахунок інших суб'єктів економічної системи призводять до розлагодження механізму взаємодії у ній та втрат на всіх її рівнях. Економічна теорія навчає, що власний економічний інтерес найкраще задовольняти за допомогою задоволення інтересів інших суб'єктів економічних відносин — тільки у цьому разі виграють усі.

Особливо важливу роль відіграє виховна функція економічної теорії в умовах реформування економічної системи, як це має місце в Україні сьогодні. Люди повинні усвідомлювати, що являє собою економіка суспільства, до якого вони прямують і як правильно в ній поводитися.

§ 5. Методи дослідження економічних процесів та явищ

Кожна наука спирається на сукупність методів дослідження, тобто має свою методологію. Для того щоб одержати нові знання, треба свідомо застосовувати науково обгрунтовані методи. Це важлива умова розвитку всіх наук, у тому числі економічної теорії.

За часів існування Радянського Союзу всезагальним методом наукового пізнання для всіх наук — природничих і суспільних — визнавався **метод матеріалістичної діалектики**, сутність якого полягає в пізнанні економічних явищ і процесів у їх загальному зв'язку і взаємозалежності в умовах безперервного розвитку, коли накопичення кількісних змін приводить до зміни якісного стану. Джерелом розвитку тут виступає єдність і боротьба протилежностей. Необхідність використання діалектичного методу не втрачає сили і сьогодні. Проте слід враховувати, що вказаний метод не вичерпує змісту методології економічної теорії. Виникає необхідність використання й інших загальнонаукових методів дослідження.

У економічній теорії надзвичайно важливе значення має **метод наукової абстракції**. Суть цього методу полягає у звільненні уявлень про предмет дослідження від всього випадкового, тимчасового, одиничного та виявленні у ньому істотного, постійного, типового. Результатами застосування методу наукової абстракції, його продуктом є теоретичні абстракції, наукові поняття, категорії, економічні закони. Так, наприклад, досліджуючи процеси товарно-грошового обігу ми широко користуємось такими категоріями, як товар і гроші, незважаючи на те, що у реальному житті ані товару, ані грошей у “чистому” вигляді, без конкретної форми — не існує. На практиці товар — це реальна річ: кілограм м'яса, двоповерховий будинок, тисяча тонн вугілля і т. ін. Так само, як і гроші — паперові десять гривень, п'ятиграмова золота монета, дані у пам'яті бан-

ківського комп'ютера про грошовий рахунок підприємства тощо. Розгляд мільйонів конкретних актів обміну не тільки не допоміг би нам встановити загальні закономірності процесу товарно-грошового обігу, а, навпаки, завадив би це зробити. Тільки на основі узагальнень, що є результатами абстрагування від неістотного, ми можемо виявити певні пропорції між товарною та грошовою масою в обігу, зрозуміти до чого приведуть їх зміни, з'ясувати економічні закони, що діють у цій сфері.

У економічних дослідженнях широко використовують **метод аналізу і синтезу**. Аналіз являє собою процес розкладання цілого на складові частини, а синтез — поєднання різних елементів, сторін предмета в єдине ціле.

Аналіз дає можливість вивчити окремі сторони об'єкта, зробити ряд наукових абстракцій, виявити певні поняття. Подальше поєднання їх у процесі синтезу приводить до виявлення більш глибокої сутності цілого.

Аналіз і синтез — взаємодоповнюючі процеси, що складають разом один з найрозповсюдженіших методів дослідження економічної дійсності.

Вивчення економічних явищ може здійснюватись як шляхом просування від фактів до теорії, так і від теорії до фактів. Це означає застосування **індуктивного та дедуктивного методів** дослідження.

Під індукцією розуміють виведення принципів з фактів. Тут усе починається з нагромадження фактів, які потім систематизуються і аналізуються таким чином, щоб можна було вивести узагальнення, принципи або закони. Тобто індукція йде від фактів до теорії, від часткового до загального.

Іноді економісти розв'язують свої завдання, починаючи з рівня теорії, а потім підтверджують або спростовують дану теорію, перевіряючи її зверненням до фактів. Цей підхід називається дедуктивним методом. Таким чином економісти можуть опиратися на випадкові спостереження, умоглядні висновки, логіку або інтуїцію, щоб сформулювати попередній, неперевірений принцип, що називається гіпотезою. Достовірність цієї гіпотези потім буде перевірена систематичним і багаторазовим вивченням відповідних фактів. Тобто дедуктивний метод іде від загального до часткового, від теорії до фактів.

Індукція і дедукція не протистоять одна одній, а є взаємодоповнюючими методами дослідження. Сформульвані дедуктивним методом гіпотези правлять економістів за орієнтир при доборі і систематизації емпіричних даних. У свою чергу, відомі уявлення про факти, про реальний світ є передумовою для формулювання досить змістовних гіпотез.

У економічних дослідженнях широко використовують **метод поєднання логічного та історичного підходів**. Таке поєднання є цілком виправданим через те, що історичний процес розвитку людського суспільства взагалі та його економічного розвитку зокрема — мають власну логіку. Історія свідчить, що незважаючи на національні особливості, географічне розташування та різні природно-кліматичні умови, всі країни проходять у своєму розвитку одні й ті самі

етапи і стадії. Країни, що відстали в економічному розвитку від країн з найбільш розвинутою економікою, намагаючись досягти їх рівня, змушені проходити той самий шлях, яким уже проходили їхні попередники. Щоправда схожість розвитку окремих країн найкраще проявляє себе тільки при розгляді значних проміжків часу. Історія кожної країни індивідуальна і обов'язково містить у собі неповторні події, що відрізняють її від усіх інших. Тож суворе дотримання історичного підходу вуалює загальні закономірності розвитку, підкреслюючи особливості країн та демонструючи можливості не тільки їх руху вперед, а й тимчасової деградації, повернення до вже пройдених у минулому стадій. Саме тому в допомогу історичному підходу додається логічний підхід, що дозволяє відрізнити закономірне від випадкового, прогрес від регресу — ясно побачити загальний напрямок розвитку людської цивілізації. Логічний підхід дозволяє звільнити оцінку історичного розвитку людства від притаманних йому випадковостей та зигзагів, розкрити загальні закони розвитку та зміни суспільно-економічних формацій, вишикувати пройдені етапи у необхідній послідовності.

В сучасних умовах в економічних дослідженнях дедалі більше уваги приділяється **статистичним та математичним методам**, побудові економічних моделей. Це пояснюється значним зростанням кількісних показників, економічних параметрів, що повинні бути враховані при дослідженні процесів, які відбуваються у зростаючій економіці. Для систематизації та підпорядкування величезної кількості даних, що використовуються як фактична база для подальших теоретичних побудов, економістам стають у нагоді статистичні методи обробки інформації.

Широке застосування математичних методів в економічних дослідженнях розпочалося у XIX ст. Тоді виникла так звана математична школа в політекономії, засновником якої вважається Л. Вальрас (Швейцарія), а найбільш відомими представниками — У.Джевонс (Англія) та В.Парето (Італія). Використання математичних методів значно розширило можливості економічної теорії з точки зору обробки та систематизації фактичного матеріалу, відстеження взаємозв'язків між різними економічними процесами; встановлення певної взаємозалежності між ними. Одночасно виникло питання і про межі застосування математики в економічних дослідженнях. Багато хто з економістів справедливо вважає, що суспільні відносини, які виникають у процесі виробництва, неможливо пояснити лише за допомогою математичних формул. Тобто математичні методи можна розглядати тільки як допоміжні засоби у дослідженні економіки.

Особливе значення в сучасних умовах надається створенню на основі використання статистичних та математичних методів економічних моделей. **Економічна модель** — це спрощена картина реальності, абстрактне узагальнення економічної дійсності. Економічне моделювання дозволяє не тільки краще зрозуміти механізм функціонування сучасної економіки, а й передбачати стан еко-

номіки у майбутньому, прогнозувати можливі варіанти її подальшого розвитку. Проте це дуже складна робота, що потребує врахування величезної кількості різноманітних чинників. Головна складність зумовлена тим, що економіка — багатомірна система, функціонування та розвиток якої має значною мірою стохастичний характер, тобто умови функціонування і характеристики стану представлені у ній випадковими величинами та пов'язані нерегулярними залежностями. Домінуюче значення особистого чинника в економічних процесах часто робить їх непередбачуваними, такими, що не вкладаються у жодну математичну модель.

Особливе місце серед методів дослідження економічних процесів займає **соціально-економічний експеримент**. Особливість цього методу полягає в тому, що теорія тут безпосередньо перевіряється практикою. В свою чергу, практичне здійснення експерименту дає новий матеріал для теоретичного осмислення і висування нових гіпотез. Будь-яка теорія може бути остаточно доведена чи спростована тільки практикою, реальною дійсністю. Саме це примушує людей постійно застосовувати цей метод, відшукуючи найбільш ефективні способи використання наявних продуктивних сил. Але слід пам'ятати, що соціально-економічні експерименти, які іноді ставляться над цілими країнами, можуть бути небезпечнішими для їх населення за експерименти з випробування зброї масового знищення. Про це яскраво свідчить досвід соціально-економічних експериментів Мао Цзедуну у Китаї, Пол Пота у Камбоджі та багато інших. Проте ретельно продуманий та підготовлений експеримент часто залишається незамінним методом дослідження економічних явищ. На закінчення слід сказати про деякі **логічні пастки**, що підстерігають дослідників у галузі економічної теорії. Однією з таких пасток у економічних дослідженнях є припущення, згідно з яким «те, що правильно для окремої частини, обов'язково правильно і для цілого». Так, наприклад, отримавши позитивний результат у ході економічного експерименту на окремо взятому підприємстві (в окремому регіоні країни), економісти-дослідники можуть запропонувати поширення певних нововведень на усі підприємства галузі (на всій території країни). Проте зовсім не обов'язково, що ті заходи, що спрацювали на окремому підприємстві, дадуть позитивний результат, якщо їх поширити на всі підприємства галузі (чи регіональний експеримент на усю економіку). Річ у тому, що поставлене в особливі умови, по відношенню до інших, підприємство, можливо саме через це поліпшило свої економічні показники, а при поширенні його досвіду на усі підприємства галузі — жодне з них не отримає ніяких переваг над іншими і поліпшення результатів в цілому не відбудеться.

Ще одна логічна помилка в економічних дослідженнях полягає у припущенні, що коли одна подія передуює іншій, то перша обов'язково є причиною другої. Ця помилка трапляється при відшукуванні певних економічних закономірностей, виявленні причинно-наслідкових зв'язків між ними. Проте не

завжди дві постійно слідуєчі одна за іншою події пов'язані між собою саме таким чином. Так, ранковий спів півня перед кожним сходом сонця не означає, що, якби він не заспівав — сонце б не зійшло.

Аналізуючи взаємопов'язані групи емпіричних даних особливо важливо не плутати причинність із кореляцією. Кореляція означає, що співвідношення двох (або більше) груп даних має системний і взаємозалежний характер, але не означає, що зміни в одній групі є причиною змін в іншій групі (інших групах) даних. Прикладом до сказаного може бути позитивна кореляція між освітою та доходами. Звичайно люди з більш високою освітою отримують і вищі доходи, але це ще не означає, що перше є причиною другого. Цілком можлива й зворотна залежність — більш високі доходи допомагають отримати кращу освіту. Можлива тут і дія неврахованого третього чинника — особистих здібностей людини. Більш здібні люди можуть і краще навчатись, і отримувати більш високооплачувану роботу.

Усе сказане дозволяє зробити висновок про те, що навіть оволодіння всім арсеналом методів економічних досліджень не застерігає вчених-економістів від прикрих помилок та непорозумінь через надзвичайну складність об'єкта дослідження економічної теорії.

§ 6. Економічна безпека

Однією із важливих частин сучасної теорії є теорія економічної безпеки. Ряд фундаментальних соціально-економічних закономірностей висуває цей елемент економічної теорії — предмет уваги державного управління — до ряду чинників, що формує системні уявлення про життя суспільства і держави, визначає ефективність їхнього соціально-економічного устрою.

В сучасних умовах фактор безпеки людини і середовища його проживання стає найважливішою характеристикою якості життя і стану економіки, їх управління. Першочергового значення набуває необхідність вивчення ризику для людини і суспільства та засобів їх усунення з боку економічних структур, в тому числі тіньової економіки та економічної злочинності.

Чисельні дані свідчать про те, що руйнівна сила природних, соціально-економічних і техногенних катастроф зростає, а збитки, що завдаються ними суспільству, вимірюються десятками та сотнями мільярдів доларів. Понад 60 % найбільш значних промислових та транспортних аварій в минулому столітті відбулося у світі протягом останніх двох десятиліть. За останні двадцять років у природних та техногенних катастрофах загинуло близько 3 млн чоловік і понад 1 млрд залишилось без притулку. Прямі втрати, пов'язані з техногенними аваріями і хронічними захворюваннями від забруднення навколишнього середовища, становлять 4-6 % ВВП. Цими ж факторами пояснюється 15-25 % випадків передчасної смерті. Майже половина населення України проживає у зоні

ризикую хімічного ураження. На нашій території розташовано вісім тисяч об'єктів іонізуючого опромінення, 7540 найбільш потенційно небезпечних об'єктів.

Однією з найбільших загроз суспільства є тіньова економіка та економічна злочинність. В Україні обсяги тіньової економічної діяльності сягають 50 % ВВП. У США різні збитки від економічної злочинності перевищують кілька сотень мільярдів доларів. Тільки річні втрати компаній США від крадіжок з боку своїх службовців перевищують 130 млрд доларів.

В останню чверть XX століття сформувався фундаментальний підхід до проблеми боротьби з наслідками економічних катаклізмів: значно простіше сформувати і забезпечити систему аналізу, моніторингу, профілактики і загальної протидію економічним загрозам (система економічної безпеки), аніж опиратися наслідкам економічних загроз. Це значно вигідніше і ефективніше. Тому систему економічної безпеки можна умовно оцінити як один з найбільш рентабельних видів діяльності суспільства.

При аналізі економічної безпеки виділяються передусім три важливі складові:

— економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;

— стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів;

— здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Політика економічної безпеки визначається на основі певних принципів, які створюють політичну і правову базу для оцінки зовнішніх і внутрішніх загроз формування національних економічних інтересів і стратегії економічної безпеки.

До основних принципів гарантування економічної безпеки України можна віднести:

— верховенство закону при гарантуванні економічної безпеки;

— додержання балансу економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;

— взаємна відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо гарантування економічної безпеки;

— своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів;

— пріоритет договірних заходів у вирішенні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру;

— інтеграція національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою.

Об'єктами національної економічної безпеки є держава, суспільство, сім'я, окремі громадяни, підприємства, установи, організації та окремі території.

Національні економічні інтереси (НЕІ) невіддільні від історії і традицій українського народу, системи господарювання, менталітету, культурних і духовних цінностей.

В ролі виразника і гаранта захисту НЕІ повинна виступати держава. Однак в Україні досі відсутня реально діюча система захисту НЕІ, не сформовано її цілісну систему.

Це дає змогу урядовцям різних рівнів виправдовувати будь-які свої дії, запевняючи, що вони цілком відповідають НЕІ. Така ситуація (скільки чиновників — стільки ж і трактувань НЕІ), таїть значну загрозу економічній безпеці України.

Для проведення аналітичної та прогнозної діяльності відповідні державні органи повинні визначати НЕІ, досліджувати їх взаємодію, співвідношення пріоритетності тощо.

Можна застосувати таку класифікацію національних економічних інтересів¹:

1. За ступенем важливості:
 - життєво важливі;
 - стратегічні;
 - тактичні.
2. За тривалістю дії:
 - довгострокові;
 - середньострокові;
 - короткострокові.
3. За характером зіткнення:
 - паралельні;
 - конфронтаційні;
 - розбіжні;
 - спільні.
4. За місцем дії:
 - внутрішні;
 - зовнішні.
5. За ступенем реалізації:

¹ Шломко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення. — К., НІСД, 1997 — с. 10-15.

- не реалізовані;
- частково реалізовані;
- реалізовані.

6. За сферами поширення:

- виробничі;
- фінансові;
- експортно-імпортні;
- технологічні;
- інституційні;
- військово-економічні;
- соціально-економічні;
- демографо-економічні;
- еколого-економічні;
- інші.

Для створення цілісної системи НЕІ та її ефективного функціонування насамперед необхідно:

- створити відповідну нормативну базу;
- проводити моніторинг НЕІ та їх моделювання;
- створити банк даних щодо НЕІ;
- забезпечити баланс НЕІ та їх гармонійне поєднання. Найбільш пріоритетними економічними інтересами є:

- створення надійної системи економічної безпеки України;
- створення самодостатньої, конкурентоспроможної, соціально спрямованої економіки;
- забезпечення альтернативних джерел надходження нафти і газу;
- створення потужного військово-промислового комплексу;
- збереження та розвиток інтелектуального й науково-технічного потенціалів України;
- розв'язання державою соціальних проблем;
- побудова економічних відносин з іншими країнами на засадах рівності та взаємовигідності тощо.

Проведений системний аналіз стану економічної безпеки дав змогу виявити низку економічних інтересів України.

Загрозами економічній безпеці України слід вважати явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливають реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи.

Можна застосувати класифікацію загроз економічній безпеці за такими параметрами:

1. За місцем виникнення:

- внутрішні;

- зовнішні.
- 2. За ступенем небезпеки:
 - особливо небезпечні;
 - небезпечні.
- 3. За можливістю здійснення:
 - реальні;
 - потенційні.
- 4. За масштабами здійснення:
 - загальнонаціональні;
 - локальні;
 - індивідуальні.
- 5. За тривалістю дії:
 - тимчасові;
 - постійні.
- 6. За сферою спрямування:
 - виробничі;
 - фінансові;
 - експортно-імпортні;
 - технологічні;
 - інституційні;
 - військово-економічні; соціально-економічні;
 - демографо-економічні;
 - еколого-економічні;
 - інші.
- 7. За ставленням до них:
 - об'єктивні;
 - суб'єктивні.
- 8. За характером спрямування:
 - прямі;
 - непрямі.

Проведений системний аналіз сучасного стану економічної безпеки дав змогу виявити комплекс реальних і потенційних загроз економічній безпеці України.

В умовах становлення ринкової економіки, коли держава вже не може директивними методами впливати на суб'єктів господарської діяльності, слід вжити заходів щодо оптимального впливу на процес суспільного відтворення (макроекономічні параметри, галузеві структури виробництва, ціни і грошово-фінансові потоки) для підтримки економічної безпеки України.

Задля прийняття державними органами обґрунтованих рішень необхідно проводити моніторинг індикаторів економічної безпеки, який передбачав би передусім фактичне відстеження, аналіз і прогнозування важливих економіч-

них показників. Особливу увагу слід зосередити на таких загальних індикаторах економічної безпеки:

- валовий внутрішній продукт (ВВП);
- темп інфляції;
- дефіцит бюджету;
- рівень безробіття;
- економічне зростання;
- рівень та якість життя;
- енергетична залежність;
- інтегрованість у світову економіку;
- сальдо експорту-імпорту;
- стан демографічних процесів;
- державний внутрішній та зовнішній борги;
- діяльність “тіньової” економіки.

Важливе значення мають порогові значення індикаторів, вихід за межі яких веде до руйнівних тенденцій у сфері економіки.

§ 7. Дисфункція економічних відносин як загальна причина виникнення тіньової економіки

Розмежування економічного простору на легальний, офіційно дозволений і нелегальний, паралельний, прихований, двоїстість усього економічного простору набули відносно відчутних меж уже на стадії формування ранніх держав.

На противагу цьому системні дослідження явищ тіньової економіки з'являються лише в кінці 60-х років ХХ століття. Це пов'язано з тією особливою роллю, яку відіграють відносини управління як провідна ланка суспільних відносин після Другої світової війни, а особливо з початку 70-х років, а також з особливою небезпекою щодо їх ураження з боку криміногенних чинників, з тими величезними збитками, що їх завдають суспільству економічні злочини (на два порядки вищі за обсягом для розвинутих країн порівняно з традиційною злочинністю) і необхідністю розробки відповідної системи заходів захисту від цих проявів. Крім того, для розуміння того факту, що дослідження тіньової економіки стали можливі саме із зазначеного періоду, слід відзначити ту особливу гносеологічну роль, яку дослідження відносин управління після Другої світової війни відіграли у виявленні змісту поняття “тіньова економіка”. Для цього нам необхідно звернутися до загальносистемних уявлень, які тут доречні.

Нормальна (тобто вільна від патології) економіка — це результат постійної здатності її пристосовуватися до безперервної зміни умов її розвитку і потреб суспільства. При певному зниженні цих можливостей в економіці відбувають-

ся такі зміни, які призводять до порушення її здатності відтворювати свою структуру, функції та підтримувати тотожність внутрішнього середовища.

Хворобою економічного організму (або кризовою економікою) можна назвати порушення нормального функціонування економіки, тобто відповідності її структури і функцій, а також здатності її регулятивних систем підтримувати тотожність внутрішнього середовища (гомеостазу), при дії на нього порушуючих агентів, внаслідок чого різко знижуються його захисні та адаптивні можливості.

Кризова економіка є патологією економічного організму, його хворобою. Як і в хворобі, в кризовій економіці існує два взаємопов'язані, протилежно направлені витоки — один пов'язаний із реакцією організму протистояти хворобі, інший — власне патологічний — злам організму, в даному разі, економічного, викликаного деструктивною дією на його економічні відносини.

Велике значення для розуміння змісту специфічних механізмів існування кризової економіки, особливостей її структурних порушень має увага до механізмів порушень регулятивних функцій управління в економічній системі. Як і в будь-якому розвиненому організмі, де існує узгоджена взаємодія центральної та периферійної управлінських систем, так і в соціально-економічному однією із центральних проблем є проблема забезпечення узгодженого інформаційного зв'язку і функціонування централізованих і периферійних вузлів управління економікою. Порушення цього зв'язку, певне протистояння розвитку централізованих і периферійних систем управління як одна із головних форм кризової економіки призводить, зокрема, до такого розвитку економічних процесів на рівні основних її ланок, який з точки зору централізованих органів управління існує поза їх контролем а в соціальному — має зворотний, протилежний вектор спрямування, тобто виступає як соціально ворожий. Явище кризової економіки, пов'язане з соціальним її протистоянням до головних макроуправлінських механізмів і існуванням їх поза управлінським контролем і є так званою тіньовою економікою. Інтенсивність соціального протистояння ланок управління може бути різною: від помірного, соціально-негативного до соціально-небезпечного. Але варто підкреслити, що всі ланки тіньової економіки не є просто окремими зонами кризової економіки, а утворюють систему тіньової економіки з органічно пов'язаними внутрішніми механізмами.

Слід зазначити, що критерій поділу економічного простору на офіційний та тіньовий не абсолютний, він відносний і визначає тільки спрямування розвитку сегмента економічного простору, який перебуває під впливом периферійної системи управління, яка є антагоністичною до інтересів централізованих систем управління. Поділ економічного простору на соціально-позитивний (офіційний) чи соціально-негативний існує тільки в межах опозиції: скерованість центральних ланок управління — скерованість периферійних ланок управління, а не в межах іншої системи координат і якогось іншого абстрактного кри-

терію поділу простору на дві зони. Те, що скероване периферійними системами управління проти вектора розвитку, який задають централізовані ланки управління (хоча б навіть цей вектор і суперечить докорінним інтересам суспільства) і виявляється у порушенні системи інформаційних зв'язків, обліку, контролю, звітності і т.ін., є тіншовим. Тому недоцільно казати про існування соціально-позитивної чи навіть соціально-нейтральної складової тіншової економіки. Вона виступає як суцільно соціально-негативна система стосовно інтересів централізованих ланок управління. Але соціальна небезпека окремих її ланок, консолідує роль навколо найбільш соціально-небезпечних, кримінальних її складових, різна.

Таким чином, визначальним, структурно-функціональним елементом економічної системи, який впливає на соціальну якість кризової економіки, на існування її форми — тіншової економіки, є система управління. Вона забезпечує поворот підпорядкованих їй ланок економіки, форм їх діяльності в певну соціальну якість, тому і основні резерви боротьби з тіншовою економікою закладені в сферу управління.

Два витоки кризової економіки не існують відокремлено, вони прояв діалектики єдності і боротьби протилежностей. Існує два різновиди зламу економіки на користь тінзації — зовнішній та внутрішній. Зовнішній вид зламу економіки пов'язаний із зайвим (надлишковим) втручанням держави через систему управління в діяльність суб'єктів господарювання, надлишковими обмеженнями, заборонами, а також податковим чи іншим фіскальним тиском щодо їх діяльності; з позаекономічним (у тому числі протиправним) та економічним тиском на господарюючого суб'єкта з боку інших суб'єктів господарювання, управління, кримінальних елементів — який економічний організм розцінює як патогенний і спонукає його на захисну реакцію.

Внутрішній вид зламу пов'язаний із девіантною економічною поведінкою суб'єктів господарювання основними ланками економіки, з їх кримінальним, економічним чи позаекономічним протистоянням інтересам макроуправлінських органів.

Таким чином, “кризова” економіка як патологія економічного організму є єдністю двох протилежних тенденцій — руйнівної та захисної, які перебувають у постійній боротьбі. Ця боротьба — головне, що “створює” кризову економіку, її сутність, вона визначає спрямованість, динаміку “хвороби”, тобто певне протистояння стосовно нормального стану економіки.

Тіншова економіка є таким частковим проявом кризової економіки, для якого характерне чітко виражена дисфункція основних регулятивних управлінських процесів у системі, ураження її інформаційних функцій, втрата здатності виконувати системні регулятивні функції, порушення зв'язку між центральними і периферійними центрами інформаційних процесів. Тіншова економіка — це такий вид процесів у кризовій економіці, які проходять поза

офіційним контролем та обліком, як правило, такий вид діяльності пов'язаний з ухилянням від оподаткування доходів.

Кризова та тіньова економіка значно зростають, зрозуміло, в умовах, коли економіка країни перебуває або в екстремальному стані (війна, післявоєнні диспропорції), або в стані кризи, деформацій, викликаних перехідними процесами. Так, правова статистика свідчить про бурхливе зростання злочинності в Росії у пореформений (після 1861 р.) період: кількість убивств зросла у десять разів, крадіжок — у п'ять; на Заході у роки так званої “великої депресії” (1929–1933 рр.) і в колишньому СРСР (поширення бандформувань у повоєнні 1945–1948 рр.); різке зростання обсягів тіньової економіки у всіх країнах СНД тощо. Однак саме існування кризової та тіньової економіки іманентно властиве стану здорової, нормальної економіки, тіньова економіка завжди утримується у нормальному економічному організмі як певний обмежений, об'єктивний процес, який, проте, може набувати таких масштабів, який загрожує самому існуванню суспільного організму.

Важливе значення для дослідження сутності тіньової економіки має аналіз соціально-економічної якості тих відносин, які її утворюють.

Існуючі дослідження соціально-економічної якості відносин тіньової економіки дають широкий спектр поглядів: від суто негативної, паразитичної зони економічних відносин до однієї із найефективніших ланок господарювання, яка поза межами бюрократичного втручання демонструє високий рівень ефективності менеджменту і орієнтації на ринкові вимоги; від архаїчних профеодальних відносин до найбільш просунутої якості сучасного ринку.

На наш погляд, соціально-економічна якість відносин тіньової економіки не відрізняється від якості інших секторів господарювання. Різниця між ними лише (і це істотно) у спрямованості їх розвитку, яку формують відносини управління. В тіньовому секторі вектор управління утворює більшою чи меншою мірою кут антисоціальної спрямованості. Тому тіньова економіка не може не виступати як паразитичний, гальмівний факт розвитку.

Навіть загальний огляд причинно-наслідкових зв'язків, які призводять до виникнення і поширення тіньових економічних процесів, показує, що система цих процесів та причин, які їх продукують, широко і складно організовано. Можна погодитись з тим, що у системі причин помітне місце займають причини, пов'язані з інтенсивністю існуючих вимог і заборон, виражених у вигляді системи законодавчих та нормативних актів (обов'язкова звітність, сплата податків і платежів, заборона певних видів діяльності). Але сукупність причин існування тіньових процесів неможливо звести лише до обмеженого їх кола (наприклад, наявності тих же вимог та заборон), вони утворюють досить складну структуру. Крім того, слід зауважити, що причинно-наслідкові зв'язки не слід розглядати як такі, що утворені лише лінійною залежністю, вони є складно підпорядкованою залежністю: кожна причина має багато наслідків і водночас той чи інший наслідок зв'язаний з багатьма причинами.

Дослідження причин існування тіньової економіки великою мірою зводиться до вивчення причин протистояння відповідних систем управління. Критерієм міри протистояння, антагонізму між ними є антагонізм відповідних інтересів суб'єктів управління.

Розглянемо систему причин виникнення та розвитку тіньової економіки, класифіковану на основі терміну, протягом якого діють причинно-наслідкові зв'язки; особливість проявів тіньової економіки в окремих країнах і її належність до загальних закономірностей тінізації; вплив окремих прошарків суспільних відносин на процеси тінізації, а також причини, пов'язані з особливостями механізмів щодо видів зламу економіки. Система причин, класифікована за терміном, поділяється на:

- короткострокові;
- середньострокові;
- довгострокові.

Короткострокові причини існування тіньової економіки діють упродовж, як правило, перехідних процесів соціально-економічного розвитку, які сягають від кількох місяців до кількох десятків років. Так, це причини, які з'явилися і діють в Україні, викликані закономірностями початкового нагромадження капіталу, перерозподілом власності тощо. З 1997р. на цей процес наклалися причини, пов'язані із глобальною фінансовою кризою, та особливостями їх проявів в Україні.

Середньострокові причини діють протягом певного етапу окремої стадії економічного зростання чи кількох етапів. Такі етапи відбивають істотні перетворення в матеріально-технічній і соціально-економічній основі виробництва, які, однак, проявляються в межах певної стадії економічного зростання. Це такі етапи як стан жорсткої автоматизації виробництва (наприклад, висування хімічної промисловості на позицію базової галузі народного господарства), етап розвинутої індустріалізації тощо. Такі етапи в ХХ столітті мають тривалість приблизно 40 років. За цей період розвиваються специфічні особливості, зокрема, щодо регулювання економікою. Так, етап розвинутої машинної індустріалізації (30-70 рр. ХХ ст.) у розвинутій частині світу характерний більшим обсягом адміністративного втручання в економіку на фоні інших етапів економічного зростання. В цих умовах була створена потужна тіньова економіка, яка, зокрема, виконувала компенсаційні функції щодо відсутності в адміністративній економіці еластичності виробництва щодо попиту, конкурентно-ринкових засад регулювання.

Довгострокові причини існування тіньової економіки характеризують основні девіантні характеристики, закладені в генетичному корінні соціально-економічної системи, такі її характеристики, як інтеграційні механізми форми власності, наприклад (специфічний спосіб розв'язання проблеми співвідношення державна власність — приватна власність), проблема інтеграції країни у

світовий ринок, подолання її ізольованості, традиції демократизації економічного життя, інформаційна насиченість підприємницького сектора економіки, повнота інформації про суб'єктів підприємницької пропозиції тощо. Так, величезний обсяг тіньової економіки в Україні пов'язаний з нерозв'язанням проблеми інтеграції приватної власності в економічну систему, її офіційним виштовхуванням з неї і в той же час досить широким тіньовим використанням інституту приватної власності у реальному господарюванні.

Слід назвати і найбільш фундаментальну метапричину існування тіньової економіки — існування самої держави, яке породжує систему суперечностей, що розвиваються у антагонізм між різними прошарками суспільства.

Однією з основ, за якою відбувається класифікація причин тінзації, є діалектика загального і особливого у проявах тіньової економіки в тій чи іншій країні. Так, на її прояви в Україні більшою мірою впливає відсутність розвинутої історії існування інституту приватної власності, а разом з тим громадянського суспільства, демократичного розвитку, розвинутої системи громадських органів контролю за державними інститутами влади, соціально-економічна ізольованість країни тощо.

На процес тінзації впливають як економічні, так і інші прошарки суспільних відносин, такі як політичні, правові, культурні, психологічні. Наприклад, протистояння гілок влади в Україні не лише знищує саму можливість єдиної державної політики щодо глибокого реформування економіки, її структурної перебудови, а й утворює певний вакуум влади, поділ економіко-політичного простору на окремі шматки, якими ласі скористатися численні кланові інтереси на противагу державним.

Феноменом української дійсності є і антиринкова психологія населення, його ментальність, несприйняття ним у будь-якому вигляді комерційного успіху особи, бажання бачити за ним лише кримінальне підґрунтя. Принагідно слід нагадати тут про те, що в Китаї з початку ринкових реформ (з кінця 70-х років) виконувалася цілеспрямована державна програма щодо подолання емоції заздрощів.

Істотні прояви тінзації економіки розвиваються на підставі причин, які поділяються за основами щодо виду зламу економіки — зламу відносно централізованих і периферійних систем управління. Злам у дії централізованих систем управління виявляється в існуючій системі заборон, обмежень, вимог щодо функціонування суб'єктів господарювання і насамперед тих із них, які є надлишковими. Класичним прикладом останніх в Україні є існуюча система оподаткування юридичних осіб.

Злам у периферійних системах управління, пов'язаний із внутрішньо притаманними багатьом із них кримінальними чи напівкримінальними технологіями тіньового бізнесу, створенням великої питомої ваги українських підприємств (понад 50 відсотків) кримінальними структурами. Такі підприємства з самого початку активно опановували саме тіньові технології ведення бізнесу.

Враховуючи вищенаведене, окреслимо основні причини тінізації економіки України на сучасному етапі її розвитку з урахуванням довгострокових, середньострокових і короткострокових причин.

Довгострокові причини:

- вузькі інтегративні можливості сучасного господарського механізму щодо використання широкої системи форм власності та господарювання, виштовхування форм реалізації приватної власності за межі офіційної системи господарювання;

- ізолюваність економіки країни від розвинутого ринку, існування численних диспропорцій (цінових, галузевих) щодо вимог розвинутого ринку;

- інформаційна обмеженість більшості соціально-економічних процесів, інформаційний вакуум щодо доцільних управлінських рішень і контролю за ними;

- відсутність у соціальній пам'яті суспільства розвинутих демократичних традицій (як економічних, так і політичних), засобів суспільного контролю за діяльністю державних органів влади;

- відсутність розвинутих традицій чесного підприємництва, виконання обов'язків перед державою у вигляді повноти сплати податків як і самого інституту оподаткування;

- історична традиція незавершеності, обмеженості процесів початкового нагромадження капіталів щодо формування розвинутих економічних і політичних сил сучасної економіки, надвисока питома вага кримінальної складової серед засобів початкового нагромадження.

Середньострокові причини:

— надмірна монополізація економіки (навіть порівняно з іншими республіками колишнього СРСР), наявність могутнього, але й антиринкового військово-промислового комплексу;

— наявність сировинної спеціалізації виробництва й експорту, що продукує відсталість, залежність і антиринкове спрямування розвитку української економіки, проведення Україною антиринкової, демпінгової політики на світовому ринку сировини;

— наявність надмірного адміністративного втручання в економіку, обмеження економічного маневрування і націленості на економічну ефективність, надмірні витрати на утримання органів влади та управління, наявність надмірних економічних і статутних пільг для юридичних осіб і окремих верств населення;

— високий рівень корупційних зв'язків в системі органів державної влади й управління;

— відсутність розвинутого в економічному і політичному відношенні українського менеджменту, системи органів управління проринкового спрямування (наприклад, щодо зовнішньоекономічних зв'язків);

– відносно високий рівень тінізації економіки на переддень проринкових перетворень.

Короткострокові причини:

— відсутність політичної і економічної єдності, узгодженої дії щодо основних напрямів реформування політичної та економічної систем, наявність глибоких суперечностей у цих сферах;

— високий рівень криміналізації економіки і суспільства, інтеграція організованої злочинності у “п’яту владу”, обмеження дій правоохоронних органів і державних інституцій щодо протидії їй через великий обсяг корупційних зв’язків і проникнення криміналітету у державні органи влади й управління;

— потужний надлишковий податковий прес на суб’єктів підприємництва, антагоністичний до інтересів переважної частини суспільства;

— постійне відставання правового забезпечення протидії тіншовій економіці, економічній злочинності від швидкості її зростання та необхідності посилення боротьби з нею;

— існування надмірних обмежень і заборон, які спрацьовують на подальшу тінізацію економіки;

— слабкість сучасної ринкової інфраструктури української економіки, її нездатність забезпечити нормальний рух інвестицій, капіталів, товарів, робочої сили, послаблений державний контроль за цією сферою, формування потужної системи тіншової інфраструктури у вигляді підпільної банківської системи, кредитного ринку, конвертаційних центрів тощо;

— відсутність стабільного, ефективного законодавства, зокрема податкового, яке б регламентувало економічну діяльність, правовий нігілізм влади і населення країни;

— розірвання єдиного економічного простору як умови ринкової економіки в інтересах окремих кланових сил, зокрема при проведенні приватизації об’єктів державної власності, прийнятті вагомих економічних рішень, ігнорування конкуренції і доступності фінансових ресурсів для легальних капіталів;

— постійний процес звуження платоспроможності населення та інших суб’єктів попиту, посилення пауперизації широких верств населення, що ставить на межу виживання і широкі кола підприємницьких структур, їх подальша тінізація як засіб самозбереження;

— правова незахищеність суб’єктів економічної діяльності від зловживань, утисків, обмежень та вимагань з боку чиновників державного апарату на всіх його рівнях;

— створення умов переваг тіншових видів діяльності щодо фіскального контролю стосовно до легально діючих підприємницьких структур.

В Україні склалася ситуація, коли масштаби розвитку тіншової економіки набули таких загрозливих масштабів, що стали одними із найбільш загрозливих факторів щодо впливу на національну безпеку держави. Тому чинники

тінізації економіки треба брати до уваги при здійсненні заходів економічної політики держави, окремих регіонів, при прогнозуванні та моделюванні соціально-економічної ситуації в країні.

ЧАСТИНА 2. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розділ 2. Економічні потреби та ресурси

§ 1. Потреби як рушійні сили економічного розвитку. Види потреб. Закон зростання потреб

Основною проблемою економіки в сучасній економічній теорії вважається безмежність людських потреб у світлі обмеженості ресурсів, що можуть бути використані для їх задоволення. Економічна система будь-якої країни світу працює з метою задоволення існуючих у суспільстві на цей час потреб. Задоволення потреб відбувається шляхом виробництва товарів та послуг, яке неможливе без застосування необхідних для цього ресурсів. Проблема ж полягає в тому, що ресурсів, які можуть бути задіяні у процесі виробництва на цей час, завжди виявляється недостатньо для створення такої кількості товарів та послуг, за допомогою якої можна було б задовольнити всі існуючі в даному суспільстві потреби.

Отже, суспільство завжди опиняється перед вибором: які з усіх існуючих потреб задовольнити сьогодні, а які – у майбутньому? Наявність незадоволених потреб, що залишаються такими через обмеженість ресурсів, виступає стимулом для зростання обсягу виробництва товарів та послуг у кожному наступному році. Зростання потужності економіки відбувається за рахунок залучення додаткових ресурсів, більш ефективного їх використання на основі впровадження нових технологій та кращої організації процесу праці. Проте економічне зростання не вирішує суперечність між потребами і ресурсами. Річ в тому, що потреби зростають швидше за можливості їх задовольняти. Виникають все нові й нові потреби, їх коло швидко розширюється відповідно з дією об'єктивного економічного закону зростання потреб. Ресурси знову виявляються недостатніми з точки зору нових можливостей виробництва і нового рівня потреб суспільства. Таким чином, зростаючі потреби виступають як рушійні сили економічного розвитку суспільства.

Як на практиці суспільство розв'язує проблему безмежних потреб та обмежених ресурсів буде розглянуто пізніше. У даному параграфі зосередимо увагу на класифікації потреб та механізмі дії закону зростання потреб.

Взагалі, в сучасній економічній літературі потребу розглядають як відчуття нестачі чого-небудь, як бажання отримання речі чи послуги, за допомогою яких можна позбутися цього відчуття. Так, потребу в їжі можна розглядати як реакцію на відчуття нестачі необхідної кількості калорій в організмі людини, що проявляється через відчуття голоду. Потреба у регулярному читанні газет породжується відчуттям нестачі інформації про події в світі, що свідчить про відповідний ступінь інтелектуального розвитку людини, у якої ця потреба існує. Отже, потреби можуть бути дуже різноманітними і залежати від ступеня розвитку окремої людини та суспільства в цілому. Спробуємо класифікувати основні види потреб.

Потреби класифікують за суб'єктами та за об'єктами. Тобто — хто виступає носієм певних потреб та що може виступати засобом задоволення тих чи інших потреб.

За суб'єктами існує два способи класифікації потреб. Згідно з першим потреби поділяють на індивідуальні, колективні та суспільні. Відповідно, носієм індивідуальних потреб виступає окрема людина (індивід), яка відчуває необхідність в отриманні їжі, одягу, житла, інформації, уваги з боку оточення і багато іншого. Колективні потреби виникають там, де у певної кількості людей існують спільні інтереси. Це можуть бути потреби в отриманні прибутку від спільної економічної діяльності, потреби у перемозі на виборах певної політичної партії, або потреба у завоюванні першого місця у змаганнях в командних видах спорту. Суспільні потреби — це потреби у гарантуванні національної безпеки країни (потреба у збройних силах, органах внутрішніх справ і т. ін.), у розробці та втіленні у життя економічних та соціальних програм розвитку суспільства.

Інший спосіб класифікації потреб за суб'єктами стосується видів потреб, що виникають у суб'єктів економічної діяльності. Тут розрізняють потреби домогосподарства, підприємства та держави. Домогосподарства, що виступають постачальниками ресурсів для підприємств та держави і споживачами результатів виробництва, відповідно, мають потреби у вигідних умовах використання власних ресурсів та у наявності вибору матеріальних і нематеріальних благ і послуг, якими вони користуються. Для підприємств як суб'єктів економічної діяльності найважливішими потребами можуть виступати потреби у зниженні витрат на виробництво продукції, у підвищенні продуктивності праці власних робітників, у кваліфікованому керівництві та інші. До економічних потреб держави відносяться потреби стабільного економічного зростання, утримання інфляції та безробіття на безпечному рівні, збалансованого державного бюджету, наповнення якого забезпечується продуманою податковою політикою і дозволяє державі в повному обсязі фінансувати її економічні програми.

Як уже було сказано, розрізняють потреби і за об'єктами. Так, усі потреби людини можна поділити на фізіологічні і духовні. Фізіологічні потреби породжуються необхідністю виживання людини як біологічної істоти. Як будь-яка жива істота людина повинна регулярно харчуватись, мати можливість захистити себе від холоду та інших природних явищ, що можуть загрожувати її життєдіяльності. Все це породжує потреби у їжі, одязі, житлі і т. ін. З другого боку, здатність людини до вищої психічної діяльності виступає підґрунтям формування у неї духовних потреб, що й відрізняє її від усіх інших біологічних істот на Землі. До духовних потреб відносяться потреби у спілкуванні, в отриманні знань, у мистецтві, у творчості. Саме наявність духовних потреб відокремлює людину від світу тварин і перетворює її на соціальну істоту.

Усі фізіологічні та духовні потреби можна поділити ще на два види потреб – першочергові та непершочергові.

Першочергові – це потреби, без задоволення яких людина взагалі не може нормально існувати. Це, в першу чергу, мінімальні фізіологічні потреби, що стосуються необхідної кількості їжі для активної життєдіяльності людини, як біологічної істоти, а також потреби в одязі і житлі для захисту її здоров'я. Проте, існують і першочергові духовні потреби, без задоволення яких людина не може реалізувати себе як істота соціальна. Якщо людина з дитинства буде позбавлена спілкування із собі подібними, вона залишиться представником біосвіту, але не стане членом людського суспільства. Це лише у казковій історії Р.Кіплінга про Мауглі дитина, вихована звірами, залишається за своєю суттю людиною. В реальному житті справжні “мауглі” навіть якщо і потрапляють, врешті-решт, у людське середовище, назавжди залишаються представниками тваринного світу.

Непершочергові – це потреби, що виникають як продовження і розвиток першочергових потреб. Вони також поділяються на фізіологічні та духовні. Поява непершочергових фізіологічних потреб пов'язана з бажанням людини мати не просто їжу, а харчуватись особливо приготованими, делікатесними продуктами. Житло теж може бути не просто захистом від негативного впливу навколишнього середовища, а багатокімнатним фешенебельним будинком чи навіть справжніми хоромами. Це ж саме можна сказати і про одяг. Більшість потреб цього типу задовольняється за допомогою так званих предметів розкошів.

Існують і непершочергові духовні потреби. Так, природна для людини потреба у спілкуванні із родичами та друзями, взаємопорозумінні з ними та встановленні добрих взаємовідносин може перерости у потребу спілкування із багатотисячними аудиторіями, потребу у завоюванні поваги і любові з боку десятків та сотень тисяч незнайомих людей. Потреба у знаннях може задовольнятися на рівні, що дозволяє людині бути спеціалістом у своїй галузі і нормально виконувати свої службові обов'язки, а може перетворитись у нестримне бажання знати

якомога більше про найрізноманітніші речі, щоденно навчатись чогось нового. Отже, як фізіологічні, так і духовні потреби можуть бути мінімальними (першочерговими) та максимальними (непершочерговими).

Відразу необхідно зазначити, що вищенаведена класифікація потреб за об'єктами є досить умовною та іноді, важкою в застосуванні. Чітко відокремити фізіологічні та духовні, першочергові та непершочергові потреби буває досить не просто. Так, наприклад, потреба у теплому, зручному, модному одязі одночасно означає як необхідність захиститись від холоду, так і бажання отримати позитивну реакцію з боку оточення на свій зовнішній вигляд. Існування кулінарного мистецтва свідчить про те, що прийняття їжі для людей — це не тільки фізіологічна потреба, а й спосіб задовольнити свої потреби духовного плану. Ще важче буває провести межу між першочерговими та непершочерговими потребами. Річ в тому, що ця межа рухлива і залежить як від можливостей суспільства в цілому задовольняти ті чи інші потреби на даній стадії його розвитку, так і від індивідуальних особливостей окремих людей. Так, залежно від рівня розвитку суспільства, мінімальна потреба у продуктах харчування може визначатись на рівні, що не дозволяє людині вмерти з голоду, або на рівні, що забезпечує їй повноцінне, збалансоване з медичної точки зору харчування. За інших рівних умов, мінімальна потреба окремої людини в отриманні інформації про події в світі може полягати у щоденному читанні декількох періодичних видань, або в одній газеті за місяць.

Існують й інші способи класифікації потреб. Однією з найбільш поширених в економічній літературі є класифікація потреб за системою відомого американського вченого А. Маслоу. У так званій піраміді потреб Маслоу вони розташовані за ступенем необхідності (нагальності) їх задоволення. В основі цієї піраміди перебувають фізіологічні потреби (голод, спрага, одяг, житло). Другий поверх відведено потребам у безпеці та захисті (надійність доходів, гарантії працевлаштування, особиста безпека, екологічні умови). На третьому поверсі знаходяться соціальні потреби (спілкування, любов, взаєморозуміння). Четвертий рівень складають потреби у повазі (самоповага, визнання з боку оточення, суспільно значимий статус). Останній, найвищий поверх піраміди, відведено потребам у самовираженні (саморозвиток та самореалізація у творчій праці, мистецтві).

Слід наголосити, що з індивідуальних потреб людей складаються загально-носупільні потреби, для задоволення яких існує суспільне виробництво. Як уже зазначалося на початку параграфа, суспільне виробництво завжди відстає від рівня існуючих потреб. Це відбувається, по-перше, через те, що вже задоволені потреби можуть відновлюватись через певний проміжок часу. По-друге, задоволення одних потреб породжує виникнення інших. Отже, зростання потреб має під собою об'єктивні підвалини. Об'єктивний економічний закон зростання потреб можна сформулювати таким чином: процес задоволення пев-

них потреб на основі розвитку суспільного виробництва є одночасно процесом виникнення нових потреб, що вимагають свого задоволення.

Якщо уважно подивитись на взаємозв'язок між потребами і виробництвом, то можна побачити, що потреби не тільки стимулюють розвиток виробництва, а й визначають його структуру та характеризують ступінь розвитку суспільства в цілому. Справді, нові галузі виробництва виникають під впливом нових потреб, що з'являються у суспільстві. Структура ж суспільного виробництва з точки зору співвідношення у ньому традиційних та новітніх галузей свідчить про досягнутий рівень розвитку суспільства.

Слід сказати й про існування зворотного зв'язку. Розвиток суспільного виробництва сам може стимулювати появу нових потреб, що досі не існували. Проте головною рушійною силою у процесі взаємодії потреб та виробництва все ж таки залишаються зростаючі потреби.

§ 2. Економічні ресурси та їх види

Людські потреби задовольняються за допомогою благ, які, як правило, не зустрічаються в природі в готовому вигляді. Процес отримання необхідних для задоволення потреб благ — це процес суспільного виробництва, що потребує застосування певних ресурсів. Ресурси, що використовуються в процесі суспільного виробництва називають економічними ресурсами. Розглянемо, що входить до їх складу.

Ще у XVIII сторіччі А. Сміт наголошував, що основою багатства народів є “земля” та “праця”, які виступають батьками благ, що створюються у процесі виробництва. Ідея про необхідність поєднання матеріального (речового) та людського (особистого) чинників виробництва для створення продуктів та послуг, що задовольняють людські потреби, залишається в основі класифікації економічних ресурсів і сьогодні.

З точки зору сучасної економічної науки, економічні ресурси — це всі природні, людські та вироблені людиною ресурси, що використовуються для виробництва товарів та послуг.

До складу матеріальних ресурсів входять “земля” і “капітал”.

Земля у даному разі — це не лише земельні ділянки, придатні для використання у сільськогосподарському виробництві. Цю категорію слід тлумачити ширше і розуміти як усі природні ресурси (“даровані природою блага”). Сюди відносять ліси, родовища мінералів, нафти та газу, водні та інші ресурси не створені людською працею.

Другою складовою матеріальних ресурсів виступає капітал (або інвестиційні ресурси) — всі виготовлені засоби виробництва, тобто всі види інструментів, машин, устаткування, фабрично-заводські, складські, транспортні засоби і збутова мережа, що використовуються у виробництві товарів та послуг і

просуванні їх до споживача. Виробничий капітал називають інвестиційним ресурсом через те, що його виникнення пов'язане з інвестиціями — перетворенням грошового капіталу у реально діючі матеріальні засоби виробництва. Отже, грошовий капітал сам по собі не є економічним ресурсом. Гроші не беруть безпосередньої участі у виробництві матеріальних благ та послуг, але їх наявність — необхідна передумова зростання реального капіталу в умовах сучасної економіки.

Тут слід підкреслити різницю між інвестиційними та споживчими товарами. На відміну від споживчих товарів, інвестиційні не можуть бути використані для безпосереднього задоволення людських потреб. Люди не споживають верстати, технологічні лінії та фабричні споруди. Вони лише використовують їх для створення продуктів кінцевого споживання в процесі виробництва (виробничого споживання).

Особистим чинником процесу виробництва виступають людські ресурси: праця та підприємницькі здібності.

Праця — це всі фізичні та розумові здібності людей, які застосовуються у виробництві товарів і послуг (за винятком підприємницьких здібностей). Незважаючи на появу автоматизованих ліній виробництва та промислових роботів, процес створення необхідних благ без активної участі людини поки що уявити собі неможливо. Наладка та обслуговування автоматизованих ліній, налаштування та програмування роботів — усе це процес людської праці, не кажучи вже про ті галузі виробництва, де рівень автоматизації залишається низьким чи взагалі відсутній. Отже, праця є одним з найважливіших економічних ресурсів, без якого земля і капітал залишаються мертвими і не придатними для задоволення суспільних потреб, перебуваючи у ролі необхідних, але не достатніх чинників процесу суспільного виробництва.

Як окремий економічний ресурс у сучасній науковій літературі прийнято розглядати підприємницькі здібності.

Підприємницькі здібності — це особливий людський ресурс, необхідний в умовах ринкової економіки для по'єднання усіх інших ресурсів (землі, капіталу і праці) у єдиному процесі виробництва товарів і послуг. Справді, наявність в умовах ринку необхідних природних ресурсів, засобів виробництва та готових до праці людей — не означає неодмінного їх поєднання з метою виробництва продукції. Під час економічних криз наявність усіх необхідних ресурсів не є достатньою умовою процесу виробництва. В умовах ринкової економіки підприємці виконують особливу функцію, визначаючи: що виробляти, в якій кількості, яким чином. Вони беруть на себе організацію процесу виробництва благ і послуг, на свій страх і ризик займаючись поєднанням матеріальних та людських ресурсів для створення необхідної суспільству продукції. Присутність такого ресурсу, як підприємницькі здібності виступає, по суті, каталізатором, що стимулює процес виробництва в умовах ринку. Характерною ознакою

підприємницької діяльності є необхідність прийняття нестандартних, новаторських та ризикованих рішень на відміну від переважно виконавської праці більшості інших учасників виробництва.

Усі вищезазначені економічні ресурси обмежені. Кількість природних ресурсів обмежена не тільки у зв'язку із їх вичерпаністю, а й через абсолютну обмеженість на нашій планеті. В кожному конкретний проміжок часу тільки обмежена їх кількість використовується у процесі виробництва (як правило, недостатня для задоволення існуючих потреб). Ще більше це стосується такого ресурсу, як капітал. Як ресурс, що створюється людською працею, капітал може постійно зростати, але й він залишається у числі обмежених ресурсів порівняно з потребами суспільства. Праця іноді може здаватись навіть надлишковим ресурсом, що проявляє себе у проблемі безробіття в країнах з ринковою організацією економіки. Але й цей ресурс чітко визначений і обмежений для кожної країни у кожний конкретний проміжок часу. Це стосується і підприємницьких здібностей, що в сучасних умовах повинні бути підкріплені відповідними знаннями про механізми функціонування економічної системи суспільства. Відповідно мова йде про обмежену кількість людей, що в даному проміжку часу мають можливість виступити кваліфікованими організаторами виробництва з обмеженою кількістю ресурсів, які можуть бути використані для їх задоволення. Це реальність для будь-якої економічної системи.

Слід сказати, що в економічній літературі зустрічається й інша класифікація ресурсів. Так, основою процесу виробництва матеріальних благ та послуг вважають продуктивні сили суспільства, що розвиваються у взаємодії із відповідними виробничими відносинами. До складу продуктивних сил включають три основних фактори: предмети праці, засоби праці та робочу силу. Предмети праці — це природні ресурси та сировина (напівфабрикати), на які спрямована праця з метою їх переробки на кінцеву продукцію в процесі суспільного виробництва для дії на предмети праці: машини, устаткування, фабричні приміщення, промислова інфраструктура і т. ін. Предмети та засоби праці, взяті разом, називаються засобами виробництва і являють собою речовий чинник процесу суспільного виробництва. Особистим чинником тут виступає робоча сила як здатність людини до праці, сукупність її фізичних та розумових здібностей, які вона використовує при виробництві життєвих благ. У даному разі підприємницькі здібності не відокремлюються як особливий чинник виробництва. Така класифікація основних факторів виробництва враховує, що економічна система суспільства може бути не тільки ринковою, а й плановою. В останньому випадку роль такого чинника процесу суспільного виробництва, як підприємницькі здібності практично зводиться нанівель.

§ 3. Вибір альтернативних можливостей використання ресурсів. Крива виробничих можливостей

Оскільки (як це було показано у попередніх параграфах) людські потреби практично безмежні, а економічні ресурси обмежені — виробництво не спроможне задовольнити всі запити суспільства. За таких умов однією з фундаментальних проблем економічної теорії виступає проблема дослідження шляхів такого використання наявних ресурсів (продуктивних сил), при якому досягається максимально можливе задоволення безмежних потреб суспільства. Тобто виникає питання про найбільш ефективне застосування обмежених економічних ресурсів. Поняття економічної ефективності характеризує зв'язок між кількістю задіяних у процесі виробництва ресурсів і отриманою кількістю необхідної продукції. Більша кількість продукції, отримана при незмінних затратах, означає підвищення ефективності виробництва, і, навпаки, зменшення обсягів отриманої продукції за тих самих затрат, вказує на зниження ефективності.

Проблема ефективності напряму пов'язана із проблемою повного використання ресурсів та досягнення на цій основі повного обсягу виробництва. Повне використання ресурсів означає, що всі наявні та придатні для виробничого застосування ресурси задіяні в процесі створення потрібних суспільству благ. Тобто, повне використання ресурсів — ситуація, коли немає вимушеного безробіття, не простують верстати на підприємствах, усі призначені для виробничого споживання природні ресурси переробляються у кінцеву продукцію. Проте повне використання ресурсів ще не означає досягнення повного (максимального) обсягу виробництва. Якщо люди з вищою освітою змушені працювати сантехніками чи майстрами по ремонту телевізорів, а люди без вищої освіти керують підприємствами та установами — це свідчить про неефективне використання особистого чинника у складі економічних ресурсів і знижує реальний обсяг продукції, що міг би бути отриманий за інших обставин. Так само й застосування застарілих технологій, як правило, означає неефективне використання речових чинників виробництва, перетворення значної частини природних ресурсів у відходи, а не в кінцеву продукцію. Отже, повний обсяг виробництва досягається тільки за умови ефективного (раціонального) застосування економічних ресурсів при їх повному використанні.

Досягнення повного обсягу виробництва, таким чином, само по собі являє собою досить складне завдання, проте, не розв'язує головну економічну проблему — безмежність потреб при обмеженості ресурсів. Навіть за умов повного обсягу виробництва суспільство не в змозі задовольнити всіх своїх потреб і опиняється перед важким вибором: які товари та послуги виробляти, а від яких відмовитись? Наочною ілюстрацією цієї складної проблеми може служити крива виробничих можливостей.

При побудові кривої виробничих можливостей виходять з ряду припущень: кількість економічних ресурсів є чітко визначеною та незмінною; усі ресурси використовуються з максимальною ефективністю; технології, що застосовуються протягом аналізованого періоду залишаються незмінними; мова йде про виробництво лише двох альтернативних видів продукції. Ці спрощуючі припущення необхідні для полегшення розуміння суті справи, хоча, зрозуміло, у реальному житті все виглядає набагато складніше.

Отже, спробуємо уявити собі, що суспільство має в своєму розпорядженні економічні ресурси, які можуть бути використані у виробництві верстатів для підприємств промисловості та у виробництві кондитерських виробів для населення. Проблема вибору, в даному разі, полягатиме в тому, що при чітко визначеній кількості ресурсів збільшення виробництва верстатів може бути досягнуто тільки за рахунок зменшення виробництва кондвиробів і навпаки. Справді, ресурс витрачений на виробництво одного продукту, вже не може бути витрачений на виробництво іншого. Проілюструємо сказане таблицею з умовними даними.

Можливі варіанти виробництва верстатів та кондитерських виробів за умов повного використання ресурсів (гіпотетичні дані)

Вид продукту	Виробничі альтернативи				
	А	В	С	Д	Е
Верстати (тис. шт.)	10	9	7	4	0
Кондитерські вироби (тис. т.)	0	1	2	3	4

Наведені у таблиці дані дозволяють зробити висновок про те, що в кожний конкретний момент часу економіка повного обсягу виробництва повинна поступитися частиною одного продукту, щоб отримати більше іншого продукту. Одночасне збільшення обсягу виробництва обох видів альтернативної продукції неможливе через обмежену кількість ресурсів, що можуть бути використані за цих обставин. Ще більш наочно це можна побачити, побудувавши графік кривої виробничих можливостей на основі даних таблиці (рис. 1).



Рис. 1

Накреслена на графіку крива показує межу виробничих можливостей суспільства на даний період. Кожна точка на цій кривій відповідає максимально можливому обсягу виробництва верстатів та кондитерських виробів у їх певному співвідношенні. Будь-яка точка за межами кривої виробничих можливостей (праворуч від лінії АЕ) є недосяжною при фіксованій кількості ресурсів, що використовуються, та незмінних технологіях виробництва. З другого боку, будь-яка точка в межах даної кривої (ліворуч від лінії АЕ) вказує на неефективне використання наявних ресурсів і, як наслідок, неповний обсяг виробництва.

Окремого пояснення потребує опукла форма кривої виробничих можливостей. Такий її вигляд є ілюстрацією важливого економічного принципу, згідно з яким намагання максимізувати обсяг виробництва одного якогось продукту означає необхідність відмови від виробництва дедалі більшої кількості іншого, альтернативного йому продукту. Так, на нашому графіку, рухаючись від точки А (виробництво самих верстатів) до точки Е (виробництво самих кондитерських виробів) ми спостерігаємо таку картину: при переході від варіанта А до варіанта В виробництво однієї тисячі тонн кондвиробів означає відмову від однієї тисячі штук верстатів; при переході від точки В до точки С додаткова тисяча

тонн кондвиробів може бути отримана вже лише при відмові від двох тисяч верстатів; а на заключному відрізку ДЕ виробництво додаткової тисячі тонн кондвиробів буде коштувати чотирьох тисяч штук невироблених верстатів. Рухаючись у зворотному напрямку (від Е до А), ми отримуємо аналогічну картину: на відрізку АД кожна додаткова тисяча штук вироблених верстатів коштуватиме суспільству тисячі тонн втрачених кондитерських виробів; на відрізку ДС вартість виробництва додаткової тисячі верстатів зростає до 1/3 тисячі тонн кондвиробів; а на відрізку ВА при виробництві однієї додаткової тисячі штук верстатів необхідно відмовитись від однієї тисячі тонн кондитерської продукції. Ця закономірність пояснюється тим, що не всі економічні ресурси придатні для виробництва альтернативних видів продукції. Відповідно, намагання використати всі наявні ресурси для виробництва тільки одного продукту обов'язково означає неефективне використання тієї її частини, яка не зовсім придатна до застосування в даному випадку. Отже, неефективне використання ресурсів при максимальному виробництві одного продукту своїм зворотним боком має дедалі більшу втрату альтернативного продукту, для виробництва якого дані ресурси більш придатні. Це і зумовлює опуклу форму кривої виробничих можливостей в її графічному зображенні.

Сказане дозволяє дійти висновку, що при виборі варіантів виробництва альтернативних продуктів бажано уникати крайнощів, зосереджуючи всі наявні ресурси для виготовлення лише одного з них. Розплатою за це буде зниження ефективності суспільного виробництва. Але набагато складнішим є вибір проміжних варіантів співвідношення альтернативних продуктів. Що краще — виробляти 7 тис. верстатів і 2 тис. тонн кондвиробів, чи 4 тис. верстатів і 3 тис. тонн кондитерської продукції? З точки зору економічної ефективності це рівноцінні варіанти, бо вони обидва означають досягнення повного обсягу виробництва на основі ефективного використання усіх наявних ресурсів. Отже, відповідь на це питання буде дана не з позицій економічної доцільності, а виходячи з соціально-політичних пріоритетів пануючих у даному суспільстві, що знайде своє втілення в економічній політиці держави. При цьому слід усвідомлювати, що неможливість оцінки названих варіантів з погляду економічної ефективності, не означає, що для подальшого розвитку економіки не має значення, який з них буде обрано.

Річ в тому, що вибір точки на кривій виробничих можливостей є визначальним фактором для майбутнього зростання економіки. Економічне зростання означає збільшення загального обсягу виробництва, тобто отримання більшої кількості альтернативних продуктів одночасно. Це стає можливим у разі зростаючої кількості використовуваних ресурсів, та поліпшення технології виробництва, що застосовується. При цьому вся крива виробничих можливостей зсувається на графіку праворуч. Як вибір точки на цій кривій сьогодні може вплинути на її розташування у майбутньому?

При більш уважному розгляді питання про вибір між виробництвом верстатів та кондвиробів (у нашому прикладі), можна помітити, що мова йде про вибір між засобами виробництва та предметами споживання. Виробництво верстатів — це створення “товарів для майбутнього”. Таке виробництво нічого не дає з точки зору задоволення потреб населення сьогодні, але забезпечує економіку необхідними засобами виробництва для його розширення у майбутньому. Виробництво кондитерських виробів — це виробництво товарів для споживання вже сьогодні. Саме це виробництво є визначальним з точки зору рівня задоволення поточних потреб населення. Отже, вибір між виробництвом засобів виробництва та виробництвом предметів споживання можна розглядати як вибір між забезпеченням економічного зростання та задоволенням поточних потреб населення. Відповідно варіант С забезпечує більш високий темп економічного зростання порівняно з варіантом Д. Але варіант Д є більш привабливий порівняно з варіантом С в плані забезпечення належного життєвого рівня населення сьогодні. Отже, проблема вибору використання обмежених ресурсів — це не лише проблема структури сучасного виробництва, а й проблема майбутнього економічної системи, проблема визначення темпу її подальшого розвитку.

Розділ 3. Форми суспільного виробництва. Генезис товарного виробництва, його основні риси та еволюція

Загально визнано, що людство не може існувати, не виробляючи певні матеріальні блага і послуги і не споживаючи їх, тобто процес виробництва і споживання — першооснова відтворення (поновлення) самого життя людства.

Проте процес виробництва може відбуватись у конкретній, історично визначеній суспільній формі. Така форма відбиває, з одного боку, рівень розвитку суспільного поділу праці, що, в свою чергу, визначає структуру й організаційну побудову продуктивних сил суспільства, а з другого — ступінь зрілості економічних відносин між людьми в суспільстві, форми економічних зв'язків між ними в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання результатів виробництва.

Слід зауважити, що на ступінь зрілості економічних відносин, які складаються між людьми, істотно впливає структура економічних відносин власності, механізм їх реалізації і передусім — відносин власності на засоби виробництва. Остання обставина набуває особливого значення завдяки тій визначній ролі, яку відіграють відносини власності на засоби виробництва в економічній системі будь-якого суспільства взагалі і процесі виробництва зокрема, бо той, хто привласнює засоби виробництва, визначає сферу виробництва, здійснює управління виробництвом та привласнює його результати.

Якщо проаналізувати процес виникнення, походження (генезис), основні риси та застосування конкретних форм господарювання, то можна дійти висновку, що протягом тривалого часу існування людської цивілізації використовуються дві основні форми суспільного виробництва — **натуральна та товарна**. Кожна з них має свої особливості і загальні риси. Не випадково ці форми і досі співіснують, але їх питома вага та роль у процесі суспільного відтворення неоднакові: в розвинутих країнах світу абсолютно домінуючою є товарна форма організації (її частіше називають “ринковою”), тоді як у країнах, що розвиваються, а також в тих, які відносно недавно стали на шлях розбудови економіки ринкового типу (до них, зокрема, відноситься і Україна як складова частина колишнього Союзу, де тривалий час панувала не ринкова, а командно-адміні-

стративна система), зберігається значна питома вага (особливо в аграрному секторі) натурального господарства.

Цей фактор аж ніяк не можна недооцінювати, і він має бути врахований під час переходу України до ринку, особливо тоді, коли мова йде про терміни такого переходу та вибір найбільш ефективних засобів його здійснення. Таким чином, питання, які розглядаються в цьому розділі, мають не тільки теоретичне, а й неабияке практичне значення.

§1. Натуральна форма суспільного виробництва, умови її виникнення, основні риси та історична обмеженість

Історично первинною формою господарської діяльності людини є **натуральна форма**. Вона виникла в глибоку давнину, в період існування первіснообщинного устрою, коли люди вже не могли задовольнитися тими продуктами, які брали безпосередньо у природи, і почали займатися землеробством, а згодом — і тваринництвом. Натуральна форма господарства базується на нерозвинутому поділі суспільної праці (такий поділ, як правило, має місце в межах первинної господарської одиниці і залежить від статі працівника та його віку), а також на низькому рівні розвитку продуктивних сил.

Мета натурального господарства — задоволення власних потреб виробника та членів його родини. Тут виробник безпосередньо володіє засобами виробництва, які йому потрібні для здійснення процесу праці та виробництва засобів існування. Засоби виробництва — примітивні (в сільському господарстві це — заступ, мотика, граблі, зроблений власними силами плуг тощо, в сфері ремісництва — найпростіший інструмент, як правило, власного виробництва). В основі такого виробництва — ручна праця, праця малопродуктивна, однаманітна, виснажлива, а результати праці — продукти — не набувають суспільної форми, вони створюють фонд життєвих засобів для самого виробника, членів його родини і споживаються не після обміну, а після розподілу. Тобто в умовах натурального господарства обмін результатами праці, як правило, відсутній, рух продуктів здійснюється за схемою виробництво — розподіл — споживання. Поодинокі, спорадичні випадки прямого обміну продуктів виробництва однієї господарської ланки на продукти виробництва іншої господарської ланки не можуть змінити зазначеної схеми по суті.

Не випадково натуральне господарство виникає і набуває найбільшого поширення в сфері сільського господарства, яке забезпечує людство основною масою продуктів, потрібних для його існування. При цьому виробництво сільськогосподарської продукції (зерна, овочів, фруктів, соняшникового насіння, винограду, м'яса тощо) поєднується з її домашньою переробкою (при-

мітивна домашня промисловість). Інакше кажучи, окреме натуральне господарство являє собою уособлений, замкнений, самозабезпечуючий гурт людей, а саме натуральне господарство в цілому складається з маси роздіблених, відокремлених і однорідних господарських одиниць – окремих родин, сільських общин, маєтків.

У найбільш чистому вигляді натуральне господарство існувало тільки в первісному суспільстві, яке ще не знало суспільного поділу праці, обміну і приватної власності і було найбільш поширеним в державах Давнього Сходу. В античних рабовласницьких державах Європи (Древній Греції, Римській імперії) поряд з натуральним господарством вже тоді існували досить розвинені товарні господарства, засновані на праці рабів, але вони не відігравали провідної ролі у згаданій системі господарювання, яка залишалась переважно натуральною. Натуральне господарство також залишається домінуючим в епоху феодалізму, де натуральну форму мав навіть прибутковий продукт, що виступав у вигляді багатьох натуральних повинностей. Натурального характеру набувало і господарство самого кріпосного (залежного від феодала) селянина. Він та його родина займались землеробством, тваринництвом, прядінням, виготовленням лляних та вовняних тканин, чиненням шкір, будівництвом та ремонтом житла, виготовленням примітивних інструментів і знарядь праці. В таких умовах зв'язок між виробництвом і споживанням у межах господарства набував безпосереднього характеру, що забезпечувало йому стійкість.

Натуральному господарству притаманні традиційність виробництва, постійний асортимент продукції, незмінні галузеві пропорції. Сам процес відтворення здійснювався без істотних змін на існуючих засадах протягом століть і виступав для виробників як обов'язкова, освячена звичаєм господарська норма.

Відокремлення ремесла від землеробства не підірвало і не могло підірвати панування натурального господарства, бо воно здебільшого також мало натуральний характер.

Отже, аналіз основних рис натуральної форми господарювання дає змогу **характеризувати цю форму** як:

1) замкнену, консервативну, примітивну систему економічних відносин, в якій були відсутні змагальність між виробниками, стимули до удосконалення знарядь праці і підвищення її продуктивності;

2) таку, джерелом функціонування якої є ручна праця, її матеріальною основою – найпростіші знаряддя праці та рутинна техніка;

3) форму, для якої притаманний прямий економічний зв'язок (обминаючи обмін, через розподіл) між виробництвом і споживанням, що не спонукало виробників окремих господарств до обміну досвідом, до зниження витрат виробництва (обмін, якщо і мав тут місце, то він мав випадковий, спорадичний характер і не відігравав істотної ролі);

4) таку, що гальмувала становлення та розвиток різних форм власності (зокрема, такої ключової як приватна), що, в свою чергу, позбавляло людину можливості реалізувати власний інтерес, реалізувати себе як особистість;

5) форму, яка не сприяла подальшому розвитку, поглибленню суспільного поділу праці, підвищенню її продуктивності, не створювала умов до задоволення постійно зростаючих потреб людини.

Тому цілком обґрунтовано можна дійти висновку, що натуральна форма суспільного господарства не має майбутнього, перспектив до подальшого розвитку і є формою історично обмеженою.

Ось чому закономірно, що на зміну натуральній формі господарювання приходить товарна, яку слід розглядати за своїм змістом як протилежну натуральній. Умови для такого переходу поступово виникають в надрах самого натурального господарства. Це відбувається шляхом поширення товарно-грошових відносин, перетворення натуральної феодалної ренти в грошову, позбавлення людини від кайданів прямої залежності від феодала.

Проте натуральна форма господарювання не зникає повністю, а тривалий час співіснує поряд з товарною. Особливо це спостерігається в країнах, що розвиваються, де товарні, ринкові відносини ще не набули домінуючого характеру. Наочним прикладом такого співіснування може бути економіка нашої держави – України, де натуральна форма господарювання (особливо в аграрному секторі) досить поширена. Більше того, за певних надзвичайних обставин питома вага натуральної форми господарювання може навіть зростати, що ще раз доводить її стійкість і живучість.

Таку ситуацію, зокрема, ми спостерігаємо протягом останніх 10 років в Україні. На перший погляд, зростання питомої ваги натуральної форми господарювання в сучасних умовах, коли здійснюється демонтаж основ командно-адміністративної системи та закладаються підвалини економіки товарної (ринкової), виглядає явищем парадоксальним. Проте, виявляється, воно має об'єктивне підґрунтя і обумовлене: 1) глибокою економічною кризою, яка, починаючи з початку 90-х років минулого століття, охопила всі галузі народного господарства України; 2) руйнуванням економічних зв'язків між суб'єктами господарської діяльності та окремими регіонами колишнього СРСР; 3) зростанням рівня безробіття; 4) істотним зниженням життєвого рівня значних верств населення; 5) серйозним розладом грошового обігу (високим рівнем інфляції в 1992-1996 рр.), що, в свою чергу, призвело до натуралізації (демонетизації) обміну, у тому числі бартеру.

Вищезазначене, взяте разом, призвело до того, що більшість населення, не маючи стабільних джерел до існування, віддала перевагу самозабезпеченню основними продуктами харчування і вдалася до натуральної форми господарювання: в сільській місцевості селяни значну частку свого часу проводили на присадибних ділянках, а жителі міст – на садово-городніх.

При цьому слід зауважити, що не можна штучно обмежувати сферу функціонування натурального господарства, а тим більше вживати адміністративних заходів, спрямованих на його руйнування, як це мало місце в колишньому СРСР наприкінці 50-х років ХХ століття. Такий підхід буде мати тільки негативні наслідки для аграрного сектора економіки, де воно займає поки що досить міцні позиції. Єдиний шлях — створити відповідні економічні умови для подальшого розвитку товарної форми господарства, і вона неодмінно доведе, що є прогресивною, динамічною і поступово зведе до мінімуму натуральну форму господарювання, довівши в реальних обставинах її історичну обмеженість.

Отже, з'ясуємо сутність товарної форми господарства, яка прийшла на зміну натуральній, визначимо її основні риси та рушійні сили розвитку.

§2. Товарна форма виробництва. Її генезис, сутність та основні риси

Загально визнано, що передумови щодо виникнення і подальшого розвитку товарного господарства створюються в глибоку давнину, в часи повного панування натурального господарства і насамперед вони зв'язані з процесом суспільного поділу праці, який пройшов декілька етапів.

Перший етап мав місце тоді, коли від землеробства відокремлюється тваринництво (скотарство). Цей момент слід розглядати як визначну подію в історії розвитку людської цивілізації, що відбиває наслідки дії загального економічного закону — закону економії робочого часу. Людина усвідомлює, що не універсальна праця приносить кращі результати (є більш продуктивною навіть за умови використання примітивних знарядь праці), а спеціалізована, коли увага і зусилля працюючого зосереджуються на конкретному виді діяльності, на виготовленні окремого продукту. В процесі такої праці людина має змогу значно підвищувати свою майстерність, поступово удосконалювати знаряддя праці, набуває певних навичок, узагальнює їх і, як підсумок, досягає кращих результатів. Це, в свою чергу, веде до більш-менш регулярного виготовлення такої кількості продукції, яка перевищує власні потреби виробника і його родини. Так закладаються матеріальні підвалини для регулярного обміну результатами праці землероба (зерно, овочі) на результати праці скотаря (м'ясо, шкіри).

Пізніше (у рабовласницькому суспільстві) відбувається другий значний поділ праці — від землеробства і тваринництва відокремлюється ремісництво, яке (знову ж таки шляхом обміну продуктами — результатами праці землероба і скотаря) поглиблює розвиток товарного господарства, зміцнює його позиції. Правда, обмін здебільшого має прямий характер (продукту на продукт), тобто відбувається шляхом так званого бартеру.

І, нарешті, під час третього значного суспільного поділу праці виділяється прошарок людей (купці), які безпосередньо вже не займаються виробництвом,

їх пряма функція – здійснення обміну результатами праці між різними підрозділами (сферами) суспільного виробництва. Тим самим вони звільняють і землероба, і скотаря, і ремісника від необхідності витратити час на реалізацію своєї продукції, і останні мають змогу зосередити свою увагу виключно на виробництві, що, безперечно, веде до підвищення продуктивності їх праці. Обмін, який здійснюють купці, як правило, вже супроводжується появою особливого товару – грошей, які виконують роль загального еквівалента (про це детально мова йтиме в наступному розділі).

Оскільки суспільний поділ праці – явище об'єктивне, постійне, неперервне (перманентне), бо воно обумовлене, як уже зазначалось, дією загального економічного закону економії робочого часу, то, як наслідок, в суспільному виробництві крім загального типу поділу праці, про який уже йшла мова вище, відбувається частковий (виділяються окремі галузі, підгалузі і т.д.), а в межах окремої виробничої одиниці (майстерні, фабрики, заводи) – одиничний поділ праці, коли виробництво застосовує предметну, подетальну, агрегатну, технологічну спеціалізацію.

Безперечно, що безпосередньою матеріальною основою виникнення та розвитку товарного виробництва є загальний та частковий поділ праці, що обумовлює єдино можливий шлях взаємозв'язку окремих сфер виробництва, перетворення їх у сукупний відтворювальний комплекс – обмін продуктів праці як товарів.

Проте, виявляється, що для виникнення та подальшого розвитку товарного виробництва такої умови як суспільний поділ праці, спеціалізація виробників на виготовленні окремих товарів недостатньо.

Необхідно, щоб **виробник був економічно незалежним, економічно уособленим (відокремленим)**, щоб він мав змогу самостійно вирішувати, яку саме продукцію йому виробляти, які засоби виробництва і ресурси використовувати, як виробляти, а також привласнювати результати виробництва. Водночас виробник повинен нести повну відповідальність за своїми зобов'язаннями, обумовленими процесом виробництва.

Така економічна уособленість (відокремленість) виробників можлива лише за наявності приватної власності, насамперед, приватної власності на засоби виробництва. Саме ця форма власності дозволяє людині самостійно, на власний ризик вирішувати всі питання, пов'язані з організацією та здійсненням виробництва конкретного товару (групи товарів), найбільш повно реалізувати свої здібності, проявити ініціативу і як наслідок – відчутти себе справжнім господарем. Ось чому процес становлення і розвитку товарного господарства нерозривно пов'язаний з появою і розвитком приватної власності. Ця обставина аж ніяк не принижує ролі інших форм власності – колективної, державної, проте вони, на нашу думку, повинні розглядатися в історичному аспекті як похідні від приватної.

Отже, **товарне виробництво** являє собою таку суспільну форму господарства, в умовах якої продукти виготовляються не для власного споживання виробником та членами його родини, а для споживання іншими виробниками, тобто воно спрямоване на задоволення суспільних потреб, і реалізація цих продуктів відбувається на ринку шляхом купівлі-продажу.

Воно докорінно відрізняється від натурального господарства, є його антиподом і характеризується такими рисами як:

1) товарне господарство — господарство відкритого типу: виробники постійно прагнуть збільшити обсяги своєї діяльності, розширити кордони обміну результатами своєї праці (товарами);

2) оскільки межі товарного виробництва і обміну неухильно розширюються, то воно поступово охоплює всі сфери життєдіяльності людини, товарами стають всі продукти праці, товаром стає навіть сама здатність людини до праці — робоча сила;

3) товарне виробництво сприяє реалізації власного інтересу кожної людини, яка бере участь у ньому; більш того воно стає передумовою реалізації здібностей людини, дозволяє їй відчути себе особистістю;

4) змагальність (конкуренція) виробників в умовах товарного виробництва постійно вимагає від них удосконалювати знаряддя праці, використовувати нові предмети праці, накопичувати передовий досвід та обмінюватись ним, здійснювати пошук нових форм організації виробництва і все вищезазначене підпорядкувати єдиній меті — зменшенню витрат виробництва, підвищенню продуктивності праці з метою збільшення прибутку (доходу);

5) товарне виробництво — виробництво динамічне, воно створює найбільш сприятливі умови для використання досягнень НТП, новітніх технологій, а це — неодмінна гарантія його подальшого розвитку, історичної перспективи;

6) нарешті, не можна не відзначити, що товарна форма організації суспільного виробництва не тільки сприяє прискореному розвитку продуктивних сил, а й закладає матеріальні основи для прогресивних змін у надбудові суспільства, бо ця система за своєю суттю демократична і вимагає, щоб її обслуговували також демократичні інститути державного управління, в тому числі ті, які спрямовані на захист прав і свобод людини.

Тож, підсумовуючи викладене, можна дійти висновку, що:

1) генезис (процес виникнення, походження товарного виробництва) обумовлений такими явищами, як, з одного боку, суспільний поділ праці та економічна уособленість (відокремленість) виробників, а з другого — появою та розвитком приватної власності, зокрема приватної власності на засоби виробництва;

2) товарне виробництво являє собою якісно нову форму суспільного виробництва — форму відкриту, динамічну, постійно націлену на задоволення сус-

пільних потреб, бо тільки таким чином може бути реалізована мета виробників суспільного продукту — отримання прибутку (доходу);

3) в свою чергу, вищезазначена мета товарного виробництва може бути реалізована за умови зниження витрат виробництва на основі самовдосконалення, використання досягнень науково-технічного прогресу та передового досвіду;

4) відбуваються докорінні зміни в самому продукті як результаті виробництва; він набуває нових властивостей — стає товаром.

§ 3. Товар – основний елемент товарного господарства. Характеристика праці, що створює товар

Звичайно, **і товар, і продукт**, вироблений в умовах натурального господарства, **мають деякі спільні риси**: по-перше, вони є результатом праці виробника, а по-друге — мають корисність, тобто здатність задовольняти ту чи іншу потребу людини — їх споживача. Проте на цьому їх спільність і закінчується, бо якщо продукт виготовляється для задоволення власних потреб виробника та членів його родини, то товар априорі (заздалегідь) — для задоволення потреб інших виробників, інших членів суспільства, тобто товар повинен мати суспільну споживчу корисність (споживчу вартість) і перехід товару від виробника до споживача має здійснитися в процесі обміну на ринку шляхом купівлі-продажу. Інакше кажучи, товарне виробництво — це виробництво продуктів для обміну на ринку шляхом продажу: товар тут виступає провідним елементом даної, товарної форми суспільного виробництва. Звідси можна зробити висновок, що товару притаманні дві властивості: по-перше, задовольняти будь-яку суспільну потребу людей — бути суспільною споживчою вартістю (інакше його ніхто не купить), а по-друге, бути річчю, яка здатна обмінюватись на іншу річ. При цьому не має значення, які саме суспільні потреби людини задовольняє та чи інша суспільна споживча вартість товару, особисті (фізіологічні, духовні, етичні тощо) чи в як засіб виробництва (верстати, сировина, паливо, інструменти тощо), які використовуються людиною не прямо, а опосередковано, в процесі виготовлення ним інших товарів.

При цьому слід мати на увазі, що категорія “споживча вартість” може розглядатись з різних сторін.

По-перше, як складова частина, носій матеріального багатства людства незалежно від того чи іншого суспільного ладу. Справді, існування людства неможливе без наявності корисних речей, споживчих вартостей, які йому вкрай необхідні для задоволення різноманітних потреб. Деяку частину цих речей люди отримують безпосередньо від природи в готовому вигляді, проте основна їх маса є результатом суспільного виробництва і в міру його вдосконалення одні спо-

живчі вартості зникають, з'являються інші. Так, давно минули ті часи, коли кам'яне вугілля, газ, нафта, деревина використовувались лише як паливо, нині вони – основна сировина для хімічної промисловості, яка виробляє з них десятки тисяч найменувань різних споживчих вартостей.

По-друге, споживча вартість може розглядатись як річ, що має певні фізико-хімічні властивості. У цьому випадку разі – об'єкт вивчення спеціальної науки – товарознавства, науки, що з'ясовує певні корисні якості речей, які здатні задовольнити потреби людей.

По-третє, споживча вартість може розглядатись як категорія економічна, як носій певних суспільних відносин, що виникають між людьми в процесі виробництва, обміну та споживання цих споживчих вартостей. В даному разі споживча вартість – предмет вивчення економічної теорії. Виявляється, що споживча вартість як економічна категорія є носієм мінової вартості, а саме здатності одних товарів обмінюватись у певних кількісних пропорціях на інші товари. Звичайно, як споживчі вартості товари не можуть бути об'єктом для порівняння (не можна, наприклад, порівняти шкарпетки та черевики), бо вони мають задовольняти різні потреби людей, проте завжди їх можна обміняти в певному кількісному співвідношенні (наприклад, одну пару черевиків на 30 пар шкарпеток, чи костюм на 5 пар черевиків). Це кількісне співвідношення – пропорція, в якій одна споживча вартість обмінюється на іншу, розглядається економічною теорією як **окрема економічна категорія – мінова вартість товару**. Оскільки один і той же товар може обмінюватись в різних пропорціях на інші товари, це доводить ту обставину, що даний товар має не одну, а багато мінових вартостей, і при цьому мінові вартості можуть замішувати одна одну, що свідчить про те, що вони рівновеликі. Звідси випливає, що різні мінові вартості одного товару відбивають дещо однакове, що містить кожна з них. Так економічна теорія доводить, що: 1) цим “дещо” – однаковою субстанцією, що лежить в основі обміну однієї споживчої вартості (в певних пропорціях) на іншу є вартість товару; 2) мінова вартість взагалі є способом, формою вираження вартості.

Такий висновок впливає з того, що якщо відволіктись (абстрагуватись) від тієї обставини, що та чи інша споживча вартість здатна задовольняти певну потребу людини, то всі товари, незалежно від їх призначення, мають одну загальну властивість, і ця властивість – кількість людської праці, що витрачена в процесі їх виробництва, бо для того, щоб виготовити певний товар, люди мають витратити певну кількість праці, яка, в свою чергу, має, крім кількісних, якісні параметри (якісна, кваліфікована праця завжди більш продуктивна і оцінюється як помножена на відповідний коефіцієнт некваліфікована – проста праця). Ось чому вартість товару – це уречевлена в ньому певна кількість (з урахуванням якості) суспільної праці товаровиробників. Саме втілена в товарах праця визначає ті пропорції, в яких товари обмінюються між собою, і тому мінова вартість розглядається як форма прояву вартості і, хоч би якою була

споживча вартість товару, його вартість залежить тільки від кількості та якості праці, витраченої в процесі його виробництва.

Вартість — економічна категорія, притаманна тільки товарному виробництву, вона є властивістю лише продуктів, що вироблені для обміну шляхом купівлі-продажу і внаслідок цього продукти виступають уже як товари. Ця категорія відбиває суспільні відносини між виробниками, що відбуваються в процесі обміну вироблених ними товарів. Ось чому вартість не можна побачити, відчутти на дотик (вона проявляється лише в процесі обміну товарів на ринку), ось чому відносини між людьми в процесі обміну зовні прибирають форму відносин речей, товарів, тобто проявляються як відносини між людьми, що прикриті речовою оболонкою.

Таким чином, товар виступає як єдність споживчої вартості та вартості. Ця єдність полягає в тому, що товаром не може бути річ, яка не має вартості (повітря, вода та ін.), а також річ яка не є споживчою вартістю (не має користі, не придатна задовольнити якісь потреби людей). Проте цій єдності притаманна суперечність, бо річ може бути споживчою вартістю, але не бути вартістю. Водночас річ не може бути вартістю, не маючи споживчої вартості, бо якщо вона не здатна задовольнити якусь потребу людини (люди не визнають її як споживчу вартість, відмовляються купити), то тим самим вони не визнають і працю, яка була витрачена в процесі виробництва цієї речі, вважаючи, що вона є не корисною, не потрібною.

Вищезазначена **двоїста природа товару (єдність споживчої вартості та вартості) визначається двоїтим характером праці виробників, які створюють товари.** Якщо проаналізувати працю будь-якого товаровиробника з точки зору її змісту та форми, в якій вона здійснюється, то, справді, ця праця, з одного боку, — це витрати людської робочої сили (витрати фізичної та розумової енергії), праця взагалі, незалежно від її конкретних форм; такі витрати лежать в основі самої праці, є її змістом, а з другого — це праця корисна, що створює певні споживчі вартості; така праця має певні, тільки їй притаманні риси, тобто здійснюється в конкретній, специфічній формі. Будь-яка споживча вартість (крім її видів, які існують в готовому вигляді в природі) завжди є результатом цілеспрямованої праці виробника, і наявність великої множини споживчих вартостей обумовлена різними формами, різною якістю праці, що витрачена на їх виробництво. Ось чому, визначаючи ту чи іншу форму та якість праці того чи іншого виробника, ми можемо чітко визначити його спеціалізацію, розпізнати товар, який він виробляє (швець — черевики, чоботи, коваль — металовироби, металург — метал, учитель — передає знання тощо).

Працю, що створює споживчу вартість товару, прийнято називати **конкретною працею.** Характерними ознаками конкретної праці є те, що ця праця: 1) цілеспрямована, має певну мету — виробництво конкретної споживчої вартості; 2) той чи інший її вид передбачає використання в процесі функціонування певних знарядь праці, предметів праці та технологій; 3) має бути належним чином

організована; 4) потребує від працівника певних знань, професійних навичок та досвіду їх використання; 5) повинна бути втілена в конкретному результаті – виготовленні споживчої вартості належної якості. Зазначені риси, взяті разом, визначають, ідентифікують той чи інший вид конкретної праці.

Наскільки різноманітні споживчі вартості, покликані задовольняти потреби людей, настільки різноманітні і види конкретної праці. Ці види конкретної праці, а також споживчої вартості, що створюються ними, не слід розглядати як щось постійне: в міру розвитку продуктивних сил суспільства, зростання потреб людини з'являються нові види конкретної праці, нові споживчі вартості, а попередні відмирають.

Також не слід вважати, що конкретна праця – єдине джерело споживчої вартості, матеріального багатства суспільства, бо людина постійно використовує предмети природи, пристосовуючи їх для задоволення власних і суспільних потреб. Безперечно правий У. Петті (1623-1687 рр.), один із творців класичної політекономії, коли стверджує що праця – батько багатства, а земля (природа) – його мати.

Очевидно, що не можливо порівняти, зіставити різні споживчі вартості, а також різні види конкретної праці, які створюють ці споживчі вартості, тому що конкретна праця якісно різнорідна та незіставна. Проте, як уже зазначалось, праця товаровиробників, незалежно від конкретної форми її здійснення, має загальне начало – це витрати людської праці взагалі, які здійснюються в процесі використання робочої сили (енергії м'язів, мозку, нервів тощо).

Ці витрати праці можна виміряти за певний відтинок (годину, робочий день, робочий тиждень і т.д.), використовуючи такий показник, як витрати людської енергії в калоріях та враховуючи інтенсивність праці, тобто її напруженість.

Отже, абстрактна праця (витрати людської робочої сили взагалі), яка є джерелом виготовлення певного товару, що надає можливість зіставити його з іншими товарами, створює вартість товару. При цьому слід мати на увазі, що абстрактна праця – це не просто витрати енергії людини, а історично визначена форма суспільної праці, економічна категорія притаманна товарному виробництву. Витрати праці у фізіологічному розумінні стають абстрактною працею тоді, коли виробники, починаючи зі стадії підготовки виробництва певного товару і далі протягом всього процесу виробництва, дбають про величину всіх видів ресурсів, витрачених у процесі виробництва, бо якщо ці витрати не будуть визнані суспільством як необхідні (товар не буде реалізовано на ринку), то вони не зможуть їх відшкодувати і поновити виробництво. Це відбувається в умовах суспільного поділу праці, економічної уособленості (відокремленості) виробників, коли продукти виробляються для обміну шляхом купівлі-продажу, тобто за наявності такої форми господарювання як товарна. Натуральна форма господарювання не передбачає вищезазначених умов, і тому там праця

кожного виробника не набуває двоїстого характеру, не є часткою суспільної праці, а виступає як праця індивідуальна, спрямована на виготовлення продуктів для власних потреб.

Інакше кажучи, загальною властивістю всіх товарів є те, що в них містяться певні частки уречевленої в них абстрактної праці. Звідси висновок, що абстрактна праця — єдине джерело і субстанція вартості і проявитись вартість може лише в процесі обміну через мінову вартість, бо саме в процесі обміну з'ясовується, що товаровиробники працювали один на одного, що праця кожного з них — частка сукупної суспільної праці. Ось чому абстрактна праця, що знайшла відбиток у величині вартості кожного товару визначає економічні відносини між товаровиробниками, тобто є економічною категорією саме товарного господарства.

Для визначення величини вартості, підходу до її обчислення важливо з'ясувати, які саме витрати абстрактної праці мають бути покладені в її основу. Очевидно, що окремі товаровиробники, підприємства (фірми) витрачають на виготовлення одного й того ж товару різну кількість робочого часу. Отже, робочий час, який витрачається в процесі виробництва певного товару окремим виробником, це — індивідуальний робочий час.

Було б нонсенсом, якби величина вартості товару визначалась саме індивідуальним робочим часом, бо тоді в кращому становищі опинився б той, далеко не кращий виробник, чиї витрати були б більшими, ніж витрати виробника сумнінного та більш умілого. В той же час на ринку всі товари одних і тих же параметрів, видів повинні мати рівну вартість, хоч на кожний з них і витрачена різна кількість індивідуального робочого часу. Тому величина вартості товарів має визначитись не індивідуальними, а суспільно необхідними витратами праці, суспільно необхідним робочим часом.

Такі, суспільно необхідні витрати робочого часу, як доведено на практиці, формуються в суспільно нормальних умовах виробництва за наявності середнього рівня умілості працівників, продуктивності та інтенсивності їхньої праці. Як правило, суспільно нормальні умови виробництва мають місце на тих підприємствах, які виробляють основну масу товарів даного виду.

Величина вартості товарів не є величина постійна, раз і назавжди визначена. Вона постійно змінюється, і рішучий вплив на неї чинить, насамперед, продуктивність праці — її ефективність, плідність, яка вимірюється кількістю споживчих вартостей, вироблених за певний проміжок часу (зростає кількість виробів — зменшується вартість одного виробу).

В свою чергу, продуктивність праці залежить від багатьох чинників, а саме від: 1) ступеня умілості працівника, його досвіду; 2) рівня розвитку науки та техніки, їх технологічного забезпечення; 3) суспільної комбінації виробничого процесу (ступеня спеціалізації та кооперації виробництва, його обсягів); 4) природних умов, в яких здійснюється процес виробництва.

Оскільки підвищення продуктивності праці веде до зниження вартості одиниці продукції, то ця обставина відіграє вирішальну роль у конкурентній боротьбі товаровиробників однорідних товарів (т.з. “внутрігалузевої конкуренції”) : перемагає той, хто досяг вищої продуктивності праці, яка дозволяє йому (за рівних інших умов) знижувати вартість одиниці продукції, що робить її більш конкурентоспроможною. Отже, продуктивність праці відбиває, передусім, ефективність живої праці працівника.

Крім того, на вартість продукції впливає також інтенсивність праці (її напруженість), яка вимірюється витратами людської енергії за одиницю часу: більш інтенсивна праця створює більшу кількість споживчих вартостей, але вартість однієї одиниці продукції не змінюється, бо більш інтенсивна праця працівника вимагає відшкодування і поновлення додаткових витрат енергії. Лише у тому разі, коли у суспільстві зростають вимоги до рівня інтенсивності праці, це не супроводжується її додатковою оплатою, то за своїми економічними наслідками інтенсивність праці буде такою ж, як і продуктивність : приведе до зниження вартості одиниці продукції.

Слід також мати на увазі, що на величину вартості товарів впливає і ступінь складності праці (рівень кваліфікації працівника), бо, звичайно, більш кваліфікована праця створює більшу кількість виробів за одиницю часу, вона є більш продуктивною. Зведення складної праці до простої відбувається стихійно в процесі обміну товарів на ринку. При цьому за основу береться суспільно необхідна кількість простої (некваліфікованої) праці.

Як бачимо, вартість товару — категорія складна, багатопланова, динамічна і відіграє надзвичайно велику роль у процесі становлення та функціонування товарної форми господарства. Тому доцільно з’ясувати як теоретичні аспекти визначення вартості, які пропонувались і пропонуються економічною наукою, так і визначити їх вплив на практику ціноутворення.

§ 4. Теорії вартості : зміст, підхід до визначення величини вартості

Загальновизнано, що вартість є однією з фундаментальних категорій економічної теорії, вихідним пунктом відмінностей в концепціях різних економічних шкіл, а також предметом найгостріших дискусій.¹ Ще Д. Рікардо відзначав : “ніщо не породило так багато помилок і розбіжностей у цій (економічній) науці, як саме невизначеність понять, які пов’язувались з словом “вартість””.²

¹ Див.: *Гриценко А.* Еволюція вартості // Економіка України - 2001 - №4 - с.45-55

² Див.: *Рікардо Д.* Сочинение. Т. 1 - М.: Госполитиздат, 1941, с.3

Пріоритет постановки проблеми з'ясування сутності вартості належить видатному мислителю Древньої Греції Арістотелю. Спостерігаючи процес обміну, він дійшов до геніального для свого часу висновку: якщо один товар обмінюється на інший, то це означає лише єдине – вони рівні. Проте Арістотель не зміг пояснити, що лежить в основі такої рівності товарів.

Перед економічною наукою постало завдання дати відповідь на це запитання. На жаль, ні епоха рабовласництва, ні середньовіччя майже нічого не додали в цьому відношенні, і це цілком зрозуміло, бо то були часи повного панування натурального господарства, коли обмін продуктів як товарів мав спорадичний характер. Наприклад, школа меркантилістів (Антуан де Монкретьєн, Томас Мен та ін.) виходила з того, що мірилом багатства є золото, і це багатство виникає і примножується в сфері торгівлі. В свою чергу, школа фізіократів (засновник – Франсуа Кене) доводила, що джерелом зростання багатства суспільства є природа, земля, а звідси єдиною продуктивною галуззю є сільське господарство, а промисловість розглядалась як галузь “безплідна”.

Засновником першої, справді наукової теорії – **трудової теорії вартості** – став англійський економіст У. Петті (1623-1687 рр.), який довів, що в основі вартості товару – витрати людської праці. Подальший внесок в розвиток цієї теорії зробили також англійські економісти А. Сміт (1723-1790 рр.) та Д. Рікардо (1772-1823 рр.). Так, А. Сміт уже не задовольнився загальним поняттям, що джерелом вартості є витрати праці працівника, що створює товар, а вважав, що вартість товару складається з доходів, які приносять капітал (прибуток), земля (ренду) і праця (зарплату). Довершив розробку трудової теорії вартості К. Маркс (1818-1883 рр.), який в I томі основної праці свого життя “Капіталі” (1867 р.) дав глибокий аналіз праці, що створює товар, і її двоїстого характеру.

Основні положення трудової теорії вартості вже викладені нами вище. Нагадаємо, що вони зводяться до такого:

1) товари можуть прирівнюватись один до одного, тому вони створюються суспільною (абстрактною за своїм змістом) працею; 2) мірилом абстрактної праці є вартість; 3) вартість праці взагалі, праці як витрат енергії – фізичної, розумової є робочий час працівника; 4) праця, що створює товар, розрізняється залежно від її якості та складності (проста – некваліфікована і складна – кваліфікована), складна праця – це зведена в певну ступінь проста праця і вона створює більшу вартість; 5) вартість товару визначається не індивідуальним робочим часом працівника, а суспільно необхідним, який складається в суспільно нормальних умовах виробництва.

Наступні теорії вартості – **теорії трьох факторів виробництва та витрат виробництва** – слід розглядати не як самостійні, а як похідні від трудової

теорії вартості, бо, якщо в основі першої – вже згадані три фактори (капітал, земля і праця), то друга являє собою синтезуючий різновид : тут величина витрат, що мали місце в процесі виробництва товару, пов’язується з окремими елементами витрат (матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами).

Теорія попиту і пропозиції також тісно пов’язана з попередніми тому, що її прихильники не відкидаючи трудову теорію вартості, прагнуть з’ясувати вплив на величину вартості товару (а через вартість і на ціну) таких провідних факторів ринкового механізму як попит і пропозиція. Тим самим формування вартості товару не обмежується сферою виробництва, а доповнюється сферою обігу, що дозволяє розширити коло чинників, які впливають на цей процес.

Такою теорією, яка кинула “виклик” трудовій теорії вартості, стала **теорія граничної корисності, або маржиналізм** (“маржиналізм” у перекладі з французької означає “граничний”). Її засновники – вчені Віденського університету (Австрія) К. Менгер (1840 — 1921 рр.), Є. Бем-Баверк (1851 — 1914 рр.) та Ф. Візер (1851 — 1926 рр.), не погоджуючись з основними постулатами трудової теорії вартості, висунули свою, суб’єктивно-психологічну концепцію вартості і ціни товару, а саме з позиції ставлення споживача до тієї чи іншої корисної речі. В основу цієї теорії були покладені такі положення: 1) крім категорії “споживча вартість” а “благо”, яка відбиває здатність тієї чи іншої речі задовольняти конкретну потребу людини (споживача), вживається категорія “Корисність”, під якою розуміють суб’єктивне сприйняття споживчої вартості, а саме, якою мірою вона може задовольнити потреби людини і скільки її є для задоволення такої потреби; 2) корисні блага поділяються на два види : по-перше, такі, які є в безмежній кількості і які люди не вважають корисними для себе, по-друге, ті, що існують в обмеженій кількості, їх недостатньо для задоволення наявних потреб в них (саме ці блага з точки зору споживачів мають цінність); 3) людина, як споживач, розташовує свої потреби в послідовності від більш до менш важливих і намагається їх задовольнити тими благами, які є в її розпорядженні; 4) в процесі особистого споживання треба виходити з дії закону спадної корисності, який стверджує, що ступінь задоволення одним і тим же продуктом поступово зменшується аж доки не прийде насичення (Ф. Візер стверджував, що цей закон – закон загальної дії і поширюється на всі процеси – від голоду до кохання); 5) цінність благ визначається граничною корисністю, під якою розуміють суб’єктивну корисність “граничного примірника”, що має задовольнити найменш нагальну потребу в конкретній споживчій вартості. Як бачимо, теорії граничної корисності притаманний крайній суб’єктивізм, брак аргументованих доказів з багатьох позицій, що дозволяло її противникам критикувати (і не безпідставно) цю теорію. Проте, економічна теорія знаходить в цій теорії і позитивні сторони. Так, принцип граничної корисності став відправною точкою для наступної розробки таких категорій як “граничні витрати”, “граничний дохід”, “граничний продукт”, які широко

використовуються в сучасній економічній теорії і практиці і є об'єктом розгляду такої дисципліни як “Економікс”. Положення цієї теорії також використовуються для визначення принципів раціональної поведінки споживачів, поведінки фірми в умовах обмеженості ресурсів тощо. Має істотний недолік і теорія трудової вартості, бо вона не враховує вплив на процес формування вартості і ціни суб'єктивних факторів, пов'язаних з поведінкою споживача, які проявляються під час реалізації товару на ринку.

Тож, якщо абстрагуватись від тенденційного підходу до оцінки зазначених теорій, то виявляється, що трудова і теорія граничної корисності має багато спільного, що вони, по суті, є різними методами пояснення одного й того ж об'єктивного процесу – процесу формування вартості. На цю обставину звернув увагу відомий український економіст М.І. Туган-Барановський (1865 — 1919 рр.), який писав: “Теорії граничної корисності та трудова, безперечно, протилежні, але зовсім не суперечливі. Рікардо і Менгер зосереджують свою увагу на різних сторонах одного і того самого процесу. Теорія Рікардо підкреслює об'єктивні фактори цінності; теорія Менгера — суб'єктивні моменти оцінки. Але подібно до того, як об'єктивне фізіологічне спостереження, в певному розумінні протилежне суб'єктивному, зовсім не виключає останнього, а лише доповнює його, так само теорія Рікардо не виключає, а лише доповнює теорію граничної корисності”.¹

Ця ідея була успішно реалізована видатним економістом ХІХ століття А. Маршаллом (1842 — 1924 рр.), який в своїй основній праці “Принципи економічної науки” (1890 р.), використовуючи теорію витрат виробництва і теорію граничної корисності, запропонував “компромісний” підхід. Так виникла теорія “неокласичного синтезу” (її ще називають теорією ринкового ціноутворення). Вона ще й досі — найбільш поширена в економічній науці, що доводить її актуальність та практичну значущість (більш детально ця теорія розглядається в розділі 9 цього видання, де мова йде про механізм ціноутворення в умовах ринку).

§ 5. Еволюція товарного виробництва, його характеристика в сучасних умовах

Як вже зазначалось, товарна форма організації суспільного виробництва — система відкрита, динамічна, спрямована на постійне зростання обсягів виробництва та розширення меж її застосування. Цей процес слід розглядати як еволюційний (в перекладі з грецької “еволюція” — розгортання, розвиток), тоб-

¹ Див.: *Туган-Барановский М.И.* Основы политической экономии. — Петроград: Право, 1917. — 49-50 с.

то як такий, що характеризується поступовістю розвитку даної форми при збереженні її якості в процесі кількісних змін. Еволюція товарної форми господарства відбувається під впливом таких чинників, як : 1) постійне зростання людських потреб (ця закономірність обумовлена дією відповідного об'єктивного закону); 2) поглиблення суспільного поділу праці, що обумовлено дією іншого економічного закону – закону економії часу; 3) кількісні та якісні зміни в розвитку продуктивних сил суспільства, що безпосередньо пов'язано з розвитком науки і техніки, тобто науково-технічним прогресом; 4) подальший розвиток відносин приватної власності, що, в свою чергу, привело до її модифікації в різні види колективної власності (в кооперативну, а особливо – в акціонерну).

В історичному аспекті прийнято виділяти два етапи еволюційного розвитку товарного виробництва, яким відповідають два його основних типи – **просте і розвинуте**. Останнє ще називають **загальним**, бо товарне виробництво охоплює всі сфери, товаром стає навіть сама здатність людини до праці – робоча сила; **капіталістичним**, що відбиває провідну роль у ньому такої категорії, такого відношення як капітал, а також **підприємницьким**, де головну роль відіграє підприємець – власник засобів виробництва, який, здійснивши найм робочої сили, організує виробництво, керує ним і привласнює його результати.

І просте, і розвинуте товарне виробництво слід розглядати як дві стадії, два рівня його розвитку, а тому характеристику цих рівнів товарного виробництва доцільно здійснити, по-перше, з точки зору їх загальних рис, а по-друге, з точки зору їх відмінностей.

Отже, до загальних рис слід відносити такі: 1) в основі виникнення і розвитку простого та розвинутого товарного виробництва є суспільний поділ праці, а також економічна відособленість (відокремленість) виробників (за умови існування приватної власності); 2) економічною формою зв'язку між виробниками виступає ринок, де відбувається реалізація вироблених товарів шляхом купівлі-продажу; 3) наявність конкурентного середовища; 4) виробник (працівник) повинен бути особою вільною.

В той же час просте і розвинуте товарні виробництва мають ряд відмінностей, які характеризують ці типи за його зрілістю, розвинутістю, а саме: 1) якщо просте товарне виробництво базується, як правило, на загальному та галузевому поділі суспільної праці, то розвинуте – на одиничному та операційному; 2) просте товарне виробництво функціонує за умови, що в межах економічної відособленості виробник є одночасно і власником засобів виробництва і працівником, то розвинуте – цілком ґрунтується на праці найманих працівників, які відділені від засобів виробництва (знарядь праці, землі) і повністю економічно залежні від власника засобів виробництва (підприємця), бо останній купує їхню здатність до праці – робочу силу; 3) мета простого товарного виробництва –

насамперед – задоволення власних потреб виробника, і він реалізує не всі товари, а залишає частку для власного споживання, тоді як в умовах розвинутого реалізуються всі товари і його мета – отримання прибутку; 5) якщо в умовах простого товарного виробництва використовується, як правило, нескладна техніка і переважно ручна праця, то при розвинутому – система машин, конвеєрні та автоматизовані лінії, а в сучасних умовах – комп'ютерна техніка, новітні технології, в т.ч. так звані “генні інженерії”. В класичному вигляді розвинуте (капіталістичне, підприємницьке) товарне виробництво існувало до 60-70 рр. XIX ст. (його ще називають товарним виробництвом вільної конкуренції), а згодом у зв'язку з посиленням процесу концентрації і централізації капіталу, який “підштовхувався” науково-технічним прогресом та еволюцією відносин власності (від приватної до різних видів колективної, в т.ч. акціонерної) помітну роль стали відігравати різні види монополістичних об'єднань (картелі, трести, концерни, корпорації тощо). Так розвинуте товарне виробництво перейшло у монополістичну стадію розвитку.

Поява таких об'єднань – явище, як бачимо, цілком об'єктивне, закономірне, проте їх діяльність – пряма загроза конкуренції, а конкуренція є неодмінною умовою існування самої товарної (ринкової) форми господарства. Єдиний реальний шлях запобігти руйнуванню конкурентного середовища і тим самим самої ринкової системи – це обмежити та взяти під контроль діяльність монополістичних об'єднань. І цю функцію бере на себе держава як єдиний інститут, який має для цього всі необхідні важелі, в т.ч. такі загальновизнані, як правові. До того ж, держава сама виступає як значний господарюючий суб'єкт, що займає монополічне становище в деяких галузях економіки (енергетика, транспорт, виробництво озброєння тощо) і як наслідок – розвинуте товарне виробництво переходить у наступну стадію – **державно-монополістичну або стадію регульованого капіталізму** (кінець XIX – початок XX ст.).

Проте викладений погляд на подальшу еволюцію розвинутого товарного виробництва не єдиний. У західній економічній літературі розвинуте товарне виробництво характеризується як індустріальне, а починаючи з 60-х років XX століття – як постіндустріальне суспільство. Перехід від індустріального до постіндустріального суспільства, на думку вчених-економістів¹ – це всесвітньо-історичний стрибок від панування матеріального виробництва до панування сфери послуг, нематеріального виробництва. Це суспільство характеризують як постеконімічне, постматеріальне, бо якщо : 1) в індустріальному суспільстві провідна роль належала матеріально-речовим елементам виробництва, а людина була живим придатком машини, то в постіндустріальному суспільстві про-

¹ Див.: Чухно А. Постіндустріальна економіка : теорія, практика та їх значення для України / Економіка України. – 2001. – №11. – 45-46 с.

відна роль повною мірою переходить до людини, вона стає безпосереднім носієм інформаційно-інтелектуальної технології; 2) в індустріальному суспільстві уречевлена праця панувала над людиною, то у постіндустріальному – головна роль переходить від уречевленої, минулої праці до безпосередньої живої праці. За цих умов долається відчуження людини і її праці і на зміну приходить вільна особистість, для якої характерне переміщення її ціннісної орієнтації від матеріального добробуту до рівня життя і як результат – матеріальне багатство, яке віками було панівною формою багатства, поступається багатству людської особистості. Вважається, що теорія постіндустріального суспільства розкриває історичний процес розвитку цивілізації, що вона є методологічним ключем для аналізу сучасного світу.

Проте такий аналіз буде неповним, якщо не врахувати процес глобалізації, який набрав сили в останні 25 років і який створив для людства безпрецедентні можливості для подальшого розвитку, але водночас висунув серйозні проблеми. Аналіз цього явища підводить до висновку, що воно стало данністю, реальністю, з якою слід рахуватись і до якої треба вносити корективи та вдаватись до заходів впливу з тим, щоб забезпечити й економічне зростання, і досягнення соціальних цілей. Відмовитись від участі в глобалізації не може собі дозволити жодна країна, щоб не бути відкинутою на узбіччя соціального прогресу.¹

Процес глобалізації розглядається як результат розвитку продуктивних сил та інтернаціоналізації всіх сфер соціального життя, налагодження безпосередніх сталих зв'язків між суб'єктами різних країн, внаслідок чого виробничий процес в одній країні стає складовою частиною процесу, який відбувається в інтернаціональному або світовому масштабах, коли світова економіка стає єдиним ринком, єдиною виробничою зоною. Це означає перехід від системи переростання відкритого національного господарства, і тому жодна країна не має права упустити шанс зайняти відповідну “нішу” в цьому господарстві. Особливо це стосується країн, які відносно недавно стали на шлях ринкових перетворень, зокрема й України.

Отже, і подальший розвиток товарного господарства в розвинутих країнах в напрямку становлення постіндустріального суспільства, і процес глобалізації свідчать про те, що еволюція товарної форми господарства триває.

¹Див.: *Клочко В.* Глобалізація та її вплив на країни з перехідною економікою. // *Економіка України.* — 2001. — №10. — 51 с.

Розділ 4. Сутність грошей. Грошовий обіг

§ 1. Походження, сутність і види грошей

Гроші – це, мабуть, один з найвидатніших винаходів цивілізації. В соціальному житті аналогів масштабу цього витвору людського розуму немає. Майже вся структура сучасної економіки побудована на існуванні грошей.

Гроші народилися завдяки торгівлі, а оскільки витоки останньої пов'язані з сивою давниною людської історії, то цієї ж давнини сягає і коріння грошових систем. Про витоки походження грошей добре сказав видатний історик Фернан Бродель: “Як тільки відбувається обмін товарами, негайно ж лунає лепетання грошей.”

Аналіз історичного процесу походження грошей містить у собі всі передумови для вирішення питання про необхідність їх у житті суспільства. Той факт, що гроші виникли як елемент мінових відносин, свідчить про те, що необхідність їх безпосередньо зумовлена наявністю товарного виробництва та обміну. Багатотисячолітній досвід господарювання у всіх народів світу підтверджує, що найдоцільнішим є обмін товарів через гроші, що обміну в формі Т-Г-Т немає рівнозначної альтернативи. Тому представники багатьох теорій грошей взагалі не розглядають необхідність грошей як самостійне теоретичне питання. Ті ж, хто його торкається, зводять необхідність грошей до організаційних труднощів та високих витрат натурального обміну товарів, тобто бартеру.

Ще в XIX столітті досить поширеним було пояснення необхідності грошей незручностями, що виникають у процесі натурального товарообміну. Недалеко відійшли від цього пояснення і сучасні економісти Заходу. Так, у фундаментальній праці “Грошова теорія” англійського економіста Л.Харріса пояснення необхідності грошей зведено по суті до твердження, коли має місце таке складне сполучення товарів і людей, які займаються обміном, бартер виключно складний і неефективний. Такий підхід зорієнтований переважно на зовнішній зв'язок між товарним обміном і грошима і не охоплює глибинних процесів, які зумовлюють самі труднощі натурального обміну.

Таким чином, важливим відкриттям у дослідженні природи грошей є висновки про їх товарне походження. Розвиток обміну відбувався шляхом зміни набутих форм вартості.

1. Проста, або випадкова, форма вартості відповідала ранньому рівню розвитку обміну, коли він мав випадковий характер: один товар виражав свою вартість в іншому. Вже тут є два полюси вираження вартості товару. На першому полюсі — товар, що вимірює свою вартість і, відповідно, відіграє активну роль (відносна форма вартості); на другому полюсі — товар, що служить матеріалом для вираження вартості першого товару, він відіграє пасивну роль і перебуває в еквівалентній формі. Таким чином, відносна й еквівалентна форми — два полюси вираження вартості товару.

Еквівалентна форма вартості має ряд особливостей: споживча вартість товару-еквівалента служить формою прояву своєї протилежності — вартості товару; конкретна праця, що міститься в товарі-еквіваленті, служить формою прояву своєї протилежності — абстрактної праці;

приватна праця, витрачена на виробництво товару-еквівалента, служить формою прояву своєї протилежності — безпосередньо суспільної праці.

2. Повна, або розгорнута, форма вартості пов'язана з розвитком обміну, викликаного першим значним суспільним поділом суспільної праці — виділенням скотарських і землеробських племен. У зв'язку з цим в обмін включаються численні предмети суспільної праці, а кожний товар, що перебуває у відносній формі вартості, протистоїть множині товарів-еквівалентів. Істотна вада даної форми вартості в тому, що у зв'язку з множиною товарів-еквівалентів вартість кожного товару не одержує закінченого вираження.

3. Загальна форма вартості. Подальший розвиток товарного виробництва й обміну призумовив виділення з товарного світу окремих товарів, що на місцевих ринках відіграють роль головних предметів обміну (сіль, хутро, худоба й ін.). Особливість цієї форми вартості полягає в тому, що роль загального еквівалента не закріпилася ще за одним товаром, і в різний час її поперемінно виконували різноманітні товари.

4. Грошова форма вартості характеризується виділенням у результаті подальшого обміну одного товару на роль загального еквівалента. Така роль з розвитком обміну і створенням світового ринку закріпилася за шляхетними металами — золотом і сріблом — з огляду на їх природні властивості (якісна однорідність, кількісна подільність і портативність). З цього часу весь товарний світ розділився на дві частини: на “товарну чернь” і особливий товар, що відіграє роль загального еквівалента, — гроші.

Таким чином, *сутність грошей полягає в тому, що це* — специфічний товарний вид, з натуральною формою якого зростається суспільна функція загального еквівалента.

Сутність грошей виражається в єдності трьох властивостей: загальної, безпосередньої обмінності; кристалізації мінової вартості; матеріалізації загального робочого часу.

Отже, гроші, що виникли на певному етапі як спосіб залагодження протиріч товару, є не технічним засобом обігу, а вони відбивають глибокі суспільні відносини.

У своїй еволюції гроші виступають у вигляді металевих (мідних, срібних і золотих), паперових, кредитних і нового виду кредитних грошей — електронних грошей.

Паперові гроші. Вони є знаками, представниками повноцінних грошей. Історично паперові гроші виникли з металевого обігу і з'явилися в обороті як замісники в обігу срібних або золотих монет.

Об'єктивна можливість обігу замісників спражніх грошей виникла з особливостей функції грошей як засобу обігу, де гроші є посередником в обміні товарів.

Перетворення можливості в дійсність являє собою тривалий історичний процес, що охоплює такі етапи:

I етап — стирання монет, у результаті чого повноцінна монета перетворюється в знак вартості;

II етап — свідоме псування металевих монет державною владою, тобто зниження металевого вмісту монет з метою одержання додаткового прибутку в скарбницю;

III етап — випуск казначейством паперових грошей з примусовим курсом з метою одержання емісійного прибутку.

Для впровадження в обіг паперових грошей держава пройшла величезний шлях між випуском перших монет (Лідія, VII ст. до н.е.) і перших паперових грошей (Китай, XII ст. н.е., Європа й Америка — XVII-XVIII ст. н.е.). В Україні паперові гроші (асигнації) були введені в 1769 р. У сучасний період паперові гроші у вигляді казначейських білетів збереглися лише в 10 країнах (США, Італія, Індія, Індонезія й ін.).

Сутність паперових грошей (казначейських білетів) полягає в тому, що це — грошові знаки, що випускаються для покриття бюджетного дефіциту і звичайно не розмінні на метал, але наділені державою примусовим курсом.

Отже, особливість паперових грошей виявляється в тому, що вони позбавлені самостійної вартості, наділені державою примусовим курсом, а тому набувають представницької вартості в обігу і виконують роль купівельного і платіжного засобу.

Емітентами паперових грошей є або державне казначейство, або центральні банки. У першому випадку держава прямо використовує випуск паперових грошей для покриття своїх витрат. В другому випадку вона це робить побічно: центральний банк випускає нерозмінні банкноти і надає їх у позичку державі, яка спрямовує їх на свої бюджетні витрати. Різниця між номінальною вартістю випущених паперових грошей і вартістю їх випуску (витрати на папір і друкування) утворює *емісійний дохід*, що є істотним елементом державних доходів.

Економічна природа паперових грошей така, що виключає можливість стійкого паперово-грошового обігу. По-перше, випуск паперових грошей не регулюється потребою товарообігу у коштах; по-друге, відсутній механізм автоматичного вилучення надлишку паперових грошей з обігу.

Оскільки паперові гроші звичайно випускаються для фінансування держави, покриття бюджетного дефіциту, розміри їх емісії залежать від потреб держави у фінансових ресурсах, а не від потреб товарного і платіжного обороту в грошах. Потреби обороту у грошах можуть залишитися незмінними або навіть зменшитися, але потреби держави в коштах можуть зрости, наприклад, унаслідок збільшення військових витрат. Таким чином, збільшення паперово-грошової маси звичайно означає надмірний випуск паперових грошей.

Паперові гроші непридатні до виконання функції скарбу і надлишок їх не може сам піти з обігу. Потрапивши в обіг, паперові гроші застряють у його каналах, переповнюють їх і знецінюються. Таким чином, нестійкість властива паперовим грошам за самою їх природою.

Особливостями паперових грошей є їх нестійкість і знецінення, що можуть бути викликані такими причинами: надлишковий випуск в обіг; втрата довіри до уряду, що випустив гроші; несприятливий платіжний баланс.

Найбільш типовим є інфляційне знецінення паперових грошей, зумовлене їх надмірною емісією. Проте знецінення паперових грошей може бути пов'язане із загрозою повалення державної влади і втратою населенням довіри до неї, а також з несприятливим платіжним балансом і падінням курсу національної валюти.

Кредитні гроші. Розширення комерційного і банківського кредиту в господарстві в умовах, коли товарні відносини набули всеосяжного характеру, призвело до того, що загальним товаром контрактів стають кредитні гроші, які належать до вищої сфери суспільно-економічного процесу і керуються цілком іншими законами.

Безпосередня форма товарного обігу є $T - G - T$, тобто перетворення товару у гроші, а грошей у товар. Для обігу товарів з їхнього середовища виділяється специфічний товар, що наділяється грошовими функціями. В умовах розвинутого капіталістичного виробництва, коли повсюдним стає не обіг товару, а обіг капіталу, останній також виділяє зі свого середовища частину капіталу, якому надаються грошові функції.

При простому товарному виробництві обіг відділений від виробництва, і товари знаходять суспільне визнання лише завдяки перетворенню їх у гроші. При капіталістичному виробництві, що характеризується формулою $G - T - G$, обіг — лише один з моментів виробництва. Товару в даному разі немає необхідності одержувати суспільне визнання тільки через гроші. Він знаходить його в самому процесі виробництва, виступаючи як капітал, що є суспільними відно-

синами. Гроші в цьому разі виражають суспільний зв'язок, що вже склався перед тим, як вони почали функціонувати.

Оскільки основним об'єктом мінових відносин при капіталізмі стає не товар як такий, а товарний капітал, то роль грошей виконує не грошовий товар, а грошовий капітал. Отже, не гроші виступають у формі грошового капіталу, а грошовий капітал — у формі кредитних грошей.

Кредитні гроші пройшли таку еволюцію: вексель, акцептований вексель, банкнота, чек, електронні гроші, кредитні картки.

Вексель — письмове зобов'язання боржника (простий вексель) або наказ кредитора боржнику (перекладний вексель — тратта) про сплату позначеної на ньому суми через визначений термін. Простий і перекладний векселі — це різновид *комерційного* векселя. Є також *фінансові векселі*, тобто боргові зобов'язання, що виникли з надання в борг визначеної суми грошей; їх різновидом є *казначейські* векселі (тут боржником виступає держава). *Приятельські* векселі виставляються один до одного з метою наступного врахування їх у банку. *Бронзові* (або дуті) векселі — боргові зобов'язання, що не мають реального забезпечення.

Характерними рисами векселя є: абстрактність — на векселі не зазначений конкретний вид угоди; безперечність — обов'язкова оплата боргу аж до прийняття примусових заходів після упорядкування нотаріусом акта про протест; оборотність — передача векселя як платіжного засобу іншим особам з передатним написом на його обороті (жиро або індосамент), що створює можливість взаємного заліку вексельних зобов'язань.

Циркулярна сила векселя зростає із збільшенням числа передатних написів. Але такі векселі мали обмежений обіг через недостатність інформації про платоспроможність жирантів. Обмеженість обігу векселя була усунута за допомогою банківського акцепту векселів, що одержували платіжну гарантію з боку великих банків.

Проте незважаючи на це, використання векселя має свої межі: по-перше, вексель обслуговує тільки оптову торгівлю; по-друге, і в оптовій торгівлі сальдо взаємних вимог погашається готівкою; по-третє, у вексельний обіг залучено обмежене коло осіб, впевнених у платоспроможності векседавця й індосантів (жирантів).

Банкнота — домінуюче кредитне знаряддя обігу, що у даний час випускається центральним банком шляхом переобліку векселів. Вона відрізняється від векселя і від паперових грошей.

Банкнота від векселя відрізняється: за терміновістю — вексель являє собою термінове боргове зобов'язання (3–6 місяців), банкнота — безстрокове боргове зобов'язання; за гарантією — вексель випускається в обіг окремим підприємцем і має індивідуальну гарантію; банкнота випускається в даний час центральним банком і має державну гарантію.

Класична банкнота (тобто розмінна на метал) відрізняється від паперових грошей:

за походженням — паперові гроші виникли з функції грошей як засобу обігу, банкнота — з функції грошей як засобу платежу;

за методом емісії — паперові гроші випускає в обіг міністерство фінансів (казначейство), банкноти — центральний банк;

за поверненням — класичні банкноти після закінчення терміну векселя, під який вони випущені, повертаються в центральний банк; паперові гроші не повертаються, а “застрають” в обігу;

за розмінністю — класична банкнота після повернення в банк розмінювалася на золото або срібло, паперові гроші завжди були нерозмінними.

Механізм вільного розміну банкнот (класичних) на золото або срібло виключав надлишкову кількість банкнот в обігу та їх знецінення. З припиненням розміну банкнот на золото з подвійного забезпечення банкнот (золотого і кредитного) відпало золоте забезпечення, а вексельне значно погіршилося, тому що вексельний портфель центрального банку дедалі більше наповнювався казначейськими векселями і зобов'язаннями.

Отже, сучасні банкноти не розмінюються на золото, але певною мірою зберігають товарну природу, або кредитну основу, проте вони підпадають під закономірності паперово-грошового обігу.

Необхідно виділити три канали емісії сучасних банкнот: банківське кредитування господарства, що забезпечує зв'язок грошового обігу з динамікою відтворення суспільного капіталу; банківське кредитування держави, коли банкноти емітуються замість державних боргових зобов'язань; приріст офіційних валютних резервів у країнах з активним платіжним балансом (ФРН, Японія й ін.).

Чек як кредитне знаряддя обігу з'явився пізніше, ніж вексель і банкнота, з створенням комерційних банків і зосередженням вільних коштів на поточних рахунках. Це — різновид перекладного векселя, що його вкладник випишує на комерційний або центральний банк.

Вперше чеки виникли в Англії в 1683 р. Чек — письмовий наказ власника поточного рахунку банку про виплату визначеної суми грошей чекоутримувачу або про перерахування її на інший поточний рахунок.

Існують такі види чеків: **іменні** — виписані на визначену особу без права передачі; **ордерні** — складені на визначену особу, але з правом передачі іншій особі за індосаментом; **на пред'явника** — за яким зазначена сума виплачується пред'явнику чека; **розрахункові** — використовуються тільки при безготівкових розрахунках; **акцептовані** — за якими банк дає акцепт, або згоду, здійснити платіж визначеної суми та ін.

Економічна природа чека виявляється в тому, що він, по-перше, служить засобом одержання готівки в банку; по-друге, виступає засобом обігу і платежу; по-третє, є знаряддям безготівкових розрахунків.

На основі чеків виникла система безготівкових розрахунків, за якою велика частина взаємних претензій погашається і платіж проводиться за сальдо, без участі готівки. Особливо це характерно для розрахунків між клієнтами одного банку. При розрахунках між клієнтами різних банків чек виписується (на суму сальдо) на центральний банк або на розрахункову палату.

Бурхливий розвиток чекового обороту, зростання операцій по інкасації чеків породили хронічну нестачу банківського персоналу і збільшення витрат на опрацювання чеків. Так, у США в повоєнний період кількість чеків зростала щорічно на 7-8 %, а витрати на їх опрацювання перевищували 11 млрд дол. на рік.

У 50-ті роки почався пошук більш економічних форм платежів, що значно посилився в 60-70-ті роки завдяки впровадженню в банківську сферу досягнень науково-технічного прогресу. Вперше в США в 1959 р. Бенк оф Америка ввів у дію цілком автоматизований електронний пристрій для опрацювання чеків і ведення поточних рахунків. Потім пішло впровадження більш досконалих поколінь ЕОМ, що дозволило підключити до ЕОМ багатьох абонентів за допомогою дистанційних пристроїв — пультів-терміналів.

Механізація й автоматизація банківських операцій, перехід до широкого використання ЕОМ сприяли виникненню нових методів погашення або передачі боргу із застосуванням **електронних грошей**. Наприклад, у США в 70-х р. була створена система платежів на електронній основі, що одержала назву системи електронних переказів коштів — ЕФТС (Elektronic Funds Transfert Sistem). Така система, на думку американських економістів (Луке і ін.), являє собою перехід на якісно новий рівень еволюції грошового господарства.

На базі впровадження ЕОМ у банківську справу виникла можливість заміни чеків **кредитними картками**. Це — засіб розрахунків, що заміщує готівку і чеки, а також дозволяє власнику одержати в банку короткострокову позичку. Кредитна картка застосовується в роздрібному торговому обороті і сфері послуг. Нині час використовуються в основному кредитні картки чотирьох видів: банківські, торгові, картки для придбання бензину, картки для оплати туризму і розважальних заходів. Але найпоширенішим видом є торгові картки.

§ 2. Функції і роль грошей у ринковій економіці

Серед сучасних економістів відсутня єдність позицій щодо кількості та сутності функцій грошей. Вона, як правило, існує стосовно лише трьох з них: міри вартості, засобу обігу, засобу накопичень та заощаджень. Ми ж розглянемо розгорнутий варіант функцій грошей: міри вартості; засобу обігу; засобу утворення скарбів, накопичень і заощаджень; засобу платежу; світових грошей.

Функція грошей як міри вартості. Гроші як загальний еквівалент вимірюють вартість усіх товарів. Не гроші роблять найрізноманітніший світ товарів

сумірним, а те спільне, що об'єднує цей світ — абстрактна, суспільно необхідна праця. Тому кількісний аспект властивостей товару, тобто їх вартість, може вимірюватись теж особливим товаром — грошима, які самі мають вартість й історично покликані виконувати функцію міри вартості інших товарів.

Формою прояву вартості є ціна товару. Проте вартість товару служить для того, щоб перетворити мінові відносини в можливість кількісних оцінок за допомогою грошей. На стадії формування товарних відносин гроші відігравали роль засобу, що прирівнює до грошей інші товари, зробивши їх порівнянними не просто як продукти людської праці, а як частини того самого грошового матеріалу — золота або срібла. У результаті товари стали відноситись один до одного в постійній пропорції, тобто виник масштаб цін як визначена вага золота або срібла, що зафіксовано у якості одиниці виміру. Для порівняння цін у ході розвитку мінових відносин держави стали встановлюють фіксовані масштаби цін, тобто у кількості золота і срібла, прийняті в країні за грошову одиницю. Наприклад, у США за долар у 1900 р. було прийнято 1,50463 г чистого золота, але при подальших девальваціях долара вміст у ньому золота знижувався трічі: у 1934 р. — до 0,889 г, у грудні 1971 р. — до 0,818 г і в лютому 1973 р. — до 0,737 г.

Ямайська валютна система, введена в 1976–1978 рр., скасувала офіційну ціну на золото, а також золоті паритети, у зв'язку з чим втратив своє значення офіційний масштаб цін. Нині офіційний масштаб цін замінений фактичним, що укладається стихійно в процесі ринкового обміну.

У зв'язку з тим, що кредитні гроші — це форма прояву грошового капіталу, і обслуговують вони не обіг товару, а капіталу, то виконання функції міри вартості ними здійснюється як у сфері обміну, так і у сфері виробництва. А це означає, що в ринковій економіці ціна формується не тільки на ринку, а й у сфері виробництва, а на ринку відбувається її остаточне коригування. Ціна товарів у таких умовах залежить від двох чинників: вартості банкноти, що визначається вартістю товарів, і кількістю банкнот в обігу; співвідношення попиту і пропозиції на даний товар на ринку.

При обігу нерозмінних кредитних грошей ціна знаходить підтвердження безпосередньо в товарах, а не в золоті. Тому ціна є формою прояву мінового відношення даного товару до всіх товарів, а не специфічно до одного жовтого металу.

Функція грошей як засобу обігу. Реалізація цієї функції дозволяє платити власникам ресурсів і виробникам таким товаром (грошима), який може бути використаний для купівлі будь-якого товару чи послуги на ринку. Як засіб обігу гроші дають змогу позбутися недоліків бартерного обміну.

Особливість функції грошей як засобу обігу полягає в тому, що цю функцію виконують, по-перше, реальні, або готівкові, гроші, а по-друге, знаки вартості — паперові і кредитні гроші. В даний час, коли золото демонетизується, функцію засобу обігу виконують кредитні гроші. Причому вони функціонують

і як купівельний засіб, і як засіб платежу: якщо метаморфоза $T - G - T$ не переривається в часі, то обіг товарів відбувається на основі грошей як купівельного засобу; якщо відбувається розрив між купівлею і продажем товарів, то гроші виступають як засіб платежу.

Товарний обіг включає дві метаморфози, тобто дві зміни форм вартості: продаж одного товару і купівлю іншого. У цьому процесі гроші відіграють роль посередника в обміні двох товарів: $T - G - T$.

Відмінність товарного обігу від безпосереднього обміну товару на товар відрізняється тим, що воно обслуговується грошима як засобом обігу, завдяки чому долаються індивідуальні, тимчасові і просторові межі, характерні для прямого товарного обміну.

Проте якщо товари ідуть після їх реалізації з обігу, то гроші залишаються в цій сфері, безупинно обслуговуючи товарообмін. Дана обставина веде до зростання суперечностей обміну, тому що розрив між купівлею і продажем товарів в одній ланці викликає подібний розрив в інших ланках, що створює можливість появи економічних криз. Базою економічних криз є структурні зміни у виробництві і реалізації суспільного продукту.

Формула $T - G - T$ відповідає простому товарному виробництву, коли обіг товарів реалізується на основі грошей як купівельного засобу. Такий висновок впливає не тільки з факту кількісного домінування угод, де гроші вживаються як купівельний засіб, а не як засіб платежу. Товар “гроші” за своєю природою не пристосований самостійно виконувати функцію платежу, оскільки остання допускає як необхідну умову примус, гарантію, довіру.

Інше положення існує при капіталістичному товарному виробництві. Тут домінує формула $G - T - G$, де G (гроші), як правило, є засобом обігу не товарів, а капіталу.

Хоча функція платіжного засобу властива кредитним грошам, а функція купівельного засобу — товарам-грошам, або грошовому товару, це не означає, що кожна з форм грошей не може виконувати обох функцій. І усе ж головні розбіжності між металевими і кредитними грошима криються не в тому, що вони по-різному виконують функцію засобу обігу, а в тому, що перші опосередковують рух товару, а другі — рух капіталу.

Функція грошей як засобу утворення скарбів, накопичень і заощаджень. Якщо товаровиробник, який продав свій товар, протягом довгострокового періоду не купує інший товар, то гроші, які вилучені із обігу з метою накопичення, виконують функцію засобу утворення скарбів, накопичень та заощаджень. Ринкова система створює стимули й умови для перетворення накопичень у капітал, що приносить прибуток, частково безпосередньо, але головним чином через механізми кредитної системи та фондову біржу.

Функцію скарбу виконували повноцінні і реальні гроші — золото і срібло. Оскільки гроші є загальним втіленням багатства, то виникає прагнення до їх

нагромадження. Але для цього необхідно перервати дві метаморфози в товарообміні $T - G - T$. У даному разі за продажем товару не впливає купівля іншого товару, а гроші випадають з обігу і перетворюються в “золоту лялечку”, тобто скарб.

У докапіталістичних формаціях існувала “наївна форма нагромадження багатства”, коли вилучені з обігу золото і срібло зберігалися в панчохах, скринях, закопувалися в землю. В умовах металевого грошового обігу функція скарбу виконувала важливу економічну роль — стихійного регулятора закону грошового обігу.

Зі зростанням товарного виробництва перетворення грошей у скарб стає необхідною умовою регулярного поновлення відтворення. Прагнення до одержання найбільшого прибутку змушує підприємців не берегти гроші як мертвий скарб, а пускати їх в оборот.

В умовах металевого грошового обігу центральні емісійні банки зобов’язані були мати золоті запаси у вигляді резервів внутрішнього грошового обігу, запаси розміну банкнот на золото і міжнародні платежі. В даний час усі ці функції золотого запасу центрального банку відпали у зв’язку з вилученням золота з обігу, припиненням розміну банкнот на золото і скасуванням золотих паритетів, тобто вилученням золотого металу з міжнародного обороту.

Водночас золото продовжує зберігатися в центральних банках і казначействах як стратегічний резерв. Так, на кінець 1990 р. у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, офіційні золоті резерви склали 938,4 млн унцій, або 29,2 тис. т, у тому числі у розвинутих країнах — 24,8 тис. т та в тих, що розвиваються — 4,4 тис. т.

Збереження золотого запасу пов’язано із золотим фетишем, коли ще в середні віки меркантилісти доводили, що основою економічної політики є накопичення дорогіших металів у країні. Аж до середини ХХ ст. вважалося, що престиж нації визначається розміром золотого запасу. У вересні 1949 р. США зосередили у себе 75 % усіх золотих резервів капіталістичного світу (близько 21,9 тис. т).

Золотий фетиш продовжує існувати й у свідомості приватних осіб, що розглядають золото як надійну гарантію заощаджень. Активний ринок приватних тезавраторів включає щонайменше третину населення. Крім того, золоті запаси забезпечують довіру до національних валют, які використовуються у даний час у міжнародних платежах.

З припиненням розміну банкнот на золото і вилученням його з обігу, засобом нагромадження і заощаджень населення стають кредитні гроші. Вони за своєю природою, як і грошовий капітал, не є скарбом. Якщо в одному місці гроші застигають як скарби, то кредит негайно перетворює їх в активний грошовий капітал в іншому процесі обігу.

Отже, особливість кредитних грошей як засобу нагромадження полягає в тому, що вони накопичуються в процесі постійного обігу. Якщо вони осідають

у скринях, то перетворюються з дійсних грошей у паперові символи. У цій функції кредитні гроші опосередковують також процес акумуляції тимчасово вільних коштів і накопичень та перетворення їх на капітал. Але головним є те, що кредитні гроші виконують функцію нагромадження насамперед для здійснення розширеного відтворення, коли потрібно нагромадити необхідну для капіталізації визначену грошову суму. Нагромадження капіталу у вигляді кредитних грошей потрібно й для забезпечення руху оборотного капіталу, коли утворюється розрив у продажу продукції і купівлі сировини і т. ін. Таким чином, кредитні гроші, виконуючи функцію нагромадження, сприяють згладжуванню порушень у кругообігу капіталу.

Накопиченню короткострокового капіталу сприяють розширення і концентрація банківської справи, ощадливе використання резерву обігу. Нагромадження довгострокового капіталу здійснюється головним чином за допомогою емісії цінних паперів. Акції і облигації є резервуаром, в який стікаються тимчасово вільні грошові кошти, і з якого вони вилучаються в разі потреби.

В епоху становлення і розвитку капіталізму такого роду нагромадження здійснюються в ряді країн на рівні державної політики.

Функція грошей як засобу платежу. Ця функція тісно пов'язана з функцією грошей як засобу обігу. У товарообороті гроші виступають як швидкоплинний посередник руху товарів, і в цій якості вони виконують функцію засобу обігу. Але в товарному виробництві важливе значення має і сам рух грошової форми — коли гроші здійснюють самостійний рух, переходячи від одного власника до іншого, вони виконують функцію засобу платежу. Вона виникла у зв'язку з розвитком кредитних відносин у капіталістичному господарстві. У цій функції гроші використовуються під час:

- продажу товарів у кредит, необхідність якої пов'язана з неоднаковими умовами виробництва і реалізації товарів, різною тривалістю їх виробництва й обігу, сезонним характером виробництва;
- виплати заробітної плати робітникам та службовцям.

Отже, гроші у функції засобу платежу мають свою специфічну форму руху, відмінну від форми руху грошей як засобу обігу, що можна зобразити в такий спосіб:

$T - G - T$ — функція грошей як засобу обігу, $TZ - ZG$ — функція грошей як засобу платежу. Звідси видно, що якщо при функціонуванні грошей як засобу обігу має місце зустрічний рух грошей і товарів, то при їх використанні в як засобу платежу в цьому русі є розрив. Купуючи товар у кредит, боржник дає продавцю вексель, тобто боргове зобов'язання, що буде остаточно оплачено лише через визначений термін (3-6 міс.).

В умовах розвинутого товарного господарства гроші як засіб платежу об'єднують багатьох товаровиробників, у зв'язку з чим розрив однієї ланки в ланцюзі платежів веде до розвитку кризових явищ і масового банкрутства

товаровласників. Щоб пом'якшити ці негативні явища, вводиться система повідомлених платежів, що заснована на автоматичному зарахуванні на рахунок клієнта заробітної плати, пенсій і інших грошових виплат, списанні коштів для оплати комунальних витрат, квартирної плати і різноманітних внесків.

У результаті застосування системи повідомлених платежів скорочується використання готівки. Так, платню готівкою одержують в Англії близько 10 % зайнятих, у Франції — менше 10 %, у ФРН і Канаді — близько 5%, а в США — приблизно 1 %. Прискоренню платежів, скороченню витрат обігу і підвищенню рентабельності підприємств сприяє введення в платіжний обіг електронних грошей.

Ця система особливо швидкими темпами впроваджувалася в механізм платіжних відносин у США, де в 70-х роках конгрес санкціонував створення національної комісії з системи електронних переказів коштів. Федеральна резервна система разом з казначейством розробила і впровадила дану систему на загальнонаціональному рівні. Модернізовано комунікаційну мережу для міжбанківських переказів — замість розрізаних каналів функціонує єдина мережа, що складається з 14 пов'язаних між собою комунікаційних процесів і депозитних установ США. Основними елементами зазначеної системи є автоматизовані розрахункові палати, система автоматизованого касира і система терміналів, встановлених у пунктах купівлі.

На базі електронних грошей виникли *кредитні картки*. Вони сприяють скороченню платежів готівкою, обслуговують роздрібний торговий обіг і сферу послуг, служать засобом розрахунків, що заміщають готівку і чеки, а також є одночасно інструментом кредиту, який дозволяє власнику одержати короткострокову позичку грошима або у формі відстрочки платежу.

Порядок використання кредитної картки полягає в наступному. Споживач одержує від спеціальної компанії-емітента або банку пластикову картку, на якій зазначені привласнений номер рахунку і секретний код для ідентифікації власника. В момент купівлі товару або надання послуг картка подається в установу, що входить у дану систему платежу (торгові точки, готелі, бензоколонки, ресторани і т.ін.). Продавець виписує рахунок за продані товари (послуги) з зазначенням дати покупки, прізвища, номера картки і т.ін., покупець підписує рахунок. Потім рахунок пересилається в банк, що негайно оплачує його, а потім інкасує борг з покупця. Раз на місяць покупцю надходить загальний рахунок, що може бути оплачений протягом пільгового періоду (25-30 днів). Покупець може також пролонгувати платіж, при цьому він одержує кредит, за який сплачує високий відсоток — 1,5 % на місяць, або 18 % на рік.

Таким чином, значення кредитних карток полягає в звужуванні сфери використання готівки і чеків, стимулюванні реалізації товарів та усуненні кризових явищ в економіці.

Функція світових грошей. Ця функція здійснюється у міжнародній торгівлі. Тут гроші скидають національні мундири, тобто виступають у вигляді зливків золота (995 проби). Паризькою угодою 1867 р. єдиною формою світових грошей було визнане золото.

Світові гроші мають потрійне призначення і служать: загальним платіжним засобом; загальним купівельним засобом; матеріалізацією суспільного багатства.

Як міжнародний платіжний засіб гроші виступають при розрахунках по міжнародних балансах, головним чином за платіжним балансом. Як міжнародний купівельний засіб гроші використовуються при прямій покупці товарів за кордоном й оплаті їх готівкою. Як *матеріалізація суспільного багатства* гроші є засобом перенесення національного багатства з однієї країни в іншу при стягванні контрибуцій, репарацій або наданні позик.

У період дії золотого стандарту переважала практика остаточного сальдування платіжного балансу за допомогою золота, хоч у міжнародному обороті застосовувалися і кредитні знаряддя обігу.

У XX ст. інтенсифікація світових зв'язків розширила впровадження кредитних знарядь обігу в міжнародному обороті (вексель, чек і ін.). У 1930 р. у Женеві була підписана Міжнародна конвенція про перекладні і прості векселі, а в 1931 р. — Міжнародна конвенція, що регулює видачу, обіг й оплату чеків.

Проте особливість застосування векселів і чеків у міжнародному обороті полягає в тому, що вони не виконують роль такого остаточного платіжного засобу, як золото. Тому вилучення жовтого металу з міжнародного обороту, коли перестав діяти стихійний механізм регулювання валютних курсів — механізм “золотих точок”, призвело до значних коливань валютних курсів. Оскільки світової банкноти не було, місце золота зайняли шляхом позаконотомічного примусу головні національні банкноти, головним чином, англійський фунт стерлінгів і долар США. З цією метою були використані міжнародні угоди, валютні блоки і валютні кліринги.

Перша *міжнародна угода* була підписана в Генуї в 1922 р., коли фунт стерлінгів і долар США були оголошені еквівалентами золота і введені в міжнародний оборот. Друга угода укладена в 1944 р. у Бреттон-Вудсі (США). Вона заклала основи повоєнної міжнародної валютної системи. Основою валютних паритетів інших національних одиниць був визнаний долар США, розмінний на золото за офіційною ціною (35 дол. за трійську унцію — 31,1 г). Проте вразливим місцем у виконанні доларом і фунтом функції світових грошей була суперечність між інтернаціональним характером валютних зв'язків і національної природи кредитних грошей.

Диктат головних національних валют у міжнародному обороті проявився також у створенні *валютних блоків*. Стерлінговий блок був створений після скасування золотого стандарту в Англії в 1931 р. Він включав країни Британської

імперії (крім домініонів Канади і Нью-Фаундленда, а також Гонконгу), держави, тісно пов'язані з Великою Британією (Єгипет, Ірак, Португалія). Основою цього валютного блоку була підтримка країнами, що входили до нього, твердого курсу стосовно валюти країни-гегемона; усі розрахунки пропонувалося робити в цій валюті, що зберігалася в Банку Англії. За таким же принципом діяв доларовий блок, створений у 1933 р. після скасування золотого стандарту в США. До його складу входили США, Канада, країни Латинської Америки, а також Золотий блок, очолюваний Францією.

Під час і після Другої світової війни на базі валютних блоків виникли валютні зони — стерлінгова, доларова. Крім того, на базі золотого блока виникла зона франка, з'явилися також зони голландського гульдена, португальського ескудо, італійської ліри й іспанської песети.

Валютні кліринги — це розрахунки між країнами на основі заліку взаємних вимог з оплатою сальдо готівкою. Валютні кліринги створювалися в роки світової економічної кризи 1929-1933 рр. і потім набули великого поширення у формі двосторонніх і багатосторонніх клірингів (Європейська платіжна спілка з 1950 по 1958 р.), поява яких було викликана загостренням проблеми міжнародної ліквідності, або спроможності країн оплачувати свої зовнішні зобов'язання. У результаті 60 % міжнародних розрахунків велося через валютні кліринги, які до кінця 60-х років були ліквідовані в більшості західноєвропейських країн з введенням конвертованості валют.

З метою збільшення міжнародної ліквідності і заміни національних валют міжнародною резервною грошовою одиницею Рада керуючого Міжнародного валютного фонду (МВФ) затвердила план створення нового виду ліквідних засобів — спеціальних прав запозичення (Special Drawing Rights — СДР). СДР — це платіжні засоби, що емітуються міжнародним валютним фондом і призначені для регулювання сальдо платіжних балансів, поповнення офіційних резервів і розрахунків з МВФ, порівняння вартості національних валют. Відповідно до цього плану СДР безоплатно розподілялися серед країн-членів Фонду, що відкрив їм рахунок у СДР у сумі 16,8 % їх квоти. Емісія СДР проводилася в невеличких розмірах: у перші роки (з 1970 р.) було випущено понад 9,3 млрд СДР, протягом 1979-1981 рр. — 12 млрд. Загальна частка СДР у міжнародних активах становить усього 2,5 %.

Спочатку у 1970 р. в одиниці СДР був встановлений твердий фіксований золотий вміст, як і в доларах США, — 0,888671 г. Однак після двох девальвацій долара (у 1971 і 1973 р.) і введення плаваючих валютних курсів з 1 липня 1974 р. вартість одиниці СДР стала визначатися на основі середньозваженого курсу 16 валют головних промислово розвинутих країн, частка зовнішньої торгівлі яких складала не менше 1 % обсягу світової торгівлі. З 1 січня 1981 р. кількість валют у “валютному кошику” СДР була скорочена до п'яти, після чого її склад переглядається раз на п'ять років. Так, з 1 січня 1991 р. діє “кошик” СДР, у

якому передбачені частки таких валют: долар США — 40 %, німецька марка — 21 %, японська ієна — 17 %, французький франк і англійський фунт стерлінгів — по 11 %.

У березні 1979 р. було введено нову регіональну міжнародну грошову одиницю, яку використовували країни-члени Європейської валютної системи (ЄВС) — ЕКЮ (European Currency Unit). Створення ЕКЮ було обумовлено розвитком західноєвропейської валютної інтеграції і прагненням країн-учасниць ЄЕС протипоставити долару США європейську колективну валюту. На відміну від СДР, що не мали реального забезпечення, емісія ЕКЮ наполовину забезпечувалась золотом і доларами США (за рахунок об'єднання 20 % офіційних золотих резервів країн-учасниць ЄВС) і наполовину — національними валютами. Емісія ЕКЮ здійснювалася у вигляді записів на рахунках центральних банків країн-членів ЄВС в Європейському фонді валютного співробітництва.

Вартість ЕКЮ визначалася методом “кошика” з валют країн-учасниць ЄЕС. Питома вага кожної валюти в “кошику” залежала від частки країни у ВВП ЄЕС, взаємному товарообігу, Європейському фонді валютного співробітництва. У зв'язку з цим найбільша частка в “кошику” припадала (у %):

на німецьку марку — 30,1, французький франк — 19,0, англійський фунт стерлінгів — 13,0, бельгійський франк — 7,6, іспанську песету — 5,3, інші — 5,45.

З 1 січня 1999 р. в обіг введена єдина європейська валюта — євро. З 1 січня 2002 р. передбачається введення євро в готівковій формі для паралельного обігу з національними валютами 11 країн Європейського Союзу і поступового обміну їх на євро.

Процес переходу до єдиної європейської валюти передбачав з 1 січня 1999 р. жорстку фіксацію курсів валют 11 країн євросони до євро для всіх видів розрахунків. Перший етап передбачав також конверсію в євро всіх державних і приватних фінансових активів і пасивів зони і початок здійснення єдиної грошово-кредитної і валютної політики Євросоюзу.

Роль грошей у ринковій економіці. Якісно нова роль грошей у ринковій економіці полягає в тому, що вони перетворюються на капітал або вартість, що самозростає. Гроші стають грошовим капіталом у відтворенні індивідуального капіталу завдяки тому, що їх функціонування включене в кругообіг промислового капіталу і вони являють собою вихідний пункт і результат кругообігу останнього:

$$Г — Т(ЗВ\Рс) \dots В — Т^1 — Г^1$$

Гроші обслуговують виробництво і реалізацію суспільного капіталу, виступаючи у вигляді грошових потоків, що рухаються як усередині першого

підрозділу (виробництво засобів виробництва), так і усередині другого підрозділу (виробництво предметів споживання), а також між цими підрозділами.

У 90-ті роки посилилася роль грошей як інструмента регулювання економіки, коли в головних країнах світу відповідно до монетаристської концепції проводиться грошово-кредитна політика.

§ 3. Характеристика законів грошового обігу

Практичне використання грошових засобів в обігу поставило перед економічною теорією питання: скільки грошей повинно застосовуватись у національній економіці для надійного обслуговування потреб товарообороту?

Закон вартості і форма його прояву в сфері обігу — закон грошового обігу характерні для всіх суспільних формацій, у яких існують товарно-грошові відносини. Сутність його виражається в тому, що кількість грошей, необхідних для виконання функції засобу обігу, повинна дорівнювати сумі цін реалізованих товарів, поділеній на число оборотів (швидкість обігу) однойменних грошових одиниць. Закон грошового обігу виражає економічну взаємозалежність між масою товарів, що перебувають в обігу, рівнем їх цін і швидкістю обігу грошей.

З розвитком кредитних відносин гроші стали виконувати функцію засобу платежу. В цих умовах модифікується і дія закону грошового обігу: кількість грошей, необхідних для обігу, дорівнює сумі цін реалізованих товарів, за вирахуванням суми цін товарів, проданих у кредит, з врахуванням суми платежів за зобов'язаннями, які настали у даний час та за вирахуванням суми платежів, що взаємопогашаються. Підсумкова сума товарних та кредитних угод ділиться на число оборотів (швидкість обігу) однойменних грошових одиниць.

$$K_d = \frac{\Sigma Ц_r - \Sigma Ц_k + \Sigma П_з - \Sigma П_в}{O},$$

де

K_d — кількість грошей, необхідних для обігу;

$\Sigma Ц_r$ — сума цін реалізованих товарів;

$\Sigma Ц_k$ — сума цін товарів, проданих у кредит;

$\Sigma П_з$ — сума платежів за зобов'язаннями;

$\Sigma П_в$ — сума платежів, що взаємопогашаються;

O — середнє число обертів грошей.

Таким чином, на кількість грошей, необхідних для обігу, впливають різноманітні чинники, що залежать від умов розвитку виробництва. Одним з них є зміна кількості товарів, що перебувають в обігу.

Потреба господарства в грошах визначається також рівнем цін на товари і послуги.

Зворотний (обернений) вплив на кількість грошей, необхідних для обігу, здійснюють: ступінь розвитку кредиту — чим більша частина товарів продається в кредит, тим менша кількість грошей потрібна в обігу; розвиток безготівкових розрахунків; швидкість обігу грошей.

При металевому обігу кількість грошей в обігу регулювалася стихійно, за допомогою грошей у функції нагромадження:

якщо потреба в грошах скорочувалась, то зайві гроші (золота монета) вилучалися з обігу в скарб, якщо зростала — відбувався приплив грошей в обіг зі скарбів. Отже, кількість грошей в обігу завжди підтримувалася на необхідному рівні. При обігу розмінних на золото банкнот можливість їх вільного розміну на метал (золото і срібло) виключає перебування в обігу їх зайвої кількості. Якщо обіг обслуговується банкнотами, не розмінними на золото, або паперовими грошима (казначейськими білетами), то в цьому разі обіг готівки відбувається відповідно до закону паперово-грошового обігу.

Отже, коли кількість паперових грошей буде дорівнювати теоретичній кількості золотих грошей, необхідних для обігу, ніяких негативних явищ не виникне — паперові гроші або нерозмінні банкноти будуть справно відігравати роль грошей, тобто заміників золотих грошей. Зазначена вимога забезпечує сталість грошей і має силу у всіх суспільних формаціях, де існує грошовий обіг.

Нічим не обмежена емісія грошей призводить до порушення цього закону, переповнюванню сфери грошового обігу зайвими грошовими знаками та їх знеціненням.

Умови і закономірності підтримки грошового обігу визначаються взаємодією двох чинників: потребами господарства в грошах і фактичному надходженні грошей в обіг. Якщо в обігу більше грошей, ніж потрібно господарству, то це веде до знецінення грошей — зниження купівельної спроможності грошової одиниці.

§ 4. Грошова маса і швидкість обігу грошей

До цього часу грошовий обіг аналізувався з якісної, істотної сторони. Проте він має і кількісну сторону, що виражається насамперед у показниках грошової маси і швидкості обігу грошей.

На жаль, ці показники не знайшли однозначного трактування ні у вітчизняній, ні в зарубіжній літературі. Широкі розбіжності тут зумовлені головним чином неоднозначністю тлумачення суті грошового обігу. Багато науковців зводять його до обігу готівкових грошей, тому грошову масу в обігу отожднюють із залишками готівкових знаків (банкнот, казначейських білетів і розмінної монети) у розпорядженні підприємств, населення і в касах банків, а

швидкість обігу зі швидкістю проходження їх через каси банків. Деякі економісти, особливо в останні роки, розширили трактування цих понять, включивши в масу грошей і безготівкові кошти на банківських рахунках, що більшою мірою відповідає як теоретичним уявленням про суть грошей і грошового обігу, так і самій практиці реалізації грошових відносин.

У зарубіжній літературі до 30-х років ХХ ст. панувало уявлення про грошову масу як сукупність залишків металевих грошей і розмінних банкнот у розпорядженні суб'єктів обігу. Всі інші грошові інструменти — нерозмінні банкноти, векселі, депозити тощо — виділялись у поняття “засобів обігу” і не включалися в загальну масу грошей. Ситуація принципово змінилася після відміни золотого стандарту. Саме життя довело необхідність включати до грошової маси не тільки всі готівкові знаки, а й депозитні гроші — спочатку короткострокового характеру, а згодом — довгострокового. Більше того, окремі сучасні економісти до грошової маси відносять будь-які активи, яким властива певна ліквідність (облігації державних позик, акції, страхові поліси тощо). Це зумовлено головним чином неоднозначними, суто емпіричними підходами до визначення самої суті грошей, яка може змінюватися залежно від мети аналізу і використання певного елемента грошового обігу. Отже, і в саму грошову масу вони можуть включатися чи виключатися з неї відповідно до конкретної ситуації.

Разом з тим слід зауважити, що зарубіжна економічна наука та практика дали достатньо розгорнуте і обґрунтоване трактування та статистичне визначення грошової маси, які ефективно використовуються в практиці регулювання грошового обігу. Перехід України до ринкової економіки робить надзвичайно актуальним вивчення і використання цього досвіду в нашій практиці.

Виходячи з викладеного вище розуміння суті грошей та грошового обігу, під грошовою масою слід розуміти всю сукупність залишків грошей у всіх їх формах, які перебувають у розпорядженні суб'єктів грошового обороту в певний момент. Такими суб'єктами є приватні особи, підприємства, громадські організації, господарські об'єднання, держава та ін.

Грошова маса має певне кількісне вираження (обсяг у мільярдах чи мільйонах грошових одиниць), надзвичайно складну структуру та динаміку руху. З точки зору якісної характеристики грошової маси важливе значення має її структура, а з точки зору практики її регулювання — обсяг та динаміка руху, а також структурна характеристика.

Для аналізу кількісних змін грошового обігу на визначену дату і за визначений період, а також для розробки заходів щодо регулювання темпів зростання й обсягу грошової маси використовуються різноманітні показники (грошові агрегати).

У фінансовій статистиці промислово розвинутих країн для визначення грошової маси застосовується такий набір основних **грошових агрегатів**:

- агрегат М-1 — включає готівку в обігу (банкноти, монети) і кошти на поточних банківських рахунках;
- агрегат М-2 — складається з агрегату М-1 плюс строкові й ощадні вклади в комерційних банках (до чотирьох років);
- агрегат М-3 — містить агрегат М-2 плюс ощадні вклади в спеціалізованих кредитних установах;
- агрегат М-4 — складається з агрегату М-3 плюс депозитні сертифікати великих комерційних банків.

У США для визначення грошової маси використовуються чотири грошових агрегати, в Японії і Німеччині — три, в Англії і Франції — два.

Аналіз структури і динаміки грошової маси має важливе значення при розробці центральними банками орієнтирів кредитно-грошової політики.

Для розрахунку сукупної грошової маси в обігу в Україні передбачені такі грошові агрегати:

- агрегат М-0 — готівка;
- агрегат М-1 — дорівнює агрегату М-0 плюс розрахункові, поточні та інші рахунки (розрахункові рахунки, спеціальні рахунки, рахунки капітальних вкладень, акредитиви і чекові рахунки, рахунки місцевих бюджетів, рахунки бюджетних, профспілкових, громадських і інших організацій, кошти Держстраху, фонд довгострокового кредитування); плюс внески в комерційних банках; плюс депозити до запитання в Ощадбанку;
- агрегат М-2 — дорівнює агрегату М-1 плюс строкові вклади в Ощадбанку;
- агрегат М-3 — дорівнює агрегату М-2 плюс депозитні сертифікати та облігації державних позик.

Використання різноманітних показників грошової маси дозволяє диференційовано підійти до аналізу стану грошового обігу.

Зміна обсягу грошової маси може бути результатом як зміни маси грошей в обігу, так і прискорення їх обігу. Швидкість обігу грошей — показник інтенсифікації руху грошей при функціонуванні їх як коштів обігу і засобів платежу. Він важко піддається кількісній оцінці, тому для його розрахунку використовуються непрямі дані.

У промислово розвинутих країнах в основному обчислюються два показники швидкості зростання обігу грошей: показник швидкості обігу в кругообігу доходів — відношення валового національного продукту (ВНП) або національного доходу до грошової маси, а саме до агрегату М-1 або М-2; цей показник розкриває взаємозв'язок між грошовим обігом і процесами економічного розвитку; показник оборотності грошей у платіжному обороті — відношення суми переведених коштів по банківських поточних рахунках до середнього розміру грошової маси.

В Україні у практиці статистичної роботи залежно від повноти охоплення обігу готівки розрізняють:

по-перше, швидкість повернення грошей у каси установ НБУ як відношення суми надходжень грошей у каси банку до середньорічної маси грошей в обігу; по-друге, швидкість обігу грошей у готівково-грошовому обороті, обчислювану шляхом розподілу суми надходжень і видачі готівки, включаючи обіг пошти з установ Ошадбанку, на середньорічну масу грошей в обігу.

Зміна швидкості обігу грошей залежить від багатьох чинників як загальноекономічних (циклічного розвитку економіки, темпів економічного зростання, руху цін), так і суто монетарних (структури платіжного обігу, розвитку кредитних операцій і взаємних розрахунків, рівня процентних ставок на грошовому ринку і т.ін.).

Прискоренню обігу грошей сприяють заміна металевих грошей кредитними, розвиток системи взаємних розрахунків, впровадження ЕОТ у банківську справу, застосування електронних засобів грошових розрахунків тощо.

При знеціненні грошей споживачі збільшують покупки товарів для того, щоб захистити себе від падіння купівельної спроможності грошей, що прискорює грошовий обіг. За інших рівних умов прискорення швидкості обігу грошей рівнозначне збільшенню грошової маси і є одним з чинників інфляції.

§5. Типи грошових систем

Грошова система — це форма організації грошового обігу в країні, що склалася історично і закріплена національним законодавством. Вона встановлює основні принципи, вимоги, нормативи, що регламентують відносини між суб'єктами грошового обігу. Грошова система формується та функціонує на базі банківського законодавства і розглядається як її складова. Центральний банк являє собою інституційний центр інфраструктури грошової системи, йому належать головні функції щодо проведення грошової політики, регулювання грошового обігу.

Грошові системи сформувалися в XVI — XVII ст. з виникненням і утвердженням капіталістичного способу виробництва, хоча окремі їх елементи з'явилися в більш ранній період. З розвитком товарно-грошових відносин і сучасного способу виробництва відбуваються істотні зміни в грошовій системі.

Грошова система країни формується історично, що позначається на структурі та змісті її елементів. Основними з них є:

- 1) найменування грошової одиниці;
- 2) масштаб цін;
- 3) валютний курс;
- 4) види готівкових грошових знаків, які мають законну платіжну силу;
- 5) регламентація безготівкового обороту;
- 6) державний апарат, який здійснює регулювання грошового обігу.

Найменування грошової одиниці (національної валюти), як правило, виникає історично. До введення власної грошової одиниці в Україні функціонувала грошова одиниця колишнього СРСР – карбованець (рубль), собою долею якого є копійка. Найменування “рубль” закріпилося за грошовою одиницею Росії відносно пізно – в XVII ст. Становлення державної незалежності України обумовлює перехід до найменування стародавньої грошової одиниці, що використовувалася в Київській Русі – гривні.¹

Масштаб цін – історично обумовлений елемент грошової системи, що визначає ваговий вміст у грошовій одиниці металу, який у відповідний період виконував роль грошей. Установлений державою золотий (чи срібний) вміст грошей виступав важливим елементом системи ціноутворення в країні. В умовах обігу паперових грошей масштаб цін втратив своє значення елемента грошової системи. Величина вираження вартості товарів у грошовій одиниці в сучасних умовах визначається відповідно до основ формування вартості грошей.

Валютний курс – це співвідношення між грошовими одиницями (валютами) різних країн. Він являє собою своєрідну “ціну” валюти однієї країни, виражену в валютах інших країн. Залежно від типу грошової системи валютний курс може визначатися ринком або встановлюватися державою в особі уповноважених нею на те органів.

Держава визначає види готівкових грошових знаків, які мають статус законного платіжного засобу на її території. До них належать: банківські білети, казначейські білети та розмінна монета. Істотна відмінність грошових білетів полягає у механізмі їх емісії – порядку випуску в обіг та вилучення з нього. При бюджетній емісії, яка проводиться спеціальним органом Міністерства фінансів (казначейством), в обіг випускаються казначейські білети. Кредитна емісія обумовлює випуск банкнот. Банківські білети надходять у сферу обігу в зв’язку з видачею кредиту, його погашення обумовлює вилучення грошових знаків з обігу.

У період перебування України у складі СРСР на її території оберталися готівкові знаки всіх трьох видів. Однак відмінність банкнот від казначейських білетів фактично була формальною. У зв’язку з відсутністю казначейства всі грошові знаки випускалися в обіг Держбанком СРСР. Зазначена різниця в найменуванні паперових грошових знаків підлягала ліквідації згідно із законодавством про банки і банківську діяльність в СРСР. Але заміна одно-, трьох- та п’ятикарбованцевих казначейських білетів зразка 1961 р. не була завершена. Питання про види готівкових грошових знаків та їхню платіжність нині вирішує кожна з незалежних держав, що входили до колишнього СРСР.

¹ “Гривня” як грошова й вагова одиниця Стародавньої Русі походить від найменування обруча—прикраси із золота чи срібла, який носили на шії (“загривку”). Частина цього обруча (рублена гривна), що оберталася в ролі грошей, стала основою найменування грошової одиниці “рубль” (карбованець).

Основним компонентом грошової маси в сучасних умовах є не готівкові знаки, а залишки на рахунках у банках та небанківських кредитних установах. Вони використовуються для платежів шляхом перерахувань коштів з рахунку платника на рахунок їх одержувача. Принципи функціонування грошей, записаних на рахунках “грошей безготівкового обороту”, або “електронних”, в умовах проведення платежів на базі електронно-обчислювальної техніки, визначаються державою через регламентацію безготівкового обороту. Вона включає визначення сфер готівкових та безготівкових розрахунків і режиму використання грошей на рахунках, форми розрахунків, порядок платежів тощо.

Операції щодо готівкових і безготівкових розрахунків здійснюють банки та небанківські органи. Однак безпосереднє регулювання грошового обігу здійснюють банки, що зумовлює виділення їх як самостійного елемента грошової системи. Механізм регулювання позначається побудовою самої банківської системи — її організації за однорівневим чи дворівневим принципом.

Тип грошової системи визначається змістом її елементів та їх взаємодією, які обумовлюють тенденції розвитку та закономірності функціонування грошової системи. Як елемент господарського механізму країни грошова система відображає властиву йому сукупність економічних відносин, у зв'язку з чим набуває характеру системи ринкового чи неринкового типу.

Неринкову грошову систему відрізняє наявність значних обмежень щодо функціонування грошей (талони, карткові системи розподілу тощо), використання адміністративних методів регулювання грошового обігу (раціонування видачі грошей, лімітування кредитів тощо), розмежування сфер готівкового і безготівкового обігу, заборона певних грошових операцій, здійснення контролю за грошовими операціями юридичних осіб та громадян і ін. У такій грошовій системі фактично порушуються її межі як форми організації обігу грошей, і регулювання поширюється на сам зміст грошових операцій. Даний тип грошової системи властивий адміністративно-командній економіці, якою і була система управління економікою колишнього СРСР. Він обумовлює підлив самої природи грошей як таких.

Грошову систему ринкового типу характеризує вільне функціонування грошей. Зберігаються лише певні обмеження проведення грошових операцій на рівні банків як елемента грошової системи країни. При цьому регулювання грошового обігу проводиться через використання економічних методів впливу на обсяг, динаміку та структуру грошової маси.

Відповідно до механізму регулювання валютних відносин виділяються грошові системи відкритого та закритого типу. У відкритій грошовій системі відсутні обмеження на проведення валютних операцій юридичними та фізичними особами. Режим регулювання валютних відносин та визначення валютного курсу забезпечують органічне включення національної економіки у світову. Грошова система закритого типу передбачає використання валютних обмежень,

які зумовлюють ізоляцію національної економіки від світової. За таких умов валютний курс не відображає реальної інвалютної ціни грошової одиниці країни, фактично виступає як формальний елемент грошової системи.

Відповідно до загальних законів функціонування грошей виділяються саморегулюючі та регульовані грошові системи. Саморегулюючими були системи обігу металевих грошових знаків (монет). Основою саморегулювання виступала рівність вартості, яку виражали монети в обігу, і вартості металу, що містився в них. У зв'язку з цим у конкретний період часу безпосередньо в обігу (функція грошей як засобу обігу) перебувала кількість монет, необхідна для реалізації товарів. Якщо через зміну обсягу виробництва і реалізації товарів потреба обігу в грошових знаках скорочувалася, то відповідна кількість монет вилучалася з обігу, перетворюючись на скарб. При розширенні виробництва і товарного обігу монети, що становили скарб, надходили в обіг. Так через функцію грошей як засобу утворення скарбу здійснювалося стихійне регулювання грошової маси, завдяки якій кількість грошових знаків в обігу підтримувалася на рівні потреби обороту в грошах.

Історично системи металічного обігу реалізувались у формі біметалізму та монометалізму. На ранніх стадіях розвитку капіталістичного виробництва грошова система, як правило, базувалася на біметалізмі.

При біметалізмі роль загального еквівалента законодавчо закріплювалася за двома металами — як правило, золотом і сріблом. Відповідно до принципів регулювання співвідношення між золотими і срібними монетами виділяються три різновиди біметалізму:

- система паралельної валюти, за якої вказане співвідношення встановлюється стихійно на ринковій основі;
- система подвійної валюти, коли таке співвідношення визначається державою;
- система “кульгаючої” валюти, за якої один з видів монет карбує в закритому порядку.

Найпоширенішою формою біметалізму була система паралельної валюти. Однак вона створювала технічні труднощі у функціонуванні сфери обігу в зв'язку з наявністю та постійними коливаннями подвійної системи цін. Спроби впорядкування обігу через законодавчу фіксацію співвідношення золотих і срібних монет, що, як правило, не відповідало їх ринковій вартості, неминуче вели до тезаврації монет, вартість яких недооцінювалась. Явище витіснення “хороших” грошей “поганими” визначається як закон Коперніка-Грешема. Воно обумовлює перехід від біметалізму до монометалізму.

Не припинило цього процесу введення деякими країнами системи “кульгаючої” валюти. Відмова від вільного карбування монет зі срібла прискорила їх знецінення, наплив срібла з сусідніх країн і вивіз золота за кордон. Тому вони змушені були зовсім припинити карбування монет зі срібла, а ті, що залишилися в обігу, перетворилися на розмінну монету.

Монометалізм – грошова система, при якій один метал (золото або срібло) служить загальним еквівалентом і основою грошового обігу, функціонуючі монети і знаки вартості розмінні на дорогі метали. **Срібний монометалізм** існував у Росії в 1843-1852 рр., в Індії – у 1852-1893 рр., у Голландії – у 1847-1875 рр.

У царській Росії система срібного монометалізму була введена в результаті грошової реформи 1839-1843 рр. Грошовою одиницею став срібний рубль, який вміщував у 4 золотника 21 частки чистого срібла. Були випущені в обіг і кредитні білети, що оберталися нарівні зі срібною монетою і розмінювалися вільно на срібло. Проте ця реформа в умовах кріпосництва, що занепадало, при дефіциті державного бюджету і зовнішньоторговельного балансу не могла на тривалий період істотно стабілізувати грошовий обіг. Кримська війна 1853-1856 рр. спричинила велику додаткову емісію кредитних грошей, і вони фактично перетворилися в паперові гроші.

Вперше **золотий монометалізм** (стандарт) як тип грошової системи склався у Великій Британії наприкінці XVIII ст. і був законодавчо закріплений у 1816 р. У більшості інших держав він був введений в останній третині XIX ст.: у Німеччині – у 1871-1873 рр., Швеції, Норвегії і Данії – у 1873 р., Франції – у 1876-1878 рр., Австрії – у 1892 р., Росії і Японії – у 1897 р., у США – у 1900 р.

Залежно від характеру розміну знаків вартості на золото розрізняють три різновиди золотого монометалізму: золотомонетний стандарт, золотозливковий стандарт і золотодевізний (золотовалютний) стандарт.

Золотомонетний стандарт найбільше відповідав вимогам капіталізму періоду вільної конкуренції, сприяв розвитку виробництва, кредитної системи, світової торгівлі і вивозу капіталу. Цей стандарт характеризується такими рисами:

у внутрішньому обігу країни перебуває повноцінна золота монета, золото виконує усі функції грошей; дозволяється вільне карбування золотих монет для приватних осіб (звичайно на монетному дворі країни); неповноцінні гроші, що перебувають в обігу (банкноти, металева розмінна монета), вільно і необмежено розмінюються на золото; дозволяється вільний вивіз і ввіз золота й іноземної валюти та функціонування вільних ринків золота.

Функціонування золотомонетного стандарту вимагало наявності золотих запасів у центральних емісійних банках, що служили резервом монетного обігу, забезпечували розмін банкнот на золото, були резервом світових грошей.

У роки Першої світової війни зростання бюджетних дефіцитів, покриття їх позиками і випуском грошей призвели до збільшення грошової маси в обігу, що значно перевищувало за своїм обсягом золоті запаси емісійних банків, ставило під загрозу вільний розмін паперових грошей на золоті монети. У цей період золотомонетний стандарт припинив своє існування в країнах, що воювали, а потім у більшості інших країн (крім США, де він протримався до 1933 р.) був припинений розмін банкнот на золото, заборонений вивіз його

за кордон, золоті монети вилучались з обігу у скарб. По закінченні першої світової війни, в умовах розвитку економічної кризи жодна держава не змогла здійснити стабілізацію своєї валюти на основі відновлення золотомонетного стандарту.

В процесі проведення грошових реформ (1924-1929 рр.) повернення до золотого стандарту було здійснено у двох урізаних формах — золотозливкового і золотодевізного стандартів.

При **золотозливковому стандарті**, на відміну від золотомонетного, в обігу відсутні золоті монети і вільне їх карбування. Обмін банкнот, як і інших неповноцінних грошей, проводиться тільки на золоті зливки. У Англії ціна стандартного зливка в 12,4 кг становила 1700 фунтів стерлінгів, у Франції ціна зливка вагою 12,7 кг — 215 тис.франків.

У Австрії, Німеччині, Данії, Норвегії та інших країнах був встановлений **золотодевізний (золото-валютний) стандарт**, при якому також відсутній обіг золотих монет і вільне карбування. Обмін неповноцінних грошей на золото проводиться за допомогою обміну на валюту країн з золотозливковим стандартом. Таким шляхом зберігався непрямий зв'язок грошових одиниць країн золотодевізного стандарту з золотом. Підтримка сталості курсу національної валюти здійснювалася методом девізної політики, тобто за допомогою купівлі або продажу національних грошей за іноземні залежно від того, знижується або підвищується курс національної валюти на ринках. Таким чином, при золотодевізному стандарті валюти одних країн ставилися в залежність від валют інших держав.

В результаті світової економічної кризи 1929-1933 рр. золотий стандарт був скасований у всіх країнах (наприклад, у Великій Британії — у 1931 р., США — у 1933 р., у Франції — у 1936 р.) і затвердилася система нерозмінного банкнотного обігу.

Створена в 1944 р., Бреттон-Вудська світова валютна система являла собою систему міждержавного золотодевізного стандарту для країн з вільно конвертованою валютою. Особливість золотодоларового стандарту виявлялася у тому, що він був встановлений лише для центральних банків, при цьому тільки одна єдина валюта — долар США — зберегла зв'язок з золотом. У зв'язку зі скороченням золотих запасів уряд США з 1971 р. офіційно припинив продаж золотих злиwkів на долари і золотодоларовий стандарт припинив своє існування.

В умовах сучасного розвинутого ринку грошей банкноти зберігають кредитну природу — вони призначені для кредитування економіки, держави; випускаються під приріст офіційних золотовалютних резервів, але підпорядковуються закономірностям паперово-грошового обігу.

Варто мати на увазі, що стан грошової системи визначається процесами розвитку відтворення, на який вона впливає, стримуючи або пришвидшуючи

його. Вплив грошової системи на економіку посилюється з розвитком сучасних фінансових ринків.

§ 6. Зміцнення національної валюти – чинник гарантування економічної безпеки

Основною, хоч і прихованою загрозою, пов'язаною з проведенням монетарної політики, є наростаючий розлад функцій національної валюти. Ця небезпека конкретно виявляється в послабленні функціональних можливостей національної валюти, у втраті спроможності забезпечувати потребу грошового обігу в засобах платежу, обігу і заощадження, зокрема в неухильному випередженні попиту на іноземну валюту стосовно національної, що створює постійну загрозу девальвації курсу гривні.

Політика обмеження грошової емісії: мотивації і наслідки.

Труднощі з поновленням економічного зростання, поліпшенням інвестиційного клімату, розвитком підприємницької ініціативи і, що не менш тривожно, виконанням державного бюджету тісно пов'язані з орієнтацією “на подальше зниження рівня інфляції і накопичення міжнародних резервів”, з використанням арсеналу придушення попиту на національну валюту (політико-процентних ставок для підтримки стабільного валютного курсу) і обмеження її пропозиції по каналах кредитування реального сектора.

Справді, проблема вибору орієнтирів кредитно-емісійної політики в умовах спаду виробництва, загострення платіжної кризи і різких коливань обсягів грошової — одна з центральних. Безумовно, вона не може вирішуватися окремо від розробки загальної стратегії розвитку української економіки.

Оцінка достатності обсягів грошової емісії і відповідно вибір напрямку емісійної політики (активізувати або обмежувати зростання грошової емісії) залежать насамперед від оцінки тенденцій, що виникають у ході реформування економіки і здійснення політики придушення інфляції.

Курс на забезпечення фінансової стабілізації і зміцнення національної валюти, а точніше, курс на обмеження грошової маси і бюджетного дефіциту (шляхом скорочення бюджетного фінансування передбачалося придушити платоспроможний попит і відповідно інфляцію) реалізує дуже спрощений підхід до розв'язання важливої економічної проблеми. Цей курс можна оцінити як прояв нездатності держави використовувати весь арсенал засобів і методів фінансово-кредитного регулювання для забезпечення фінансової стабілізації, створення умов для розширення внутрішнього ринку, платоспроможного попиту. При цьому закриваються джерела формування заощаджень і, відповідно, внутрішніх інвестиційних ресурсів, під впливом наростаючого дефіциту грошової маси відбувається штучне завищення прибутковості сегментів грошового ринку на шкоду прибутковості реального сектора економіки. В умовах стійко-

го падіння виробництва і зменшення бази оподаткування установка на скорочення грошової маси і бюджетного дефіциту одночасно призводить до виникнення дисбалансу між виконанням зобов'язань по фінансуванню видаткової частини і формуванням дохідної частини бюджету.

Річ у тому, що прийняття розмірів бюджетного дефіциту і грошової емісії як жорстких орієнтирів неприпустимо не тільки тому, що в принципі відсутні надійні критерії рівнів цих розмірів, а й тому, що в період стійкого спаду виробництва робиться чітка установка на обмеження мобілізаційних можливостей економіки і активізації важелів бюджетно-податкової і кредитно-грошової політики. Крім того, нормативний підхід до визначення обсягів бюджетного дефіциту і грошової маси явно суперечить самій природі цих розмірів, їх синтетичному характеру. Якщо рівні цих розмірів можуть служити барометром або, точніше, індикатором стану економіки, то це не означає, що вони можуть бути заданими в розрахунках таких важливих систем, як формування державного бюджету і потреби грошового обігу в грошовій масі.

“Нормативний” характер сучасної фінансової політики робить її детонатором соціально-економічних потрясінь. Соціально-економічне напруження на початку 1999 р. значною мірою пов'язане з наростаючим дисбалансом між державними зобов'язаннями щодо фінансування витрат бюджетної сфери і можливістю їх забезпечення. Цей дисбаланс, безперечно, породжений повною розлагодженістю бюджетної й емісійної політики держави з реальною ситуацією в економіці.

На відміну від розвинутих країн, де вся інституціональна структура ринкової економіки чітко реагує на макроекономічні установки, в українській економіці ще не сформовані економічні системи, спроможні самі вибирати макроекономічні орієнтири й адекватно реагувати на макрофінансову (жорстку або м'яку) політику держави. У цьому зв'язку безпрецедентними є відмови уряду виконувати свої бюджетні зобов'язання в межах сум, встановлених законом про державний бюджет, спроби ставити їх у залежність від нездатності держави забезпечити своєчасний і достатній збір податкових платежів у межах, встановлених державним законом. Не менш одіозно на фоні спаду виробництва і тенденції звуження ринків збуту української продукції виглядає аргументація в обґрунтування рестрикційного курсу грошової кредитної політики.

За фасадом “фінансової стабілізації”, а точніше — придушення високих темпів інфляції ховається глибока поразка системи грошового обігу країни. Трансформація економіки, яка з'явилася за час здійснення реформаційних акцій — від дефіциту товарів до дефіциту грошей — призвела до розладу функцій обігу національної валюти. В єдиному просторі її обігу з'являються осередки нестабільності, що порушують його структурну однорідність. Тут варто згадати й емісію псевдоплатіжних засобів, і доларизацію грошового обігу та заощаджень. Під впливом реформаційних акцій з їх орієнтацією на обмеження кре-

дитної емісії відбувається неминуча передача національною валютою своїх функцій її замінникам, що виникають в міру наростання дефіциту коштів. З'являється множина фінансових структур, що емітують псевдогроші. Емітентами різного роду боргових зобов'язань виступають адміністративні органи регіонів, банки, підприємства. Особливо активно тут поводиться Міністерство фінансів України.

Одночасно зі збільшенням обсягів замінників грошей і збільшенням числа їх емітентів відбувається ослаблення функцій НБУ України, зокрема його прав монопольно здійснювати емісію грошей і організувати їх обіг, а також бути кредитором останньої інстанції для кредитних організацій. Відповідно знижується реальна спроможність НБУ забезпечувати стабільність гривні і регулювати грошовий обіг. В цих умовах НБУ втрачає емісійний прибуток, поступаючись правом на його одержання різноманітним комерційним і адміністративним структурам, що здійснюють емісію псевдогрошей. У частині ж заміщення гривневої маси іноземною валютою, що виконує функції заощадження, НБУ віддає прибуток емісійним центрам відповідних країн.

Не можна також не бачити, що зниження сукупного платоспроможного попиту і звуження внутрішнього ринку збуту національної продукції, а отже, зменшення обсягів грошового обігу ведуть до скорочення сфери й обсягів реального використання гривневої маси.

Очевидно, що в рамках існуючої грошово-кредитної політики НБУ слабо використовує своє монопольне право на грошову емісію. Масштаби наповнення міжгосподарського обороту платіжними-розрахунковими сурогатами різних найменувань (платіжні сертифікати, зобов'язання вексельного типу, взаємні заліки, податкові звільнення й ін.) свідчать про те, що забезпечення потреби обороту в платіжних засобах набуває стихійного характеру. Якщо формування грошової маси на основі використання механізму кредитної емісії є об'єктом регулювання НБУ, то наростання обсягів квазігрошової маси практично виводить основну частину грошового обігу зі сфери банківського регулювання і, що не менш небезпечно, єдиного інформаційного простору української економіки. При цьому органічна єдність усього грошового простору зменшує функціональні розходження між ними. Більше того, підвищується "цінність" псевдогрошей у зв'язку з їх спроможністю приховувати прибутки від оподаткування. В умовах відсутності централізованого контролю і регламентації в частині псевдогрошової маси, встановлення жорстких меж зростання гривневої маси (будь-яких агрегатів) стає безглуздом. Розширення сфери обігу псевдогрошей при тому, що відбувається постійне відновлення їх форм і механізмів дії, практично скорочує сферу функціонування гривневої маси і, що небезпечно, попит на неї. При цьому відбувається не тільки деформація складу грошової маси й ослаблення її функціональної спроможності, а і руйнується перспектива відновлення національної валюти.

За межами існуючого курсу грошової політики залишається і проблема подолання тенденції прискореного скорочення простору і зон функціонування гривні як валюти. Відбувається це в межах внутрішнього ринку України і ринку країн СНД. Треба зауважити, що на початку 1998 р. різко скоротилися кредитні відносини з країнами СНД. Не викликає сумніву, що зазначені тенденції практично припиняють можливість активного використання кредитної емісії щодо розширення меж сукупного платоспроможного попиту і в цьому зв'язку попиту на національну валюту. Практика штучного обмеження кредитної емісії і підтримки дефіциту гривневої маси сприяють витісненню національної валюти з усіх сегментів українського внутрішнього ринку. Таким чином, введення конвертованості гривні відкладається на невизначений термін, що не тільки не забезпечує стабільність національної валюти, а й призводить до дезорганізації всієї грошово-фінансової системи.

Дестабілізація функцій національної валюти.

Прийнято вважати, що в Україні існують своя грошова одиниця — гривня і своя фінансова система. Наукові диспути ведуться в основному про те, яка система краща — кейнсіанська чи монетарна, а також чи варто мінімізувати рівень інфляції чи робити її досить високою.

Щоб визначитися з цих питань, необхідно розглянути функції грошей. Будь-яка національна грошова одиниця має бути засобом накопичення, мірою вартості й засобом обігу.

- Перші дві функції у нас стійко — прямо чи опосередковано — виконує долар. Спробуємо розглянути третю функцію — засіб обігу. Її характеризує такий параметр, як рівень монетаризації, тобто кількість грошей в економіці країни.

Як відомо, ступінь (рівень) монетаризації економіки розраховується як частка відділення грошей, які перебувають в обігу, на обсяг ВВП.

Ступінь монетаризації =

= (Грошова маса в обігу) / ВВП

Обидва показники використовуються у номінальному вираженні. Зіставлення в реальному вимірі не є, як вважається, конче необхідним. Властивістю показника ступеня монетаризації є те, що запас зіставляється з потоком. Гроші є запасом певного виду капіталу (ресурсів) і вони можуть (цілком природно) бути зафіксованими лише на певну дату, стан грошей фіксується моментними спостереженнями. ВВП — це потік доданої вартості, який створюється протягом певного часу і тому фіксується інтервальними спостереженнями. Якщо вдається знайти аналітичний взаємозв'язок між кількістю грошей в обігу та ВВП, то найкращі уявлення про динаміку ступеня монетаризації може дати перша

похідна від кількості грошей до ВВП. У іншому разі скорочення кроку спостережень (часової відстані між сусідніми спостереженнями) грошей і ВВП дозволяє отримати точніше уявлення про динаміку “забезпечення” грошми процесу виробництва та споживання ВВП.

Економічний зміст ступеня монетаризації. За аналогією з капіталомісткістю, фондомісткістю можна сказати, що ступінь монетаризації є “грошомісткістю” продукції. Якщо виходити з такої точки зору, то низька “грошомісткість” нібито віддзеркалює високу ефективність використання грошей. Адже більш низький стосовно ВВП рівень, наприклад, виробничих запасів відображає більш високу ефективність їх використання. І тоді, здається, можна пишатися тим, що в Україні на виробництво одиниці продукції порівняно з іншими країнами потрібно значно менше такого привабливого виду капіталу, яким є гроші.

Але гроші відрізняються від інших видів капіталу найвищою ліквідністю, форма їх матеріалізації не істотною перешкодою для майже миттєвого переорієнтування з одних напрямів інвестування (використання грошей) на абсолютно інші. Під “майже миттєвим переорієнтуванням” ми розуміємо їх більшу мобільність порівняно з іншими видами активів. Такої властивості, наприклад, нема у виробничих запасів як складової оборотних фондів (оборотного капіталу). Водночас запас грошей на певну дату є тим обсягом ВВП, створеного до цієї дати, який економічні агенти вважають за доцільне зберігати в грошовій формі, це “запас” ВВП у найбільш мобільній формі. Можна дати і таке пояснення: приріст грошової маси, зрештою, має своїм джерелом приріст ВВП. Зростання монетаризації означає, що дедалі більша частка ВВП зберігається у грошовій формі. Однак таке твердження є абсолютно коректним за умов беземісійного примноження грошової маси, примноження її тільки за рахунок взаємовигідної співпраці пари “банк-економічний агент”. Випуск Центральним банком держави “пустих” грошей, грошей, які не є результатом приросту створеної доданої вартості, спроможний викривити картину. Протягом певного проміжку часу може скластися враження, що адміністративне, емісійне примноження Центральним банком грошової маси в обігу дає зростання ступеня монетаризації. Однак, інфляція, яка безумовно прискорить зростання цін, досить швидко все поверне на “круги своя”. Ступінь монетаризації незабаром знизиться. Теоретично і Національний банк, емісійно кредитуючи суспільне виробництво, може взяти безпосередню участь у зростанні реального ВВП (хоча це функція комерційних банків). Однак, якщо це коли-небудь вдасться організувати за умов створення “надійної та злагодженої системи просування грошової маси”, то однак цей кредит матиме джерелом погашення приріст реальної доданої вартості, реального ВВП.

Зниження монетаризації віддзеркалює протилежний процес, у якому дедалі менша частка ВВП зберігається у грошовій формі. Тобто високий ступінь

монетаризації вказує на те, що сукупний економічний агент схильний до збереження більш значної частки ВВП у грошовій формі капіталу. Або, з другого боку, зростання ступеня монетаризації вказує на зростання мобільності економіки, на зростання потенційної гнучкості поведінки економічних агентів.

Більшість фахівців вважає, що в Україні надто низький рівень монетаризації економіки, що становить близько 15 %, тоді як у розвинутих країнах він становить: у Великій Британії – 100 %, Німеччині – 70 %, Швейцарії – 120 %, Китаї – 100-120 %, США – близько 70 %, у колишньому СРСР – 80 %.

Рівень монетаризації економіки 15 % означає майже восьмиразовий річний обіг грошей, що мало ймовірно. Наприклад, у США швидкість обігу агрегату М2 коливається у межах 1,5-1,8 раза.

Мала кількість грошей в економіці призводить до неблаганного зростання кредиторської заборгованості, що сягнула на 1 вересня 1999 р. 161,4 млрд грн і дебіторської заборгованості – 213,1 млрд грн, в той час як на початок листопада грошова маса становила лише 20,4 млрд грн. Економіка відповідає на низький рівень монетаризації захисними діями – бартером і взаємозаліками, тобто фактично квазігрішми. Причому боротьба з бартером неминуче призводить до зростання взаємозаліків і навпаки. Боротьба ж з бартером і взаємозаліками при фіксованому рівні монетаризації неминуче призводить до стагнації економіки. А пряме накачування грошей в обіг за допомогою емісії тільки погіршує ситуацію, оскільки можна як завгодно пояснювати інфляцію, але у будь-якому разі її високий рівень – це високий податок на всю економіку, що фактично унеможлиблює перші дві функції грошей.

Насправді першопричина поганого стану економіки полягає зовсім в іншому. Фактично рівень монетаризації економіки України становить набагато менше 1 %.

Для того щоб це збагнути, потрібно повернутися до знаменитої схеми Маркса: Г—Т—Г. Товар у будь-якій цивілізованій країні – це вся сукупність національного багатства: будівлі, споруди, земля, власне товари, послуги, повітряний і частотний простір країни, корисні копалини та ін. Для успішного функціонування економіки кількість грошей має відповідати всім тим товарам, які залучено в обіг. У СРСР існували банківські білети (10 крб. і вище), що забезпечували всі активи Держбанку СРСР, і казначейські білети (1, 3 і 5 крб.), на яких було написано: забезпечується всім надбанням СРСР.

Коли Л.Ерхард увводив дойчмарки, він розрахував суму грошей, необхідну для нормального внутрішнього обігу згідно з рівнем цін, віднімаючи при цьому введені в Німеччині за планом Маршалла євродолари.

Чому виникла така ситуація з нашою національною грошовою одиницею, дуже легко визначити, трохи повернувшись назад, до моменту введення карбованця. Коли Росія відділила свою фінансову систему за допомогою Російського конвертаційного центру (РКЦ), у нас вчинили суто формально. Всі гроші на

рублевих рахунках назвали карбованцями, а готівку в рублях почали обмінювати на готівку в карбованцях, але “твердість” останніх протрималася менше місяця (у перші дні через їх дефіцит і віру людей у нову “міцну” грошову одиницю: за карбованець можна було отримати до 10 рублів.) Однак “накачування” карбованців через емісійний центр, який важко було назвати своїм національним банком, швидко призвело до падіння курсу карбованця відносно рубля. За ним пішов і безготівковий карбованець, що дало великий простір для швидкого збагачення завдяки доступу до РКЦ, де обмін відбувався за курсом 1:1.

Таким чином, введення карбованця не спиралося ні на кейнсіанську модель, ні на монетаристський підхід, як це зробив Л. Ерхард. Треба зазначити, що введений карбованець взагалі ні на що не спирався. За відсутності продуманої податкової системи податки збирали через емісію, як у перші роки радянської влади, тобто податком обкладали всю країну через інфляцію.

Це прискорило доларизацію країни і прагнення зберегти кошти шляхом вкладення їх у матеріальні активи: золото, житло, машини та інші види майна. Цим пояснюємо різке падіння рівня монетаризації країни – з 80 % до 12 % (пізніше він виріс до 15 %). Але ці 15 % визначаються за вузькою базою товарів, залучених в обіг.

М’яке введення гривні у 1996 р. не можна вважати введенням національної грошової одиниці, оскільки ця процедура просто полягала в перейменуванні карбованців на гривню, без урахування активів країни, її національного багатства, середньої ціни продажу одиниці національного продукту, обсягу послуг і кількості товарів. Тобто ця так звана реформа, що полягала у введенні гривні, не була монетариською, як і сучасна грошова політика.

Основним елементом впливу на економіку в кейнсіанській моделі є зміна рівня відсоткової ставки. У нас же рівень відсоткової ставки настільки великий (через відсутність довіри до економічної політики держави і безглуздо жорсткої податкової політики), що його зміна ніяк не впливає на реальну економіку. Цей рівень розрахований тільки на ризиковий капітал, який після 17 серпня 1998 р. став у нашій державі набагато обережнішим, і за ризик потребує ще більш високої відсоткової ставки. Отже, у нас насправді унікальна за своєю неідеальністю грошова політика.

Звідси й унікальна величина відношення очікуваного у 1999 р. зовнішньоторговельного обігу до очікуваного у 1999 р. ВВП, яка становить понад 90 %. Це приголомшливий рівень для будь-якої розвинутої країни. (У 1999 р. він становив 78 % – цифра не менш фантастична).

Внаслідок такого “введення” національної грошової одиниці за бортом виявилися квартали, що були приватизовані, акціоновані промислові об’єкти, земля, що була приватизована, і багато іншого, побудованого і створеного за рахунок обігу долара. Під цю власність у період високої інфляції в 1992-93 ро-

ках активно вводили долар — для виконання функції засобу обігу. Так, тільки ринок приватного житла у Києві становить не менш як \$15 млрд. Тільки в 1998 р. через біржу Десятину було продано квартир на \$1 млрд, а вся готівкова база країни (агрегат М0) становила в жовтні 1999 р., за перерахунком на долари, близько 1,9 млрд. Абсолютно зрозуміло, що ця кількість грошей не може обслуговувати навіть нормальну сплату податків при наявних ставках, навіть при всьому бажанні їх платити. Ще більше вражають цифри, наведені Анатолієм Гальчинським. Вартість землі, що була приватизована, згідно з наявними розцінками, становить 190 млрд грн. Можете порівняти цю цифру з усією грошовою масою країни (агрегат М2) — 20,4 млрд грн. А якщо додатково врахувати весь приватний житловий фонд і всю акціоновану власність, то стає абсолютно зрозумілим, що навіть \$7-8 млрд, що беруть участь — за непрямыми оцінками — в обігу (не враховуючи тих, які використовуються як засіб накопичення), не можуть обслуговувати економіку країни. Тому вона задихається за відсутності своєї національної грошової одиниці й просто не може активно розвиватися, тому що власність її громадян не залучено до товарно-грошових відносин, а ще ж є державна власність, не забезпечена грошима.

Водночас існуюча національна грошова одиниця — гривня — спирається тільки на куці резерви Нацбанку, тим самим штучно обмежуючи можливості країни й виконуючи лише декоративні функції. Зате вона зручна для демонстрації західному світу будь-яких заходів, що вимагає МВФ, оскільки за такого стану фінансового ринку будь-які пропозиції МВФ не можуть серйозно зачепити сукупну економіку країни — й сіру, й білу, й тіньову. Про це свідчать і дані з роздрібного товарообігу країни. За сім місяців 1999 р. він становив, за даними Держкомстату, 12,48 млрд грн, тобто 32,8 грн на людину на місяць, що просто суперечить реальному життю.

У країні існує величезна власність (70-80 % від сукупного національного надбання країни), яку нескладно прорахувати за наявного рівня цін, але ця власність значною мірою не підкріплена ніякими грошима, іншими словами — висить у повітрі й не бере участі в товарно-грошовому обігу країни. Відсотків 10-15 сукупної власності країни забезпечує долар США, але він не може повноцінно функціонувати як засіб обігу й обслуговує лише сірий і тіньовий ринок. Використовуючи долари США в грошовому обігу країни, ми тим самим забезпечуємо США сеньйоражем — емісійним доходом на суму не менш як \$200 млн щорічно. На наступному місці стоїть квазівалюта — бартер і взаємозаліки. І лише на останньому — гривня, яка щонайбільше забезпечує декілька відсотків необхідної країні для повноцінного існування й розвитку грошової маси. Таким чином, ми можемо сказати, що в країні фактично відсутня національна грошова одиниця, адже гроші — це кров економіки. В цьому й причина структурних перекосів, аж надто помітна різниця між наведеними вище обсягами роздрібного товарообігу й, приміром, вартістю оренди в Києві, що доходить до

\$30 за кв.м на місяць і вище (як у розвинутих європейських країнах з прибутком на душу населення у десятки тисяч доларів на рік).

Безплатна передача землі ще більше погіршить стан грошового обігу в країні, оскільки роздана земля не буде втягнута в товарно-грошові відносини, й купувати її не буде за що. Адже якщо 15 % землі, що була приватизована, оцінюються в 190 млрд грн, то приватизація навіть 50 % землі ще більше знизить реальний рівень монетаризації країни й призведе до ще більшого перекошу масштабу цін між промисловою й сільськогосподарською продукцією. Необхідно разом з землею роздавати, приміром, і земельні гроші, які можна буде обміняти на реальні гроші під товарне постачання селу через створені для цього земельні банки. Можна використати й інші схеми.

Першочерговим завданням має бути серйозний аналіз грошового обігу. Насамперед треба забезпечити заходи щодо зв'язування власності громадян через запровадження інвестиційної гривні. Необхідно створювати інвестиційні та іпотечні банки і через них можна безболісно запроваджувати інвестиційну гривню під заставу приватної та акціонерної власності. Можна розробити комплекс заходів щодо зв'язування приватної власності й активів країни національною грошовою одиницею. Важливий необхідний захід — витіснення долара з обігу. Але зробити це можна лише без будь-якого примусу, спираючись виключно на довіру до національної валюти. Ці заходи повинні йти паралельно з проведенням податкової реформи, обов'язково пов'язаної з кількістю грошей в обігу. Тоді й рівень податкових ставок втратить свою актуальність, оскільки прямо залежатиме від монетаризації економіки.

При грамотному проведенні реформи національного грошового обігу, буквально за декілька років національний доход може вирости в кілька разів, забезпечивши тим самим гідне існування й пенсіонерів, і працюючих громадян країни, створить умови для внутрішніх інвестицій.

ЧАСТИНА 3. РИНКОВА ЕКОНОМІКА: СТРУКТУРА І МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Розділ 5. Ринок як форма функціонування товарного господарства. Закони ринкової економіки

До однієї з найбільш фундаментальних проблем економічної теорії, безперечно, слід віднести формування відповіді на таке кардинальне питання: як, яким чином створити такий суспільний механізм, який примушував би кожного працівника виконувати роботу, спрямовану на задоволення суспільних потреб, і виконував би цю роботу високоякісно та ефективно.

Увесь хід розвитку цивілізації доводить, що людству поки що не вдалося знайти більш ефективної системи господарювання, ніж ринкова. Виявляється, саме ринкова економіка створює сильні стимули до самореалізації людини, підвищення її трудової та господарської активності, значно прискорює науково-технічний прогрес. Притаманний ринковій економіці механізм саморегулювання забезпечує найкращу координацію діяльності господарюючих суб'єктів, раціональне використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, збалансованості народного господарства.

В основу цієї системи покладені економічні стимули та санкції, які виходять від самого споживача. Саме споживач, а не якийсь керуючий чи контролюючий орган, вирішує: придбати або не придбати певний товар (послугу). Факт реалізації (відмови від реалізації) товару (послуги) є актом визнання суспільної ваги праці, яка втілена в процесі виробництва того чи іншого товару (надання послуги). Таким чином, засобом координації діяльності господарюючих суб'єктів в умовах ринкової економіки є товарно-грошові відносини і конкуренція.

§ 1. Сутність ринку, необхідні умови його виникнення і розвитку

Кожний, хто приступає до вивчення цього дуже важливого і в той же час складного питання, зустрічається з різними визначеннями ринку, а саме, що ринок це:

а) обіг, організований за законами товарного виробництва та обігу, сукупність відносин товарного і грошового обігу;

б) сукупність умов, що забезпечують реалізацію валового національного продукту;

в) сфера товарного обігу, сукупність актів купівлі та продажу, де взаємодіють пропозиція товарів, платоспроможний попит, де формуються ціни на товари (послуги) та багато іншого;

г) система товарно-грошових відносин з механізмом вільного ціноутворення, з вільним підприємництвом на основі економічної самостійності, рівноправності та конкуренції суб'єктів господарювання у боротьбі за споживача.

Вживаються також визначення поняття “ринок”, які відбивають різний підхід до цього явища. Тут можна виділити такі напрямки:

1) ринок як умовний простір, тобто ринок — місце, де відбуваються акти купівлі-продажу товарів (послуг);

2) ринок як механізм, що сприяє встановленню певних відносин між покупцем і продавцем;

3) ринок як відносини з приводу купівлі-продажу товарів (послуг).

Очевидно, що кожне з цих визначень правильне, але в той же час вони містять в собі загальні риси цього складного економічного явища, і підкреслюють окремі із цих рис. Тож у широкому розумінні цього слова ринок являє собою як сферу товарного, так і не товарного обігу, всю сукупність економічних відносин з приводу купівлі та продажу товарів, причому найрізноманітніших (від засобів виробництва, предметів споживання, послуг, капіталів до робочої сили і інформації та ін.), де попит і пропозиція взаєморегулюють одне одного. Саме за допомогою ринку вони здійснюють рух, відтворюються за законами товарного виробництва та обігу.

Ринок формується в процесі становлення та розвитку товарного господарства і стає його невідмінним, провідним елементом. Умовами виникнення товарного господарства і ринку є, як відомо, суспільний поділ праці та наявність економічно відособлених, економічно незалежних товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві окремих товарів або наданні послуг. Така економічна відособленість базується на підставі тієї чи іншої форми власності, але серед форм власності обов'язково повинна бути приватна.

Реальний стан вищезазначених умов визначає сутність розвитку ринкових відносин та можливості виконання ними своїх функцій. Сучасний ринок — високорозвинутий продукт цивілізації, він істотно відрізняється від ринку вільної конкуренції насамперед тим, що передбачає активне втручання держави з допомогою економічних важелів, які, в свою чергу, забезпечені підтримкою права, в економічні процеси суспільства (насамперед у сфері фінансово-кредитної та грошової політики, політики оподаткування, інвестування та ін.),

а також формування політики соціального захисту малозабезпечених верств населення. Цивілізований сучасний ринок не допускає зрівнялівки та утриманства. Ринок передбачає самостійність суб'єктів ринкових відносин, їх рівноправність з приводу купівлі-продажу, розвиток системи горизонтальних зв'язків, в т.ч. зовнішньоекономічних; добропорядну, сумлінну конкуренцію, а також переважно вільні ціни. Багато залежить від ступеня правового забезпечення ринкових відносин, існуючого механізму реалізації правових норм та правової культури суспільства, його менталітету.

Визначивши окремі риси ринку, можна дійти висновку, що ринок як провідна категорія товарного господарства являє собою систему економічних відносин, які складаються між виробниками в процесі реалізації ними товарів та послуг шляхом купівлі-продажу, відносини, які регулюються законами товарного господарства і насамперед законом попиту та пропозиції. Цей закон — справжній господар ринку, його регулятор. На наш погляд, таке визначення ринку відбиває найістотніші риси ринку, а саме, що:

- 1) це система економічних відносин;
- 2) такі економічні відносини складаються між виробниками — господарюючими суб'єктами товарного господарства;
- 3) ці відносини складаються (мають місце) в процесі реалізації вироблених товарів та послуг шляхом купівлі — продажу;
- 4) процес реалізації товарів та послуг регулюється законами товарного господарства і насамперед законом попиту та пропозиції.

Сукупність зазначених рис якраз і відбиває той факт, що ринок — провідна, невіддільна категорія товарного господарства.

Якщо мова йде про ринок як систему ("система" в перекладі з грецької — утворення, складення), то для з'ясування її сутності треба мати на увазі, що цій системі, як і будь-якій іншій, притаманні, по-перше, сукупність господарських одиниць, організаційно об'єднаних, які разом виконують спільну функцію (така спільна функція відбиває сутність самої системи), по-друге, ринкова система являє собою цілісне явище, по-третє, ринок має здатність до відтворення на власних засадах. Виходячи з цього, ринкова економіка може функціонувати і розвиватися як система лише за умов вищезазначених ознак, їх єдності та взаємозв'язку.

До елементів ринкових відносин слід віднести:

- а) платоспроможний попит (тобто такий попит, який забезпечений певною грошовою масою);
- б) пропозицію товарів, яка, як правило, зумовлена рівнем розвитку продуктивних сил суспільства;
- в) переважно вільні ціни (такі ціни якраз і формують передусім в процесі взаємодії, взаємозв'язку платоспроможного попиту та пропозиції).

Якщо платоспроможний попит відзеркалює систему потреб суспільства, то пропозиція — масу товарів та послуг, яка може бути вироблена і в будь-який

необхідний момент доставлена на ринок. У свою чергу, ціна як певна кількість грошей, що сплачується в процесі реалізації того чи іншого товару (послуги) і формується під впливом багатьох чинників (в т.ч., як вже відзначалося, попиту та пропозиції) виступає сполучною ланкою між попитом та пропозицією.

До умов, необхідних для розбудови, ефективного функціонування та подальшого розвитку ринку, слід віднести:

1) наявність у суспільстві плюралізму (множини) форм власності, в тому числі обов'язково приватної, яка дозволяє найбільш повно реалізувати інтереси суб'єкта цієї форми власності;

2) рівність всіх форм власності перед законом і однакову їх захищеність;

3) свободу підприємництва, яка передбачає, що господарюючий суб'єкт має право обирати будь-яку (в межах чинного законодавства) форму діяльності, придбати економічні ресурси і здійснити виробництво із цих ресурсів певних товарів (послуг) на свій розсуд, а також реалізувати ці товари (послуги) за своїм бажанням;

4) свободу вибору, тобто, свободу власника ресурсів (виробника) розпоряджатися ними, а споживача — власника грошей — вільно купувати товари (послуги), які він вважає доцільними для задоволення своїх потреб;

5) наявність особистого інтересу, який є рушійною силою ринку і спрямований на те, щоб господарюючий суб'єкт мав змогу мінімізувати витрати, максимізувати прибуток, а споживач — придбати певний товар (послугу) за найнижчою ціною, саме завдяки особистому інтересу виробники і споживачі реалізують свій вільний вибір;

6) впровадження механізму конкуренції, що означає, по-перше, наявність на ринку великої кількості незалежних продавців і покупців будь-якого продукту або ресурсу і це не дозволяє їм істотно вплинути на ринкову ситуацію, а відповідно і на ціну товару (послуги), по-друге, конкуренція означає також свободу для покупців і продавців виходити на ті чи інші ринки і покидати їх. Цей аспект конкуренції обумовлює гнучкість, яка життєво важлива для того, щоб економіка надовго зберігала ефективність і могла адаптуватися до змін, уподобань споживачів, технологій або пропозиції ресурсів;

7) постійний і досить жорсткий контроль з боку держави за процесом монополізації виробництва та обігу, неухильне вживання антимонопольних заходів, бо ринок, як уже зазначалося, може функціонувати лише за умов конкурентного середовища;

8) здійснення регулювання тих сфер життєдіяльності суспільства, які виходять за межі можливостей окремих (навіть найбільш потужних) суб'єктів підприємницької діяльності — структурна, інвестиційна, кредитна, соціальна політика, грошовий обіг, оподаткування, охорона навколишнього середовища та ін.;

9) наявність розвинутої структури та інфраструктури ринку;

10) створення досить надійної та відрегульованої системи правового захисту ринкових відносин.

§ 2. Структура та інфраструктура ринку

Слід зазначити, що ринок як система економічних відносин має власну структуру (“структура” в перекладі, з латинської — побудова, розміщення), тобто відповідну внутрішню будову, яка характеризується певним взаємозв’язком частин цілого — ринку (його елементів, ланок) між собою. Наявність такої структури, а також інфраструктури, як вже відзначалося вище, є однією з неодмінних умов нормального функціонування ринку.

Розглянемо окремі елементи (ланки) структури сучасного ринку.

По-перше, це споживчий ринок (ринок товарів і послуг), з яким добре обізнаний кожен з нас. Ринок товарів, в свою чергу, можна поділити на ринок товарів поточного споживання (продукти харчування, одяг, взуття та ін.) і ринок товарів тривалого споживання (телевізори, холодильники, пылососи, побутові прилади, автомобілі тощо). Як відомо, в умовах командно-адміністративної системи ринок товарів був дуже деформований, бо центральні органи жорстко контролювали межу споживання, витрати та ціни, товарні потоки чітко спрямовувалися у певні регіони та галузі. У той же час платоспроможний попит обмежувався розмірами оплати праці, темпами зростання доходів, а також заборонаю займатися багатьма видами діяльності.

Проте, якщо ринок товарів, хоч і деформований, ще так-сяк функціонував, то ринок послуг взагалі був у зародковому стані. Як свідчить досвід країн з розвинутою ринковою економікою (там обсяг реалізації послуг сягає 40% і навіть більше всього товарообороту споживчого ринку), саме стан ринку послуг значною мірою відбиває ступінь розвитку суспільства, якість життя його членів. Слід зазначити, що цей ринок має і свою специфіку, бо послуги — особливі споживчі вартості процесу праці, виражені в корисному ефекті, які задовольняють потреби людини, колективу, суспільства. Особливістю послуги як товару є також те, що вона корисна не як річ, а як діяльність (тому її не можна зберігати, транспортувати). Серед послуг відрізняють послуги, що задовольняють потреби окремої людини (здобуття освіти, охорона здоров’я, наявність культурних та естетичних потреб, ін.), та послуги, що задовольняють колективні і суспільні потреби (охорона громадського порядку, оборони, управління тощо). Існує також поділ послуг на матеріальні (наприклад побутове обслуговування) і нематеріальні (послуги працівників освіти, охорони здоров’я, культури, послуги транспорту, зв’язку та ін.). Побудова сучасного ринку послуг потребує значних інвестицій, досвіду, а також часу.

Безумовно, що стан споживчого ринку (особливо — ринку послуг), який ми маємо зараз в Україні, не відповідає існуючим вимогам і тому найактуаль-

ніша проблема полягає саме в тому, щоб знайти рушійні сили, які були б спроможні забезпечити його розвиток у напрямку нормального, цивілізованого, а не “дикого” ринку.

По-друге, ринок засобів виробництва, в межах якого можна виділити ринок засобів (знарядь) праці і ринок предметів праці. Цей елемент ринкової структури постраждав від командно-адміністративної системи ще більшою мірою, ніж споживчий. Фактично він не існував, а лише декларувався, бо в практиці господарювання підмінявся розподілом за фондами, лімітами, які затверджувалися центральними органами управління, планування та матеріально-технічного постачання. Тут мала місце та сама ситуація, що й на споживчому ринку: відсутність збалансованості між необхідними для продовження процесу виробництва ресурсами (за обсягом і асортиментом) та їх споживанням змушувало створювати додаткові запаси, що, в свою чергу, посилювало диспропорції, бо при значному дефіциті засобів виробництва (металу, будматеріалів та іншої продукції) у цілому на складах підприємств накопичувалася велика кількість потрібної та непотрібної продукції.

Спроба в середині 60-х та 80-х років, спираючись на прямі господарчі зв'язки між виробниками та споживачами, на відносно вільний вибір партнерів та договірні ціни, створити якусь “соціалістичну” модель ринку засобів виробництва, як і слід було очікувати, закінчилася повним провалом, бо командна система не мала ніякого підґрунтя для такого ринку.

Ринок засобів виробництва, який би відповідав існуючим вимогам ринкової системи, тільки-но формується в Україні. Такий ринок передбачає жорстку відповідальність за виконання умов договорів (контрактів) щодо купівлі-продажу засобів виробництва. Одним з напрямків становлення повнокровного ринку засобів виробництва стає такий інститут як товарна біржа (більш детально про товарну біржу мова буде йти нижче).

По-третє, невіддільною ланкою ринкової структури є ринок робочої сили або ринок праці. Функціонування такого ринку передбачає надання кожній людині права на вільний продаж своєї здатності до праці, яка в умовах переходу від простого товарного господарства до капіталістичного стає товаром особливого роду — робочою силою. Купівля-продаж робочої сили здійснюється відповідно до попиту на неї на засадах трудового найму шляхом укладення договору (контракту) між найманими працівниками і роботодавцями (підприємствами). Порядок укладання такого договору (контракту) визначається суспільними потребами та індивідуальними можливостями працівника-носія, власника цього товару і залежить від співвідношення попиту та пропозиції на цей товар. Такого ринку за часів панування командно-адміністративної системи не було і бути не могло, бо робоча сила взагалі не вважалась товаром (панувало догматичне положення, відповідно до якого кожний член соціалістичного суспільства водночас був співвласником всіх існуючих засобів виробництва, учас-

ником їх використання і як висновок таких догматичних постулатів — співвласником виробленого суспільного продукту).

Ринок робочої сили — явище складне і динамічне, бо в його межах можуть виділятися такі підсистеми, як ринки професійні, галузеві, регіональні, ринки матеріальної і нематеріальної сфер виробництва, які між собою тісно взаємопов'язані, постійно змінюються як кількісно, так і якісно.

Для того щоб створити реальний, нормально функціонуючий ринок робочої сили, необхідно надати працівнику можливість вільного пересування (перейзду) не тільки в межах країни, а й поза нею. Для цього потрібно, по-перше, скасувати існуючий інститут “прописки” до певного житла і замість цього впровадити порядок обов'язкової реєстрації громадянина в органах місцевого самоврядування, а по-друге, створити такі матеріальні умови, за яких кожний працюючий мав би змогу купити квартиру, будинок або орендувати їх на певний час.

Оскільки кожний з учасників договору найму (робітник і підприємець) мають право продавати чи не продавати робочу силу, купувати чи не купувати її, то невіддільним елементом ринку робочої сили є безробіття. Безробітними визнаються працездатні громадяни, працездатного віку, які з причин, що не залежать від них, не мають заробітку (трудового доходу) через відсутність підходящої роботи, зареєстровані в державній службі зайнятості, і справді шукають роботу. Правовий статус безробітних в Україні регулюється Законом “Про зайнятість населення”¹.

Треба мати на увазі, що ринок робочої сили в Україні також перебуває в стадії формування, а офіційна статистика не має реальної інформації про його справжній стан, бо більшість працездатного населення, яка фактично не працює, не звільняється і тому не може користуватися послугами служб зайнятості, а за погодженням з адміністрацією і профспілками перебувають у тривалих відпустках без отримання платні або час від часу засвідчують своє перебування на робочому місці, сподіваючись, що підприємства, які простоюють, згодом поновлять виробництво.

По-четверте, неодмінною ланкою ринкової структури є ринок валюти (валютний ринок), де предметом купівлі-продажу є різні національні валюти, а також платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви) виражені в іноземній валюті. Механізм функціонування цього ринку зумовлений розвитком зовнішньоекономічних зв'язків між країнами і необхідністю взаємних розрахунків. Найбільш широкоживаною валютою в таких розрахунках є американський долар, євро, а також англійський фунт стерлінгів, японська ієна. Провідною установою, де відбувається прирівняння української національної валюти — гривні (введена в обіг з вересня 1996 р.) з валютами інших країн є Українська

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України — 1991. — № 14. — с 170.

міжбанківська валютна біржа. Саме тут на підставі взаємодії попиту на різні національні валюти та пропозиції їх, встановлюється ціна української гривні (її курс) стосовно провідних валют світу. Крім офіційного, може існувати і неофіційний (“чорний”) валютний ринок.

Відносини на валютному ринку України здійснюються на підставі законів “Про банки і банківську діяльність”¹, “Про зовнішньоекономічну діяльність”², Декрету Кабінету Міністрів України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю”³, а також “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті”⁴, та нормативні акти, які приймаються правлінням Національного банку України⁵.

По-п’яте, провідне місце в ринковій структурі займає ринок капіталу, в т.ч. позичкового, або інвестиційний ринок, завдяки якому шляхом вкладення капіталів у виробничі фактори або невиробничу сферу забезпечується зростання економіки. Провідне місце ринку капіталу зумовлене, по-перше, тим, що привласнення якомога більшої частки капіталу у вигляді прибутку завжди є головною метою підприємця; по-друге, рух грошового капіталу об’єднує в єдине ціле рух інших форм капіталу (промислового, товарного, позичкового), що сприяє більш ефективному функціонуванню ринкового механізму; по-третє, грошовий ринок найбільше відповідає вимогам конкуренції.

Слід мати на увазі, що інвестиційний процес завжди стоїть перед дилемою: якщо більшу частину ресурсів суспільства спрямувати на нагромадження, тобто на розвиток виробництва у майбутньому, то зростуть можливості споживання у майбутніх поколіннях, але це приведе до скорочення споживання поточного. І, навпаки, якщо більше споживати сьогодні, то зменшаться можливості для розвитку виробництва і споживання у майбутньому. Виходячи з того, що ринковий механізм не завжди справляється з вирішенням цієї альтернативи, значна роль тут належить державі, яка має більші можливості вирішувати такі питання на макроекономічному рівні.

Інвестиційні коливання обумовлені передусім закономірностями та станом науково-технічного прогресу, станом конкуренції (особливо міжгалузеві), фінансово-кредитною політикою держави, а також ситуацією, яка має місце на світовому ринку капіталовкладень. Коливання цього ринку також залежить від попиту та пропозиції на капітали. Слід мати на увазі, що інвестиційний ринок чинить активний вплив на інші ринки і насамперед на споживчий.

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України — 1991. — № 25. — с 281.

² Див.: Там само. — № 29. — с 377.

³ Див.: Там само. — 1993. — № 17.

⁴ Див.: Там само. — 1994. — № 40.

⁵ Див., наприклад: “Інструкція про порядок здійснення розрахунків у валюті за експортно-імпортними операціями з відстрочкою платежів чи поставок”. Затверджена НБУ 16 червня 1994 р., №139 (Бизнес. — 1994. — №26).

Так, асигнування у виробничу сферу ведуть до створення нових робочих місць, а зростання зайнятості, у свою чергу, впливає на формування платоспроможного попиту населення та забезпечує реалізацію товарів на споживчому ринку.

Цілком природно, що підприємствам (фірмам) для придбання нових інвестиційних товарів не завжди вистачає власних капіталів і вони вимушені звертатися на кредитний ринок (ринок позичкового капіталу). На цьому ринку пропонуються різні платіжні засоби (гроші, облигації та інші товари) у відповідності з попитом на кредити, позички, що надаються на певний строк і за певну ціну. Кредитні операції здійснюють банки та інші установи кредитного ринку, які переміщують гроші з секторів економіки, де існує їх надлишок, туди, де існує потреба в них. Основою розвитку ринкового позичкового капіталу є закономірності кругообігу капіталу в процесі відтворення, які призводять до того, що на одних ділянках утворюються тимчасово вільні капітали, на інших виникає потреба в додаткових, позичкових коштах. На цьому ринку можуть здійснюватися короткострокові операції, які обслуговують, головним чином, рух обігового капіталу (формування обігових коштів), та середньо — і довгострокові кредитні операції, що обслуговують рух основного капіталу.

Надати вільні грошові ресурси можуть самі підприємства, громадяни та держава, вони ж, у свою чергу, у разі потреби, користуються кредитами. Винятково велика роль на кредитному (позичковому) ринку належить державі. Отримуючи у кредитних інститутів гроші у кредит і віддаючи ці гроші у борг, держава тим самим здійснює вплив на обсяги кредитів і ставку процента, які склалися на кредитному ринку. Отже, держава має змогу стимулювати попит на кредити в економіці у цілому, або, навпаки, згасити інвестиційні бажання підприємств, стимулювати або “збити” зайнятість, що, в свою чергу, обумовить зростання або падіння платоспроможного попиту населення. Таким чином, функціонування кредитного ринку використовується у ринковій економіці як механізм, який здійснює “запуск” усієї взаємодіючої системи ринків в умовах циклічних коливань, що характерні для ринкової економіки.

По-шосте, у тісній взаємодії з інвестиційним ринком перебуває ринок цінних паперів. Поки що цей ринок знаходиться у нас у зачатковому стані. На ринку цінних паперів обертаються акції, облигації, сертифікати різного цільового призначення, векселі та казначейські зобов'язання держави. Вони засвідчують права їх володільників як власників або позивачів (короткострокових або довгострокових). По цих цінних паперах сплачується дохід у вигляді дивідентів або процентів. Ринок цінних паперів з притаманним йому особливим механізмом купівлі-продажу функціонує на фондовій біржі. Ринок цінних паперів разом з інвестиційним ринком створюють фінансовий ринок. Ці ринки тісно пов'язані між собою та доповнюють один одного. Держава використовує фінансовий ринок для того, щоб забезпечити гнучке наповнення та вилучення готівки у державну казну, або сферу обігу. Опанувати механізм цього ринку —

дуже складна справа, і зараз ми йдемо шляхом простого копіювання досвіду західної ринкової економіки, а треба, спираючись на цей досвід, накопичувати свій власний. Чим швидше ми створимо повноцінний фінансовий ринок, забезпечимо стабільність власної валюти (гривні) та доб'ємося її повної конвертації, тим надійнішим буде фундамент нашої ринкової економіки.

Ринок цінних паперів формується і функціонує відповідно до законів України “Про цінні папери і фондову біржу”¹, “Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні”², а також згідно з “Положенням про Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку”, затвердженням Указом Президента України 14 лютого 1997 р.³.

По-сьоме, ринок інтелектуальної власності, роль якого в сучасних умовах, в умовах науково-технічного прогресу, постійно зростає. Цей ринок охоплює такі об'єкти інтелектуальної власності як:

1) твори науки, культури, мистецтва;
2) відкриття, винаходи, раціоналізаторські пропозиції, які охороняються патентами і свідоцтвами;

3) ті результати інтелектуальної праці, які використовуються у виробництві (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, логотипи, знаки для товарів і послуг). Ця група об'єктів інтелектуальної власності на Заході отримала назву “промислова власність”. В Україні використання об'єктів промислової власності регулюється законами “Про охорону прав на винаходи і корисні моделі”, “Про охорону прав на знаки для товарів і послуг”⁴.

До ринку інтелектуальної власності слід також віднести ринок “ноу-хау” (в перекладі з англійської — “знаю як”), тобто сукупність новітніх технологічних знань, а також практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового та іншого характеру, які є комерційною цінністю і можуть застосовуватися у виробництві та професійній практиці, але не захищені патентом або свідоцтвом. До “ноу-хау” можуть також відноситися комерційні таємниці, незапатентовані технологічні процеси, інша інформація виробничого та торговельного характеру, до якої не мають доступу широкі кола і яка ще не стала спільним надбанням громадськості. Це, як правило, знання та досвід у сфері маркетингу, оформленні й упакувці продукції, навички в процесі проведення лабораторних та інших досліджень.

По-восьме, ринок нерухомості, тобто таких об'єктів, переміщення яких без заподіяння їм шкоди неможливе або обмежене. До цього ринку належать, з одного боку, ринок житла (будинки, квартири, дачі, а також різні будівлі господарського призначення), а з другого — земельні ділянки (ринок землі). Якщо

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 38. — с 58.

² Див.: Там само. — 1996. — № 51. — с 292.

³ Див.: Урядовий кур'єр. 20 лютого 1997. — № 31-32. — с 7.

⁴ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1994. — № 7. — с 32, 34, 36.

ринку житла в Україні вже майже сформувався (цей ринок, як вже зазначалося, тісно пов'язаний з ринком робочої сили), то ринок землі — ні, бо чинне законодавство України поки що істотно обмежує операції щодо купівлі-продажу землі, а це, в свою чергу, стримує розвиток іпотечного кредиту (кредиту під заставу землі).

По-дев'яте, ринок інформації, об'єктами якого є певна сукупність економічних відносин з приводу збирання, обробки, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачу. Інформація — рідкісне благо, від якості та ємності якого залежить правильність прийнятого рішення, а останнє може істотно вплинути на результати господарської діяльності підприємства (фірми). Недарма кажуть, що той, хто володіє інформацією, володіє і ситуацією.

По-десяте, ринок озброєнь та військової техніки — ринок специфічного товару, який використовується за певних умов, обставин та з певною метою. Виробництво зброї та військової техніки відіграє суттєву роль в економіці найбільш розвинутих і провідних країн світу. На території України знаходяться близько 40% підприємств, які належали до військово-промислового комплексу (ВПК) колишнього СРСР, і по виробництву деяких видів озброєння і військової техніки (танки, ракетноносії, військові транспортні літаки, ін.) вона займає провідні позиції, а тому має можливість за обсягом реалізації цієї продукції увійти до першої п'ятірки держав-експортерів серед країн світу.

В свою чергу, діяльність та розвиток цієї чи іншої з вищезазначених ланок ринкової системи, а також ринку в цілому неможливі, якщо не буде створена притаманна цьому ринку інфраструктура (в перекладі з латинської — те, що перебуває поза структурою), тобто сукупність різноманітних установ, які забезпечують безперерйне багаторівневе, достатньо ефективне функціонування господарських взаємозв'язків, взаємодію суб'єктів ринкової економіки і регулюють в її межах рух товарно-грошових потоків.

Виходячи зі змісту визначення ринкової інфраструктури, можна дійти висновку, що вона:

- 1) може функціонувати як на мікро, так і на макрорівні;
- 2) виконує певні функції;
- 3) має за мету забезпечити безперерйне, ефективне функціонування всієї ринкової системи.

Інфраструктура як підсистема ринкової системи складається з ряду елементів, до яких відносять:

- 1) інститути, орієнтовані на переважну взаємодію або з товарними (торговельна мережа, товарні біржі, ін.) або з грошовими потоками (їх обслуговують фінансово-кредитні інститути та фонди);
- 2) інформаційні мережі і потоки, а також інститути, що їх забезпечують;
- 3) законодавство, яке регулює функціонування окремих ланок ринкової структури та інститутів інфраструктури (воно забезпечує певні "правила гри" в умовах ринкової економіки);

4) рівень ринкового мислення населення.

Інакше кажучи, розглядаючи зміст ринкової інфраструктури, слід виділити чотири складові:

- 1) інституціональну;
- 2) інформаційну;
- 3) нормотворчу;
- 4) ментальну, які тісно взаємопов'язані між собою.

Розглянемо детальніше окремі інститути (інституціональна складова інфраструктури), бо вони відіграють вирішальну роль у цій підсистемі.

Передусім, це — біржі (в перекладі з латинської — “гаманець”), які слід розглядати як постійно діючий ринок, де здійснюються операції:

— товарні біржі — з оптової реалізації засобів виробництва або предметів споживання, які, в свою чергу, поділяються на універсальні і спеціалізовані (правовий статус товарних бірж визначається законом “Про товарну біржу”¹;

— валютна біржа — купівля-продаж за гривні іноземних валют (доларів, дойчмарок, фунтів стерлінгів, європейської валюти — “євро”ін.) відповідно до попиту та пропозиції на ці види валют, функції такої біржі виконує Українська міжбанківська валютна біржа, за результатами торгів на цій біржі Національний банк України встановлює курс гривні стосовно до іноземних валют;

— фондова біржа — попит і пропозиція цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу (правовий статус фондової біржі визначається законами “Про цінні папери і фондову біржу”², “Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні”³;

— біржа праці (біржа робочої сили) — збирання і надання інформації про наявність вакансій робочих місць, сприяння підготовки кадрів, створення робочих місць, переміщення робочої сили, забезпечення ефективної зайнятості працездатного населення; функції біржі праці в Україні виконують служби зайнятості населення (їх правовий статус регулюється Законом України “Про зайнятість населення”⁴).

Посередницькі функції при здійсненні платежів і кредитних операцій між суб'єктами підприємницької діяльності, а також операцій з акумуляції вільних грошових коштів, їх нагромадження виконують такі установи як банки. Банківська система України — дворівнева. На першому рівні функціонує Національний банк України (в Російській Федерації — Центральний банк), а на другому — комерційні банки різних форм власності, спеціалізації та сфери діяльності. Діяльність банківської системи України регулюється Законом України “Про банки і банківську діяльність”⁵. Серед комерційних банків доречно виділити

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 10. — с 139.

² Див.: Там само. — 1991. — № 38. — с 508.

³ Див.: Там само. — 1996. — № 51. — с 292.

⁴ Див.: Там само. — 1991. — № 14. — с 170.

⁵ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 25. — с 281.

іпотечні банки, які спеціалізуються на наданні позик під заставу нерухомого майна (землі, будівель) землевласникам, селянам, власникам житла. Розвиток мережі іпотечних банків в Україні поки що гальмується тим, що земля не є об'єктом вільної купівлі-продажу.

Значну роль серед елементів ринкової інфраструктури відіграють **небанківські кредитно-фінансові інститути**, до яких належать інвестиційні, фінансові фонди, ощадні каси, страхові компанії, ломбарди, кредитні кооперативи. В Україні небанківські інститути ще перебувають в процесі формування. В країнах з розвинутою ринковою економікою серед небанківських інститутів виділяються **страхові компанії**, які здійснюють страхові операції, акумулюють значні грошові кошти. Це надає можливість страховим компаніям не тільки відшкодувати застрахованим громадянам і фірмам заподіяні збитки, а й надавати з наявних грошових ресурсів кредити. Деякі страхові компанії з цього погляду можуть конкурувати навіть з банками.

До елементів ринкової інфраструктури слід також віднести:

1) **торговий дім** — різновид фірми, асоціації торгових, виробничих та інших підприємств, до яких часто приєднуються і банки, що здійснюють широкий комплекс експортно-імпорتنих операцій, в т.ч. кредитно-фінансових, транспортно-експедиторських, страхових та маркетингових;

2) **торгово-промислові палати** — комерційні організації, які ставлять перед собою мету — сприяти розвитку економічних і торговельних зв'язків з партнерами зарубіжних країн, зокрема в організації міжнародних ярмарків, а також надавати їм цільові інформаційні послуги (правовий статус цих установ регулюється Законом “Про торгово-промислові палати в Україні”¹;

3) **ярмарок** (одна з найбільш ранніх форм торгівлі) — періодичні торги, які проводяться в певному місці, вони можуть бути всесвітні, міжнародні, національні, регіональні та місцеві;

4) **аукціон** — спосіб продажу товарів (антикварні речі, твори мистецтва, валюта, житло, товари довгострокового користування, ін.) з публічного торгу в попередньо обумовлений час і в певному місці, крім добровільних, можуть мати місце і примусові аукціони (останні організуються органами судочинства або органами влади з метою продажу майна неплатоспроможних боржників чи продажу безпосередньо майна, що не перейшло державі по праву спадкування або в результаті конфіскації;

5) **лізингові фірми**, які спеціалізуються на здачі в оренду на тривалий строк предметів довгочасного користування (як правило, знарядь праці, устаткування, транспортних засобів, механізмів, обчислювальної техніки, тощо); лізинг розглядається як різновид довгострокового кредиту, що надається в натуральній формі і погашається клієнтом у розстрочку; відповідно до договору лізингу орен-

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1998. — № 13. — с 52.

дар сплачує орендодавцю повну вартість взятого в оренду майна; виділяють два види лізингу — **фінансовий**, коли договір укладається на строк, під час якого амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, і **оперативний**, коли договір передбачає амортизацію 90 % вартості об'єкта лізингу; відносини стосовно лізингу регулюються Законом України “Про лізинг”¹;

б) **аудиторські організації** — фірми, що виконують контрольні, консультативні та інші функції на основі угод з різними юридичними та фізичними особами, вони можуть мати свої філії (відділення) за кордоном, що дає їм змогу обслуговувати міжнародні компанії та спільні підприємства; основні завдання аудиторських фірм — дати висновок про фінансове становище, платоспроможність компаній, який у встановленому законодавством порядку публікується в річному звіті цієї компанії разом з її офіційним балансом (правовий статус аудиторських фірм визначається Законом України “Про аудиторську діяльність”²);

7) **холдингові компанії** — товариства (здебільшого — акціонерні), які використовують свій капітал для придбання контрольних пакетів акцій інших компаній, що дозволяє їм встановлювати контроль за діяльністю цих компаній, спрямовувати їх розвиток, а також отримувати значну частку прибутку; слід відрізнити **чистий холдинг**, коли холдингова компанія утворюється для контролю та управління іншими, і **змішаний холдинг**, коли передбачається також заняття підприємницькою діяльністю, а тому помітну роль у діяльності холдингових компаній відіграють банки та інші фінансові установи;

8) **довірчі товариства (трестові компанії)** — товариства, які спеціалізуються на виконанні відповідно до укладеного договору (угоди) договірних операцій, тобто виконують функції щодо управління майном, цінними паперами, підприємствами і т.д. (правовий статус довірчих товариств визначається Декретом Кабінету Міністрів України від 17 березня 1993 р. “Про довірчі товариства”³);

9) **брокерські та дилерські фірми (контори):**

а) **брокерські фірми** (об'єднання брокерів) — це фірми, які, маючи всебічну інформацію щодо кон'юнктури ринку певного товару, виконують функції посередників на товарних (зокрема — нерухомості), орендових біржах між продавцями і покупцями, розраховуючись за здійснені операції коштами своїх клієнтів і тому така фірма, як і окремих брокер не несе відповідальності за результати укладених договорів (угод); біржа забезпечує брокерів приміщенням, зв'язком, визначає біржові ціни (котирування), сприяє розрахункам та розглядає у разі потреби спори між учасниками угод;

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1998. — № 16. — с 68.

² Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 23. — с 243.

³ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 19. — с 207, а також: там само. — 1995. — № 45. — с 343, де опубліковано Постанову Верховної Ради України “Про інформацію урядової комісії по комплексній перевірці діяльності довірчих товариств”.

б) **дилерські фірми** (об'єднання дилерів) — фірми, які на відміну від брокерських виступають на біржі від свого імені, здійснюють посередницькі операції за власні кошти і тому ризик за результати цієї чи іншої угоди беруть на себе вже самі дилерські фірми або окремі дилери (правовий статус брокерських та дилерських фірм визначається Законами України “Про товарну біржу”¹ та “Про господарські товариства”²).

Як бачимо, навіть побіжне ознайомлення з елементами інфраструктури, з функціями, які вони виконують, свідчить про те, що інфраструктура, як невіддільна підсистема ринкової системи не тільки забезпечує ефективне функціонування останньої, а й фактично визначає її подальший розвиток. Звідси випливає об'єктивна необхідність створення в Україні сучасної ринкової інфраструктури, зосередження зусиль на подальшому удосконаленні існуючої, на створенні для цього надійного та стабільного правового забезпечення.

§ 3. Типи та види ринків

Ту чи іншу ринкову систему можна розглядати, виходячи з різних ознак, які їй притаманні.

Так, залежно від ступеня обмеження конкуренції, яка, як відомо, є об'єктивною передумовою існування ринку, враховуючи історичний процес його розвитку, доречно виділити такі ринки:

1) **вільний** — ринок, на якому реалізуються товари і послуги багатьох незалежних товаровиробників, жоден з цих товаровиробників не виробляє більшу частку певного товару і тому неспроможний впливати на рівень ринкових цін, а процес ціноутворення здійснюється в умовах вільної конкуренції;

2) **монополізований** (від “монополізація”, що в перекладі з грецької — “один продаю”) — ринок, на якому крупні підприємства, монополістичні об'єднання підприємств (картелі, синдикати, трести, концерни, конгломерати, тощо), які виробляють переважну кількість певного товару, мають змогу обмежувати конкуренцію і таким чином впливати на процес ціноутворення (“диктатури ціни”) і як результат — отримувати високі (монополісні) прибутки; основними причинами виникнення концентрації виробництва та капіталу, що веде до усупільнення виробництва та праці, до еволюції власності (від приватної до колективної);

3) **олігополістичний** (від “олігополія”, що в перекладі з грецької — “небагато, кілька продано”) — ринок, на якому панують кілька фірм, монополістичних об'єднань, які займають провідне місце у виробництві продукції в більшості галузей промисловості; за своїм змістом олігополію можна розглядати як по-

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 10. — с 139.

² Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 49. — с 682.

еднання монополії і конкуренції, де конкуренція обмежена діями найкрупніших корпорацій; на такому ринку, як правило, ціни встановлює наймогутніша монополія, а інші орієнтуються на неї;

4) **змішаний** — ринок, на якому має місце певне співвідношення вищезазначених ринків.

В залежності від співвідношення попиту та пропозиції ринок поділяють на:

1) **збалансований** — ринок, на якому підтримується певна за загальним обсягом, структурою, асортиментом та якістю товарів відповідність між попитом та пропозицією; в умовах такого ринку забезпечується безперервна реалізація запропонованих товарів, а також найбільш повне задоволення платоспроможного попиту;

2) **незбалансований** — ринок, на якому відсутня відповідність між попитом і пропозицією, баланс між ними відсутній.

В свою чергу, незбалансований ринок можна поділити на:

1) **ринок покуштя**, коли на ринку пропозиція перевищує попит і **ринок продавця**, коли попит перевищує пропозицію.

За видами або групами товарів, які реалізуються на ринку і задовольняють ті чи інші потреби, даний ринок може розглядатися як:

- 1) ринок продовольчих товарів;
- 2) ринок непродовольчих товарів;
- 3) ринок взуття, одягу, господарчих товарів;
- 4) ринок автомобілів;
- 5) ринок радіо-, відеотехніки;
- 6) ринок комп'ютерної техніки;
- 7) ринок послуг (матеріальних і нематеріальних) тощо.

Залежно від ступеня втручання держави в процеси ринкових відносин ринок можна розглядати як:

1) **ринок регульований**, тобто ринок, відносини якого чітко і достатньо регламентовано регулюються державою на підставі чинного законодавства;

2) **ринок нерегульований**, тобто такий, на який держава істотно не впливає (вільний ринок).

За територіальною ознакою ринок може розглядатися як:

1) **ринок місцевий (регіональний)**, тобто ринок, обмежений певною територією (містом, областю, кількома областями); такий ринок може створюватися як на підставі адміністративного поділу місцевості, так і за іншими ознаками, що об'єднують території;

2) **ринок національний**, який являє собою сукупність всіх елементів ринків, структури та інфраструктури у взаємозв'язку і взаємодії в межах певної держави;

3) **ринок світовий (міжнародний або зовнішній)** — ринок, якому притаманні стійкі торговельні відносини між державами в межах міжнародного (світового)

співтовариства, що обслуговують міжнародний поділ праці; цей ринок являє собою сукупність національних ринків окремих держав, пов'язаних між собою міжнародним поділом праці; відносини в межах світового ринку регулюються угодами на міждержавному та міжурядовому рівнях відповідно до чинного законодавства (в Україні такі відносини регулюються Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність”¹).

Нарешті, ринок може розглядатися з точки зору відповідності його функціонування щодо чинного законодавства. Згідно з таким критерієм ринок поділяють на:

1) **ринок офіційний, законний, легальний**, який діє в межах існуючого чинного законодавства;

2) **ринок тіньовий (“чорний”)**, який діє за межами вищезазначеного; цей ринок, в свою чергу, може бути поділений на такий, суб’єктами якого є:

а) **легальні господарючі суб’єкти ринкової економіки**, які діють з порушенням чинного законодавства (найчастіше ці порушення стосуються норм податкового законодавства);

б) **кримінальні структури**, тобто такі, які порушують норми кримінального права (збут наркотичних речовин, зброї, вибухівки тощо);

в) **ринок сірий** — ринок рідкісних товарів, які продаються з умовою негайного постачання і за завищеними цінами; цей ринок відрізняється від “чорного ринку” тим, що діє в межах чинного законодавства.

Слід мати на увазі, що поглиблення кризових явищ в економіці України призвело до збільшення питомої ваги “тіньових” процесів у цій сфері, а це, в свою чергу, до зростання обсягу “чорного ринку”, який є складовою частиною “тіньової економіки”, до погіршення криміногенної ситуації в суспільстві. Це ускладнює проведення кардинальних економічних реформ ринкового типу, посилює соціальну напругу і навіть створює додаткові труднощі в процесі розбудови незалежної держави. Природно, що правоохоронні органи і передусім ОВС мають рішуче боротися з цими негативними явищами².

Визначення структури, інфраструктури ринку, а також його типів та видів дає, на наш погляд, можливість з’ясувати не тільки різноманіття його ланок (елементів), а й поглибити знання про це досить складне і динамічне явище.

§ 4. Механізм дії ринкової економіки, її закони

Поняття “**механізм ринкової економіки**” охоплює сукупність форм, методів, важелів використання законів ринкової економіки, тобто для з’ясування сутності

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 29. — с 377.

² Проти злочинності — всією громадою: Виступ Президента України Л.Д.Кучми. 14 лютого 1997 р. — Урядовий кур’єр. — 18 лютого 1997. — с 3.

ринкового механізму треба, спираючись на такі провідні категорії товарного господарства як вартість, ціна, попит, пропозиція, конкуренція визначити зміст та характер дії законів ринкової економіки, їх спрямованість на узгодження інтересів господарюючих суб'єктів ринкової системи з інтересами суспільства.

При цьому треба виходити з того, що такий закон діє не сам по собі, а у взаємодії з іншими. Це значно ускладнює розуміння самого процесу його дії, характеру зв'язку з іншими, а також оцінку результатів дії.

Провідну роль у процесі функціонування ринкового механізму відіграють ціни, під впливом динаміки дії яких відбуваються зрушення попиту, пропозиції, складається на ринку певна кон'юнктура, в т.ч. врівноважена. Умови ефективного функціонування ринкового механізму ті ж самі, що й ринку в цілому, і про ці умови вже йшла мова вище (плюралізм форм власності, в т.ч. обов'язкова наявність приватної, їх рівноправність, економічна свобода господарюючих суб'єктів, конкурентне середовище, переважно вільні ціни та ін.).

Розглянемо зміст законів, задіяних у ринковому механізмі, та з'ясуємо характер їх дії.

Передусім, це, безперечно, **закон вартості**, який, як і будь-який інший закон, відбиває об'єктивні, істотні (внутрішньо необхідні), постійні (сталі) зв'язки між суспільно необхідною працею і цінами на товари (послуги) і діє як у сфері виробництва, так і в сфері обігу (на ринку).

В сфері виробництва вимога закону вартості полягає в тому, що вартість виробленого товару (послуги) має формуватися на підставі не індивідуальних, а суспільно необхідних витрат праці; в сфері обігу цей закон вимагає, щоб обмін мав еквівалентний, тобто рівноцінний характер.

Якщо, виходячи із зазначених вимог, характеризувати напрямки дії закону вартості, то він:

1) виражає зв'язки між індивідуальним і суспільно необхідним часом, спрямовуючи товаровиробника знижувати рівень витрат індивідуального часу (сфера виробництва);

2) впроваджує обмін товарів (послуг) відповідно до кількості та якості затраченої на них суспільно необхідної праці (сфера обміну);

3) відбиває зв'язки між виробниками одного виду товару (послуг) через конкуренцію, коли здійснюється взаємний тиск одного підприємця на іншого (сфера виробництва);

4) вказує на наявність сталого зв'язку між попитом і пропозицією (сфера обміну);

5) виражає зв'язок між працею товаровиробника у минулому (в момент виробництва товарів) і теперішніми умовами, внаслідок чого вартість товарів (послуг) зумовлюється не тим робочим часом, який витрачено на їх виробництво, а тим, який витрачається на їх відтворення (сфера виробництва);

б) відбиває зв'язки між вартістю і цінами і тому, слід визнати, що він керує рухом цін, бо ринковий попит та пропозиція перетворюють вартість на ціну, а це означає, що закон вартості діє на ринку вже як закон цін (сфера обігу).

Виходячи із зазначеного, **закон вартості виконує такі функції:**

- регулює виробництво товарів і послуг;
- стимулює розвиток продуктивних сил суспільства;
- зумовлює диференціацію, розшарування виробників (одні стають багатшими, інші — банкрутують).

В свою чергу, механізм дії закону вартості базується на відхиленні ринкових цін вартості під впливом попиту та пропозиції. Тож доцільно з'ясувати зміст і місце цього закону в ринковому механізмі.

Закон попиту та пропозиції відбиває взаємозалежність між кількістю товарів (послуг), які хоче купити споживач, і обсягом товарів (послуг), які в даний час пропонує виробник. Проте, дія закону попиту та пропозиції відбувається насамперед під впливом цін, їхнього рівня, бо чим вищі ціни, тим менше буде реалізовано товарів (послуг) і навпаки, тобто тут має місце зворотна залежність між рівнем цін і попитом. Підвищення цін спонукає товаровиробника збільшувати обсяги виробництва (пряма залежність між рівнем цін і обсягом пропозиції). Коли ж відбувається зниження цін на товари (послуги), то це спонукає споживачів до здійснення додаткових покупок, але водночас не стимулює виробника до збільшення обсягів виробництва.

На ринку може виникнути ситуація, коли рівень попиту та пропозиції (за умов повного рівня цін) досягнуть рівноваженості. У такому разі **риннок** вважається рівноправним, а ціна на ньому — **рівноправною ціною**. Таку ціну слід розглядати як результат конкретного, тимчасового співвідношення, яке складається за умов певного рівня зазначених чинників — попиту, пропозиції та самої ціни. Оскільки взаємодія попиту, пропозиції та ціни відбувається в умовах конкурентної боротьби, яка регулюється відповідним законом, то з'ясуємо його зміст і характер дії.

Закон конкуренції (“конкуренція” в перекладі з латинської — “зіштовхнення”, “змагання”) виражає закономірні зв'язки між суб'єктами ринкових відносин щодо кращих умов виробництва, купівлі-продажу товарів (послуг).

Зазначений закон діє лише за умов наявності в суспільстві різноманітних форм власності, в т.ч. приватної, та відособлених, економічно незалежних виробників, які виготовляють товари (надають послуги) в різних умовах для одного і того самого контингенту споживачів. Мета такої змагальності — отримання якомога більшого прибутку і боротьба за нього ніщо інше як боротьба за виживання в умовах ринку.

Звичайно, кожний товаровиробник керується, як вже зазначалося, одним економічним інтересом — реалізувати свою продукцію, щоб відшкодувати витрати виробництва і обігу та отримати прибуток. Але тут він наштовхується на

протидіючі фактори, бо, по-перше, цього ж прагнуть інші виробники, а по-друге, треба враховувати суперечність між пропозицією виробника і попитом споживача. Отримати бажаний прибуток виробник зможе тоді, коли індивідуальна вартість його товару (послуги) буде нижча від суспільної вартості. При цьому для виробника важливо досягти швидкої реалізації продукції, прискорити обіг капіталу, що має неабияке значення в процесі конкурентної боротьби, тому закон конкуренції виступає як рушійна сила розвитку економіки, що звільняє виробництво від неефективних, збиткових підприємств, змушує постійно шукати засоби зниження витрат, а також інші методи господарської діяльності. Він відіграє важливу роль у встановленні загальної рівноваги в економіці саме завдяки взаємодії із законами вартості, попиту та пропозиції.

Ринковий механізм має також спиратися на дію **закону грошового обігу**. Як відомо, цей закон вимагає, що кількість грошей, необхідна для реалізації товарів (послуг), повинна дорівнювати сумі цін усіх проданих товарів (реалізованих послуг), поділеній на середнє число оборотів однойменних одиниць грошей. При цьому від суми цін реалізованих товарів, проданих у кредит, свід відняти суму товарів, суму погашених платежів і додати суму платежів, за якими настав час сплати. Надмірна емісія (випуск в обіг) грошей, не підкріплена відповідною товарною масою, веде до зниження купівельної спроможності грошових одиниць і, як наслідок, до зменшення платоспроможного попиту населення, а це, в свою чергу, дуже негативно впливає на функціонування всього ринкового механізму, веде до його розбалансування.

Нарешті, найбільш узагальнюючим законом, який забезпечує цілеспрямованість дії всіх законів ринкового механізму є, безперечно, **закон економії часу**, який по праву вважається першим законом, що примушує виробника економити всі види ресурсів. Цей закон виражає закономірні (об'єктивні, суттєві, сталі) зв'язки між зменшенням суспільно необхідного робочого часу на виробництво одиниці продукції (товару, послуги) у процесі розвитку продуктивних сил суспільства та зростанням вільного часу працівників. Вільний час має використовуватися для всебічного розвитку працівників, підвищення їхнього життєвого рівня.

Конкретними формами прояву дії цього закону є економія живої та уречевленої праці на виробництво продукції, а це можливо завдяки взаємодії закону економії часу з іншими законами ринкового механізму, які вже розглядалися вище.

Важлива роль у системі ринкового механізму належить також державі, яка має не тільки забезпечувати відповідну правову базу, а й шляхом застосування методів індикативного та бюджетного планування, розробки різного роду програм здійснювати регулювання економіки на макрорівні.

§ 5. Функції ринку

Щоб з'ясувати роль ринку, його місце в економічній системі суспільства, треба визначити його **функції** (“функція” в перекладі з латинської — діяльність, обов’язок, призначення), а також напрямки їх здійснення. Хоч в економічній літературі не має однозначного підходу до кількісного складу функцій, їх змісту, найбільш визнаними вважаються такі:

1) **ціноутворення** — формування ринкових цін, які виступають як унікальний спосіб комунікації господарюючих суб’єктів, надання їм інформації про наповненість чи дефіцитність кожного виду товарів, рівня витрат на їх виробництво;

2) **регулююча**, коли ринок, виходячи з рівня ціни (висока-низька), регулює співвідношення пропорцій між потребами в товарах (послугах) і обсягом їх виробництва, спрямовує рідкісні ресурси та працю в ті галузі, де вони найбільш необхідні;

3) **контролююча**, коли ринок в процесі обміну виконує роль головного контролера кінцевих результатів виробництва, визначає, якою мірою кількість та якість вироблених товарів (послуг) відповідає потребам споживачів і таким чином вирішує долю кожного продукту: буде його продано чи ні, за якою ціною;

4) **конкуренції**, яка відбиває боротьбу приватного інтересу, бо, як відомо, ринок поза конкуренцією неможливий, саме завдяки конкуренції кожний із суб’єктів ринкової економіки може відкрити для себе нові можливості реалізації свого інтересу; вона створює своєрідний економічний примус, спонукає шукати нові шляхи до економічного зростання і хто не “йде в ногу” з НТП — той програє;

5) **реалізації економічних інтересів**, яка здійснюється шляхом ринкового обміну, де відбувається оцінка і зведення інтересів виробників (продавців) товарів (послуг) та їх споживачів (покупців); взаємозв’язок цих інтересів базується на принципі матеріальної зацікавленості, що, в свою чергу, передбачає обмін споживчими вартостями на еквівалентній основі;

6) **інтеграції**, яка полягає в тому, що ринок об’єднує (інтегрує) сфери виробництва (виробників) та сферу споживання (споживачів) в загальний процес активного обміну товарами і послугами, сприяє розвитку економічних зв’язків між підприємствами (фірмами), в т.ч. зовнішньоекономічних, завдяки чому економіка являє собою єдине ціле — економічну систему;

7) **санатії (оздоровлення)**, яка відбувається в процесі конкурентної боротьби, і сукупність її полягає в тому, що ринок очищає економіку від економічно слабких, нежиттєвих, збиткових господарств, і навпаки, дає повний простір більш ефективним і перспективним; цей процес регулюється Законом України “Про банкрутство”¹.

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 31. — с 440.

В процесі виконання зазначених функцій ринок виконує значний, багатоплановий обсяг діяльності, а саме:

а) встановлює економічно обґрунтовані, еквівалентні зв'язки між споживачами та виробниками, між обсягом і структурою продукції, що виробляється, за потребами суспільства, котрі мають бути задоволені;

б) здійснює кінцеве визнання суспільного значення тієї чи іншої продукції, а також праці, яка була витрачена на її виробництво;

в) здійснює значний вплив (в умовах добропорядної конкуренції) на формування витрат виробництва та обігу у напрямку їх зниження;

г) формує раціональні пропозиції як між окремими галузями виробництва, так і на макроекономічному рівні;

д) подає інформацію про стан економіки в цілому та окремих її галузей.

Таким чином, виходячи з викладеного, можна зробити висновок, що ринок і **тільки ринок** як система, здатний вирішувати п'ять фундаментальних завдань та відповісти на такі кардинальні питання економічного життя суспільства:

1) що слід виробляти;

2) скільки виробляти, в якому асортименті;

3) як виробляти (оптимальний вибір технології та організації виробництва);

4) кому призначена, хто має отримати вироблену продукцію;

5) як повинна адаптуватися ринкова система до ймовірних змін (попиту, пропозиції, ціни, інших чинників).

За умов ефективного виконання ринком своїх функцій, повного та всебічного вирішення зазначених питань, досягається значний позитивний ефект, який має перехідне значення для розвитку економіки, бо саме **з допомогою ринку здійснюється:**

а) зворотний зв'язок, без якого неможлива сталість та ефективність будь-якої органічної системи, в першу чергу економічної;

б) впровадження в систему економічних зв'язків елементів змагання;

в) створення постійної економічної бази для послідовної демократизації господарчої системи суспільства.

§ 6. Проблеми побудови економіки ринкового типу в Україні

Як вже зазначалося, **ринок** — загальний шлях розвитку всіх цивілізованих країн. Відомі та загально визнані спільні шляхи переходу до ринку будь-якої країни. Насамперед це:

а) оновлення відносин власності, наявність багатьох її форм, у тому числі приватної (так званої “плюралізм”);

б) надання рівних можливостей для реалізації всіх форм власності та правовий захист цього процесу;

- в) створення сприятливих умов для розвитку різних форм підприємницької діяльності;
- г) роздержавлення економіки (приватизація, акціонування, справжнє, реальне кооперування та ін.);
- д) демонополізація економіки та створення умов для добросовісної конкуренції;
- е) радикальна перебудова фінансово-кредитної та грошової системи;
- ж) здійснення активної структурної та інвестиційної політики;
- з) створення сучасної системи соціального захисту населення, яке цього потребує, окремо для:
 - працюючих (система компенсацій), щоб запобігти зниженню рівня життя через зростання цін;
 - допомога у разі безробіття;
 - ще не працюючих (діти, молодь);
 - вже не працюючих (інваліди, пенсіонери).

Економіка України, як і інших республік, що входили до складу колишнього Союзу, характеризується глибокою деформацією відносин власності, високим рівнем монополізму, а також домінуючою роллю у процесі відтворення відносин розподілу, що призвело до фактичного виключення із цього процесу належить ринок. Остання обставина сприяла створенню великого і міцного прошарку бюрократії, яка завжди була лютим ворогом ринкових відносин, бо за умов ринку потреба у такому апараті відпадає.

Подолання цих досить серйозних вад в економіці України — першочергове завдання, бо шлях до ринку, як про це свідчить досвід Угорщини, Польщі та інших країн, що входили до Ради економічної взаємодопомоги, завжди складний, а для України, яка одержала у спадщину від тоталітарної командно-адміністративної системи таку деформовану економіку, він має бути ще більш тернистим.

Першим документом, де проголошувалася рішучість побудувати економіку нового типу, була “Декларація про державний суверенітет” від 16 липня 1990 р. (розділ VI “Економічна незалежність”¹), в якій, по-перше, зазначалося, що Україна самостійно визначає свій економічний статус і закріплює його у законах, по-друге, що створюється самостійна банківська, фінансова, митна, податкова системи, формується державний бюджет, а при необхідності і запроваджується власна грошова одиниця, по-третє, забезпечується захист усіх форм власності. Основні положення “Декларації про державний суверенітет” згодом були закріплені в Законі “Про економічну самостійність України”², де була зроблена перша спроба не тільки визначити шлях України до побудови ринкових відносин, а й визначалися певні заходи з:

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1990. — № 31. — с 429.

² Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1990. — № 34. — с 499.

а) реформування відносин власності та забезпечення свободи підприємництва;

б) оздоровлення фінансово-кредитної та грошової системи;

в) розвитку системи ринку та його інфраструктури.

Значна увага приділялася створенню механізму державного регулювання ринкових відносин і створення надійної системи соціального захисту населення, визначалися основні принципи цієї системи.

Засвідчивши, що **існують три моделі переходу до ринку** (еволюційна, “шокової терапії” та жорсткого регулювання) “Концепція...” наголосила, що Україна повинна виробити власний варіант переходу. Це обумовлювалося розбалансованістю грошової системи, низьким технічним рівнем виробничого потенціалу та кризовим станом усєї економіки. Проте така власна модель переходу не одержала чіткого окреслення, а лише містила ряд загальних положень (введення власної валюти, необхідність захисту споживчого ринку, орієнтація на прискорення роздержавлення та приватизації, визначення обсягу, структури та меж усіх форм власності, забезпечення відносно рівних стартових умов для кожного члена суспільства, створення гарантій соціального захисту населення та ін). Визначалися також два етапи переходу до ринку: підготовчий та перехідний; зазначалося, які завдання треба вирішувати на кожному із цих етапів.

Більш інтенсивного характеру процес розробки програм переходу України до ринку набув після **прийняття Верховною Радою Акта “Про незалежність”** (24 серпня 1991 р.). У жовтні 1991 р. Верховна Рада України схвалила розроблені Кабінетом Міністрів “Основні напрямки економічної політики України в умовах незалежності”¹, а у квітні 1992 р. Кабінет Міністрів України затвердив “Програму економічних реформ і політики України” для подання її Міжнародному валютному фонду².

В останньому документі зазначається, що Україна як суверенна держава почала самостійно формувати свою власну економічну політику з часу проголошення незалежності 24 серпня 1991 р. і основні напрямки цієї політики будуть базуватися на принципах демократизації, свободи підприємництва і відкритості для інтеграції у світове економічне співтовариство.

Розбудова ефективної національної політики розглядається як гарантія незалежності держави і виходить із всебічного осмислення шляхів економічного розвитку, які десятиліттями нав’язувалися Україні у вигляді жорстко зацентралізованої системи господарювання колишнього Союзу.

У зв’язку з цим “Програмою...” намічалось здійснити комплекс заходів щодо поглиблення реформи, створення реальних гарантів невідворотності переходу до ринкової економіки, зокрема у сфері:

¹ Див.: Урядовий кур’єр- 1991 р., № 38-39.

² Див.: Урядовий кур’єр- 1992 р., № 17.

- а) фінансової політики;
- б) грошово-кредитної політики;
- в) лібералізації цін;
- г) зовнішньоекономічної політики;
- д) програми приватизації;
- е) інвестиційної політики;
- ж) програми розвитку конкурентних ринків;
- з) антимонопольних заходів;
- і) політики доходів і обмеження та регулювання заробітної плати;
- ї) захисту більш вразливих верств населення.

До розбудови ринку в Україні треба підходити виважено, але водночас не можна гаяти час, бо економічна криза, яка триває занадто довго і яка призвела до небувалого падіння рівня суспільного виробництва, ускладнює вирішення цього справді епохального завдання. До того ж не можна ігнорувати деякі об'єктивні обставини, які впливають із специфіки економіки України, специфіки самого процесу переходу.

По-перше, Україна, як складова частина колишнього Союзу, не мала власної економічної системи, її економіка обслуговувала єдиний народногосподарський комплекс і була фактично підсистемою економіки Союзу. Про це свідчить хоча б той факт, що в Україні вироблялося лише 20% кінцевого продукту, тобто економіка республіки значною мірою залежала від економічних зв'язків з іншими регіонами СРСР.

По-друге, Україна сьогодні не має власних ресурсів сучасних енергоносіїв (нафти, газу) і майже на 90% залежить від їх імпорту (переважно з Російської Федерації). Єдина енергетична галузь — вугледобувна — складається з підприємств (шахт) переважно збиткових, які потребують або кардинальної реконструкції, або повинні бути ліквідовані як безперспективні.

По-третє, на території України розташовано майже 40% підприємств могутнього військово-промислового комплексу (ВПК) колишнього Союзу, більшість з яких підлягають конверсії (перебудови, зміни профілю), а цей процес тривалий і потребує значних коштів.

По-четверте, для України завдання полягає в тому, щоб не тільки здійснити демонтаж командно-адміністративної системи, зробити структурну перебудову ринкового типу, а й фактично створити власну економічну систему, яка б синтезувала власні історичні здобутки і враховувала досвід розвинутих країн Заходу.

Класичний шлях формування ринкової економіки, який пройшли свого часу розвинуті країни Заходу, йдучи від аграрного суспільства до індустріального, не придатний для України. Вона має розробити та реалізувати власну модель ринкового трансформування, яка полягає в порушенні звичайного, класичного порядку, а саме в побудові, з одного боку, ринкової системи в умовах індустріального суспільства, якому притаманні риси командно-адміністратив-

ної системи, а з другого — здійснити структурну перебудову економіки з урахуванням сучасних новітніх технологій. Звісно, такі істотні, кардинальні зрушення в суспільстві неодмінно супроводжуються:

- а) первісним нагромадженням капіталу;
- б) переструктуруванням економіки відповідно до вимог ринкової системи;
- в) соціалізацією економіки, що спрямована гасити напруженості, які виникають під час двох попередніх процесів.

До того ж треба мати на увазі, що кожний із зазначених процесів має свої особливості. Так, процес первісного нагромадження капіталу на відміну від класичного типу переходу, де працівник відчужується від землі як основного засобу виробництва, в Україні відбувається інакше — як відчуження працівника від засобів виробництва, створених в індустріальному суспільстві. Цей процес проходить за умов звуженого відтворення (глибока криза), не нагромадження суспільного багатства, а його “проїдання” і супроводжується перерозподілом шляхом приватизації та інфляції. Такий перерозподіл нерідко здійснюється з порушенням чинного законодавства на користь спритних ділків і тіньового сектора економіки.

Структура перебудови також проходить важко, без належного впливу та інвестиційної підтримки виробництв, які б забезпечили нормальний відтворювальний процес у межах національної економіки, спрямованих на забезпечення, зміцнення економічної незалежності держави. Відхід від такої спрямованості може мати досить негативні наслідки, аж до перетворення нашої держави у справжній придаток країн Заходу.

Нарешті, і соціалізація економіки також має свої особливості, коли система соціальних гарантій, створена за часів панування командно-адміністративної системи, фактично зруйнована, тоді як нова, що випливає з процесу соціалізації капіталу, перебуває в стадії формування, що призвело до соціальної незахищеності широких верств населення. Це в поєднанні з стрімким зниженням життєвого рівня, зростанням рівня безробіття створює величезну соціальну напругу в суспільстві, підриває віру в доцільність і соціальну спрямованість самих перетворень ринкового типу. Важлива регулююча, координуюча та цілеспрямована роль у цих умовах належить державі.

Разом з тим, слід мати на увазі, що навіть за найкращої програми переходу до ринку кінцевий результат буде залежати від послідовності та рішучості дій виконавчих структур влади на усіх рівнях, від міри готовності суспільства прийняти ці рішення як такі, що відповідають його інтересам, від сучасного механізму їх реалізації. Велике значення при цьому має також правове забезпечення такого переходу, тобто прийняття відповідного пакету законодавчих актів, які б усебічно регламентували дії всіх суб'єктів ринкових відносин.

На жаль, саме таких умов бракує в Україні. Якщо процес прийняття відповідних законодавчих актів проходить більш-менш задовільно, то **справжнього**

механізму реалізації їх поки що не створено, а не завжди послідовні та узгоджені дії законодавчої та виконавчої структур влади ведуть до уповільнення процесу переходу, породжують занепокоєність у населення щодо можливості їх реалізації у найближчому майбутньому. Безумовно, це негативно позначається на темпах розвитку самого процесу переходу до ринку. Водночас, приймаючи програму переходу до ринку, розуміючи, що альтернативи такому переходу немає, ні в якому разі не варто ідеалізувати ринкові відносини, фетишизувати їх, бо це інша крайність, а крайнощі, як відомо, дуже характерні для нашого суспільства.

Отже, треба сприйняти перехід до ринку як закономірний, загальноекономічний процес, притаманний усім цивілізованим країнам, процес суперечливий, складний. Він має як **позитивні**, так і **негативні сторони**, але це єдина можливість побудувати ефективну, соціально спрямовану економіку, зробити людину економічно незалежною, надати їй змогу самій реалізувати свої здібності.

До переваг ринкової системи слід віднести такі:

- 1) ефективність розподілу ресурсів, бо конкурентна боротьба між виробниками спрямовує ресурси у виробництво тих товарів і послуг, які найбільш необхідні суспільству, а це веде до максимальної економічної ефективності;
- 2) можливість успішного функціонування ринку за наявності обмеженої інформації; досить мати дані про ціну і витрати виробництва;
- 3) гнучкість, висока пристосованість до умов, що змінюються;
- 4) оптимальне використання досягнень НТП, новітніх технологій, що дозволяє тому, хто їх використовує, мати тимчасову перевагу над конкурентами;
- 5) свобода вибору дій і споживачів, і виробників;
- 6) здатність до задоволення різноманітних потреб, підвищення якості товарів (послуг), більш швидке коригування нерівноваги ринку, диспропорцій в економіці.

Водночас **ринкова система має і свої негативні сторони**, бо:

- 1) ринкова система допускає і навіть стимулює згасання свого головного контролюючого механізму — конкуренції;
- 2) в міру послаблення конкуренції підривається і суверенітет споживача, ринкова система втрачає можливість розподіляти ресурси в чіткій відповідності з бажанням споживачів. Ринок починає орієнтуватися не на виробництво соціально необхідних товарів, а на задоволення запитів тих, хто має гроші;
- 3) ринкова система дозволяє найбільш спритним підприємцям нагромаджувати величезну кількість матеріальних ресурсів, а право спадщини з часом посилює цей процес нагромадження, що породжує надзвичайно нерівномірний розподіл грошових доходів;
- 4) ринкова система не сприяє збереженню невідтворюваних ресурсів, не має економічного механізму захисту навколишнього середовища, не може регулювати використання ресурсів, які належать всьому людству;

5) ринкова система не створює стимулів для виробництва товарів і послуг колективного користування (шляхи, мости, громадський транспорт, освіта, охорона здоров'я тощо), не забезпечує фундаментальних досліджень у науці.

Разом з тим, треба пам'ятати, що за умов ринку загострюються соціальні проблеми, виникає проблема зайнятості працездатного населення, відбувається розшарування різних верств населення, загострюється проблема соціального захисту малозабезпечених сімей та окремих соціально вразливих груп громадян (молодь, пенсіонери, інваліди), можливе також зростання злочинності, особливо організованої, з'являються нові види злочинів, зокрема у сфері економіки.

Отже, **шлях до ринку не усіяний трояндами**. Він вимагає від кожного громадянина незалежної України усвідомлення суті процесу, який проходить зараз у нашому суспільстві, змоги дати належну оцінку тих заходів, які вживаються для досягнення зазначеної мети, а також зробити відповідні висновки для визначення свого місця у цих подіях.

Ці вимоги ще більшою мірою стосуються працівників ОВС, які завжди були в авангарді боротьби за вирішення тих завдань, які стояли перед нашою країною.

Розділ 6. Конкуренція і монополія в ринковій системі

У попередній главі було підкреслено, що необхідною умовою функціонування ринкового механізму є наявність конкуренції в економічній системі. Водночас, слід помітати про те, що нічим не обмежена конкуренція своїм логічним завершенням неодмінно буде мати виникнення монополії. Справді, у будь-якій боротьбі, врешті-решт, виявляються переможені та переможці: перші — покидають ринок; другі — стають його повновладними господарями, монополістами. Дослідженню сутності конкуренції та монополії в умовах ринкової економіки, їх діалектичного взаємозв'язку присвячений даний розділ.

§ 1. Сутність конкуренції. Способи конкурентної боротьби

Як вже відзначалось, конкуренція є необхідною умовою та характерною ознакою ринку. Адже якщо в основу функціонування економіки ринкового типу покладено панування приватної власності на засоби виробництва, що, в свою чергу, виступає запорукою свободи вибору для підприємців у їхній діяльності, то неодмінно виникає й конкуренція між ними.

Самостійно вирішуючи, що їм виробляти чи в якій сфері запропонувати свої послуги підприємці постійно зіштовхуються між собою у боротьбі за потенційних клієнтів. Саме слово конкуренція походить від латинського *concurrere* — бігти разом, змагатись на якомусь поприщі з іншими. Таке змагання має вирішальне значення для встановлення ринкових цін, які є головною ознакою економіки ринкового типу.

Конкуренція (в економічному розумінні) — суперництво суб'єктів економічної діяльності за кращу реалізацію своїх господарчих інтересів.

Слід наголосити, що конкуренція — це не прерогатива лише виробників та постачальників товарів і послуг на ринок. В умовах ринкової економіки конкурують справді усі суб'єкти відносин, що виникають під час виробництва та реалізації будь-якої продукції. Мова йде про конкуренцію покупців.

Конкуренцію покупців розрізняють трьох видів:

— **грошова**, що має у своїй основі використання головного принципу розподілу благ в умовах ринку — хто заплатив більше грошей, той і отримав дане благо;

— **на основі особистих даних**, що дає перевагу тим, хто має кращі розумові та фізичні здібності, має кращу освіту чи більший досвід за допомогою яких має можливості отримати певне благо раніше за інших;

— **на основі особистих зв'язків**, що надає перевагу тим, хто має більш впливових та високо посадових родичів, друзів, знайомих.

Конкуренція покупців має величезне значення для функціонування ринкового механізму. Слід пам'ятати про те, що споживання може бути не тільки особистим, а й виробничим. Споживаються не лише ті блага, які являють собою їжу, одяг та інші предмети особистого споживання. Виробниче споживання означає використання в процесі виробництва товарів і послуг: машин та устаткування, сировини та природних ресурсів.

Тобто самі виробники виступають на ринку як покупці та споживачі обладнання та матеріалів. Зрозуміло, що ринок буде функціонувати дуже по-різному залежно від того, який вид конкуренції покупців домінуватиме на ньому: грошова, на основі особистих даних або на основі особистих зв'язків. Так, з точки зору темпів розвитку ринкової економіки домінування на ринку грошової конкуренції можна розглядати як нейтральний варіант, що є нормою. Домінування конкуренції покупців на основі особистих даних дало б можливість прискореного розвитку економіки, через першочергове отримання потрібних ресурсів найбільш талановитими підприємцями. Найгіршим варіантом для економічного розвитку країни є конкуренція покупців на основі особистих зв'язків. За таких умов відкривається простір для неефективного використання та прямого розбазарювання ресурсів, що потрапляють у руки людей наближених до владних структур, проте які не мають потрібних для підприємницької діяльності здібностей.

Ще більше значення для функціонування ринкового механізму має конкуренція продавців.

Конкуренцію продавців розрізняють таких видів.

Цінова конкуренція. Її суть полягає у тому, що виробники та постачальники на ринок товарів і послуг намагаються запропонувати їх за цінами, нижчими за ціни конкурентів. З одного боку, виробники та продавці товарів повинні були б бути зацікавлені у високих цінах на свою продукцію для отримання більш високих прибутків (що, в принципі, відповідає дійсності), але в умовах конкуренції цей принцип дещо модифікується. Наявність на ринку конкурентів утримує продавців від встановлення надвисоких цін на свою продукцію. Загальне правило можна сформулювати так: чим більше на ринку конкуруючих між собою продавців, тим нижчі на ньому ціни (за інших рівних умов), і навпаки, чим менша на ринку конкуренція між продавцями певної продукції — тим ви-

щою буде ціна на неї (за інших рівних умов). Підкреслимо, що в даному разі мова йде про найширші узагальнення. Більш докладно про цінову політику продавців ми поговоримо у наступному параграфі при розгляді основних типів конкурентних ринків.

Нецінова конкуренція. Це поняття включає у себе всі інші способи ведення конкурентної боротьби (за винятком цінової), що не суперечать діючому в країні законодавству, а саме:

— **Поліпшення якості продукції.** Поліпшення якісних показників продукції (кращі технічні характеристики, більш якісне складання, покращений дизайн і т.інш.) дає змогу збільшувати обсяги її продажу без зниження ціни порівняно з конкурентами. Більше того, поліпшення якісних показників товару, часто дозволяє розширювати обсяги його продажу навіть при підвищенні ціни на нього.

— **Реклама продукції.** Значного розширення обсягу реалізації продукції вдається досягати тим продавцям, які успішно використовують можливості рекламної діяльності. Вдало проведена рекламна кампанія дозволяє іноді збільшувати продаж товару навіть не витрачаючи зусилля на поліпшення його якісних характеристик. Не випадково значна кількість виробників у сучасній ринковій економіці віддає перевагу витратам на рекламу власної продукції порівняно з витратами на науково-дослідницьку роботу, пов'язану з реальним її вдосконаленням.

— **Кращі умови продажу товарів та послуг.** Кращі порівняно із конкурентами умови продажу товарів та послуг можуть означати цілу низку заходів, до яких вдається продавець певної продукції для більш прихильного ставлення до нього потенційного покупця. Це може бути більший термін гарантії на проданий товар, безплатна його доставка покупцеві та монтаж і введення в експлуатацію співробітниками підприємства-виробника. Умови продажу включають у себе як рівень обслуговування клієнта у магазині під час здійснення ним покупки, так і обслуговування його у період після її здійснення (мається на увазі щільність мережі ремонтних майстерень та сервісних центрів, що здійснюють гарантійний ремонт та поточне обслуговування проданого товару). Потенційний покупець може заохочуватись додатковими призами та подарунками, що виступають обов'язковим додатком до зробленої покупки чи розігруються на умовах лотереї, іншими заходами, які можуть дати позитивний результат з точки зору збільшення обсягів продажу порівняно із конкурентами.

Усі вищезазвані способи нецінової конкуренції об'єднує єдина риса — можливість вести конкурентну боротьбу не знижуючи ціни на продукцію, що пропонується на продаж. Іноді це єдиний можливий спосіб конкуренції, якщо ціна товару перебуває на межі витрат підприємця на його виробництво. Хоча набагато частіше методи нецінової конкуренції застосовуються через небажання продавців знижувати ціни на свої товари, навіть якщо вони мають таку можливість.

Поєднання методів цінової та нецінової конкуренції дає найкращі результати в конкурентній боротьбі за завоювання певного споживчого ринку. Проте іноді конкуруючим між собою продавцям цих методів не вистачає, і тоді вони починають застосовувати прийоми, що об'єднуються поняттям нечесної конкуренції.

Нечесна конкуренція поєднує в собі всі способи конкурентної боротьби, що засуджуються суспільством та, відповідно, переслідуються згідно з чинним законодавством.

Серед найпоширеніших способів нечесної конкуренції можна навести такі:

— **Дезінформація про власний товар (нечесна реклама)**. Даний спосіб завоювання прихильності споживачів справедливо вважається забороненим, бо може бути небезпечним для суспільства. У разі, коли йдеться про завищення технічних даних продукції або наділення її в рекламі властивостями, яких вона насправді взагалі не має, її використання може призвести до важких наслідків як для безпосереднього користувача, так і для оточення.

— **Незаконне використання чужих товарних знаків**. Фактично, це спосіб обдурювання покупця, що є модифікацією попереднього. Зазвичай чужі товарні знаки використовують виробники, які не можуть забезпечити високої якості власної продукції. Споживач купує неякісний товар, приймаючи його за високоякісну продукцію якогось відомого виробника, і це, знову-таки, може нести в собі певну небезпеку. Різновидом незаконного використання чужих товарних знаків є використання схожих товарних знаків. Іноді не обов'язково точно копіювати товарні знаки відомих виробників, щоб ввести в оману потенційних споживачів. Достатньо буває трохи змінити фірмовий знак чи одну букву у назві фірми, і не дуже досвідчений покупець придбає його як якісний.

— **Компрометація товарів конкурентів**. Ще один спосіб незаконної конкуренції. В більшості розвинутих країн світу діють закони про рекламу, де окремо підкреслюється, що рекламування власної продукції не повинно відбуватися за допомогою поширення компрометуючих даних про продукцію конкурентів. Саме тому ми так часто можемо бачити на екранах телевізорів рекламні ролики, де власна продукція виробника порівнюється із “звичайним пральним порошком”, “звичайним милом” та “звичайною зубною пастою” хоча в реальному житті таких не існує.

— **Тиск на постачальників ресурсів для конкурентів** — один з найбільш витончених способів незаконної конкуренції. Перевагу над конкурентом можна отримати, позбавивши його потрібних йому ресурсів. Тому, якщо існує одне джерело отримання сировини чи обладнання для декількох конкуруючих між собою виробників, у них може виникнути бажання не змагатися на засадах цілком законної грошової конкуренції, а натиснути в той чи інший спосіб на постачальника ресурсів з метою позбавлення їх конкурентів. Такого роду тиск,

як правило, здійснюється таємно, що значно ускладнює протидію даному виду незаконної конкуренції.

— **Промислове шпигунство.** Теж є таємною, прихованою формою діяльності, що відноситься до способів незаконної конкуренції. Сучасні технології виготовлення високоякісної продукції іноді є секретом фірми, іноді продаються, але коштують надто дорого. Тоді застосовується промислове шпигунство як дешевший спосіб отримання потрібної інформації.

— **Демпінг.** Демпінг — це збут продукції на ринку за ціною, що не покриває витрат на її виготовлення. Зрозуміло, що якщо один з продавців запропонує таку занижену ціну, то це може значно підірвати позиції його конкурентів на даному ринку. Але чи варто самому зазнавати збитків, витискуючи з ринку своїх конкурентів? До такого способу незаконної конкуренції вдаються, як правило ті, хто має диверсифіковану структуру виробництва, тобто продають свою продукцію на різних, не зв'язаних між собою ринках, отже, мають можливість дозволити собі тимчасові збитки на одному з них.

Розглянувши основні способи ведення конкурентної боротьби, ми можемо краще уявити собі її наслідки.

Найважливішим наслідком конкуренції для функціонування ринкового механізму в цілому є її вплив на формування середнього рівня цін на окремих ринках товарів та послуг. Як уже було сказано, чим вищою є конкуренція — тим нижче падають ціни на окремому ринку. Отже, на висококонкурентних ринках ціни наближаються до своєї мінімальної межі — вартості витрат на виробництво товару. Більше того, цінова конкуренція змушує виробників шукати шляхи зменшення цих витрат. Зменшення витрат можливе тільки за рахунок більш економного використання ресурсів, підвищення ефективності процесу виробництва. В результаті конкуренції зростає потреба у підвищенні продуктивності праці, мінімізації її витрат на одиницю продукції. Це завдання розв'язується на основі активного впровадження в процес виробництва досягнень науково-технічного прогресу, застосування новітніх технологій. Нецінова конкуренція сприяє підвищенню якості товарів, поліпшує їх зовнішній вигляд, робить більш зручними у користуванні.

Отже, до позитивних наслідків конкуренції можна віднести: зниження витрат на виробництво (і, відповідно, зниження цін на товари), ефективне використання ресурсів, підвищення продуктивності праці, стимулювання науково-технічного прогресу, підвищення якості продукції.

До негативних наслідків конкуренції можна віднести проблеми, що виникають через банкрутство підприємств, які програли у конкурентній боротьбі. Насамперед, це проблема постійно виникаючого безробіття. Люди, що втратили роботу, завжди є серйозною проблемою для суспільства. Проте з другого боку, банкрутство переможених у конкурентній боротьбі можна розглядати як санацію певної галузі і цілком об'єктивний процес, а проблема безробітних най-

частіше розв'язується за рахунок переможців, які розширюють обсяги виробництва і відчують потребу у додатковій робочій силі, або за рахунок виникнення нових підприємств.

Усе вищесказане відноситься до внутрішньогалузевої конкуренції, що має місце при боротьбі між собою продавців в одній, окремо взятій галузі. Крім цього, існує ще й міжгалузева конкуренція, що ведеться підприємствами різних галузей.

Міжгалузева конкуренція виникає внаслідок різної прибутковості виробництва і реалізації продукції в різних галузях. Вона набирає вигляд відтоку капіталу з менш прибуткових галузей і накопичення його у більш прибуткових галузях. Відтік капіталів з певної галузі має наслідком утворення дефіциту виготовлюваної тут продукції відносно існуючого попиту. Це дозволяє тим виробникам, що залишились у ній, підняти ціни на свої товари і отримувати більші ніж раніше прибутки. Протилежна картина спостерігається у галузях, де капітал накопичується через високу прибутковість виробництва у них. Тут з часом прибутковість починає падати внаслідок надлишку продукції відносно існуючого попиту і відповідного падіння цін. Отже, перетікання капіталів з одних галузей в інші в пошуках більш вигідного їх застосування має наслідком вирівнювання прибутковості виробництва різних видів продукції. Інакше кажучи, міжгалузева конкуренція веде до утворення середньої норми прибутковості виробництва для усіх галузей господарства.

Описаний механізм дії міжгалузевої конкуренції не слід абсолютизувати і розуміти буквально. В реальній практиці можна зустрітись із ситуацією, коли в окремих галузях висока прибутковість застосування капіталу порівняно з іншими зберігається непохитною досить тривалі проміжки часу. Головною причиною такого явища є перешкоди на шляху проникнення у ці галузі нових капіталів. Ці перешкоди можуть мати як об'єктивну основу (обмеженість природних ресурсів, що видобуваються і переробляються виробниками певної галузі), так і виникати через штучні обмеження (необхідність отримання дозволу від державних органів на право займатись певною діяльністю). Відповідно, різні товарні ринки мають різні ступені конкурентності. Про це і піде мова у наступному параграфі.

§ 2. Види конкуренції

За ступенем конкурентності розрізняють такі види ринків: ринок чистої конкуренції, ринок монополістичної конкуренції та олігополістичний ринок. Ринок чистої конкуренції називають ще досконалою конкуренцією, а два інших відносять до ринків із недосконалою конкуренцією.

Чиста конкуренція — ринкова ситуація, за якої численні, незалежно діючі виробники продають ідентичну (стандартизовану) продукцію і жоден з них не в змозі контролювати ринкову ціну.

Розглянемо основні ознаки ринку чистої конкуренції більш докладно.

Дуже велика чисельність виробників. Основною рисою ринку чистої конкуренції є наявність великої чисельності на ньому незалежно діючих продавців, що пропонують свою продукцію на високоорганізованому ринку. Як приклади можна навести ринки сільськогосподарських товарів, фондові біржі та ринки іноземних валют.

Стандартизована продукція. Конкуруючі виробники виробляють стандартизовану або однорідну продукцію. При існуючій ціні споживачеві байдуже, у кого з продавців купується продукт. На конкурентному ринку продукти фірм Б, В, Г, Д і так далі розглядаються покупцем як точні аналоги продукту фірми А. Внаслідок стандартизації продукції відсутня основа для нецінової конкуренції, тобто конкуренції через різницю в якості продукції, рекламу чи умови продажу.

Єдність цін. На ринках чистої конкуренції окремі виробники здійснюють незначний контроль над ціною продукції. Ця властивість впливає з двох попередніх. В умовах чистої конкуренції кожен виробник виробляє настільки незначну частину від загального обсягу виробництва, що збільшення або зменшення її випуску не буде відчутно впливати на загальну пропозицію і, відповідно, на ціну продукту. Інакше кажучи, окремий конкуруючий виробник погоджується з існуючою ціною. Конкурентна фірма не може встановлювати ринкову ціну, а може лише пристосовуватись до неї.

Отже, окремий конкуруючий виробник підкорюється владі ринку; ціна продукту є дана величина, на яку виробник не впливає. Фірма може отримати ту саму ціну за одиницю продукції як при більшому, так і при меншому обсязі виробництва. Встановлювати вищу ціну, ніж існуюча ринкова було б безглуздом. Покупці не придбають нічого у фірми А по ціні 2,05 грн., якщо її 9999 конкурентів продають ідентичний продукт по 2 грн. за штуку. і навпаки, внаслідок того, що фірма А може продати стільки, скільки вона вважає необхідним, по 2 грн. за штуку, для неї немає сенсу встановлювати будь-яку нижчу ціну, наприклад 1,95 грн. Це б викликало лише зменшення її прибутків.

Вільний вступ та вихід з галузі. Нові фірми мають можливість вільно входити, а існуючі фірми – вільно виходити з суто конкурентних галузей. Не існує жодних серйозних перешкод – законодавчих, технологічних, фінансових та інших, які могли б завадити виникненню нових фірм і збуту їх продукції на конкурентних ринках.

Ринки чистої конкуренції мають як позитивні, так і негативні риси. До переваг, що забезпечує чиста конкуренція, по-перше, можна віднести забезпечення на її основі найбільш ефективного використання економічних ресурсів. Досліджуючи ринкову економіку чистої конкуренції, що була притаманна Англії кінця XVIII ст., А.Сміт сформулював теорію “невидимої руки”, згідно з якою дії підприємців за цих умов цілком відповідають інтересам суспільства.

Нічим не обмежена чиста конкуренція примушує підприємців ретельно стежити за витратами на виробництво продукції і, відповідно, забезпечувати найбільш економне, ефективне використання ресурсів.

Ще одним позитивним моментом ринків чистої конкуренції можна вважати те, що вони забезпечують можливість отримання споживачами товарів за найнижчими з можливих цін. Оскільки для даних ринків характерною є цінова конкуренція, ціни тут максимально наближаються до витрат на виробництво продукції.

Проте, як уже було сказано, чиста конкуренція має і певні недоліки. Головною проблемою чисто конкурентної ринкової економіки вважається дуже нерівномірний розподіл доходів у ній. Нерівномірний розподіл доходів, в свою чергу, веде до недоцільного з точки погляду суспільства використання ресурсів. Реагуючи на структуру попиту, яка є похідною від структури розподілу доходів, виробники починають більше уваги звертати на виробництво дрібниць для багатіїв, ніж на виробництво предметів споживання для задоволення основних потреб бідних прошарків населення.

Друга проблема ринків чистої конкуренції стосується побічних витрат та суспільних благ. В умовах чистої конкуренції кожен виробник буде йти тільки на ті витрати, які повинні окупитись. Це означає, що існують значні витрати, яких виробники можуть уникнути (і насправді уникають), які пов'язані з проблемами забруднення навколишнього середовища. З точки зору конкуруючих виробників, витрати на природозахисні споруди – марна трата грошей. Для них це так звані побічні (зовнішні) витрати.

З другого боку, ринки чистої конкуренції не виділяють ресурсів для забезпечення побічних (зовнішніх) благ. Мова йде про суспільні чи державні блага, такі як: національна оборона, безплатна всезагальна освіта, всезагальне безплатне медичне обслуговування населення тощо.

Як уже зазначалося, крім чистої, досконалої конкуренції розрізняють два види недосконалої конкуренції: монополістичну конкуренцію та олігополію.

Монополістична конкуренція – ринкова ситуація, за якої численні продавці реалізують схожі товари, намагаючись надати їм реальних чи уявлених виняткових якостей.

Різниця між чистою та монополістичною конкуренцією досить вагома. Для монополістичної конкуренції не потрібно сотень або тисяч фірм, достатньо відносно великої їх чисельності, скажімо 25, 35, 60 чи 70.

Така кількість фірм, що діють на певному ринку, визначає кілька важливих ознак монополістичної конкуренції. По-перше, кожна фірма здійснює контроль над відносно невеликою часткою всього ринку, отже, вона має дуже обмежений вплив на ринкову ціну. Крім того, наявність відносно невеликої чисельності фірм до того ж гарантує, що таємні домовленості, узгоджені дії фірм з метою обмеження обсягу виробництва та штучного підвищення цін, майже

неможливі. За такої чисельності фірм у галузі відсутнє відчуття взаємної залежності між ними; кожна фірма визначає свою політику, не враховуючи можливість реакцію з боку конкуруючих з нею фірм.

На противагу чистій конкуренції, однією з основних ознак монополістичної конкуренції є також диференціація продукту. Фірми в умовах чистої конкуренції виробляють стандартизовану, або однорідну продукцію; виробники в умовах монополістичної конкуренції випускають різновиди даного продукту. При цьому диференціація продукту може набувати різноманітних форм.

Якість продукту. Продукти можуть розрізнятися за своїми фізичними або якісними параметрами. “Реальні” розбіжності, включаючи функціональні особливості, матеріали, дизайн і якість роботи, є вкрай важливими складовими диференціації продукту. Персональні комп’ютери, наприклад, можуть розрізнятися з точки зору потужності апаратури, програмного забезпечення, графічного виводу та ступеня їх “орієнтованості на споживача”. Існує багато підручників з курсу основ економічної теорії, що відрізняються з точки зору змісту, структури, доступності викладення матеріалу, методичних порад, графіків, малюнків і таке інше. Будь-яке місто достатньо великого розміру має певну кількість роздрібних магазинів, що торгують чоловічим та жіночим одягом, який значно відрізняється від аналогічного одягу з магазинів іншого міста за стилем, матеріалами та якістю роботи.

Послуги. Послуги та умови, пов’язані з виробництвом продукту, є важливими аспектами диференціації продукту. В одному магазині можуть надавати особливого значення обслуговуванню покупців. Його працівники упакують куплені вами товари та віднесуть їх до вашої автомашини. Конкурент у вигляді великого роздрібного магазину може пропонувати покупцям самим пакувати та переносити свої покупки, але продавати їх за нижчими цінами. Термінова чистка одягу часто виглядає більш привабливою, ніж аналогічна за якістю чистка, що виконується у триденний строк. Усе це приклади диференціації продукту, пов’язаної з послугами.

Розташування. Продукти також можуть бути диференційовані на основі розташування та доступності. Невеличкі мінімаркети чи продовольчі магазини самообслуговування успішно конкурують з великими супермаркетами, незважаючи на те, що останні мають набагато більший асортимент продуктів та нижчі ціни. Володарі маленьких магазинів розташовують їх ближче до покупців, на найбільш поживлених вулицях, працюючи по 24 години на добу. Близьке сусідство бензозаправної станції з поживленою автомагістраллю дозволяє їй продавати бензин за ціною більш високою, ніж могла бути встановлена на бензоколонці, що розташована посеред міста до 2-3 км від такої магістралі.

Стимулювання збуту. Диференціація продукту може також бути результатом уявних розбіжностей, створених за допомогою реклами, упаковки та використання торгових знаків і торгових марок. Коли та чи інша марка джинсів або

парфумів пов'язується з ім'ям якоїсь видатної особи, то це може вплинути на попит на ці продукти з боку споживачів.

Диференціація продукту є основою того, що незважаючи на наявність відносно великої чисельності фірм, виробники в умовах монополістичної конкуренції мають певний ступінь контролю над цінами на власну продукцію. Споживачі віддають перевагу продукції певних продавців та готові платити більш високу ціну за їх товари. Продавці та покупці більше не пов'язані між собою стихійно, як на ринку чистої конкуренції.

Як впливає з сказаного, в умовах монополістичної конкуренції економічне суперництво зосереджується не тільки на ціні, а й на таких нецінових чинниках, як якість продукту, реклама та умови, пов'язані з його продажем. Диференційованість дає можливість розраховувати на те, що з часом вони можуть бути видозмінені і що риси диференціації продукту кожної фірми будуть залежати від реклами та інших форм стимулювання збуту. Багато фірм робить сильний акцент на торгові знаки та фабричні клейма як засоби переконання споживачів у тому, що їхня продукція краща, ніж продукція конкурентів.

Слід звернути увагу на те, що вступати у галузі із монополістичною конкуренцією відносно легко. В умовах монополістичної конкуренції виробники представляють собою відносно невеликі за розміром фірми. Це означає, що необхідний для вступу у галузь капітал, є невеликим. З другого боку, порівняно з чистою конкуренцією можуть виникнути деякі додаткові фінансові бар'єри, зумовлені необхідністю отримання продукту, який відрізняється від продукції конкурентів, та обов'язком рекламувати цей продукт. Вже існуючі у галузі фірми можуть володіти патентами на свою продукцію та авторськими правами на власні фабричні клейма і торгові знаки, що збільшує труднощі та витрати фірм, які тільки вступають у галузь.

Коротше кажучи, під монополістичною конкуренцією маються на увазі галузі, де фірми виробляють диференційовані продукти, не вступаючи у таємні союзи між собою. Цінова конкуренція поєднується тут з нецінковою конкуренцією. Легкість вступу у галузь сприяє появі конкуренції з боку нових фірм.

Ще одним видом недосконалої конкуренції є олігополія.

Олігополія — це панування на ринку декількох фірм, що виробляють ідентичні або схожі товари.

Визначальною рисою олігополії є нечисленність. Коли відносно мала кількість фірм займає пануюче становище на ринку товарів чи послуг, галузь є олігополістичною. Як правило, коли ми чуємо: Велика трійка, Велика четвірка чи Велика шістка, вочевидь, вказана галузь є олігополістичною.

Олігополії можуть бути однорідними або диференційованими, тобто в олігополістичній галузі можуть вироблятися стандартизовані чи диференційовані продукти. Багато промислових продуктів: сталь, цинк, мідь, алюміній, свинець, цегла, технічний спирт та ін. — є у фізичному розумінні стандартизова-

ними продуктами. З другого боку, багато галузей, що виробляють споживчі товари: автомобілі, мючі засоби, листівки, тютюнові та горілчані вироби, побутові електроприлади, є диференційованими олігополіями.

Чому певні галузі складаються лише з кількох фірм? Відповідь міститься в економії витрат, існуванні перешкод для вступу у галузь та злитті фірм.

Ефект масштабу. Існують галузі, де ефективно виробництво можливе тільки при незначній кількості виробників; іншими словами, ефективність потребує, щоб виробничі потужності кожної фірми забезпечували більшу частку сукупного ринку. Збільшення деяких фірм обов'язково буде відбуватись за рахунок конкурентів. Реалізація ефекту масштабу деякими фірмами передбачає, що чисельність конкуруючих виробників одночасно скорочується внаслідок банкрутств та злиттів.

Перешкоди для вступу у галузь. Однею з причин виникнення олігополії є перешкоди до вступу інших фірм у дану галузь. Володіння патентами та контроль над стратегічною сировиною надзвичайно важливі в електроніці, хімічній та алюмінієвій промисловості. Додатковим фінансовим бар'єром для вступу у галузь можуть бути значні витрати на рекламу, що має місце у виробництві цигарок та горілчаних виробів.

Спонукаючі мотиви для злиття фірм. Приводом для злиття можуть виступати різні причини. Безпосередньою причиною є те, що з'єднання двох чи більше конкуруючих фірм може істотно збільшити їх ринкову частку і дати можливість новій, більшій виробничій одиниці досягнути більшого ефекту масштабу. Іншою важливою причиною, що спонукає фірми до злиття, є досягнення ринкової влади. Фірма, що має більшу здатність контролювати ринок та ціну своєї продукції, ніж дрібніший виробник, має безперечні переваги.

Конкуренція серед невеликої кількості фірм породжує новий ускладнюючий фактор: загальну взаємозалежність. Загальна взаємозалежність, що проявляє себе у необхідності для фірми враховувати можливі зворотні дії конкурентів у разі зміни її цінової політики є виключною властивістю олігополії. Велика кількість конкурентів, яка характеризує як чисту, так і монополістичну конкуренцію, виключає існування загальної залежності у цих ринкових структурах. Відповідно олігополію можна визначити як ситуацію, за якої чисельність фірм у галузі настільки мала, що кожна з них при формуванні власної цінової політики повинна брати до уваги реакцію з боку конкурентів.

Висновок: олігополія існує, коли невелика кількість фірм панує на ринку однорідного чи диференційованого продукту. Олігополія виникає завдяки злиттям та різним перешкодам для вступу у галузь — таким, як ефект масштабу, патенти або володіння сировиною.

§ 3. Конкуренція і монополія. Антимонопольне законодавство України

Будь-яка конкуренція (за умови невтручання держави) своїм логічним завершенням має виникнення монополії. Справді, якщо конкуренція — це боротьба за завоювання якомога більшої частки ринку, то, врешті решт у ній повинен виявитись переможець, що витіснить з даного ринку своїх конкурентів і, відповідно, перетвориться на монополіста. Парадокс конкуренції полягає в тому, що вона перетворюється з часом на свою протилежність — монополію.

Чиста монополія — ринкова ситуація, за якої існує лише один продавець товару, що не має близьких заміників.

Розглянемо основні ознаки чистої монополії докладніше.

Одноосібний продавець. Чистий, або абсолютний, монополіст є галузь, що складається з однієї фірми. Одна фірма виступає єдиним виробником даного продукту чи єдиним постачальником послуги; відповідно, фірма та галузь — синоніми.

Відсутні близькі замітники. З першої ознаки випливає, що продукт монополії є унікальним у тому розумінні, що не існує якісних чи близьких заміників. З точки зору споживача, це означає, що відсутні прийнятні альтернативи даного товару. Споживач повинен купувати продукт у монополіста чи обходитись без нього.

Те, що не існує близьких заміників монополізованого продукту, має важливе значення з погляду реклами. Залежно від типу товару чи послуги, що пропонуються, монополіст може займатись або не займатись широкою рекламою та діяльністю щодо стимулювання збуту. Наприклад, чистий монополіст, що продає предмети розкоші, такі, як діаманти, міг би здійснювати широку рекламу, намагаючись збільшити попит на цей продукт. Можливо, що внаслідок цього більше людей буде заохочено до купівлі діамантів, навіть за рахунок скорочення їхніх витрат на власний відпочинок. Місцеві комунальні служби, з другого боку, не бачать сенсу у великих витратах на рекламу: місцеві жителі, які відчувають потребу у воді, газі, електричній енергії та телефонному зв'язку, вже самі знають, у кого вони повинні купувати ці предмети першої необхідності.

Контроль за ціною. Як уже було сказано, окрема фірма, що діє в умовах чистої конкуренції, не впливає на ціну продукту: вона “погоджується з ціною”, що складається внаслідок існуючих попиту та пропозиції. Це пов'язано з тим, що вона виробляє незначну частку у складі сукупної пропозиції. Яскравим контрастом виступає чистий монополіст, що диктує свою ціну: фірма здійснює значний контроль над ціною. Причина очевидна: монополіст виробляє і, відповідно, контролює загальний обсяг пропозиції товару. Згідно з кривою попиту на свій продукт монополіст може викликати зміни його ціни, маніпулюючи кількістю запропонованого продукту.

Блокування вступу у галузь. Якщо, за визначенням, чистий монополіст не має прямих конкурентів, то повинні бути причини її відсутності. І вони є: існування монополії залежить від наявності перешкод для вступу у галузь. Будь вони економічними, технічними, юридичними чи іншими, певні перешкоди повинні існувати, щоб утримувати нових конкурентів від вступу у галузь, якщо монополія збирається продовжувати своє існування. Вступ у галузь в умовах чистої конкуренції буде заблоковано.

Головною небезпекою монополізації економіки є знищення нею конкуренції як однієї з основних умов функціонування механізму ринку. Проте існують й інші негативні риси монополії.

Неефективність розподілу ресурсів. Монополісти вважають можливим і доречним обмежувати випуск продукції та призначати більш високі ціни порівняно з тими, що існували б у даній галузі, якби вона була організована на конкурентних засадах.

Непрогресивність. У більшості галузей фірмам треба охопити тільки невелику частку (у багатьох випадках 2-3%) усього обсягу ринку, щоб досягти виробництва з низькими витратами: монополія не забезпечує необхідну умову виробничої ефективності. Факти не підтверджують думку про те, що великий розмір та ринкова влада перебувають у тісному взаємозв'язку з науково-технічним прогресом. В дійсності захищене становище підприємця-монополіста породжує неефективність та бездіяльність; у ньому відсутній конкурентний стимул для виробничої ефективності.

Нерівність доходів. Монополія також критикується як фактор, що сприяє нерівності доходів. Завдяки існуванню перешкод для вступу у галузь монополіст може назначати ціну, що перевищує середні витрати, і отримувати відповідні економічні прибутки. Ці прибутки привласнюються акціонерами та керівниками корпорацій, що належать, як правило, до груп осіб із найбільш високим рівнем доходів.

Політична небезпека. Останнє критичне зауваження базується на припущенні, що економічна влада і політичний вплив тісно пов'язані між собою. Вважається, що величезні корпорації здійснюють тиск на уряд, і це відбивається на законодавстві та державній політиці, які сприяють реалізації не суспільних інтересів, а скоріше збереженню та зміцненню цих промислових гігантів.

Перелічивши аргументи проти монополії, слід назвати й ті, що висувуються на її захист. Річ у тому, що в сучасній економічній літературі можна зустріти висловлювання на користь монополій, деякі з яких ми назовемо нижче.

Продукти кращої якості. Одним з виправдань підприємницької монополії є твердження про те, що представники монополій завоювали домінуюче становище на ринку, пропонуючи кращі за якістю продукти. Споживачі прийняли колективне рішення, що дані продукти є кращими за ті, що їх пропонують

інші фірми. Відповідно, вважає дехто, монополні прибутки та великі ринкові частки були “зароблені” завдяки кращому виконанню.

Недооцінка конкуренції. Інший аргумент на користь підприємницької монополії полягає у тому, що економісти розглядають конкуренцію надто вузько. Наприклад: хоча фірм, які виробляють даний продукт, може бути лише декілька, вони можуть стикатись із сильною міжгалузєвою конкуренцією. Тобто вони можуть відчувати конкуренцію з боку виробників товарів, що відрізняються від продукції даних фірм, проте здатних її замінити. Також повинна бути взята до уваги іноземна конкуренція. Товари іноземців, що потрапляють на внутрішній ринок внаслідок розвитку торгівлі, складають конкуренцію товарам вітчизняних виробників-монополістів. Окрім того, великі прибутки, які отримує монополіст внаслідок максимального використання своєї ринкової влади, виступають стимулом для потенційних конкурентів, що спонукає їх до вступу у дану галузь. Потенційна конкуренція діє на фірми, які мають у даний час ринкову владу, як стримуючий фактор при прийнятті ними рішень про ціни та обсяги виробництва.

Ефект масштабу. Там, де використовується високопрогресивна технологія, тільки значні виробники — значні і в абсолютному значенні і щодо розміру ринку фірми — можуть досягти низьких витрат на одиницю продукції і тому продавати її споживачам за відносно низькими цінами. Традиційний аргумент проти монополії — що монополія означає менший обсяг виробництва, більш високі ціни та неефективний розподіл ресурсів, передбачає, що економія на витратах була б однаково досяжною для фірм і у висококонкурентній і у повністю монополізованій галузі. Насправді ситуація часто складається зовсім інакше; ефект масштабу може бути досягнутий тільки у разі, коли конкуренція — у значенні великої чисельності фірм — відсутня.

Науково-технічний прогрес. Багато хто з економістів відстоює позицію, згідно з якою монополізовані галузі сприяють високим темпам науково-технічного прогресу. На їхню думку, монополії мають і фінансові ресурси, і стимули для проведення технологічних досліджень.

Окремо слід сказати про так звану природну монополію.

Природна монополія — це чиста монополія, існування якої визнається суспільством доцільною.

Природна монополія існує тоді, коли ефект масштабу настільки великий, що одна фірма може забезпечувати продукцією увесь ринок, маючи при цьому нижчі витрати на одиницю продукту, ніж вони були б за наявності декількох конкуруючих фірм. Такі умови є характерними для так званих підприємств суспільного користування, до яких належать підприємства електро-, водо- та газозабезпечення та ін. У таких випадках конкуренція є просто нерентабельною. Якби такий ринок був поділений між багатьма виробниками, ефект масштабу не був би досягнутий, витрати на одиницю продукції були б високими і потрібні були б високі ціни для покриття цих витрат.

Як можливі засоби забезпечення суспільно задовільної поведінки з боку природної монополії виступають дві альтернативи. Однією є державна власність, а другою – державне регулювання. Суспільний транспорт, системи водозабезпечення та збирання сміття є типовими суспільними підприємствами на місцевому рівні. За умови, що природна монополія є приватною, застосовується державне регулювання. Монополії, що регулюються державою, створюються, щоб уникнути можливих зловживань з боку неконтрольованої монопольної влади. Регулювання повинно гарантувати, що споживачі отримують вигоду від економії, спричиненої масштабами виробництва, тобто зменшенням витрат на одиницю продукту. На практиці, ті хто здійснює регулювання, намагаються встановити тарифи, що будуть відшкодовувати витрати виробництва і принести “справедливий” чи “обґрунтований” дохід підприємству.

Підбиваючи підсумок сказаному слід наголосити, що за винятком природної монополії тенденції до монополізації у більшості галузей економіки розглядаються як негативне і небезпечне явище, що зумовлює необхідність ведення антимонопольної діяльності з боку держави. Не винятком тут є і Україна.

Монополії в Україні мають певні особливості. Здебільшого вони успадковані від колишнього Радянського Союзу. Політика радянського керівництва була спрямована на забезпечення найвищого ступеня концентрації виробництва в усіх галузях народного господарства. Такий рівень концентрації великомасштабного виробництва автоматично перетворював підприємства на господарства монополістичного типу. Крім виробничих (господарських) монополій, була сформована система організаційно-галузевих (відомчих) монополій у вигляді різних міністерств, управлінь, комітетів, районних, обласних і республіканських агропромислових об'єднань тощо. Галузева форма організації управління збуту і виробництва ліквідувала всі умови для функціонування як внутрі, так і міжгалузевої конкуренції.

Важливо також зазначити, що в умовах колишнього СРСР держава була абсолютним монополістом, оскільки майже усі засоби виробництва в країні становили державну власність. На цьому ґрунті держава монополізувала всі сторони економічного життя: виробництво, управління, планування, збут, оплату праці, ціноутворення, розподіл засобів виробництва і предметів споживання. Внаслідок цього була сформована державно-монополістична економічна система, яка повністю виключала ринкову конкуренцію. Абсолютна і всебічна монополізація всіх галузей і сфер економіки породила тенденцію до технічного та економічного застою.

Становлення української державності поставило перед нею складне і копітке завдання – подолання монополізму. Одним із найважливіших напрямків у здійсненні цього завдання є рішуча деконцентрація виробництва, а її конкретна форма – розукрупнення більшості об'єднань і великих підприємств в усіх галузях.

Важливе значення для подолання державного монополізму, для усунення організаційно-галузевих монополій, має приватизація більшої частки державної власності. Це, безперечно, ключове питання з точки зору формування в Україні принципово нової господарської системи.

Початок антимонопольної діяльності в Україні було покладено прийняттям Законів “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності” (1992 р.) та “Про Антимонопольний комітет України” (1993 р.). Згідно із цими законами монопольне становище підприємств на ринку для всіх видів товарів народного споживання, а також для всіх видів робіт і послуг визначається Антимонопольним комітетом України і його територіальними управліннями в межах адміністративної одиниці.

Слід підкреслити, що незважаючи на певні успіхи у справі подолання монополізму в економіці України та створенні у ній по-справжньому конкурентних ринків поля діяльності тут вистачить ще на багато років.

Нині зроблено вагомі кроки на шляху формування антимонопольного законодавства. Так, 18 лютого 1992 р. прийнято Закон України “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності”, який визначає правові основи обмеження і попередження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю за додержанням норм антимонопольного законодавства. Верховна Рада України 26 листопада 1993 р. прийняла Закон “Про Антимонопольний комітет України”. Порядок розгляду Антимонопольним комітетом України і його територіальними відділеннями справ про порушення антимонопольного законодавства визначається нині Тимчасовими правилами розгляду справ про порушення антимонопольного законодавства України, затвердженими розпорядженням Антимонопольного комітету України від 19 квітня 1994 р. (zareestrovаними в Міністерстві юстиції України 6 травня 1994 р.). Правові засади захисту господарюючих суб’єктів і споживачів від недобросовісної конкуренції визначає Закон України від 7 червня 1996 р. “Про захист від недобросовісної конкуренції”.

ЧАСТИНА 4. ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА. МІКРОЕКОНОМІКА

Розділ 7. Підприємництво. Підприємство (фірма) – основна ланка економіки

Розглядаючи фактори виробництва, їх взаємодію, яка становить зміст виробничої діяльності, треба підкреслити ту особливу роль, що належить підприємству.

Ще зовсім недавно це поняття, якщо і вживалось, то тільки в негативному розумінні, бо командно-адміністративна система не сприймала, рішуче відкидала будь-яку діяльність, яка “не вписувалась” в канони цієї системи. Підприємець ототожнювався з шахраєм, злодієм, його спроби здійснити будь-яку діяльність суворо переслідувались, навіть карались кримінальним законодавством.

Сьогодні, коли наше суспільство розбудовує ринкову економіку, кожен має з’ясувати, що таке підприємництво та його місце в системі ринкових відносин.

Хоча підприємницька діяльність близька до такого фактора, як праця (процес функціонування робочої сили, носієм якої є робітник), в економічній теорії її виділяють як особливий фактор виробництва. Це обумовлено тією винятковою роллю та значенням, які ця діяльність набуває для кожної людини, кожного підприємства (фірми), для всієї економіки в цілому. Не випадково ринкову економіку стисло визначають як “економіку вільного підприємництва”.

Ця тема відкриває новий розділ курсу – “Мікроекономіка”, тобто виробнича діяльність на рівні підприємства (фірми).

§ 1. Сутність та об'єктивні умови підприємницької діяльності

Однією з найважливіших проблем реформування економічної системи України, створення поля дії ринкових законів є становлення та розвиток підприємництва. У ринковій економіці будь-якої країни підприємництво — основа процвітання і людей, і держави. Підставою для виникнення та розвитку підприємництва виступає така форма організації виробництва товарів і послуг, яка здійснюється тими, кому належать фактори виробництва.

Тому підприємництво слід розглядати як провідну, об'єктивно обумовлену форму реалізації власності і, насамперед, власності на засоби виробництва, бо той, хто є власником засобів виробництва, може, здійснивши найм робочої сили (або без нього: сам чи зусиллями своєї родини), організувати процес виробництва, керувати цим процесом або доручати керівництво якомусь іншому працівнику, привласнювати результати цього виробництва і розпоряджатись на свій розсуд тією часткою прибутку, яка залишиться після сплати податків і платежів до бюджету. Таким чином, поза підприємницькою діяльністю власність на певне майно не може бути реалізована (воно залишається, так би мовити, “річчю у собі”) і тільки підприємництво дає змогу власнику, орендарю, особі, яка володіє майном, здійснити дії (заходи), які дозволять отримати від цього майна якусь користь (прибуток, дохід). Діяльність підприємця не потребує втручання з боку держави, за прибутки або збитки від своєї діяльності він несе відповідальність сам, тобто діє на свій власний ризик.

У сучасній економічній літературі підприємництво розглядається як невіддільний елемент ринкової системи і характеризується такими рисами: це — діяльність самостійна, ініціативна, пов'язана з ризиком, здійснюється у будь-яких організаційних формах і сферах на вибір підприємця і має за мету отримання прибутку (доходу). Зазначені риси такої діяльності закріплені в Законі України “Про підприємництво”, який регламентує та регулює всі сторони підприємництва.

Особа, яка здійснює підприємницьку діяльність, має керуватись такими принципами:

- 1) вільний вибір видів діяльності;
- 2) залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;
- 3) самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів виробленої продукції, встановлення цін на неї;
- 4) вільний найм працівників;
- 5) залучення і використання всіх видів ресурсів, використання яких не заборонено або не обмежено чинним законодавством;

б) вільне розпорядження прибутком, який залишається після сплати податків та внесення платежів;

7) самостійне здійснення підприємцем – юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності – використання належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Сутність підприємницької діяльності може бути з'ясована в процесі виконання ним певних функцій, а саме:

1) підприємець бере на себе ініціативу поєднання факторів виробництва, тобто організувати процес виробництва товарів (послуг) з метою отримання прибутку¹;

2) підприємець визначає стратегію і тактику діяльності підприємства (фірми) і бере на себе відповідальність за результати такої діяльності;

3) підприємець – це новатор, який, застосовуючи комерційний підхід, впроваджує нові види продукції (послуг), нові технології, нові форми організації справи;

4) підприємець – людина, яка не боїться ризику і свідомо йде на нього заради досягнення мети – отримання прибутку.

Як бачимо, щоб успішно виконувати зазначені функції, цій людині повинні бути притаманні певні здібності, серед них – ініціативність, здатність самостійного мислення та прийняття рішень, завзятість щодо досягнення мети, вміння організувати та вести за собою колектив, зробити цей колектив групою одностайних. Значну увагу, коли мова йде про характеристику особи підприємця, приділяють етичній стороні його діяльності, необхідності дотримання даного слова, виконання взятих зобов'язань, порядності у стосунках, тобто етиці ділових відносин.

Сучасний підприємець повинен добре розуміти сутність економічних процесів, які відбуваються у суспільстві, орієнтуватись в обставинах, що швидко змінюються, вміти приймати нестандартні рішення, розбиратись в людях, правильно оцінювати їхні позитивні якості та недоліки.

Безумовно, підприємець не може обійтись без відповідної сукупності економічних та правових знань у тій чи іншій сфері діяльності, без достатнього досвіду та практичних навичок. Інакше йому буде дуже важко (іноді неможливо) з належним ступенем вірогідності оцінити отриману інформацію і прийняти найбільш оптимальне рішення, а це – обов'язкова передумова будь-якої підприємницької діяльності.

Підприємництво може мати місце у будь-якій економічній системі. Проте, якщо воно здійснюється в умовах командно-адміністративної системи, якій притаманні глибока деформація відносин власності (домінує одна форма – державна) і монополізм (знов-таки – державний) у всіх сферах господарських

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 14. — С. 168

відносин, то й підприємницька діяльність фактично мала право на існування лише в державному секторі (так званий кооперативно-колгоспний сектор також був одержавлений) і була вкрай обмеженою, бо регламентувалась безліччю різних положень, наказів та інструкцій.

Ринкова ж система надає широкі і ґрунтовні можливості для розвитку підприємництва у будь-якій формі, у будь-якому секторі економіки, і насамперед чергу, колективному і приватному.

Тому основними формами підприємницької діяльності в умовах ринку є приватна та колективна, які створюються та функціонують на основі власності громадян, а також майна, яке одержане та використовується на законній підставі. Вона може здійснюватись як без використання найманої праці, так і з її використанням.

Виділяють три основних види підприємницької діяльності: виробничу, комерційну (торговельну) та фінансову.

Виробнича підприємницька діяльність охоплює фазу виробництва та фазу споживання товарів (послуг). Діяльність вважається доцільною, якщо річний прибуток складає 15–20% від витрат.

Комерційна (торговельна) — пов'язана з проведенням операцій та угод з перепродажу товарів (послуг). Вважається доцільною, якщо чистий прибуток складає не менше 20–30% грошової виручки.

Фінансова — передбачає купівлю-продаж грошей, валюти, цінних паперів. Цей вид підприємницької діяльності буде доцільним, якщо фінансові угоди забезпечуватимуть прибуток на рівні не нижче 5–15%.

Відповідно до Закону України “Про підприємство” держава має створювати сприятливі організаційні та економічні умови для розвитку підприємства, особливо тоді, коли мова йде про мале підприємство.

В той же час держава законодавчо забезпечує свободу конкуренції, захищає споживачів від проявів несумлінної конкуренції та монополізму в будь-яких сферах підприємницької діяльності. Свої відносини з підприємцями держава будує, використовуючи виключно економічні важелі, шляхом формування фінансово-кредитної та податкової політики, розробки і впровадження окремих нормативів, науково-технічних, економічних та соціальних республіканських і регіональних програм.

Державні органи і службові особи можуть давати підприємцям вказівки тільки відповідно до своєї компетенції, встановленої законодавством. У разі видання державним чи іншим органом акта, який не відповідає його компетенції або вимогам законодавства, підприємець має право звернутись до суду чи господарського суду з заявою про визнання такого акта недійсним.

Органи внутрішніх справ як складова частина органів державної влади також беруть активну участь у створенні відповідних умов для розвитку підприє-

ництва. Спираючись на положення Закону України “Про міліцію”¹, вони, з одного боку, забезпечують захист всіх форм власності від злочинних зазіхань, а з другого – мають виявляти, розкривати злочини, скоєні в сфері економіки, та вживати профілактичних заходів щодо їх запобігання. Особливо це стосується діяльності таких спеціальних служб, як Державна служба боротьби зі злочинністю у сфері економіки та податкова міліція.

Нарешті, маємо з’ясувати, що будь-який вид підприємницької діяльності передбачає існування певної організаційної форми, тобто створення якогось підприємства (фірми).

§ 2. Підприємство (фірма) – основна ланка економіки, його основні риси

Підприємницька діяльність може здійснюватись у певній організаційній формі і вибір такої форми є одним із відповідальних етапів формування підприємництва. Звичайно, кожний підприємець намагається обрати найдоцільнішу організаційну форму діяльності, яка б відповідала меті діяльності, її конкретним умовам, найбільш повно захищала майнові інтереси її учасників та враховувала фінансові можливості підприємця. Вибір такої форми – виключне право підприємця.

Домінуюче місце серед організаційних форм на мікроекономічному рівні належить підприємству (фірмі)². Правовий статус підприємства (фірми) в Україні регулюється законами “Про підприємництво”, який вже згадувався вище, а також “Про підприємства в Україні”³, “Про господарські товариства”⁴.

Маємо зазначити, що підприємство (фірму) можна розглядати, з одного боку, як систему соціально-економічних відносин, які складаються на нижчому, первинному (мікроекономічному) рівні суспільного виробництва, а з другого – як систему організаційно-технічних та організаційно-правових відносин у цій ланці. Звичайно, для економічної теорії визначальними є саме соціально-економічні відносини. В економічній та юридичній літературі підприємство (фірма) розглядається як самостійний господарюючий суб’єкт, який має свій статут, права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну і комерційну (торговельну) діяльність з метою одержання відповідного прибутку (доходу).

Одже, виходячи з вищенаведеного визначення, підприємству притаманні такі риси:

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 4. — Ст. 20.

² На Заході, як правило, вживається термін “фірма” (в перекладі з латині – “міцна, надійна”), під яким розуміють господарюючий суб’єкт, що здійснює діяльність у сфері промисловості, сільського господарства, торгівлі.

³ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 24. — Ст. 272.

⁴ Див.: Там само. — 1991. — № 49. — Ст. 682.

1) це самостійний господарюючий суб'єкт;

2) воно має власний статут, який затверджується власником (власниками) майна, а для державних підприємств – власником майна за участю трудового колективу; статут визначає предмет і цілі діяльності підприємства, його органи управління, компетенцію та повноваження трудового колективу, порядок утворення майна підприємства (до статуту можуть включатися також положення, пов'язані з особливостями діяльності підприємства);

3) підприємство може здійснювати будь-які види господарської діяльності, якщо вони не заборонені чинним законодавством і відповідають цілям, передбаченим його статутом;

4) мета діяльності будь-якого підприємства – отримання прибутку (доходу).

Кожне підприємство повинно мати:

а) самостійний баланс;

б) розрахунковий та інші рахунки в установах банків;

в) печатку із своїм найменуванням, а промислове підприємство – також товарний знак.

Майно, необхідне підприємству для здійснення діяльності, передбаченої статутом (основні фонди, оборотні фонди, інші цінності, вартість яких відображається на самостійному балансі підприємства), може формуватись шляхом:

1) грошових та матеріальних внесків засновників підприємства;

2) доходів, одержаних від реалізації продукції, а також інших видів господарської діяльності;

3) доходів від цінних паперів;

4) кредитів банків та інших кредиторів;

5) капітальних внесків і дотацій з бюджету;

6) надходжень від роздержавлення та приватизації об'єктів власності;

7) придбання майна іншого підприємства (організації);

8) благодійних внесків, пожертвувань від підприємств, організацій, громадян;

9) інших джерел, які не заборонені чинним законодавством.

Підприємство може розпоряджатися належним йому майном на праві власності або на праві повного господарчого відання. В останньому випадку це стосується державного підприємства, яке має право розпоряджатися закріпленим за ним державним майном на свій розсуд і здійснювати щодо майна будь-які дії, що не суперечать чинному законодавству та статуту підприємства.

Підприємство створюється:

1) згідно з рішенням власника (власників) майна чи уповноваженого ними органу або за рішенням трудового колективу;

2) в результаті виділення із складу діючого підприємства одного або кількох структурних підрозділів, якщо на це є згода власника чи уповноваженого ним органу;

3) внаслідок примусового поділу іншого підприємства відповідно до антімонопольного законодавства України.

Здійснення господарської діяльності підприємством може мати місце тільки після його реєстрації в органах державної влади у порядку, передбаченому чинним законодавством. Ліквідація і реорганізація (злиття, приєднання, виділення, перетворення) підприємства проводиться за рішенням власника, в окремих випадках, передбачених Законом України “Про підприємства в Україні” – за рішенням власника та трудового колективу, а також – за рішенням суду або господарського суду.

Крім зазначених випадків, підприємство може припинити діяльність у разі:

а) прийняття рішення про заборону його діяльності через невиконання умов, встановлених законодавством;

б) визнання у судовому порядку недійсними установчих документів і рішення про створення підприємства;

в) визнання його неплатоспроможності – банкрутом.

Згідно з Законом України “Про банкрутство”¹ банкрутами можуть бути визнані ті підприємства, які неспроможні своєчасно виконати свої зобов’язання перед кредитором або бюджетом. Проте підприємство стає банкрутом тільки за рішенням господарського суду, а до цього моменту йому надається можливість вийти зі стану неспроможності. Підставою для порушення справи про банкрутство є заява до господарського суду будь-кого з кредиторів, самого боржника, органів державної податкової служби або державної контрольно-ревізійної служби. Достовірність та повнота бухгалтерського обліку, іншої інформації про фінансове і майнове становище боржника повинні бути підтверджені аудитором (аудиторською фірмою) незалежно від підстав, з яких порушено справу.

Водночас, у місячний термін з дня опублікування оголошення про порушення справи про банкрутство громадяни і юридичні особи можуть взяти участь у санації боржника (“санація” в перекладі з латинської – “оздоровлення, лікування”). Якщо ж протягом місяця не буде вжито заходів по санації боржника, тоді арбітражний суд приймає остаточне рішення щодо визнання підприємства банкрутом. У разі, коли недобросовісний підприємець визначає себе банкрутом з метою приховати незаконне витрачання коштів не за призначенням (в т.ч. розкрадання), ліквідувати, реорганізувати чи приватизувати підприємство (фірму) зі зміною форми власності на нього (фіктивне банкрутство) або навмисно приховує банкрутство, то він має нести кримінальну відповідальність.

Підприємець (підприємство) має здійснювати свою діяльність у повній відповідності з чинним законодавством. Держава ж, у свою чергу, гарантує додержання прав і законних інтересів господарюючих суб’єктів, в т.ч. охороні відо-

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 31. — Ст. 440.

мостей, які складають комерційну таємницю¹, забезпечує підприємству, фірмі (незалежно від форми власності) рівні правові та економічні умови господарювання. Вона забезпечує пільгові умови підприємствам, які впроваджують прогресивні технології, створюють нові робочі місця, використовують працю громадян, що потребують соціального захисту, стимулює розвиток малих підприємств (малого бізнесу), оскільки останні відіграють значну роль в умовах ринкової економіки. Свої відносини з підприємствами держава будує, використовуючи економічні методи (податкове і митне регулювання, шляхом формування та реалізації кредитно-фінансової структурної та інвестиційної політики, здійснення антимонопольних заходів тощо).

§ 3. Основні види підприємств та форми їх об'єднань

Відповідно до форми власності або її модифікації (форми власності, як відомо, визначені в Законі України “Про власність”²) можна здійснити класифікацію підприємств, виділивши їх окремі види. Оскільки зазначеним законом визначені три основні форми власності — приватна, колективна і державна, то підприємства поділяються на приватні, колективні і державні.

У свою чергу, в системі відносин приватної власності виділяють одноосібні (індивідуальні), сімейні, а також підприємства, що засновуються на приватній власності однієї і більше фізичних та юридичних осіб; приватні підприємства можуть бути створені з правом використання праці найманих працівників або без права найму робочої сили.

В системі відносин колективної власності виділяють:

1) **підприємства, що засновані на партнерстві**, і передусім корпорації як колективне утворення, що засноване на об'єднанні не тільки осіб, а й капіталів; до учасників корпорації може відноситись держава, власники основної маси (контрольних пакетів) акцій — приватні особи чи організації, дрібні володарі акцій — акціонери, що складають основну частину учасників корпорації;

2) **колективні**, які засновані на:

- власності трудового колективу у разі переходу всього майна державного підприємства у власність трудового колективу, викупівлі орендованого майна або набуття колективом майна в інших випадках, передбачених законом;

- власності кооперативу як добровільного об'єднання громадян для вільного ведення господарської або іншої діяльності, яка ґрунтується на осо-

¹ Під комерційною таємницею підприємства маються на увазі відомості, пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням, фінансами, іншою діяльністю, що не є державною таємницею, розголошення (передача, витік) яких можуть завдати шкоди його інтересам.

² Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 20. — Ст. 249. Зі змінами — 1992. — № 38 — Ст. 562. — 1992. — № 48. — Ст. 660.

бистій участі у діяльності кооперативу, використанні власного чи орендованого майна;

- власності громадської або релігійної організації.

Враховуючи, що в умовах ринкової економіки значну роль відіграють і мають велику питому вагу такі колективні підприємства як господарські товариства, доцільно детальніше зупинитись на їх характеристики².

Господарськими товариствами визнаються підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їхнього майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку. До господарських товариств відносять: акціонерні товариства (відкриті або закриті), товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства.

Зазначені види господарських товариств відрізняються одне від одного насамперед, мірою та порядком здійснення майнової відповідальності з боку його учасників. Так, **акціонерне товариство** має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства; акціонери відповідають за зобов'язаннями товариства тільки в межах належних їм акцій.

Статутний фонд **товариства з обмеженою відповідальністю** складається з паїв, які вносять його учасники; розмір кожного із учасників визначається в установчих документах і вони несуть відповідальність лише в межах своїх внесків.

Учасники **товариства з додатковою відповідальністю**, як і попереднього, відповідають за його борги своїми внесками до статутного фонду, але при недостатності цих сум – додатково своїм майном в однаковому для всіх учасників у розмірі, кратному до внеску кожного учасника (граничний розмір відповідальності передбачається в установчих документах).

Учасники **повного товариства** несуть солідарну відповідальність за всі успіхи або збитки товариства; у разі неплатоспроможності (банкрутства) кожний з учасників сплачує борги не тільки за себе, а й за неплатоспроможних партнерів усім своїм майном.

Командитне (змішане) товариство складається з одного або більше учасників, які несуть повну (солідарну) відповідальність та одного або більше учасників з обмеженою відповідальністю. Управління таким товариством здійснюють тільки учасники з повною відповідальністю.

В усіх країнах світу сьогодні функціонують також **державні підприємства**. Основна їх мета – здійснення пріоритетних загальнодержавних науково-виробничих і науково-технічних програм, формування інфраструктури, необхідної для функціонування всієї соціально-економічної системи. Чільне місце

² Див.: Там само. – 1991. – № 49. – Ст. 682.

державні підприємства займають в енергетиці, транспорті, зв'язку, вугільній промисловості, нафтопереробці. Головною ознакою державного підприємства є те, що держава або контрольовані державою установи, володіють часткою капіталу, достатньою для контролю за цим підприємством.

Серед державних підприємств виділяють:

1) підприємства, засновані на загальнодержавній власності, в т.ч. казенні товариства; особливістю останніх є те, що вони:

- не підлягають приватизації;
- можуть входити в об'єднання лише за погодженням з Кабінетом Міністрів України;
- майно, що є у державній власності і закріплено за казенним підприємством, належить йому на праві оперативного управління¹.

2) підприємства, засновані на власності республіканській (Автономної республіки Крим);

3) підприємства комунальні, засновані на власності адміністративно-територіальних одиниць.

Загальнодержавні та комунальні підприємства засновуються за рішенням органів, уповноважених управляти відповідно державним або муніципальним майном України, а казенні – за рішенням Кабінету Міністрів України.

Якщо при створенні підприємства використовується власність, заснована на базі об'єднання майна різних форм власності, то таке підприємство отримало назву “спільне”. Залежно від виду капіталу, який використовується при їх створенні, спільні підприємства бувають: а) національні та б) спільні підприємства з іноземним капіталом (частка іноземного капіталу не може бути менше 20% статутного фонду).

Підприємства, засновані на власності юридичних осіб і громадян інших країн, складають такий вид підприємств, як іноземні. Особливістю цього виду підприємств є те, що, з одного боку, порядок їх створення і діяльності регулюється законодавством тільки тієї країни, резидентом якої вони є, а з другого, – умови їх реєстрації та діяльності регулюються законодавством України.

Своєрідним видом підприємств є орендні підприємства, які здійснюють свою діяльність відповідно до Закону України “Про оренду майна державних підприємств та організацій”². Об'єктами оренди можуть бути цілісні майнові комплекси державних підприємств, організацій або їх структурні підрозділи (філії, цехи, дільниці). Орендодавцем виступає Фонд державного майна України, який приймає рішення щодо цілісних майнових комплексів підприємств, організацій, їх структурних підрозділів, що є загальнодержавною власністю.

¹ Див.: Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про підприємства в Україні” / Відомості Верховної Ради України. — 1998; Урядовий кур'єр від 28.02.98. — № 40-41.

² Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 30.

Залежно від обсягів діяльності підприємства поділяються на великі, середні та малі. Найчастіше критерієм визначення підприємств за цією ознакою є кількість працюючих. Відповідно до законодавства України (Закон “Про підприємства в Україні”¹) до малих підприємств належать новостворювані та діючі підприємства з чисельністю:

- 1) в промисловості та будівництві – до 200 осіб працюючих;
- 2) в інших галузях виробничої сфери – до 50 осіб;
- 3) у науці і науковому обслуговуванні – до 100 осіб;
- 4) у галузях невиробничої сфери – до 25 осіб;
- 5) у роздрібній торгівлі – до 15 осіб.

Малі підприємства мають змогу гнучко та швидко реагувати на кон’юнктуру ринку, на запит споживача, пристосовуватись до потреб НТП. Однак в умовах жорсткої конкуренції без взаємозв’язку з великими підприємствами (фірмами) їм важче отримати інформацію, необхідну сировину, кредити, придбати патенти на новітні технології, прогнозувати зміни на ринку збуту. Тому малі підприємства, шукаючи підтримки великих, як правило, об’єднують з ними окремі види діяльності, укладають франчайзингові угоди, відповідно до яких великі підприємства надають малим окремі послуги, а малі – відраховують за це великим певний відсоток від свого прибутку (від 3 до 12%). Крім того, як уже зазначалось, стимулює розвиток малих підприємств держава: вона надає пільги при оподаткуванні, одержанні кредитів, створює фонди сприяння розвитку малих підприємств тощо.

Підприємства (фірми) мають право на добровільних засадах об’єднувати свою виробничу, наукову, торговельну (комерційну) та інші види діяльності, але такі об’єднання не повинні суперечити антимонопольному законодавству України. Підприємства (фірми) можуть об’єднуватись в:

1) **асоціації** – договірні об’єднання, створені з метою постійної координації господарської діяльності; такі об’єднання не мають права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-якого з її учасників;

2) **корпорації** – договірні об’єднання, створені на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників;

3) **консорціум** – тимчасові статутні об’єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети;

4) **концерни** – статутні об’єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств;

5) інші об’єднання за галузевим, територіальним та іншим принципами.

В об’єднання підприємств, зареєстроване в Україні, можуть входити підприємства інших держав. Підприємства, які входять до складу зазначених

¹ Див.: Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 24. — Ст. 272.

об'єднань, зберігають права юридичної особи; об'єднання не відповідає по зобов'язаннях підприємства, а підприємство — по зобов'язаннях об'єднання, якщо інше не передбачено статутними документами.

Звичайно, ні поле підприємства, ні стабільний оптимальний прошарок підприємців неможливо сформувати в короткий час в умовах суперечностей, які пронизують перехідний період від командно-адміністративної до ринкової системи, але воля народу до справжнього реформування нашого суспільства, послідовне формування юридичного та соціально-економічного поля цих реформ, плюс значний (особливо інтелектуальний) потенціал учасників ринкових перетворень дають можливість сподіватися на позитивне розв'язання проблем створення в Україні соціально орієнтованої ринкової системи і її першооснови — підприємництва.

§ 4. Фонди підприємств: сутність та структура. Кругообіг та обіг фондів, показники їх ефективного використання

Для того щоб підприємство (фірма) мало змогу здійснювати той чи інший вид діяльності, виробляти ту чи іншу продукцію (надавати послуги) йому необхідно мати певні ресурси — матеріальні, грошові (фінансові). Такі ресурси отримали назву: в іноземній економічній літературі — “капітал”, у вітчизняній — найчастіше вживається категорія “фонди”. Вживання різних категорій — явище не випадкове, не формальне і потребує, на наш погляд, окремого пояснення.

Категорія “капітал” відбиває відносини експлуатації (привласнення частки вартості, створеної іншою людиною), а саме, коли власник засобів виробництва (він авансує свої чи заємні гроші на придбання цих засобів виробництва), наймає робітників (купує їхню робочу силу), організовує процес виробництва якоїсь продукції (товарів, послуг) і, здійснивши її реалізацію, привласнює додаткову вартість (у вигляді прибутку, доходу), створену найманим робітником. Категорія “фонди” виникла і стала вживатись в умовах командно-адміністративної системи як антипод категорії “капітал”. Це було обумовлено тим, що відповідно до існуючих догм марксизму-ленінізму панування державної (її ще називали “загальнодержавною”) та кооперативно-колгоспної (також фактично одержавленої) форм власності виключають навіть можливість експлуатації, бо кожний робітник (колгоспник) є одночасно і співвласником засобів виробництва, і учасником цього процесу. І тому йому належить вартість усього виробничого продукту, більша частка якого згодом повертається йому у вигляді зарплати і виплат із суспільних фондів споживання, а менша — використовується на утримання державних органів (апарату управління, армії, правоохоронних органів тощо).

Насправді ж це – суцільне ошуканство, бо експлуатація в колишньому СРСР була набагато більшою, ніж в країнах т.з. “загниваючого капіталізму” (частка оплати праці у витратах на виробництво продукції у середньому складала близько 10%, тоді як на Заході – 50% і навіть більше). Лівову частку прибуткового продукту привласнювала партійно-радянська номенклатура, значні кошти спрямовувались на утримання і розвиток могутнього військово-промислового комплексу.

Трансформування економічної системи суспільства у напрямку ринкової економіки дозволяє перейти до вживання категорії “капітал”, проте в сучасній економічній літературі, як уже зазначалося, частіше вживається (інерція мислення) категорія “фонди”. Тому, розглядаючи сутність фондів підприємства (фірми), ми маємо всі підстави вважати, що в умовах переходу до ринкової економіки вони набувають ознаки капіталізму.

Отже, **фонди (капітал)** як економічна категорія ринкової економіки відображає відносини, які складаються на рівні підприємства (фірми) щодо використання ним у процесі виробництва товарів (послуг), відповідних ресурсів (матеріальних, грошових) з метою отримання прибутку (доходу).

Фонди підприємства поділяються на **виробничі**, які беруть участь, в процесі виробництва, і **невиробничі** (житлові будинки, їдальні, дитячі та лікувальні заклади, інші об’єкти соціального призначення). Останні виконують специфічну функцію – створюють необхідні умови для відтворення робочої сили (здатності робітників, службовців до праці).

В свою чергу, серед виробничих фондів виділяють:

1) **основні виробничі фонди**, які складаються з активної частини (верстати, механізми, прилади, обладнання, транспортні засоби тощо), що бере безпосередню участь у процесі виробництва, і пасивної, що створює відповідні умови для процесу виробництва (промислові будівлі, споруди, конструкції тощо); звичайно, кожний підприємець зацікавлений у тому, щоб частка активних виробничих фондів була якомога більшою, проте її не можна збільшувати занадто, бо це позначиться на умовах виробництва і призведе до погіршення використання активної частини виробничих фондів.

Характерною ознакою основних виробничих фондів є те, що вони, оскільки використовуються тривалий час, переносять свою вартість на вартість виробленої продукції поступово (по частках) в процесі кожного виробничого циклу. Ці відрахування вартості основних виробничих фондів – амортизаційні відрахування – перераховуються на спеціальні рахунки підприємств у банках, і складають його амортизаційний фонд. Кошти такого фонду можуть використовуватись для придбання нової техніки, реконструкції, капітального ремонту, тобто для відшкодування вартості використаних фондів, їх оновлення.

Зношення фондів у процесі їх використання може бути двох видів – фізичне і моральне. Фізичне зношення пов’язане з втратою технічних характеристик

фондів. Воно може статися як у результаті використання фондів, так і в результаті їх тривалого невикористання, неналежного зберігання.

Моральне зношення — це зменшення вартості основних фондів незалежно від втрати ними споживчої вартості, технічних характеристик. Моральне зношення може бути в результаті: а) знецінення з часом вартості основних фондів внаслідок зменшення ціни на них через підвищення продуктивності праці і зниження витрат на них; б) появи машин, механізмів нового покоління, більш продуктивних та економічно чистих як наслідок використання досягнень НТП.

2) **оборотні фонди** (сировина, матеріали, комплектуючі вироби, джерела енергії тощо), які повністю споживаються протягом кожного виробничого циклу і тому повністю переносять свою вартість на вартість виробничої продукції;

3) **фонди обігу**, до яких відносять готову продукцію та грошові кошти підприємств, що знаходяться на їхніх рахунках у банках.

Оборотні фонди і фонди обігу, взяті разом, утворюють обігові кошти підприємства. Вони можуть бути власними і позичковими (придбаними за рахунок кредиту), а також нормативними і понаднормативними. Найбільш ефективний спосіб формування обігових коштів — за рахунок кредитів, але це можливо тоді, коли позичковий процент помірний і підприємцю вигідно використовувати кредитні ресурси банків. Використання для формування обігових коштів власних грошових коштів підприємства значно обмежує його можливості, а іноді робить таке формування неможливим.

Фонди повинні постійно перебувати в русі, бо рух — це єдина можлива умова їх функціонування, використання. В процесі руху фонди проходять три стадії — грошову, виробничу і товарну.

Під час грошової стадії підприємець (підприємство), авансувавши певну кількість грошей (певний капітал), формує фактори виробництва: купує засоби виробництва (речовий фактор) і наймає робочу силу (особовий фактор). Змістом виробничої стадії є сам процес виробництва, під час якого фонди переносять свою вартість на вартість виробленої продукції (основні — частками; оборотні — повністю), а робочою силою створюється нова вартість, в т.ч. додаткова. Під час товарної стадії відбувається процес реалізації виробленої продукції (товарів, послуг), завдяки чому підприємець (підприємство) має можливість за рахунок виручки від реалізації повернути авансований капітал, відшкодувавши витрати на виробництво, і отримати додаткову вартість (прибуток, доходи).

Процес, коли фонди, послідовно змінюючи три стадії руху, повертаються на вихідну позицію, отримав назву “кругообіг”. Так, фонди в грошовій стадії починають свій рух з грошей і закінчують грошима, в товарній — починають з товару і завершують товаром; у виробничій — починають з виробництва і завершують виробництвом. Наприклад, грошова стадія кругообігу виглядатиме так:

ЗВ

$T - \Gamma < \dots B \dots T' - \Gamma', de$

РС

Γ – гроші виступають як капітал, авансований підприємцем (підприємством) для придбання засобів виробництва і найму робочої сили;

T – товар, придбаний підприємцем (підприємством), який складається із засобів виробництва (“ЗВ”) та робочої сили (“РС”);

B – процес виробництва, під час якого виробляються товари (надаються послуги);

T' – вироблений товар, вартість якого складається не тільки з вартості авансованого капіталу, а й містить знов створену вартість, в т.ч. додаткову;

Γ' – гроші, отримані після реалізації продукції, які також містять не тільки вартість авансованого капіталу, а й додаткову вартість.

Здійснювши реалізацію виробленої продукції (товарів, послуг) підприємець (підприємство) має можливість поповнити процес виробництва і кругообіг фондів (капіталу) буде продовжений.

Кругообіг фондів підприємства, взятий не як окремий акт, а як процес, що періодично повторюється, отримав назву “обіг фондів”. Швидкість обігу виробничих фондів визначається кількістю їх оборотів за рік. Так, якщо кругообіг фондів триває 60 днів, то за рік (360 днів : 60 днів). Природно, що чим більше оборотів зроблять фонди за рік, тим краще, бо прискорення їх обороту дозволить підприємцю (підприємству) при наявності певного капіталу збільшити прибуток.

До факторів, які впливають на швидкість обігу фондів, як правило, відносять:

1) поліпшення їх використання (зменшення періоду) кругообігу за рахунок використання новітніх технологій, підвищення інтенсивності їх використання тощо;

2) раціоналізацію структури фондів;

3) скорочення періоду перебування фондів у товарній формі (прискорення процесу реалізації виробленої продукції) і т.д.

Швидкість обороту фондів – об'єктивний показник їх використання, який відбиває ефективність використання оборотних фондів, обіг коштів.

Щодо визначення ефективності використання основних фондів, то тут використовуються такі показники, як фондовіддача та фондомісткість, бо показник “фондоозброєність” характеризує лише рівень оснащення праці, а саме величину (у вартісній формі) основних виробничих фондів, які використовує один працівник на тому чи іншому підприємстві.

Фондовіддача обчислюється як відношення вартості виробленої продукції за певний період (як правило, за рік) до середньорічної вартості основних ви-

робничих фондів (щоб визначити середньорічну вартість основних виробничих фондів треба скласти вартість цих фондів на початок та на кінець року і цю суму поділити на два). Фондомісткість — показник, зворотний до попереднього, до фондовіддачі: він обчислюється як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до вартості виробленої продукції.

Застосовуються зазначені показники при економічному аналізі виробництва та капітального будівництва як на мікрорівні (на рівні підприємства), так і на макрорівні (в межах усього суспільного виробництва). Підвищення фондовіддачі (і, відповідно, зменшення фондомісткості) є однією з найбільш важливих умов зростання ефективності суспільного виробництва, підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції і в кінцевому підсумку — до підвищення життєвого рівня населення. Вища фондовіддача зменшує необхідність введення в дію додаткових основних фондів, економить капітальні вкладення. До факторів, які сприяють підвищенню фондовіддачі, можна віднести прискорене освоєння фізично і морально застарілих основних фондів на новій технічній основі (реконструкція), скорочення термінів будівництва нових промислових об'єктів, здешевлення нової техніки (шляхом підвищення продуктивності праці в галузях, де вона виробляється), підвищення коефіцієнта змінності в роботі підприємств, раціональне завантаження виробничих потужностей тощо. Сьогодні проблеми підвищення фондовіддачі основних фондів тісно пов'язані з підвищенням автоматизації виробництва, загальноосвітнього та кваліфікаційного рівня працівників, застосуванням більш якісних матеріалів і, безперечно, з широким впровадженням у виробничий процес електронно-обчислювальної техніки.

§ 5. Управління підприємством (фірмою) в умовах ринку. Менеджмент та маркетинг

В сучасних умовах результативність, ефективність будь-якого підприємства значною мірою залежить від рівня управління. Зміст управління полягає у цілеспрямованому, впорядкованому впливі на процес виробництва, який має організувати, погодити, регулювати та контролювати цей процес з метою досягнення заздалегідь визначених результатів.

Процес управління можна розглядати з різних сторін: з одного боку, воно виконує завдання організації та упорядкування спільної праці працівників, з другого — виконує важливу функцію, функцію реалізації власності на засоби виробництва та забезпечення її власнику отримання прибутку (доходу). Як різновид трудової діяльності, управлінська праця виникла та відокремилась на індустріальній стадії виробництва.

До особливостей управлінської праці слід віднести те, що її предметом є інформація, необхідна для керівництва процесом виробництва, продуктом праці

– управлінські рішення, а об’єктом впливу – колектив працівників, який бере безпосередню участь у виробництві товарів або наданні послуг. Ефективність управлінської праці можна визначити опосередковано – шляхом оцінки загальних показників роботи підприємства (фірми), а саме – шляхом зіставлення витрат і результатів при інших рівних умовах, які було досягнуто раніше, з тими, які отримані після реалізації нового важливого управлінського рішення.

Управлінська праця охоплює два основних види діяльності: безпосередньо управління та підготовку до його здійснення. Управлінням безпосередньо зайняті керівники господарства: директор підприємства, його заступники, головні спеціалісти, начальники відділів (цехів), диспетчери. Їхня робота полягає в тому, щоб прийняти оптимальні (найкращі) рішення з точки зору завдання, яке треба виконати.

Підготовку до управління проводять плановики, бухгалтери, економісти, секретарі, референти, робітники, які обслуговують комп’ютерні системи, що використовуються для переробки інформації.

Згодом, у зв’язку з ускладненням процесу виробництва, зі зміною ролі управління, його змісту та характеру виникла потреба наукового обґрунтування цього напрямку діяльності. В міру накопичення наукових знань про управління воно перетворилося в особливу галузь, яка отримала назву “менеджмент” (в перекладі за англійської – “управління”).

Під **менеджментом** розуміють систему теоретичних і практичних знань про принципи, методи, засоби та форми управління виробництвом з метою підвищення його ефективності та збільшення прибутку.

В процесі становлення та розвитку менеджменту виділяють такі етапи:

- 1) школа наукового управління (1885-1920 рр.), засновником якої був американський інженер Ф.Тейлор;
- 2) адміністративна школа (1920-1950 рр.), яскравим представником якої був француз А.Файоль;
- 3) школа людських відносин (1930-1950 рр.), яку представляють американські вчені М.Фоллет та Е.Мейо;
- 4) школа науки поведінки (1950 р. до цього часу).

Використовуючи досягнення психології та соціології, були розроблені цінні методичні рекомендації щодо широкого залучення працівників у процес управління підприємством, поліпшення змісту та якості трудової діяльності, більш повного використання кожного працівника відповідно до потенціалу, який йому притаманний. Це дозволило менеджменту науково відбити основні принципи та засоби організації виробництва на підприємстві (фірмі), визначити функції управління, методи діяльності керівника та шляхи забезпечення ефективної діяльності господарюючого суб’єкта. Виникла така міждисциплінарна сума знань, яка охоплювала відомості з економіки, організації та управління виробництвом на підприємстві, з права, психології тощо як результат –

виник особливий сплав — сплав науки, досвіду керівної діяльності, мистецтва управління.

В сучасних умовах найістотнішими функціями менеджменту вважаються планування, організація, мотивація і контроль.

Планування передбачає відпрацювання рішення про те, якими мають бути цілі і що мають робити члени організації, щоб досягти задуманого.

Організація означає створення певної структури підприємства (фірми) та підбір кадрів, які, маючи повноваження та права на використання ресурсів, здатні вирішити конкретні завдання.

Мотивація призначена для того, щоб члени організації виконували роботу у відповідності з делегованими обов'язками в погодженні з планом. Основа мотивації — врахування інтересів працівника-виконавця.

Контроль — це процес забезпечення організацією досягнення своїх цілей, який передбачає:

1) встановлення стандартів (визначення цілей організації на певний період часу, які впливають з плану);

2) визначення того, що було справді досягнуто у відповідний період, і порівняння досягнутого з очікуваними результатами;

3) дії, які необхідно здійснити, — це передусім, перегляд цілей, щоб вони були більш реалістичними і відповідали ситуації.

Відповідно до змісту менеджменту менеджер, тобто людина, яка здійснює управління, повинен мати такі індивідуальні властивості, як здатність керувати собою; розумні особисті цінності; чітко визначені особисті цілі; спрямованість на постійне особисте зростання; навички розв'язувати проблеми; винахідливість та здатність до інновацій (нововведень); висока здатність впливати на людей, які його оточують; знання сучасних управлінських підходів (методів); здатність керувати; вміння навчати та сприяти розвитку підлеглих; здатність формувати і розвивати робочі групи. У підсумку, менеджер повинен бути професіоналом, здатним управляти підприємством (фірмою), спираючись на суворо наукові основи.

У тісному зв'язку з менеджментом перебуває **маркетинг** (в перекладі з англійської — “управління в сфері ринку”). Це — різновид підприємницької діяльності, а саме така діяльність, яка являє собою цілісну систему організації, управління діяльністю підприємства (фірми), спрямовану на забезпечення максимуму збуту продукції і збільшення прибутку. Зміст такої діяльності полягає в тому, щоб на підставі інформації про потреби споживачів і відповідно до цих потреб просувати товари (послуги) від виробника до споживача. Якщо менеджмент представляє пропозицію, то маркетинг — попит. Його мета полягає в тому, щоб підпорядкувати діяльність підприємства (фірми) вимогам ринку, створити систему випереджаючого оперативного виконання даним виробництвом запитів ринку.

Система маркетингу включає в себе вивчення ринку і планування продукції.

Вивчення ринку передбачає збір та аналіз інформації про кон'юнктуру ринку певного товару (групи товарів), динаміку попиту на товар, який випускається даним підприємством. Вивчення ринку також включає аналіз потенційних доходів споживачів, динаміки зміни цін на дану продукцію, можливостей конкурентів.

Виходячи із системи маркетингу, можна виділити такі його функції: дослідницьку, управлінську, збутову та стратегічну.

Дослідницька функція полягає в тому, що реалізація стратегії фірми відбувається на основі попередніх досліджень і водночас процес дослідження продовжується з метою пошуку нових стратегічних рішень. Суб'єктами та об'єктами маркетингового дослідження є споживачі, товари, конкуренти, ціни, прибутки, витрати, ресурси, оргструктура, кадри та ін.

На основі відповідних досліджень підприємство (фірма) приймає стратегічне рішення і тим самим маркетинг виконує управлінську функцію. Розробкою програми дій займається служба маркетингу. Ця програма є базою для оперативних дій усіх інших служб підприємства (фірми). Реакція ринку на товар (послуги) якраз і визначає обсяг, види, типи і структуру виробництва, а не навички.

Одне з центральних місць у системі маркетингу займає збутова функція, бо саме в системі збуту концентрується результат усієї маркетингової діяльності, і тому навіть добре відпрацьована і правильно розрахована маркетингова стратегія може бути нереалізована, якщо система збуту не відповідає запланованим завданням. У процесі реалізації цієї функції треба передусім, забезпечити нормальний товарорух, відпрацювати відповідні канали товарів (прямі контакти із споживачами, контакти через місцеві роздрібні магазини, оптова торгівля), а також сформувані імідж товару і фірми, інформувати про місцезнаходження продукції, про її розпродаж, споживчі якості, цінові параметри тощо.

Стратегічна функція маркетингу реалізується в комплексній системі заходів з виробництва і збуту продукції в конкретній і довгостроковій перспективі. Стратегія маркетингу визначається із пріоритетом збутових завдань, тобто потребами споживачів. Відпрацювання і реалізація маркетингової стратегії зумовлена вирішенням двох завдань:

- 1) вибір варіантів стратегії та
- 2) організація і планування маркетингу.

Управління маркетингом розглядається як процес, що включає в себе такі складові частини:

- 1) аналіз можливостей. Це – система маркетингових досліджень і маркетингової інформації;

- 2) вибір цивільних ринків. Сюди відносяться заміри обсягів попиту, сегментування ринку (групування споживачів даного товару за різними ознаками

– віковими, психологічними, економічними тощо), вибір цільових сегментів, позиціонування (визначення позиції) товару на ринку;

3) розробка комплексу маркетингу, тобто розробка товару, встановлення цін на нього, передбачення методів поширення товарів та стимулювання їх збуту;

4) втілення в життя маркетингових заходів, що передбачає відпрацювання стратегії та її реалізацію, планування і контроль.

Знання менеджменту і маркетингу потрібні не тільки підприємцям, комерсантам, які прагнуть досягти успіху в підприємницькій діяльності, а й працівникам правоохоронних органів, особливо тим, хто спеціалізується на запобіганні та розкритті злочинів у сфері економіки.

Отже, у ринковій економіці будь-якої країни підприємництво – основа процвітання і людей, і держави. Тому для України, яка стала на шлях розбудови ринкової економіки, становлення та розвитку підприємництва – одна з найважливіших та насущних проблем.

В сучасній економічній літературі підприємництво розглядається як невіддільний елемент ринкової системи. Воно являє собою діяльність самостійну, ініціативну, пов'язану з ризиком і спрямовану на отримання прибутку.

Підприємництво може здійснюватись у будь-яких організаційних формах і сферах на вибір підприємця, якщо це не суперечить чинному законодавству. В процесі своєї діяльності підприємець виконує відповідні функції і має керуватись певними принципами. Підприємницька діяльність регулюється Законом України “Про підприємництво”.

Головною ланкою економіки на мікрорівні є підприємство (фірма). Той чи інший вид підприємництва визначається відповідною формою власності (приватною, колективною, державною, змішаною), на якій все базується. Підприємства мають право на добровільних засадах об'єднувати свою виробничу, наукову, торговельну та інші види діяльності і утворювати об'єднання, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України.

Для того, щоб підприємства (фірми) мали змогу здійснювати той чи інший вид діяльності, вони повинні мати певні ресурси (матеріальні, грошові), які отримали назву фондів (капіталу). Фонди мають постійно перебувати в русі, переходячи з грошової форми в товарну, з товарної – у виробничу, з виробничої – знову в товарну і з товарної – в грошову.

Процес, коли фонди послідовно змінюють три стадії руху (грошову, виробничу, товарну і повертаються на вихідну позицію), отримав назву кругообігу, а кругообіг, що здійснюється послідовно – обігу фондів. Показниками ефективного використання фондів підприємства є швидкість їх обороту, а також фондівіддача і фондомісткість.

В сучасних умовах ефективність діяльності того чи іншого підприємства значною мірою залежить від рівня управління ним, від менеджменту, а його

Розділ 7. Підприємництво. Підприємство (фірма) – основна ланка економіки

положення на ринку – від маркетингу, тобто діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення максимуму збуту продукції і збільшення прибутку.

Розділ 8. Сутність капіталу. Витрати виробництва і прибуток

Питання, які розглядаються у цій темі, тісно пов'язані з тими темами, де мова йде про соціально-економічний зміст факторів виробництва, про кругообіг та обіг виробничих фондів підприємства (фірми). Так під час з'ясування сутності кругообігу та обігу фондів уже зазначалось, що категорія “фонди” вживається в нашій вітчизняній економічній літературі, а в більшості країн світу, коли йдеться про матеріальні та трудові ресурси, які використовуються в процесі виробництва, вживається категорія “капітал”.

Інакше, по-новому зараз висвітлюється і теорія витрат виробництва. Якщо раніше ця теорія розглядала витрати з позицій класичної школи в економічній думці, яка віддавала перевагу трудовій теорії вартості, що знаходило відбиття в змісті категорії “собівартість”, то сучасна економічна наука підходить до визначення витрат виробництва, на підставі яких формується вартість продукції, з позиції впливу на цей процес багатьох факторів і передусім, враховуючи ситуацію, яка складається на ринку.

З'ясування основних питань теми передбачає їх викладення з точки зору переходу від традиційних поглядів на ті чи інші явища, процеси до сучасних.

§ 1. Сутність капіталу, його різновиди

Капітал — одна з провідних категорій економічної теорії. Дехто схильний ототожнювати капітал з певною сумою грошей, але це не так. **Капітал — категорія історична**, вона відбиває конкретний історичний етап розвитку товарного господарства, певні за змістом відносини між товаровиробниками (виробничі відносини), коли просте товарне виробництво перетворюється у капіталістичне, тобто таке товарне виробництво, де провідні позиції займає капітал. Це не означає, що просте товарне виробництво зовсім зникає з історичної сцени, воно залишається в різних країнах у тому чи іншому обсязі, але раз і назавжди втрачає свої позиції, відіграє другорядну роль.

Як відомо, для **простого товарного виробництва** характерна ситуація, коли товаровиробник є одночасно і власником засобів виробництва (речового фак-

тора), і він же, використовуючи власну працю, т.з. особовий фактор, здійснює процес виробництва (іноді він залучає до процесу виробництва членів своєї родини). За таких умов товаровиробник є також власником виробленої продукції, він реалізує продукцію сам або передає її для реалізації посереднику (торгівцю). У цьому разі безпосередньою формою товарного обігу буде $T - G - T$ (продаж заради купівлі). У тому разі, коли гроші випадуть з обігу, отримаємо скорочену, безгрошову, форму обігу, яка відома як бартерна операція (бартер – обмін одного товару на інший). Слід зазначити, що використання бартерних операцій – крок назад, повернення до безпосереднього товарообміну (продуктообміну), що значно ускладнює позиції товаровиробника на ринку, який, не отримуючи в процесі реалізації своєї продукції “живих” грошей, вимушений постійно здійснювати їх пошук, нерідко потрапляючи в тенета ділків тіншової економіки та чорного ринку. Потерпає від бартеру і держава, бо бартерні операції значно звужують сферу оподаткування і чималі суми грошей у вигляді податків не потрапляють до державного бюджету.

Для **капіталістичної стадії товарного виробництва** характерна інша форма руху $G - T - G$ (купівля заради продажу). У цьому разі власник грошей авансує їх з метою купівлі двох видів товарів – засобів виробництва та особливо товару – робочої сили, носіями якої є наймані ним робітники. Потім він має організувати на власний розсуд і ризик процес виробництва того чи іншого товару (послуги), він же набуває право власності на вироблену продукцію і може сам реалізувати цю продукцію або передати її для реалізації іншому підприємцю, комерсанту, який спеціалізується на реалізації продукції, тобто на здійсненні торговельних операцій.

Поява на ринку особливого товару – робочої сили, може мати місце у тому разі, коли її носій (людина), по-перше, не матиме власних засобів виробництва і єдине, чим він може здобути кошти на власне утримання та утримання своєї родини, – це продати свою здатність до праці, а, по-друге, буде вільною особою, яка може самостійно розпоряджатися своєю здатністю працювати, тобто мати змогу укласти з власником авансованих грошей угоду (контракт) щодо продажу своєї робочої сили (здатності до праці).

Як і кожний товар, робоча сила має притаманні товару властивості – вартість і споживчу вартість. Вартість робочої сили на ринку праці – ціна визначається тією сумою грошей, які потрібні її носію (працівнику) для власного утримання, утримання непрацездатних членів його родини, а також для задоволення соціальних потреб (освіти, охорони здоров'я тощо). На ціну робочої сили значною мірою впливає співвідношення попиту та пропозиції на неї (кон'юнктура, яка складається на ринку праці). Особливого положення на ринку товарів робоча сила набуває завдяки своїй **унікальній споживчій вартості**: виявляється робітник (працівник) в процесі праці, у процесі реалізації своєї здатності працювати не тільки відшкодовує власнику авансованих грошей, якому

він продав здатність працювати, витрати, пов'язані з його наймом, а й створює нову вартість, в т.ч. додаткову. Цю додаткову вартість власник авансованих грошей привласнює і в подальшому може використати за власним бажанням: придбати додаткові засоби виробництва, найняти нових робітників і таким чином збільшити обсяги виробництва, а може витратити на задоволення власних потреб. Саме ця унікальна споживча вартість товару робоча сила (здатність створювати вартість більшу, ніж вона має на момент її продажу працівником на ринку праці) і приваблює власника авансованих грошей. За таких умов форма їх обігу набуває вигляду

$$Г - Т - Г^*,$$

де G^* містять не тільки первинну їх величину, а й додаткову суму ($G + D$), яка відбиває особливості використання, функціонування робочої сили, здатної створювати нову вартість, в т.ч. додаткову. За вищезазначених умов гроші вже виступають як капітал, тобто як вартість, яка в процесі її використання створює додаткову вартість.

В умовах простого товарного виробництва для товаровиробника не має принципового значення той факт, яку частину робочого дня він витрачає на відшкодування витрат, пов'язаних з придбанням засобів виробництва, і яку на створення надлишку — прибутку, бо товаровиробник одночасно є і власником засобів виробництва і працівником, а також власником вироблених товарів (послуг). В умовах капіталістичного товарного виробництва це питання набуває великого соціально-економічного значення: власник авансованого капіталу зацікавлений у тому, щоб збільшувати ту частку дня, коли робітник створює прибуткову вартість додатковий робочий час, а робітник намагається подорожче продати свою робочу силу, тобто збільшити питому вагу робочого часу, протягом якого він створює вартість, адекватну вартості його робочої сили (необхідний робочий час).

Це суперечність, відома як суперечність між працею і капіталом, довгий час була в центрі уваги будь-якого суспільства, де провідні позиції займав капітал, вона виступала основною причиною багатьох соціально-економічних і навіть політичних катаклізмів.

Слід зазначити, що в колишньому СРСР, за умов т.з. соціалізму, категорично заперечувалось існування капіталу, бо вважалось, що панування суспільної власності на засоби виробництва виключає саму можливість привласнення додаткової вартості, створеної працівниками (працівник нібито був одночасно і співвласником засобів виробництва, і співвласником виробленої продукції). Фактично ж засоби виробництва були монополюсно узурповані верхівкою партійного та державного апарату, і ступінь експлуатації був вищий, ніж у розвинутих країнах Заходу, бо держава в особі зазначеного апарату відбирала у працівників не тільки прибутковий продукт, а й значну частку необхідного (реальна заробітна плата була в кілька разів нижчою, ніж у найманих

працівників на Заході, що знайшло відбиття на життєвому рівні наших робітників).

Існують різні підходи до класифікації капіталу, до визначення того чи іншого його виду. Залежно від сфери використання капіталу виділяють **промисловий (виробничий) капітал**, який функціонує (використовується) у виробничій сфері (незалежно від галузі цієї сфери — у промисловості, сільському господарстві, будівництві тощо), **торговельний** — у сфері товарного обігу та **позичковий** — у сфері грошового обігу.

Торговельний капітал відокремлюється від промислового у тому разі, коли підприємець (група підприємців) спеціалізується виключно на реалізації товарів. Якби промисловець сам займався реалізацією своєї продукції, то він був би змушений авансувати для цього додатковий капітал, зменшивши обсяги його використання у виробництві. Це, в свою чергу, призвело б до зменшення прибутку. Ось чому підприємцю часто доводиться приймати рішення або організувати реалізацію свого товару, або передати функцію реалізації іншому підприємцю, який займається виключно торгівлею, поступитися на користь останнього часткою свого прибутку. Вибір варіанта визначається єдиним критерієм — прибутком, який отримує підприємець у тому чи іншому випадку.

Позичковий капітал — це грошовий капітал, який надається власником цього капіталу у вигляді позики підприємцям за певну плату (процент). Цей різновид капіталу розглядається як частка промислового капіталу, що відокремилась, і виконує функцію забезпечення зростання промислового капіталу. Джерелами позичкового капіталу є тимчасово вільні кошти держави, підприємців (фірм) і населення. Операції по наданню позик можуть здійснюватись банками, а також небанківськими установами (страховими компаніями, інвестиційними та інноваційними фондами тощо).

На основі позичкового капіталу та процента виникає і функціонує т.з. **“фіктивний капітал”**, тобто капітал, що обертається поза сферою реального капіталу. Це — гроші, цінні папери (акції, облігації, “штучні”, т.з. “дружні” векселі) які зростають (приносять прибуток) у процесі особливого обігу. Фіктивний капітал набуває розвитку, коли купівельні та платіжні засоби перевищують власний капітал банків, а також обсяг внесків до них. Такий капітал, як уже зазначалось, має власний рух, власні ринки (наприклад, для цінних паперів — фондову біржу).

Коли фіктивний капітал набагато перевищує розміри реального капіталу, то виникають біржові кризи. Цьому сприяють спекуляція цінними паперами, ф’ючерсні угоди на товарних біржах (угоди, які укладаються в той час, коли об’єкт угоди — певний товар — ще не існує в дійсності). Завдяки існуванню транснаціональних корпорацій, міжнародного фінансового ринку відбувається міграція фіктивного капіталу, що у разі виникнення фінансової кризи призводить до її інтернаціоналізації.

Свого часу з метою показати, який саме капітал (яка його частка) є джерелом створення додаткової вартості, К. Маркс ввів у науковий обіг поняття “постійний капітал” та “змінний капітал”. **Постійний капітал**, на думку К. Маркса, – частина авансованого капіталу, яка в процесі виробництва не змінює величини своєї вартості. Це – різноманітні засоби виробництва (знаряддя та предмети праці), вартість яких конкретною працею робітника переноситься на вартість новоствореного товару (послуги). При цьому постійний капітал виступає фактором виробництва, але не бере участі в процесі збільшення вартості і відповідно не створює додаткової вартості.

На відміну від постійного капіталу **змінний капітал** – частка авансованого капіталу, яка в процесі виробництва витрачається підприємцями на купівлю робочої сили (гроші, які використовуються на виплату зарплати найманим працівникам). Ця частка капіталу не тільки зберігається (не переноситься на вартість виробленої продукції), а й збільшується на величину додаткової вартості, тобто є джерелом додаткової вартості.

В свою чергу, поділ капіталу на **основний та оборотний** дає змогу з’ясувати сутність процесу обороту капіталу, зрозуміти, який капітал і як переносить свою вартість на вартість новоствореної продукції. До **основного капіталу** відносять ті засоби виробництва, які використовуються у виробництві тривалий час (промислові будинки, споруди, верстати, транспортні засоби тощо, у сільському господарстві – робоча худоба, багаторічні насадження тощо) і переносять свою вартість на вартість новоствореної продукції в процесі свого зношування. Вартість основного капіталу згодом повертається підприємцю у вигляді амортизаційних відрахувань, які накопичуються на спеціальному рахунку, створюючи т.з. “амортизаційний фонд”. Кошти такого фонду можуть бути використані на придбання нової техніки, а також на ремонт і реконструкцію існуючих знарядь праці.

Оборотний капітал – частина продуктивного капіталу, вартість якої входить у створювані товари (послуги) і повністю повертається підприємцю у грошовій формі після їх реалізації. До складу оборотного капіталу входять вартість сировини, палива, допоміжних матеріалів, оскільки вони повністю споживаються у кожному виробничому циклі, і їх вартість повністю переноситься на вартість товарів (послуг). У вартість оборотного капіталу включається також вартість робочої сили, яка вище розглядалась нами як змінний капітал, що є джерелом створення додаткової вартості.

Крім того, в теорії та практиці має місце поділ капіталу на **національний і міжнародний** (найбільш поширеною формою останнього є капітал транснаціональних корпорацій), а залежно від форми власності капітал поділяють на **приватний, колективний і державний** (суспільний). У межах колективного капіталу особливого значення набуває **акціонерний капітал** (кількість акціонерів у США в середині 90-х років становила понад 50 млн чоловік), який істотно впливає на процес демократизації капіталу.

У разі створення спільного підприємства (фірми), де використовується як іноземний, так і національний капітал, маємо справу зі **спільним капіталом**.

Умови функціонування такого капіталу, а також розподілу одержаного прибутку визначаються статутом (статутним договором), який має врахувати не тільки діючі національні правові норми, а й норми міжнародного права.

В сучасній економічній літературі здебільшого капітал визначається як ресурс тривалого використання, який створюється з метою виробництва більшої кількості товарів та послуг. Існує інший підхід і до поділу капіталу: він поділяється на **“фізичний капітал”** та **“людський капітал”**. До **фізичного капіталу** західні економісти відносять засоби виробництва, різні джерела енергії тощо, а до **людського капіталу** — надбані знання, навички, досвід, енергію людини — працівника тощо. Вкладання, спрямовані на здобуття працівниками освіти, кваліфікації, інформації, на підтримання здоров'я, виховання дітей тощо отримали назву **“інвестиції в людський капітал”**.

Такий підхід має сенс, бо сучасний капітал вже не той, яким він був на момент його виникнення, не той, яким ми його знаємо на початку ХХ ст. або навіть 50 років тому. Відбулись значні зміни в його структурі, провідні позиції зайняла колективна форма власності (зокрема такий її різновид, як акціонерний капітал). Це дозволило деякою мірою розв'язати проблему існування виробничих відносин, що базуються на експлуатації найманої праці, зокрема через механізм розповсюдження акцій, облігацій, інвестиційних сертифікатів і привласнення на них працівниками певної частки додаткової вартості у виді дивідендів (процентів), а також шляхом оволодіння інформацією високоосвіченими і кваліфікованими фахівцями. В Україні з колишньої специфічної системи експлуатації частково виходять підприємства, викуплені трудовими колективами, частково тому, що вони поки що зазнають експлуатації з боку комерційних банків, які надають кредити під надмірно високий процент.

Значну регулюючу роль у країнах з розвинутою ринковою економікою у процесі розподілу і перерозподілу прибуткового і необхідного продукту відіграє держава, особливо там, де впроваджено ефективно діючий механізм соціального захисту населення передусім малозабезпечених його верств, де створено правові гарантії для функціонування і використання найманої праці і тих чи інших видів (форм) капіталу. Тому перед Україною, як молодою державою, що тільки-но почала розбудову економіки ринкового типу, постає завдання побудувати саме ринкову систему, яка б мала високий рівень соціального захисту.

Як бачимо, аналіз змісту та форм прояву капіталу дозволяє розкрити не тільки функції того чи іншого виду капіталу, а й є необхідним для розуміння змісту категорії **“витрати виробництва”**, для усвідомлення їх структури та механізму формування.

§ 2. Витрати виробництва. Собівартість. Формування витрат виробництва в сучасних умовах

Процес виробництва, як уже зазначалось, завжди пов'язаний з використанням факторів виробництва, тобто **речового фактора** (засоби виробництва, які знаходять втілення в масі використаної уречевленої праці – знарядь та предметів праці), та **особового фактора** (використання в процесі виробництва робочої сили – здатності працівника до праці).

Витрати, які пов'язані з коштами, що вкладені в набуття та використання вищезазначених факторів виробництва, складають зміст категорії “**витрати виробництва**”.

В свою чергу, категорія “**витрати обігу**” відбиває витрати, які мають місце у зв'язку з реалізацією вироблених товарів (послуг). Якщо до витрат виробництва відносять витрати, пов'язані з використанням знарядь праці (амортизаційні відрахування від вартості промислових будов, споруд, верстатів, транспортних засобів тощо), вартістю предметів праці (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, палива тощо) та витрати, що спрямувались на найм робочої сили (зарплати), то **витрати обігу** охоплюють кошти, спрямовані на утримання торгових приміщень, транспорту, що використовується в процесі реалізації продукції, зарплату торговим працівникам тощо.

Виникають також **витрати розрахункові або планові**, які формуються на підставі існуючих норм (нормативів) використання вживаних ресурсів, а також **фактичні витрати**, що відбивають результати певної господарської діяльності в процесі виготовлення товару (надання послуг). Порівняльний аналіз розрахункових (планових) та фактичних витрат дає змогу зробити висновок, наскільки успішно або, навпаки, невдало те чи інше підприємство (фірма) реалізують свою програму діяльності (бізнес-план).

Оскільки підприємства (товаровиробники) економічно відокремлені (відособлені) як власники засобів виробництва і створюваного продукту, то витрати виробництва формуються як самостійна категорія, яка має відбивати єдиний підхід у процесі обчислення цих витрат, єдиний критерій їх зіставлення.

В умовах командно-адміністративної системи, коли єдино правильною визнавалась теорія трудової вартості К.Маркса, такою категорією стала собівартість продукції, яка використовувалась у бухгалтерському обліку колишнього СРСР та деяких інших країн світу. Ця категорія поки що залишається провідною і досі в Україні та інших державах, які утворились після розпаду СРСР: стали на шлях розбудови економіки ринкового типу.

Відповідно до існуючої методики всі витрати підприємства поділяються на **виробничі і позавиробничі**. До виробничих відносять амортизаційні відраху-

вання (перенесену на продукцію вартість засобів праці), сировину, матеріали, придбані комплектуючі вироби, паливо, різні види енергії, заробітну плату робітників і службовців. До позавиробничих належать витрати, пов'язані з реалізацією продукції, рекламою, відрахуваннями на науково-дослідні роботи, підготовку кадрів тощо. Якщо при обчисленні собівартості до неї включено витрати, пов'язані з виробництвом продукції, то вона набуває форму **виробничої або фабрично-заводської**, а у разі додачі до вищезазначеної собівартості ще й витрати на реалізацію продукції та загальноуправлінські витрати, то собівартість отримує назву **“комерційна” або “повна”**.

Склад витрат, які відносяться до собівартості, розглядається у двох площинах: за елементами витрат і за статтями калькуляції.

Собівартість **за елементами витрат** характеризує загальний економічний стан підприємства, дозволяє висвітлити джерела перевитрат або економії, а також виявити загальні потреби підприємства у матеріальних, фінансових, трудових ресурсах для їх подальшого збалансування з усіма розділами виробничої програми. Собівартість за елементами витрат визначається у розрахунку на повний обсяг виробництва.

Собівартість за елементами витрат включає:

- матеріальні витрати, які відбивають вартість придбаних сировини і матеріалів, що безпосередньо входять до складу продукції (з вартості матеріальних витрат відраховується вартість повернених відходів, тобто залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів та інших видів матеріальних ресурсів, які утворюються в процесі виробництва продукції і повністю або частково втратили свої споживчі якості);

- витрати на оплату праці персоналу підприємства (фірми) за фактично виконану роботу;

- відрахування на соціальні потреби, які відбивають обов'язкові платежі відповідно до встановлених чинним законодавством норм на соціальне страхування, до пенсійного фонду, до фонду зайнятості населення з фонду оплати праці;

- амортизація основних фондів, тобто сума амортизаційних відрахувань, які мають використовуватись на повне поновлення основних виробничих фондів;

- інші витрати (сюди відносять податки, платежі, відрахування до спеціальних позабюджетних фондів, платежі з обов'язкового страхування майна по позиках, оплата послуг зв'язку, плата за оренду, витрати на рекламу та ін.).

Формування собівартості **за статтями калькуляції** має за мету визначити вплив на величину собівартості перевищення строків освоєння і випуску нової продукції, зміни обсягів виробництва, витрат від простоїв, браку, рекламаций тощо. У цьому способі з'ясування складу собівартості витрати відособлюються, групуються залежно від призначення їх здійснення.

Собівартість за статтями калькуляції включає:

- сировину та матеріали;
- повернені відходи (відраховуються);
- придбані вироби, напівфабрикати, послуги промислового характеру інших підприємств (фірм);
- паливо та енергія, які використовуються на технологічні потреби;
- витрати на оплату праці робітників, які безпосередньо беруть участь у виробництві продукції (наданні послуг);
- відрахування на соціальні потреби;
- витрати, зв'язані з опануванням та підготовкою виробництва;
- витрати, зв'язані з утриманням та експлуатацією машин і устаткування;
- цехові витрати;
- загальні витрати підприємства;
- інші виробничі витрати (витрати на утримання апарату управління, зношення інвентаря загального користування, амортизація основних фондів апарату управління, витрати на відрядження, поштові витрати, витрати на підготовку кадрів ті інші);
- комерційні витрати або (позавиробничі) витрати, пов'язані з реалізацією продукції, в т.ч. транспортні, на рекламу тощо.

Об'єктом калькуляції може бути одиниця готової продукції, а також певний вид роботи або послуги. Розрахунок собівартості за статтями калькуляції здійснюється з метою мінімізації витрат на одиницю продукції.

В країнах з розвинутою ринковою системою існує інший підхід до визначення змісту та структури витрат виробництва, який враховує рідкість (обмеженість) ресурсів, що використовуються, можливість їх альтернативного використання, бо обмеженість ресурсів означає, що завжди доводиться робити вибір, а вибір — це відмова від одного на користь іншого. Тому перед Україною, як державою, що здійснює перехід до економічної системи ринкового типу, постає завдання: врахувати досвід країн з розвинутою ринковою економікою, що дасть змогу перейти до загальноновизнаної системи обліку витрат і використовувати ту систему бухгалтерського обліку, яка існує в переважній більшості країн світу.

Передусім, це стосується **поділу витрат на зовнішні (явні, фактичні) та внутрішні (неявні)**.

До **зовнішніх** витрат, які набувають форми грошових платежів постачальникам факторів виробництва і проміжних виробів, відносять:

- 1) заробітну плату робітників (плата за трудові ресурси);
- 2) грошові виплати на купівлю верстатів, транспортних засобів, обладнання, приміщень або орендну плату за них (платежі постачальникам капіталів);
- 3) оплата транспортних послуг;

- 4) комунальні платежі (світло, газ, вода);
- 5) оплата послуг банків, старихових компаній;
- 6) оплата постачальників матеріальних ресурсів (сировини, напівфабрикатів, комплектуючих тощо).

Зовнішні витрати повністю фіксуються в бухгалтерському звіті підприємства (фірми), і тому їх ще називають **бухгалтерськими витратами**. Сума зовнішніх витрат найбільш наближена до собівартості продукції. Однак сума виробничих витрат, коли до них включити лише зовнішні витрати, може бути заниженою, а прибуток, відповідно, завищеним. Для того, щоб підприємство (фірма) могло прийняти обґрунтоване рішення щодо започаткування виробництва, його подальшого розвитку, до витрат треба включати не тільки зовнішні (явні), а й внутрішні (неявні) витрати.

До **внутрішніх** витрат відносять витрати, обумовлені використанням власних ресурсів підприємства (фірми), тобто витрати, що не оплачуються господарюючим суб'єктом. Ці витрати не набувають грошової форми і дорівнюють виплатам, які можна було б отримати за власний ресурс, використовуючи його за найкращою альтернативою: власник підприємства не платить сам собі зарплату, не отримує орендної плати за приміщення, де розміщене виробництво, а вклавши гроші у виробництво, не отримує тих процентів, які б отримав, поклавши гроші на банківський рахунок. Одним з елементів внутрішніх витрат слід розглядати і так званий нормативний прибуток підприємця. Керуючи власним підприємством, він відмовляється від заробітку, що міг би отримати, якби запропонував свої управлінські послуги іншому підприємству (фірмі).

Водночас практика доводить, що величина витрат залежить від обсягу виробленої продукції. Ось чому існує також поділ витрат на **постійні та змінні**.

Категорія "**постійні витрати виробництва**" відбиває витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягів виробництва (це — амортизаційні відрахування, рентні та орендні платежі, плата за позику, страхові внески, оплата вищого керівного персоналу підприємства, охорони тощо). Ці платежі підлягають оплаті навіть в умовах простою господарюючого суб'єкта, тоді як термін "**змінні витрати**" відбиває витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва на сировину, матеріали, комплектуючі вироби, паливо, електроенергію, транспортні послуги, зарплату виробничого персоналу та інші. У тому разі, коли постійні та змінні витрати розраховуються разом (сумарно) при кожному даному обсязі виробництва, вони складають **загальні або повні (валові витрати)**, а загальні витрати у розрахунку на одиницю виробленої продукції розглядаються вже як **середні загальні витрати**. Оскільки загальні витрати складаються з постійних і змінних, то й **середні витрати** також можуть бути як постійними, так і змінними.

У західній економічній літературі досить поширена концепція граничних витрат, яка базується на теорії граничної корисності. Ці витрати пов'язують з

виробництвом ще однієї (додаткової) фактичної або розрахункової одиниці продукції, вони обчислюються як сума витрат на її виробництво. Застосування категорії “граничних витрат” дозволяє контролювати витрати підприємства (фірми) при виробництві (скороченні) останньої (додаткової) одиниці продукції. Величина граничних витрат обернено пропорційна (більше-менше, менше-більше) **граничній продуктивності праці**.

Закон граничної продуктивності праці, виходячи з теорії трьох факторів виробництва (праця, земля і капітал), доводить, що в незмінних технічних умовах послідовне збільшення кожного з виробничих факторів на одиницю продукції веде до зниження приросту продукції.

Граничні витрати визначаються зростанням лише змінних витрат у зв'язку з випуском додаткової одиниці продукції, бо постійні витрати, як уже зазначалось, не змінюються зі зміною обсягу випуску продукції.

Проте, виявляється, що підприємцю для прийняття оптимальних, виважених рішень у процесі управління виробництвом недостатньо оперувати категоріями постійних та змінних витрат, треба ще й враховувати часовий інтервал, протягом якого вони формуються.

§ 3. Витрати виробництва у короткостроковому та довгостроковому періодах

Відповідно до цієї ознаки, а саме залежно від часового інтервалу, протягом якого формуються витрати виробництва, вони поділяються на “витрати виробництва у короткостроковому періоді” та “витрати виробництва у довгостроковому періоді”.

Це обумовлено тим, що підприємство (фірма) в процесі виробництва певного обсягу продукції має витрати, які залежать від можливих змін кількості використаних ресурсів. Але різні ресурси можуть бути замінені в процесі виробництва в різний термін (період) часу: одні (сировина, матеріали, паливо, джерела енергії, трудові ресурси тощо) можуть бути замінені швидко і відносно легко, інші (нові виробничі площі, устаткування, технологічні лінії тощо) — потребують значного відрізка часу. Виходячи із тривалості часу (періоду), необхідного для залучення тих чи інших ресурсів у виробництво, і виділяють такі періоди як **короткостроковий і довгостроковий**.

Короткостроковий період визначається таким відрізком часу, якого замало, щоб підприємство (фірма) встигло змінити свої виробничі потужності, але достатньо для зміни інтенсивності використання цих фіксованих потужностей. У межах короткострокового періоду виробничі потужності підприємства (фірми) залишаються незмінними, але обсяг виробництва може бути змінений шляхом залучення більшої чи меншої кількості ресурсів, необхідних для досягнення такої мети (сировина, матеріали, паливо, додаткові трудові ресурси

тощо). Це, в свою чергу, може привести до більш інтенсивного використання у короткостроковому періоді існуючих виробничих потужностей.

Довгостроковий період визначається таким відрізком часу, який достатній для підприємства (фірми), аби змінити кількість всіх зайнятих ресурсів, включаючи і виробничі потужності. Такий період має бути достатнім для господарюючого суб'єкта, щоб він мав змогу залишити одну галузь і перейти в іншу (змінити спеціалізацію виробництва), а також для того, щоб могли виникнути і вступити до галузі нові підприємства (фірми). Інакше кажучи, короткостроковий період можна розглядати як період фіксованих виробничих потужностей підприємства (фірми), тоді як довгостроковий — це період змінних потужностей.

Не слід вважати, що короткостроковий і довгостроковий періоди відрізняються один від одного певною кількістю років, бо такий поділ визначає концептуальний підхід щодо формування витрат виробництва в часі. У зв'язку з цим доречно зазначити, що малі підприємства можуть збільшити свої виробничі потужності за досить короткий час (від кількох тижнів до кількох місяців) і ця їх здатність має велике значення для підвищення ефективності всієї економіки. Ось чому так званий “малий бізнес” відіграє провідну роль в економіці розвинутих країн і користується постійною, всебічною підтримкою держави. В той же час галузям важкої промисловості (металургія, машинобудування, енергетика тощо) для цього потрібні роки.

Крім того, слід мати на увазі, що витрати виробництва в короткостроковому періоді залежать не тільки від цін на необхідні (змінні) ресурси, а й від засобу їх обробки та переробки, тобто від вибору, застосування відповідної технології. Це — технологічний підхід щодо формування витрат виробництва.

Звичайно, підприємство (фірма) протягом короткострокового періоду може змінити обсяг виробництва шляхом поєднання різної кількості з наявними, фіксованими потужностями. Тому цілком доречно може виникнути запитання: яким чином буде здійснюватись обсяг виробництва, якщо більша кількість змінних ресурсів буде приєднуватись до фіксованих ресурсів виробництва? Виявляється, що, починаючи з певного моменту, послідовне приєднання кожної наступної одиниці змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного, фіксованого ресурсу (наприклад, капіталу або землі) дає спадний додатковий або граничний продукт у розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу. Ця закономірність отримала назву **закону спадної віддачі** (спадного граничного продукту). Закон спадної віддачі — один із законів ринкової економіки, зміст якого полягає в тому, що, починаючи з певного моменту, послідовне поєднання одиниці змінного ресурсу дає додатковий або граничний продукт, який зменшується у розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу.

Крім того, граничні і середні витрати, про які вже йшла мова раніше, відіграють вирішальну роль при виборі підприємством (фірмою) обсягу вироб-

ництва. Особливо це треба враховувати в умовах відчутних коливань попиту, бо якщо підприємство (фірма) сьогодні здійснює випуск продукції у такому обсязі, коли граничні витрати різко зростають, то невизначеність попиту в майбутньому може примусити підприємство (фірму) змінити виробничий процес і, можливо, вдатись до додаткових витрат сьогодні, щоб уникнути зростання витрат завтра.

На відміну від короткострокового у довгостроковому періоді підприємство (фірма) може міняти всі чинники виробництва, які ним використовуються. У зв'язку з цим будуть змінюватись і середні загальні витрати: спочатку якийсь час розширення виробничих потужностей буде супроводжуватись зниженням середніх загальних витрат, але після введення певних додаткових потужностей приведе врешті-решт до зростання середніх виробничих витрат. Тому підприємець, щоб забезпечити найменші витрати на одиницю продукції має враховувати цю закономірну залежність і зробити оптимальний вибір щодо обсягу виробничих потужностей (розміру підприємства).

Зазначену закономірність не можна пояснити дією закону спадної віддачі, бо він діє лише за незмінної кількості одного з використовуваних у виробництві ресурсів, тоді як у довгостроковому періоді допускається зміна кількості всіх ресурсів, що використовуються. Цю залежність між довгостроковими середніми витратами і обсягами виробництва економісти називають **позитивним і негативним (від'ємним) ефектами зростання масштабів виробництва, або ефектами масштабу.**

Позитивний ефект масштабу виробництва полягає в тому, що в міру зростання розмірів підприємства (фірми) ціла низка чинників починає діяти в напрямку зниження середніх витрат виробництва. До таких чинників відносять, зокрема, спеціалізацію праці, ефективне використання капіталу, виробництво побічних продуктів тощо.

Щодо **негативного (від'ємного) ефекту масштабу виробництва**, то його вирішальною причиною є труднощі управлінської діяльності, які виникають при намаганні ефективно контролювати і координувати діяльність підприємства, що переросло “критичну масу” і стало некерованим. За таких умов слід брати до уваги і можливі негативні наслідки існування такого “монстра-виробника” для навколишнього середовища. Результати конкретних досліджень свідчать про те, що у більшості випадків існуючий рівень промислової концентрації не може бути виправданим ефектом масштабу і потребує конкретного критичного не тільки економічного, соціального, а й екологічного аналізу.

Розгляд питань, що характеризують з різних сторін багатofакторний процес формування витрат виробництва, є необхідною передумовою з'ясування змісту кінцевих результатів підприємницької діяльності, їх оцінки.

§ 4. Прибуток. Рентабельність. Шляхи зниження витрат виробництва

Виходячи зі змісту підприємницької діяльності, її мета — отримання прибутку. Прибуток є одним з узагальнюючих оцінювальних показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства (фірми), і галузі, і економіки у цілому. Він розраховується як різниця між виручкою від реалізації вироблених товарів (надання послуг) і загальними (сукупними) витратами на виробництво та реалізацію товарів (послуг).

В економічній літературі підкреслюється, що прибутку притаманне виконання таких важливих функцій, як:

- визначення кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства (фірми), обсягу його грошових накопичень;
- бути головним джерелом фінансування витрат, спрямованих на виробничий та соціальний розвиток підприємства (фірми);
- бути провідним джерелом формування фінансів держави — державного бюджету.

Тому основним завданням будь-якого підприємства (фірми) є максималізація прибутку, а така максималізація прибутку водночас — провідний, безальтернативний шлях до підвищення ефективності виробництва, зростання добробуту населення, поліпшення соціального клімату в суспільстві.

Якщо К. Маркс розглядав прибуток як модифіковану (перетворену) форму додаткової вартості, а остання, в свою чергу, розглядалась як результат експлуатації капіталом найманої праці (робочої сили найманих робітників), то в сучасній економічній думці превалює погляд на прибуток як результат використання трьох факторів виробництва — праці, землі і капіталу.

У зв'язку із зазначеним прибуток визначається як:

- плата за послуги при здійсненні підприємницької діяльності;
- плата за новаторство, за талант в управлінні підприємством (фірмою);
- плата за ризик, за невизначеність результатів підприємницької діяльності;
- монопольний прибуток, який має місце у разі монопольного становища виробника (продавця) на ринку або наявності природної монополії.

В процесі господарської діяльності підприємству (фірмі) доводиться мати справу з різними видами прибутку, але найбільш узагальнюючими поняттями є **валовий (балансовий) прибуток** і **чистий прибуток**.

Валовий (балансовий) прибуток являє собою прибуток, який отримано від реалізації:

- продукції (робіт, послуг);
- основних фондів та іншого майна підприємства;
- позареалізаційних операцій (участі в діяльності інших підприємств, здачі майна в оренду, отримання дивідендів і процентів за акціями, облігаціями та інши-

ми цінними паперами, сум, отриманих у вигляді відшкодування збитків, а також інших операцій, безпосередньо не пов'язаних з діяльністю підприємства).

Величина валового прибутку визначається як різниця між загальною виручкою підприємства (фірми) від реалізації продукції та інших прибуткових операцій, витратами, які це підприємство мало за цей же період часу. Не слід ототожнювати валовий прибуток з валовим доходом. Останній — показник, який визначає ту частку валової продукції підприємства, яка залишається після покриття всіх матеріальних витрат, тобто це — **новостворена на підприємстві вартість** як результат використання живої праці колективу підприємства. Новостворена вартість, в свою чергу, складається з **вартості необхідного продукту** та **вартості додаткового продукту**. Валовий дохід, взятий у масштабі всього народного господарства, відповідає показникові “**національний дохід країни**”. Якщо з суми валового прибутку сплатити податки та інші обов'язкові платежі, то отримаємо **чистий прибуток підприємства (фірми)**, який відповідно до ст. 5 Закону України “Про підприємництво” залишається у вільному розпорядженні підприємства (фірми).

Проте величина валового, або чистого прибутку, взята сама по собі, без урахування величини використаного капіталу чи витрат, які мали місце в процесі виробництва певної продукції, не дасть змогу зробити висновок щодо кінцевих результатів діяльності підприємства (фірми). Для цієї мети використовується такий показник, як “**рентабельність**”. При цьому відрізняють “**рентабельність виробництва**” та “**рентабельність виробленої продукції**”.

Показник “рентабельність виробництва” засвідчує, наскільки результативно використовується в процесі виробництва авансований основний та оборотний капітал, і розраховується як відношення (у відсотках) прибутку за рік до середньорічної сумарної вартості основних виробничих фондів та оборотних коштів підприємства (фірми), а саме:

$$R_v = \text{Пб} / (\text{Фо} + \text{Фоб}) \times 100, \text{ де}$$

R_v — рентабельність виробництва (%);

Пб — балансований прибуток, грн;

Фо — середньорічна вартість основних виробничих фондів, грн;

Фоб — вартість оборотних коштів, грн.

Показник “**рентабельність продукції**” відбиває результативність поточних витрат і розраховується як відношення (у відсотках) прибутку від реалізації продукції до собівартості реалізованої продукції, а саме:

$$R_p = \text{Пп} / \text{Св} \times 100, \text{ де}$$

R_p — рентабельність реалізованої продукції (%);

Пп — прибуток від реалізації продукції, грн.;

Св — собівартість реалізованої продукції.

Рентабельність продукції може бути розрахована як у цілому по всій масі продукції, так і по окремих її видах.

Маємо зазначити, що в країнах з розвинутою ринковою економікою застосовуються інші показники, які поки що не використовуються підприємствами (фірмами) в Україні, але не виключено, що вони займуть належне їм місце у звітності нашої економіки в найближчі роки.

Так, **основний коефіцієнт доходності** (коефіцієнт рентабельності власного капіталу) розраховується як відношення (в %) чистого прибутку підприємства (фірми) до величини середнього власного капіталу, а саме:

$$Рд = (\text{чистий прибуток} / \text{середній власний капітал}) \times 100.$$

Цей коефіцієнт показує ступінь відшкодування власного капіталу і характеризує необхідну умову існування та розвитку підприємства (фірми).

Використовуються також інші показники, які відіграють часткову роль порівняно з вищезазначеним. Так, **коефіцієнт прибутковості інвестованого капіталу** дозволяє мати уявлення про ефективність використання інвестованого капіталу (він розраховується як відношення (в %) оперативного характерного результату до середньої величини інвестованого капіталу), а **коефіцієнт прибутковості** — про ефективність виробництва, тобто про ефективність використання ресурсів стосовно отриманих результатів (він розраховується як відношення результатів оперативного характеру (в %) до чистих доходів від продажу).

Безперечно, що норма (коефіцієнт) рентабельності значною мірою буде залежати від величини витрат (собівартості продукції) того чи іншого підприємства (фірми). Тому мінімізація витрат і максимізація прибутку — першочергове завдання підприємця, що дозволяє йому і збільшити прибутковість своєї діяльності, і підвищити конкурентоздатність виробленої ним продукції.

До основних напрямків (шляхів) зниження витрат виробництва (собівартості продукції) відносять такі як:

- використання досягнень науково-технічного прогресу, що дозволить підвищити ефективність функціонування живої праці (це знаходить відбиток у зростанні продуктивності праці);
- економія матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива тощо), що дозволить зменшити питому вагу матеріальних ресурсів у структурі витрат (собівартості), тобто зменшити матеріаломісткість (матеріалоемність) продукції;
- удосконалення організації виробництва, що дозволить поліпшити використання основних виробничих фондів, підвищити якість управління тощо;
- державне регулювання підприємницької діяльності (звичайно, економічними методами) з метою створення оптимальних умов для досягнення в процесі такої діяльності високих результатів.

Кожний із зазначених напрямків потребує комплексного підходу і не може використовуватись ізольовано від інших. Провідну роль у формуванні та реалізації такої цілеспрямованої політики має відігравати держава, яка повинна координувати підприємницьку діяльність (зокрема створювати сприятливі умови для розвитку малого підприємництва), орієнтуючись при цьому, як правило, на перспективу. Прикладом такого підходу може стати програма стратегічного соціально-економічного розвитку, розроблена урядом України, як “Україна 2010”.

Отже, капітал — одна з провідних категорій економічної теорії, яка відбиває конкретний історичний етап розвитку товарного виробництва, певні за змістом відносини між товаровиробниками, коли просте товарне виробництво перетворюється у капіталістичне.

Виникнення та функціонування капіталу К.Маркс пов’язував з появою на ринку товару — робочої сили, її використанням у процесі виробництва, тобто з процесом експлуатації найманої праці.

У сучасній економічній літературі капітал визначається як ресурс тривалого використання, який створюється з метою виробництва більшої кількості товарів та послуг. На відміну від Марксового поділу капіталу на постійний та перемінний у країнах Заходу домінує поділ капіталу на “фізичний капітал” та “людський капітал”.

Оскільки процес виробництва і реалізації продукції завжди пов’язаний з використанням факторів виробництва, то витрати, які мають місце в процесі фактичного використання цих факторів виділяються в окрему категорію — “витрати виробництва”. В Україні, як і в інших державах, які утворилися після розпаду СРСР, поки що домінує категорія “собівартість”, тоді як в країнах з розвинутою ринковою економікою існує інший підхід до класифікації витрат виробництва: їх поділяють на зовнішні та внутрішні, постійні і змінні, витрати виробництва у довгостроковому та короткостроковому періодах.

Найбільш узагальнюючим показником, який відбиває діяльність підприємства (фірми) в умовах ринкової економіки, є прибуток (він може бути валовий або чистий).

Проте величина прибутку, взята сама по собі, без урахування величини витрат, які мали місце під час отримання даного прибутку, не дає змогу зробити висновок щодо кінцевих результатів діяльності підприємства (фірми). Для цієї мети використовується показник “рентабельність” або “коефіцієнт прибутковості”, який відбиває співвідношення (в %) прибутку до витрат виробництва (авансованого капіталу).

Максималізація прибутку, підвищення рентабельності підприємства (фірми) — провідна мета кожного господарюючого суб’єкта, а для цього треба постійно дбати про зниження витрат виробництва. Основними шляхами зниження витрат є:

- застосування досягнень НТП;

- зниження матеріалоємності продукції;
- удосконалення організації виробництва;
- державне регулювання (звичайно, економічними методами) підприємницької діяльності.

Розділ 9. Попит та пропозиція як елемент ринкових відносин. Ціноутворення

Під час розгляду питань теми “Ринок як форма функціонування товарно-господарства. Закони ринкової економіки” зазначалось, що невіддільними елементами ринку є попит, пропозиція та переважно вільні ціни, провідним законом ринкової системи — закон попиту та пропозиції.

Загалом сам процес функціонування ринку може розглядатися як нескінченна взаємодія попиту та пропозиції, яка відбувається під впливом зміни цін, що знаходить відбиток у дії об’єктивного економічного закону попиту та пропозиції. Цей закон — справжній господар ринку.

В західній економічній літературі зазначений закон здебільшого поділяється на два закони, що нерозривно пов’язані між собою — закон попиту і закон пропозиції. Такий підхід обумовлений прагненням більш конкретно, уособлено з’ясувати, з одного боку, взаємозв’язок попиту та ціни, а з другого — ціни та пропозиції, абстрагуючись при цьому від дії інших чинників на характер таких взаємозв’язків. У процесі аналізу цих взаємозв’язків мається на увазі ринок вільної конкуренції, на який не поширено регулюючий вплив засобів державного регулювання.

§ 1. Закон попиту. Крива попиту. Цінова еластичність попиту

Як уже було з’ясовано, попит відбиває потреби людей у тому чи іншому товарі (послугі), їх бажання шляхом купівлі цих товарів (послуг) задовольнити свої потреби. Проте, попит повинен відбивати не тільки бажання людей задовольнити свої потреби, а й можливість придбати товари (послуги) за наявності у людей певної суми грошей, тобто в основі попиту — корисність товару (послуги), скоригована на купівельну спроможність споживача. Інакше кажучи, попит можна визначити як потребу, що підкріплена купівельною спроможністю споживачів, або як платоспроможний попит. Певний платоспроможний попит характеризується як кількісними, так і якісними показниками. Так, обсяг конкретного товару (послуги), який окремих покупець, група споживачів

чи суспільство в цілому бажають придбати (купити), буде визначати кількісний склад, а вимоги щодо якісних характеристик даного обсягу — його якісний рівень. Оскільки на попит впливають різні фактори (чинники), то в процесі з'ясування дії того чи іншого фактора застосовують метод допущення при інших рівних умовах, тобто вважається, що на зміну попиту впливає тільки один фактор, а інші залишаються незмінними (ці фактори не враховують, від них абстрагуються), потім вважають змінним другий фактор, а інші знову фіксуються і т.ін.

Визначальним фактором, який впливає на платоспроможний попит, є рівень ціни. Доведено, що корінна властивість попиту полягає саме в тому, що при незмінності всіх факторів зниження ціни на товар (послугу) веде до відповідного зростання величини попиту, і, навпаки, підвищення ціни — до зменшення попиту. Існування такого від'ємного або зворотного зв'язку між рівнем ціни і величиною попиту, який відбиває істотні та постійні залежності, тобто має всі риси закономірного зв'язку, свідчить про те, що ми маємо справу із законом попиту.

Зазначений вище зворотний зв'язок між ціною товару (послуги) і величиною попиту, як правило, знаходить відображення у вигляді простого двовірного графіка, в якому на горизонтальній осі позначається величина попиту, а на вертикальній — рівень ціни. Цей графік матиме такий вигляд (рис. 2).

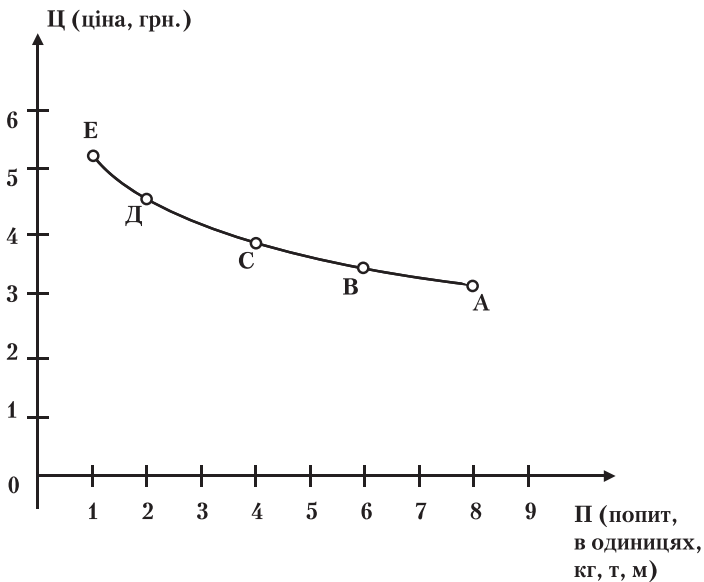


Рис. 2. Крива попиту

Крива, яка визначає залежність між рівнем ціни і величиною попиту, отримала назву крива попиту, а переміщення по кривій попиту — зміною величини попиту. Зміна величини попиту відображає реакцію споживачів на зміну ціни (при інших рівних умовах). Ціна, безумовно, найважливіша детермінанта (в перекладі з латинської — той, що визначає) кількості будь-якого продукту, що купується. Проте існують і нецінові детермінанти, що впливають на попит, а саме:

1) ціни на споріднені товари: якщо ціна на якийсь споріднений (взаємозамінний) товар, що може задовольнити потреби споживачів, знижується, то це веде до зменшення попиту на інший споріднений товар;

2) доходи споживачів: збільшення доходів споживачів веде, як правило, до збільшення попиту; проте ця залежність не постійна, бо, наприклад, серед продуктів харчування існують продукти висококалорійні та вкрай необхідні для функціонування організму людини (м'ясо, соки, молочні продукти та ін.) і продукти малокалорійні, вживання яких слід лімітувати (картопля, хліб тощо); тому, якщо враховувати споживчі якості зазначених груп продуктів харчування, то тут спостерігатиметься така залежність: у разі зростання доходів населення попит на першу наведену групу продуктів зростатиме, а на другу буде скорочуватись;

3) уподобання, смаки споживачів: ці чинники можуть бути досить динамічними (наприклад, мода) та консервативними (споживання тютюнових виробів, алкогольних напоїв тощо) і водночас важко прогнозованими; проте і тут можна спостерігати певні тенденції (наприклад, під впливом суспільних поглядів може змінюватись попит на імпортні та вітчизняні товари, на дешеві та марочні вина тощо);

4) споживчі очікування щодо майбутніх цін і доходів: якщо люди очікують, що відносна ціна товару зросте, то їх попит збільшиться, щоб у майбутньому не зазнати збитків; така ж ситуація може мати місце, коли люди очікують зростання доходів;

5) кількість споживачів на ринку прямо впливає на попит: чим їх більше, тим вище попит, і навпаки. Звичайно, важливо знати, як змінюється попит під впливом різних факторів, але не менш важливо знати також, на яку величину змінюється попит при відповідній зміні ціни. Відповідь на це питання дає визначення еластичності попиту. Термін “еластичність” (в перекладі з латинської — гнучкий, той, що легко пристосовується, змінюється) використовується для виміру співвідношення взаєморегульованих змінних величин (цей термін перейшов у економіку з фізики, розраховується він у процентах).

Еластичність попиту характеризує ступінь зміни попиту під впливом того чи іншого фактора, тобто чутливість попиту до цих факторів. Головним фактором, який передусім впливає на попит, як вже було визначено, є ціна.

Цінова еластичність попиту вимірює ступінь чутливості споживачів до ціни, вона показує, на скільки процентів зросте (знизиться) попит при зростанні (зниженні) на 1% ціни на даний товар.

Коефіцієнт еластичності попиту визначається формулою:

$$K_e (\text{попиту}) = \frac{\text{відносна (процентна) зміна обсягу попиту}}{\text{відносна (процентна) зміна ціни}}$$

Ціновий коефіцієнт еластичності попиту завжди має від'ємне значення, бо ціна і попит рухаються в протилежних напрямках, мають різні знаки — ціна зростає (+), попит падає (—), і навпаки, але економісти взяли за правило ігнорувати від'ємний знак і умовно вважають еластичність попиту позитивною.

Ступінь чутливості споживачів на ціну при купівлі певної кількості товару може бути різною і піддається кількісному вираженню через коефіцієнт еластичності попиту. Тут можливі три основних випадки такої чутливості:

1. Нееластичність попиту, коли кількість товару, який купують, збільшується менш як на 1% на кожен процент зниження ціни цього товару.
2. Еластичний попит, коли попит зростає більш як на 1% на кожний процент зниження ціни.
3. Одиначна еластичність попиту займає проміжний варіант, коли кількість реалізованого товару зростає вдвічі внаслідок зниження його ціни в два рази.

Практичне значення виміру еластичності попиту полягає в тому, що різні випадки еластичності безпосередньо впливають на отриману виручку від реалізації продукції. Загальна виручка завжди дорівнює ціні одиниці товару, помноженій на кількість реалізованого товару. Якщо ціна і загальна виручка змінюються в протилежних напрямках (ціна падає, виручка зростає), то попит еластичний. Коли ж ціна і загальна виручка змінюються в одному напрямку — попит нееластичний. У разі одиначної еластичності попиту зміна ціни залишить загальну виручку незмінною. У тому разі, коли попит можна вважати еластичним, виробникам варто задуматись про зниження цін, що дасть їм більший обсяг загального доходу. Проте такий підхід має сенс до тих пір, поки немає непропорційного зростання витрат на виробництво і збут товарів. Ці питання має вирішувати маркетингова служба підприємства (фірми).

Крім вищезазначених, існують ще два крайніх випадки еластичності попиту:

1. Абсолютно нееластичний попит, коли попит зовсім нечутливий до ціни, хоч би як ціна не зростала, попит буде постійний.
2. Абсолютно еластичний попит, коли будь-яке підвищення цін веде до падіння попиту до нуля, а будь-яке зниження приводить до безконечного попиту; така ситуація характерна для конкурентного ринку, де окремі виробник не може вплинути на ціну.

До факторів, які впливають на еластичність попиту, відносять:

- 1) кількість товарів-замінників (субститутів): якщо товар не має замінників (наприклад, сіль), то будь-яке підвищення ціни вплине на попит незначною

мірою, і, навпаки, якщо товар має кілька заміників, то підвищення ціни на нього призведе до різкого скорочення попиту;

2) місця товару в бюджеті покупця, його належність до предметів першої необхідності або до розкоші: якщо товар належить до предметів першої необхідності (наприклад, хліб), то попит буде менш еластичний, ніж на другу групу (предмети розкоші — наприклад, ювелірні вироби);

3) ступінь обмеженості доступу до товару: чим більше обмежений доступ до товару, тим нижча еластичність попиту на нього, а якщо має місце дефіцит товарів і діє принцип “бери, що дають”, тут уже не до еластичності попиту.

§ 2. Закон пропозиції. Крива пропозиції. Цінова еластичність пропозиції

З’ясувавши, під впливом яких факторів (чинників) і яким чином змінюється кількість товарів (послуг), на які є попит, маємо визначити, що впливає на кількість вироблених і запропонованих до продажу товарів. Інакше кажучи, маємо визначити, від чого залежить пропозиція товарів на ринку і що спонукає товаровиробників пропонувати для продажу той чи інший обсяг товарів.

Під пропозицією або кількістю запропонованого для продажу на ринку обсягу товарів (послуг) розуміють обсяг товарів (послуг), який товаровиробники бажають продати на ринку і спроможні доставити його туди. Пропозиція завжди підраховується за певний проміжок часу і основним фактором, що визначає пропозицію, є ціна товару. Саме від рівня цін запропонованих товарів залежить виручка і, звичайно, прибуток підприємця: чим ціни будуть вищі, тим скоріше зросте пропозиція товарів і навпаки, тобто тут ми маємо позитивний, або прямий зв’язок між кількістю запропонованого товару і ціною. Оскільки такий прямий зв’язок має об’єктивний характер, відбиває істотні та постійні (сталі) відносини між пропозицією і ціною, то він виступає як закон пропозиції.

Для аналізу взаємозв’язку між ціною і пропозицією знову, як і в попередньому разі, коли мова йшла про зв’язок ціни та попиту, використаємо двомірний графік. У цьому графіку на горизонтальній осі буде позначатись величина пропозиції (в одиницях товару, в кг, тоннах, в метрах), а на вертикальній — знову рівень ціни. Цей графік матиме такий вигляд (рис. 3):

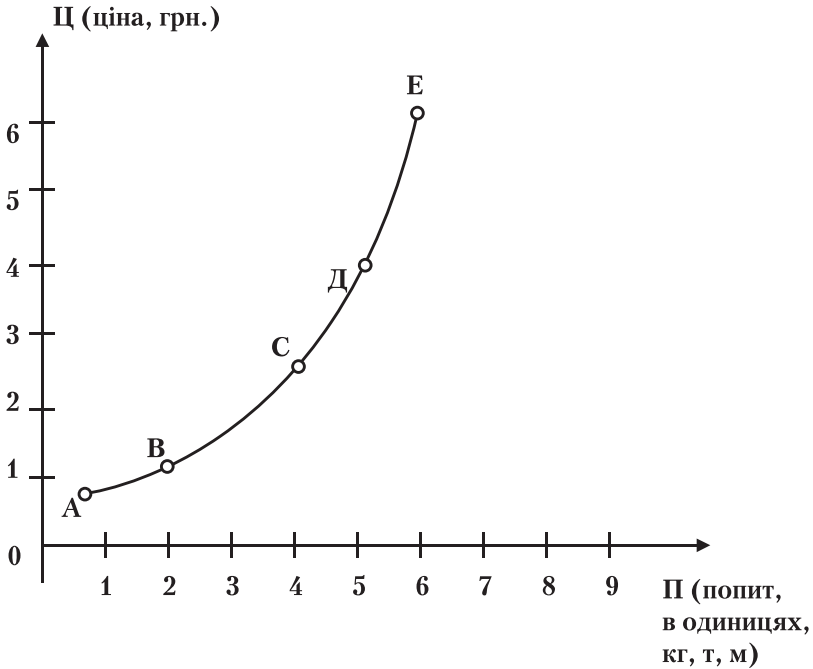


Рис. 3. Крива пропозиції

Крива, яка визначає залежність між рівнем ціни і величиною пропозиції, отримала назву крива пропозиції, а переміщення по кривій пропозицій – зміною величини пропозиції. Крива пропозиції показує, яку ціну треба заплатити за одиницю запропонованого товару для кожної кількості товарів, щоб дана кількість була вироблена, тобто запропонована на ринку.

При побудові кривої пропозиції виходимо з того, що ціна виступає найважливішою детермінантою величини пропозиції будь-якого товару (послуги), а всі нецінові детермінанти дані і незмінні. Як і у випадку з попитом, вплив ціни на пропозицію при інших рівних, можна показати у вигляді руху по кривій пропозиції.

До нецінових факторів, які можуть привести до зміщення кривої пропозиції відносять:

- 1) технологію виробництва: якщо впроваджуються досконалі технології, знижуються витрати і випускається більше продукції, що збільшує пропозицію;
- 2) ціну на економічні ресурси: якщо має місце зниження цін на економічні ресурси, це знову ж таки приведе до зниження витрат виробництва і збільшення пропозиції, і навпаки;

3) кількість товаровиробників: чим їх більше, тим більша кількість виробленого товару, а відповідно і пропозиція;

4) податки і субсидії: якщо має місце підвищення податків, це приведе до скорочення пропозиції, бо підприємці відносять їх до витрат виробництва, а в разі надання державою субсидії (в перекладі з латинської – допомоги, підтримки), навпаки, витрати зменшаться і це приведе до збільшення виробництва, до збільшення пропозиції.

За аналогією з розглянутим зміщенням кривої попиту відзначимо, що коли під впливом якогось з вищенаведених факторів (або їх сукупності) відбудеться збільшення виробництва товарів при кожному значенні ціни, то крива попиту зміститься вправо, а зменшення пропозиції приведе до зміщення кривої пропозиції вліво.

Для того, щоб мати уявлення, на яку величину змінюється пропозиція товару при відповідній зміні ціни на них, також використовується такий показник, як коефіцієнт еластичності пропозиції. Проте тут треба мати на увазі деякі особливості взаємозв'язку між пропозицією і ціною: по-перше, величина пропозиції зростає в міру зростання цін (пряма залежність, а не зворотна, як це мало місце, коли мова йшла про взаємозв'язок ціни і попиту, і тому еластичність пропозиції виражається позитивними величинами), а, по-друге, еластичність пропозиції залежить від фактору часу.

Отже, цінова еластичність пропозиції відбиває ступінь чутливості пропозиції до змін ціни товару, тобто коефіцієнт еластичності пропозиції показує, на скільки процентів зростає (зменшиться) пропозиція товару при збільшенні (зменшенні) на 1% його ціни.

Коефіцієнт еластичності пропозиції визначається такою формулою:

$$K_e (\text{пропозиції}) = \frac{\text{відносна (процентна) зміна пропозиції}}{\text{відносна (процентна) зміна ціни}}$$

Еластичність пропозиції залежить від різних факторів, у тому числі від ступеня завантаженості виробничих потужностей, розміру товарних запасів, здатності до нових інвестицій і строків їх реалізації тощо.

Слід відзначити, що для визначення еластичності пропозиції важливого значення набуває фактор часу. Ось чому залежно від здатності підприємства реагувати на ринкову ситуацію виділяють три періоди:

1) ринковий період (миттєвий), який визначається терміном реалізації вже виробленого продукту; пропозиція тут уже задана і може пристосовуватись до попиту лише через зміну ціни, тобто в цей період пропозиція абсолютно нееластична;

2) короткостроковий період, коли підприємство (фірма) може пристосуватися до попиту, використовуючи найближчі резерви і підвищуючи обсяги

виробництва за рахунок кращого навантаження обладнання, інтенсифікації праці і продажу наявних запасів товарів; вважається, що в цей період підприємство (фірма) не здійснює інвестицій в модернізацію виробництва; в цей період еластичність пропозиції стає позитивною. Проте існує межа такого пристосування пропозиції до попиту, бо, наблизившись до цієї межі, пропозиція починає вести себе, як і в миттєвий період, тобто пропозиція стає нееластичною і може дійти до нуля (для того, щоб зняти цю межу треба провести реконструкцію (модернізацію) виробництва, а це можливо здійснити лише в довгостроковий період);

3) довгостроковий період, коли підприємство (фірма) здійснює перебудову виробництва, впроваджує нові технології, що веде до розширення пропозиції товарів на ринку, знімає перешкоди для зростання еластичності пропозиції, вона набуває максимальної величини, а це означає, що еластичність цінової пропозиції поступово зростає з часом.

§ 3. Урівноважуюча функція ціни. Ціна рівноваги. Кон'юнктура ринку

Розглянувши елементи ринкових відносин — попит, пропозицію та ціну в їх динаміці, з'ясуємо як реалізує себе механізм ринкової організації.

Ринок передає інформацію людям, які купують і продають товари (послуги) у формі цін. Покупці і продавці планують свою діяльність на основі цієї інформації і своїх знань. Як доводять криві попиту і пропозиції, при кожній даній ціні люди планують купити (продати) певну кількість товару. Безліч покупців і продавців на кожному ринку планують свої дії незалежно один від одного, тобто кожний з них робить свій вибір самостійно. Це веде до виникнення трьох основних ситуацій:

- 1) загальна кількість запланованих споживачами для покупки товарів може бути більшою, ніж виробники бажають виробити і продати при існуючій ціні;
- 2) запланований збут товарів перевищує заплановане споживання за даною ціною;
- 3) сумарна кількість товару, запропонована виробниками, збігається з тією, яку споживачі планують купити.

Третя ситуація є ідеальною і означає, що ринок перебуває в стані рівноваги, що обсяг попиту і пропозиції (за даною ціною) збігаються. Варто з'ясувати, яким чином досягається така рівновага ринку.

Звернемося до графіків, які характеризували зміну кривої попиту і пропозиції залежно від рівня ціни, і зіставимо ці зміни у новому графіку. Цей графік матиме такий вигляд (рис. 4):

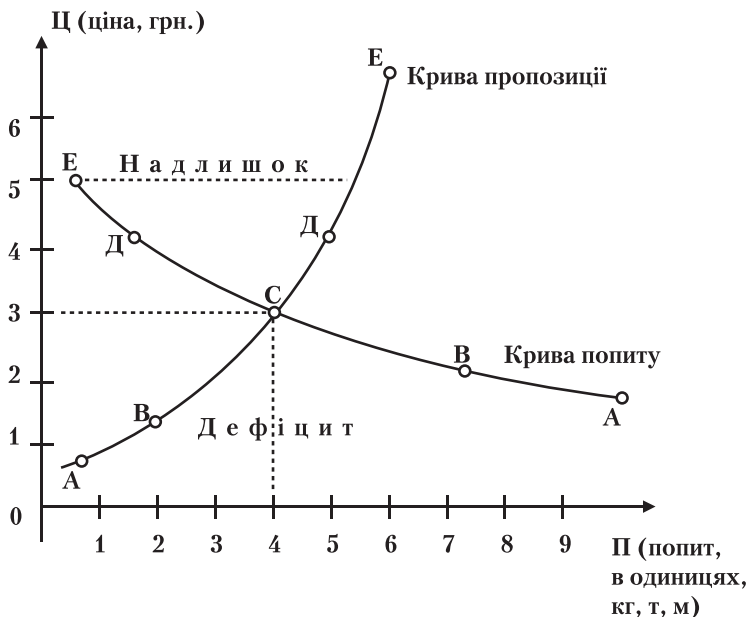


Рис. 4. Крива попиту та пропозиції. Становлення ціни рівноваги.

Як бачимо, споживачі планують (згодні) купити, якщо ціна буде дорівнювати 3 грн за одиницю продукції (кг, т), певну кількість цієї продукції, яка відповідає позначці “4” (наприклад, 4 т огірків). Якщо на ринок буде поставлена саме така кількість продукції, то це свідчатиме, що попит відповідає пропозиції, а ціну, яка відбиває рівновагу попиту і пропозиції, слід вважати рівноважною ціною. Така ціна засвідчує збалансованість ринку. У наведеному графіку ціна рівноваги (3 грн) визначатиметься точкою “С”, де має місце перетинання кривої попиту і пропозиції. У разі, якщо на ринок буде поставлено, наприклад, 6 т огірків, матимемо надлишок в 2 т, а якщо — 3 т, то дефіцит в 1 т.

Наявність надлишку примусить виробників збільшити запаси, а щоб уникнути цього вони змушені будуть згодом скоротити обсяги виробництва. У свою чергу, наявність дефіциту спричинить зниження товарних запасів, почне домінувати тенденція щодо підвищення ціни, а це приведе до збільшення обсягів виробництва, до збільшення пропозиції.

Таким чином, загальна тенденція дії ринкового механізму буде полягати в тому, що в звичайній ситуації надлишковий попит веде до зростання ціни на товар (послугу), а надлишкова пропозиція викликає зниження ціни. Ціна, за якої кількість товару, запропонованого на ринку, дорівнює кількості товару, на

який є попит, називається рівноважною ціною, або ціною рівноваги. Таку ціну потрібно розглядати як певний момент руху попиту, пропозиції і ціни, який на графіку відбиває конкретну ситуацію — врівноваженість попиту і пропозиції (за даної ціни). На даному графіку, який наведено, знаходження точки рівноваги виглядає досить просто, але в реальному житті все відбувається значно складніше, бо ринкові умови змінюються не тільки під впливом ціни, а й під впливом вищезазначених нецінових факторів. Ці зміни відбуваються досить швидко, і тому покупцям і продавцям доводиться змінювати свої плани відповідно до ситуації, що виникла на ринку.

Виходячи з наведеного, можна дійти висновку, що врівноважуюча функція ціни — це здатність конкурентних сил попиту і пропозиції встановлювати ціну на рівні, що синхронізує рішення про купівлю та продаж товарів (послуг).

Однак треба мати на увазі, що ринку не завжди буває дозволено реагувати на зміни умов коливання цін. Йдеться про існування різних монопольних об'єднань, а також про державне втручання в дію механізму попиту і пропозиції у разі встановлення (регулювання) цін у законодавчому порядку, коли уряд втручатиметься в процес ціноутворення, фіксуватиме ціну нижче або вище рівня рівноваги (мова йде про встановлення нижчого або вищого рівня цін).

Якщо на ринку не існує обмежень цін, то ціна рівноваги встановлюється на такому високому рівні, при якому кількість бажаючих купити певну продукцію дорівнює наявній її кількості, тобто кількості продукції, що постачається. Коли ж держава, прагнучи встановити справедливий розподіл доходів на користь малозабезпечених верств населення, встановлює нижчий рівень цін, то попит і пропозиція не врівноважують одне одного, бо виробники не зацікавлені давати додаткову продукцію. Виникає дефіцит, і як наслідок — необхідність раціонування, нормування споживання тієї чи іншої продукції. Дефіцит може бути тимчасовий, як результат неспроможності даної ціни в певний період часу стимулювати збільшення обсягу виробництва тієї чи іншої продукції, і дефіцит може мати постійний (хронічний) характер. Останній різновид дефіциту був притаманний командно-адміністративній системі господарювання і відбивав недосконалість, неефективність функціонування самої цієї системи. Не випадково командно-адміністративну систему визначають як дефіцитну.

В іншому разі, коли держава, прагнучи підтримати того чи іншого виробника, встановлює верхній рівень ціни, це веде до того, що кількість виробників, які згодні виготовляти продукцію за такою ціною зростає, а кількість покупців, бажаючих придбати продукцію за цими фіксованими цінами, зменшується, і як результат — матимемо надвиробництво продукції. В обох наведених випадках ціна не зможе виконувати свою функцію врівноваження попиту і пропозиції.

Для того, щоб мати уявлення про стан співвідношення попиту і пропозиції на конкретному ринку товарів (послуг) у просторі та часі, про рівень ціни

і вплив на процес реалізації певного товару (послуг) користуються таким поняттям, як кон'юнктура ринку (кон'юнктура в перекладі з латинської — сукупність умов, збіг обставин, що можуть впливати на хід і результат якоїсь справи або процесу). Це поняття відбиває сукупність умов, ознак, які характеризують співвідношення попиту і пропозиції на товари (послуги) з урахуванням рівня цін, часу та простору (регіону), де відбувається реалізація товарів (послуг).

Об'єктами вивчення кон'юнктури є: а) стосовно попиту: динаміка зміни попиту під впливом того чи іншого рівня цін, аналіз інших факторів (крім ціни), які впливають на попит;

б) стосовно пропозиції: динаміка зміни виробництва обсягу товару, який цікавить покупців, завантаження виробничих потужностей галузі та на підприємстві (фірмі), рух замовлень, зміна товарних запасів, співвідношення експортних та імпорتنих позицій товару тощо;

в) стосовно ціни: динаміка цін, аналіз факторів, які впливають на рівень цін тощо.

Визначення кон'юнктури ринку має велике значення для підприємства (фірми), бо використання показників, які характеризують стан кон'юнктури ринку певних товарів (послуг), дасть змогу оцінити ситуацію і отримати додатковий прибуток. Це дозволить продавати або купувати товари за найсприятливішими цінами, оперативно і раціонально маневрувати власними ресурсами, розширювати або скорочувати випуск товарів (послуг), тобто оптимізувати свою виробничу діяльність.

Звичайно, оцінка ринкової кон'юнктури справа складна і трудомістка, вона потребує значного діапазону знань і навичок, певних витрат, хоч і не дає, не гарантує точного прогнозу. Проте, навіть відносно невелика точність прогнозу щодо стану кон'юнктури ринку того чи іншого товару (групи товарів) є необхідною базовою передумовою для прийняття підприємством (фірмою) практичних заходів, розробки та реалізації відповідного бізнес-плану. Ось чому постійний і якомога точніший аналіз кон'юнктури ринку — першочергове завдання маркетингової служби будь-якого підприємства (фірми).

§ 4. Ціна як економічна категорія, її функції. Ціноутворення. Види цін, методи їх формування

Ознайомлення з тією роллю, яку відіграє ціна в умовах ринкової економіки, дозволяє дійти висновку, що ціна — провідна економічна категорія ринкової системи. Сутність цієї категорії полягає в тому, що вона відбиває взаємодійності між товаровиробниками в процесі виробництва і реалізації виробленої продукції (наданні послуг) з приводу формування витрат, що мають місце в процесі виробництва і реалізації продукції, витрат, які повинні враховувати

рівень попиту і пропозиції на ринку, їх взаємозв'язок, а також вплив т.з. нецінових факторів. Інакше кажучи ціна, як явище досить складне і динамічне має враховувати цілий комплекс факторів, під впливом яких відбувається процес її формування. Проте тривалий час у нашій вітчизняній економічній літературі визнавалася точка зору, що ціна — це грошове вираження вартості товару. Таке уявлення про сутність ціни складалося в умовах, коли єдино правильною доктриною визнавалось вчення К. Маркса, що ціна формується на основі лише вартості товару (теорія трудової вартості), вартість товару, в свою чергу, визначається суспільно необхідними витратами праці, які складаються в сфері виробництва, а ринок лише коригує рівень цих витрат, порівнюючи їх з індивідуальними. Це вчення вважалось вершиною економічної думки, єдино правильним і безперечним, що, безумовно, гальмувало розвиток нашої економічної науки, яка фактично була ізольована від світової. В умовах командно-адміністративної системи держава, спираючись на доктрину К. Маркса, здійснювала повний, тоталітарний контроль за цінами на всіх рівнях господарювання.

Між іншим, зміни, які відбувались в економічному розвитку більшості країн світу і за часів К. Маркса, і особливо після нього, вимагали аналітично-критичного підходу до оцінки цих змін, зокрема до з'ясування процесу формування цін.

Тому провідні вчені Заходу, не принижуючи внесок К. Маркса в економічну теорію, виходили з необхідності різнобічного підходу до аналізу причин і наслідків змін, що відбуваються в економіці. Ось чому, крім теорії трудової вартості, підвалини якої ще до К. Маркса були закладені основоположниками класичної політекономії У. Петті, А. Смітом та Д. Рікардо, розроблялись і брались до уваги також інші теорії. Теорія трьох факторів виробництва виходила з того, що в процесі формування ціни треба враховувати дію таких факторів як земля, використання якої породжує рентні відносини, праця — зарплата і капітал — прибуток; теорія витрат виробництва базувалась на твердженні, що на величину загальних витрат виробництва впливають ціни на окремі елементи витрат; теорія попиту і пропозиції за основу формування цін брала вплив на їх рівень попиту і пропозиції; теорія граничної корисності, в свою чергу, розглядала процес формування цін під кутом зору впливу на них граничної корисності товару (послуги), тобто корисності останньої одиниці із запасу або із доступної кількості певного товару (ця теорія значною мірою відбивала психологічний, суб'єктивний фактор та його роль у процесі формування ціни). Як бачимо, кожна із зазначених теорій підходила до процесу формування ціни однобічно, тоді як реальні умови економічного розвитку вимагали комплексного підходу.

Першу спробу застосувати такий комплексний підхід, врахувати в процесі формування цін положення двох теорій — теорії витрат виробництва і теорії граничної корисності (зробив всесвітньо відомий український економіст

М. Туган-Барановський, який вважав, що, крім вартості товару (витрати засобів виробництва і праці) та трудової вартості (витрати живої праці), слід враховувати і таку категорію як “цінність товару”, яка, на його думку, відбиває психологічну сторону процесу відтворення і є нічим іншим як психологічною оцінкою корисності товару окремим споживачам.

Ця ідея згодом була підтримана видатним англійським економістом А. Маршаллом, який, проаналізувавши вплив на рівень ціни багатьох чинників, в т.ч. і “граничної корисності”, створив цілісну теорію ринкового ціноутворення, що являє собою зразок комплексного підходу до розв’язання цієї складної проблеми.

За А. Маршаллом, ціна, яку згоден заплатити споживач, визначається ступінем корисності товару, а ціна, яку визначає виробник, не може бути нижчою витрат виробництва. Така ціна (А. Маршалл назвав її “рівноважною ціною”, умови її формування вже наводились вище) має розглядатись як максимальна ціна, яку згоден сплатити споживач (виходячи із суб’єктивної оцінки корисності товару), і водночас вона є тією мінімальною ціною, за якою виробник згоден продати товар (виходячи з рівня власних витрат виробництва).

Таким чином, теорія ринкового ціноутворення, розроблена А. Маршаллом, спираючись на здобутки класичної політекономії, не відкидаючи внесок в економічну теорію К. Маркса, фактично відбиває багатофакторний підхід щодо формування ринкової ціни. Вона набула значного поширення на Заході, стала базовою і майже без істотних змін використовується в сучасних умовах. Значною мірою такий підхід відбиває і відома теорія неокласичного синтезу.

Відповідно до цієї теорії ціна – вже не тільки грошове вираження вартості товару (таке визначення відбиває лише теорію трудової вартості), а й кількість грошей, або інших товарів і послуг, що сплачуються і отримуються за одиницю товару (послуги). Вона виражає витрати, пов’язані з виробництвом, споживчі властивості (корисність) товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь рідкості товару (співвідношення між попитом і пропозицією), стан конкуренції на ринку відповідного товару, психологію економічної поведінки ринкових суб’єктів, інші об’єктивні та суб’єктивні моменти.

Для того щоб найбільш повно з’ясувати сутність ціни та її місце в системі економічних відносин суспільства, доречно розглянути функції, які вона виконує.

Обліково-аналітична функція ціни полягає в тому, що з допомогою ціни визначається величина суспільно необхідної корисної праці, яка використовується у процесі виробництва товарів (наданні послуг), здійснюється облік результатів господарювання, їх порівняльний аналіз та прогнозування.

Стимулююча функція ціни спрямована на:

а) раціональне використання обмежених ресурсів, які використовуються в процесі суспільного виробництва (на мікро- та макрорівні);

б) впровадження досягнень НТП та новітніх технологій, заохочення виробників щодо збільшення або зменшення обсягів виробництва того чи іншого товару (послуги) відповідно до вимог платоспроможного попиту.

Розподільча функція ціни полягає в тому, що за допомогою ціни здійснюється розподіл ресурсів доходів та фінансів у межах суспільства.

Регулююча функція ціни дозволяє здійснювати взаємозв'язок між виробництвом і споживанням, між попитом і пропозицією тощо.

Нарешті, соціальна функція ціни полягає в тому, що держава шляхом формування та реалізації певної політики в сфері ціноутворення (з допомогою законодавчих актів) може здійснювати перерозподіл національного доходу суспільства з метою підтримання окремих верств населення, їх соціального захисту.

Виходячи зі змісту зазначених функцій ціни, відбувається процес ціноутворення, під яким розуміють заходи щодо обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня та структури. Цей процес слід розглядати як систему обліку ціноутворюючих факторів, а саме:

- витрат ресурсів, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції;
- рівня споживчої вартості;
- співвідношення попиту і пропозиції;
- взаємовпливу цін на аналогічні товари та субститути (взаємозамінюючі товари);
- зміни купівельної спроможності грошей, темпів інфляції тощо.

Звичайно, в процесі ціноутворення провідну роль відіграє підприємство (фірма) – головна ланка економіки, де формуються витрати виробництва, визначається ціна, з якою господарюючий суб'єкт виходить на ринок.

А щоб такі ціни (ціни виходу на ринок) були реальними, маркетингова служба підприємства (фірми) повинна враховувати:

- допустимий рівень цін;
- рівень витрат виробництва та реалізації продукції;
- оцінку можливої маси прибутку за умов різного обсягу реалізації;
- оцінку конкурентоспроможності виробленої продукції;
- цінову еластичність попиту;
- здійснювати постійний моніторинг за ефективністю ціни, тобто проводити систематичний порівняльний аналіз (зіставлення фактичного стану фірми з прогнозованим із урахуванням впливу на цей стан рівня ринкових цін).

Проте і держава не може стояти осторонь процесу ціноутворення, вона повинна розробляти заходи, спрямовані на регулювання цього процесу, особливо коли йдеться про ціноутворення в умовах соціально орієнтованої ринкової системи, бо, як уже зазначалось, ціна, крім інших, виконує і соціальну функцію. Основними напрямками такого впливу держави є формування і реалізація науково обґрунтованої та виваженої податкової політики, інвестиційної

політики, політики у фінансово-кредитній сфері, заходів щодо підтримання середнього і особливо малого підприємництва.

Правовою основою формування політики держави в сфері ціноутворення є Закон України “Про ціни і ціноутворення” (3 грудня 1990 р.), який визначає основні напрямки такої політики, спрямованої на забезпечення:

- рівних економічних умов і стимулів для розвитку всіх форм власності, економічної самостійності підприємств;
- збалансованого ринку засобів виробництва, товарів і послуг;
- об’єктивних співвідношень у цінах на промислову і сільськогосподарську продукцію, що забезпечує еквівалентність обміну;
- розширення застосування сфери вільних цін;
- підвищення якості продукції;
- соціальних гарантій, насамперед, для низькооплачуваних і малозабезпечених громадян;
- створення необхідних економічних гарантій для виробників;
- орієнтації цін внутрішнього ринку на рівень світового ринку.

Крім того, в цьому Законі наводяться види цін і тарифів, які застосовуються в народному господарстві, а також шляхи державного регулювання цін і тарифів. Так, залежно від ступеня державного регулювання цін і тарифів вони поділяються на:

- а) вільні;
- б) регульовані;
- в) фіксовані.

Звичайно, в умовах ринкової економіки провідну роль мають відігравати вільні (ринкові) ціни, які формуються під впливом взаємодії попиту і пропозиції; в процес формування таких цін держава безпосередньо не втручається.

Регульовані ціни, як правило, мають верхній граничний рівень або межю граничних відхилень від базової ціни; такі обмеження встановлюються відповідними державними органами з метою створення нормальних (економічно обґрунтованих) умов для використання певної продукції (наприклад, регульована ціна може бути встановлена на зразки нової техніки з огляду на величину корисного ефекту від їх споживання або на вторинні ресурси, щоб вона не була вищою за ціни на первинні ресурси, тощо).

Фіксовані ціни встановлюються державними органами на товари, що мають першочергове значення для життєдіяльності людини (наприклад, ціни на хліб, борошно, молоко тощо), у цьому разі вони спрямовані на соціальний захист малозабезпечених верств населення, тобто виконують соціальну функцію або мають важливе значення для функціонування економіки (наприклад, ціни на енергоносії, паливо тощо).

Маємо зазначити, що в умовах ринку держава не повинна втрачати контроль над цінами, інша річ, що такий контроль має здійснюватись за допомо-

гою не адміністративних, а економічних важелів: головним чином шляхом розробки та реалізації обґрунтованої, вираженої податкової політики, політики в сфері кредитно-банківської діяльності, грошового обігу тощо.

Існують різні критерії щодо поділу цін, визначення їх виду. Розглянемо основні види цін. Досі поширеним у ринковій економіці є поділ цін на ціну виробника і ціну покупця. Ціна виробника (продавця) виступає як сума витрат виробництва (собівартості) продукції та розумного (помірного) прибутку. Вона визначається підприємством (фірмою) при виході на ринок і тому у цій ціні має бути закладено обґрунтування такого виходу. Зовсім не обов'язково, щоб ціна виробника збігалася з ринковою, їй ще належить зайняти свою позицію залежно від ситуації, яка склалася на ринку. Як правило, ціна виробника наводиться у каталогах, проспектах, прейскурантах, що пропонуються підприємством (фірмою) покупцям, і є найбільш наближеною до базової (базисної) ціни, тобто такої, що є вихідною для визначення фактичної ціни товару (послуги): ця ціна відіграє вирішальну роль у формуванні ринкової ціни при існуванні ринку продавця, тобто коли попит перевищує пропозицію, а також в умовах монопольного становища виробника на ринку.

В свою чергу, ціна покупця — це сума грошей, яку покупець згоден заплатити за товар. Така ціна й виходить з оцінки споживчих властивостей (корисності) товару та купівельної спроможності покупця, вона відіграє вирішальну роль у формуванні ринкової ціни при наявності ринку споживача, тобто коли пропозиція перевищує попит.

Поділ цін на оптові (гуртові) та роздрібні відбиває, з одного боку, кількість реалізованого товару, з другого — шлях товару від виробника до безпосереднього споживача. Інакше кажучи, оптовими цінами, як правило, користуються тоді, коли товари реалізуються фірмами-виробниками іншим підприємствам значними партіями. Як і ціна виробника, оптова ціна найбільш наближена до базової (базисної) ціни.

Структура оптової ціни виглядає так:

$$Ц_о = C_в + П + ПДВ, \text{ де}$$

$C_в$ — собівартість продукції;

$П$ — прибуток підприємства (фірми)-виробника;

$ПДВ$ — податок на добавлену (додану) вартість, створену на підприємстві-виробнику.

Якщо в процесі реалізації товарів бере участь посередник (оптово-збутова фірма), то структура оптової ціни буде мати такий вигляд:

$$Ц_о = C_в + П + ПДВ1 + V_о + П_о + ПДВ2, \text{ де}$$

Св – собівартість продукції;

П – прибуток підприємства-виробника;

ПДВ1 – податок на добавлену (додану) вартість, створену на підприємстві-виробнику;

Во – витрати оптово-збутової фірми;

По – прибуток оптово-збутової фірми;

ПДВ2 – податок на додану вартість, створену в оптово-збутовій фірмі.

Очевидно, що чим більше посередників братиме участь у реалізації товару, тим більшою буде ціна, бо зростатимуть витрати в процесі реалізації, а також буде “накручуватись” податок на добавлену (додану) вартість.

Існуючий порядок формування оптової ціни навряд чи можна вважати обґрунтованим, економічно доцільним, бо така ціна не відбиває реальні витрати, штучно завищує рівень ціни.

Різновидом оптових цін є закупівельні ціни, за якими сільськогосподарські виробники реалізують свою продукцію державним, кооперативним та приватним заготівельним, переробним та торговельним фірмам. Застосування закупівельних цін звільняє сільгоспвиробника від витрат, пов’язаних із транспортуванням, зберіганням та реалізацією продукції. Як правило, такі ціни диференційовані по окремих регіонах (зонах) і враховують природні фактори, які впливають на величину витрат сільгоспвиробника.

Оптові ціни є основою для формування роздрібних цін. Останні використовуються для продажу товарів населенню, вони вищі за оптові на величину витрат і прибутку торговельних підприємств (фірм), а також на величину податку на добавлену (додану) вартість, яка створена в цих торговельних фірмах. Різновидом роздрібних цін, а саме ціною послуг виробничого та невиробничого характеру (послуг, які надаються населенню), є тарифи; тарифи, як правило, регулюються державою. Виділяють митні тарифи, транспортні, тарифи на комунальні послуги тощо.

Важливим елементом системи цін у ринковій економіці є договірні ціни, які встановлюються за домовленістю між продавцем і покупцем товару (послуги). В сфері зовнішньоекономічної діяльності договірні ціни виступають як контрактні ціни. Оскільки контрактні ціни є цінами реальних угод, містять інформацію про ці угоди, вони нерідко становлять комерційну таємницю. Зміст зовнішньоекономічного контракту, його реквізити, порядок укладення та реєстрації регулюються Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність”.

Крім того, виділяють ціни внутрішнього ринку та світові ціни. Ціни внутрішнього ринку використовуються для реалізації на зазначеному ринку імпортованих товарів або товарів, призначених для експорту. Основою для таких цін є національна вартість товару, яка може істотно відрізнитися від інтернаціональної, навколо якої коливаються світові та зовнішньоторговельні ціни.

Різниця між цінами внутрішнього ринку і зовнішньоторговельними служить основою для встановлення митних тарифів, експортних премій та визначає величину прибутку (збитку) від зовнішньоекономічної діяльності.

Ціни, за якими здійснюються операції на світовому ринку, отримали назву світових. Основою світової ціни виступає інтернаціональна вартість товарів, яка визначається національною вартістю головних постачальників тієї чи іншої продукції на світовий ринок. Світові ціни можуть відхилятися від інтернаціональної вартості під впливом коливань кон'юнктури світового ринку, кризових явищ, діяльності транснаціональних монополій (це — короткострокові тенденції). Довгострокові тенденції руху світових цін пов'язані з науково-технічним прогресом, структурними змінами на світовому ринку, ресурсозабезпеченням країн тощо.

Значний вплив на рівень тих чи інших цін, на процес ціноутворення має конкретна ситуація на ринку певного товару, а саме стан його конкурентного середовища. Залежно від цього прийнято виділяти такі ситуації:

1) чиста конкуренція, коли існує велика кількість підприємств (фірм), які виробляють певні товари, в т.ч. взаємозамінні. У цьому разі окремий виробник не в змозі впливати на рівень ціни: вона більш-менш реально відбиватиме витрати виробництва, співвідношення попиту і пропозиції та дію інших чинників, тобто наблизатиметься до рівноважної ринкової ціни;

2) чиста монополія має місце тоді, коли на ринку певного товару панує монопольне об'єднання, діяльність інших фірм заблокована і тому ця монополія повністю контролює ситуацію, здійснює свій диктат щодо ринкової ціни. Інструментом такого диктату є монопольна ціна, а результатом використання монопольної ціни — монопольний прибуток;

3) монополістична конкуренція характеризує такий стан ринку певного товару, коли наявність значної кількості монопольних об'єднань виключає диктат когось з них, і тому ціна в цих умовах дещо вища від тієї, яка б склалася в умовах вільної конкуренції, але нижча, якби мала місце чиста монополія;

4) наявність олігополії (декількох монополій) характеризує таке становище на ринку певного товару, коли рішення про визначення рівня ціни, обсягів виробництва може бути лише взаємозалежним.

Це може привести до виникнення різних варіантів ціноутворення: а) на основі таємної угоди (змови) між монополістами; б) ігнорування зростання цін на одній з фірм-конкурентів і стеження за її зниженням; в) лідерство в цінах, коли домінуюча фірма встановлює ціну, а інші більш-менш наслідують і зміни; г) монополії в процесі ціноутворення діють за принципом “витрати виробництва плюс надбавка”.

Використання того чи іншого варіанта визначається конкретною ситуацією, яка склалася за умов олігополії.

Маючи уявлення про зміст процесу ціноутворення, розглянемо основні методи утворення (формування) цін.

Найбільш простим і поширеним вважається метод ціноутворення за принципом “витрати + прибуток”, відповідно до якого підприємство (фірма) встановлює ціну на товар (послугу), що враховує суму витрат та певний процент надбавки до витрат (прибуток). За цих умов товар буде запропонований тоді, коли реальна продажна ціна дасть змогу покрити принаймні власні витрати (собівартість). На практиці, крім такого прогресивного розрахунку застосовується також зворотний (регресивний), коли підприємство, виходячи з реальної ціни, що склалася на ринку, відраховує свої витрати і з’ясовує можливість отримання прибутку.

Метод ціноутворення, спрямований на отримання певного бажаного обсягу прибутку, передбачає розрахунок, який враховує взаємозв’язок між запланованим обсягом прибутку та кількістю одиниць реалізованого товару (за певної ціни одиниці товару). Наприклад, якщо підприємство ставить за мету отримати 100 тис. грн прибутку (вихідна ціна 1 одиниці товару 12 грн, в т. ч. 10 грн – собівартість, а 2 грн прибуток), то йому для отримання зазначеного прибутку треба реалізувати 50 тис. одиниць товару. Воно може досягти своєї мети реалізувавши і 40 тис. одиниць, але в такому разі підприємство має збільшити ціну до 12 грн 50 коп. Проте, у цьому разі йому слід буде враховувати реакцію покупців на збільшення ціни, тобто взяти до уваги еластичність попиту на даний товар.

Метод встановлення цін, який отримав назву “прямування за лідером”, передбачає орієнтацію підприємства (фірми) на рівень цін, що склався на товари тієї фірми, яка займає провідне місце на ринку певного товару. Застосування цього методу вимагає досить зваженого підходу, бо в такому разі треба буде “відштовхуватись” від цін конкурента і менше уваги звертати на власні витрати та попит, що не може не позначитись на загальних результатах виробництва.

Встановлення ціни на підставі відчутної цінності товару передбачає врахування передусім, не витрат виробника, а факту сприйняття товару споживачем (покупцем), що значною мірою має суб’єктивний характер. Тут набувають особливого значення результати маркетингових досліджень відповідних служб підприємства (фірми), і якщо оцінки таких досліджень не будуть достатньо достовірними та обґрунтованими, можуть мати місце прорахунки в процесі ціноутворення, що призведе до невиправданого зниження або підвищення ціни і як результат – до втрат підприємства (фірми).

Якщо ж виробляється товар, використання якого можливе за умови придбання обов’язкових приладів до нього (наприклад: станок для гоління і леза до нього, фотокамера і плівка для зйомок, відеокамера і касета до неї тощо), то виробникам таких товарів буває вигідніше встановлювати помірні ціни на основні товари, маючи на увазі, що знижка ціни буде компенсована більш високими цінами на обов’язкові приладдя до них. Враховуючи, що обов’язкові при-

ладдя мають купуватись систематично протягом всього періоду виористання основного товару, такий підхід до встановлення цін має сенс. Проте, цей метод може використовуватись у тому разі, коли фірма виробляє і основні товари, і обов'язкові приладдя до них, що дозволяють їй самостійно і з належною вигодою для себе вирішувати це питання.

Незалежно від застосування того чи іншого методу ціноутворення треба виходити з того, що ціна повинна бути гнучкою, вчасно реагувати на зміни кон'юнктури ринку, враховувати деякі інші обставини. Так, застосовуються знижки до існуючих цін у разі закупівлі товарів оптом (великими партіями), розрахунків за куплені товари готівкою, під час позасезонних розпродаж одягу, взуття тощо. Це дозволяє виробнику прискорити рух обігових коштів, підтримувати стабільний рівень виробництва протягом усього року.

Слід зазначити, що знання процесу ціноутворення, факторів, які впливають на нього, а також видів цін, їх структури, має велике значення для формування практичних навичок працівників органів внутрішніх справ, особливо тих, хто відповідно до службових обов'язків, здійснює боротьбу зі злочинністю у сфері економіки, бо, як свідчить набутий досвід, саме в процесі ціноутворення мають місце різні зловживання, нерідко створюються передумови для розкрадання коштів.

Отже, попит, пропозиція та переважно вільні ціни — невіддільні елементи ринку. Загалом сам процес функціонування ринку може розглядатись як нескінченна взаємодія попиту та пропозиції. Попит можна визначити як потребу, що підкріплена купівельною спроможністю споживачів, або як платоспроможний попит, на формування якого впливають різні чинники (фактори), і насамперед ціни. Оскільки між рівнем ціни і величиною попиту існує постійний, об'єктивний та істотний зворотний зв'язок (більше-менше і навпаки), це свідчить про те, що має місце дія закону попиту.

Якщо зазначений зворотний зв'язок між ціною товару (послуги) і величиною попиту зобразити у вигляді графіка, то крива, яка визначає залежність між ціною і попитом, буде кривою попиту, а переміщення по кривій попиту — зміною величини попиту. Зміна величини попиту відображає реакцію споживачів на зміну ціни. В свою чергу, показник “цінова еластичність попиту” характеризує ступінь зміни попиту під впливом зміни рівня ціни.

Під пропозицією або кількістю запропонованого для продажу на ринку обсягу товарів (послуг) розуміють обсяг товарів (послуг), який товаровиробники бажають продати на ринку і спроможні доставити його туди. Величина пропозиції також, в передусім, залежить від рівня цін, але тут зв'язок прямий (більше-більше, менше-менше). Якщо зазначений прямий зв'язок між ціною товару (послуги) і величиною пропозиції зобразити у вигляді графіка, то крива, яка визначає залежність між ціною і пропозицією, буде кривою пропозиції, а переміщення на цій кривій відбиватиме зміни величини пропозиції. Показ-

ник “цінова еластичність пропозиції” характеризує ступінь чутливості пропозиції до змін ціни.

У тому разі, коли ринок перебуватиме у стані рівноваги (обсяг попиту і пропозиції за певної ціни збігаються), то ціну, яка відбиває цю рівновагу, слід вважати рівноважною ціною. Таку ціну треба розглядати як певний момент руху попиту, пропозиції і ціни. Поняття “кон’юнктура ринку” відбиває сукупність умов, ознак, які характеризують співвідношення попиту і пропозиції на товари (послуги) з урахуванням рівня цін, часу та простору (регіону), де відбувається реалізація товарів (послуг).

Отже, ціна як економічна категорія визначає взаємовідносини між товаровиробниками в процесі виробництва та реалізації; це — кількість грошей або інших товарів і послуг, що сплачуються і отримуються за одиницю товару (послуги). Ціна виконує такі функції: обліково-аналітичну, стимулюючу, розподільчу, регулюючу і соціальну.

Заходи щодо обґрунтування, затвердження та перегляду цін, їх рівня та структури отримали назву “ціноутворення”. Такий процес слід розглядати як систему обліку ціноутворюючих факторів. Правовою базою цього процесу є Закон України “Про ціни і ціноутворення”.

Залежно від процесу ціноутворення, порядку використання, структури ціни поділяються на: 1) вільні, регульовані та фіксовані; 2) оптові та роздрібні; 3) договірні (контрактні); 4) ціни внутрішнього ринку та світові. Провідну роль у процесі ціноутворення відіграють підприємстві (фірми), які застосовують при цьому різні методи утворення (формування) цін. Проте і держава не повинна стояти осторонь процесу ціноутворення, а має здійснювати регулюючу функцію, особливо в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки.

ЧАСТИНА 5. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розділ 10. Загальні уявлення про макроекономіку. Вимірювання обсягу національного виробництва

§ 1. Суть макроекономіки, її цілі та інструменти

Макроекономіка – це вчення про загальний рівень національного обсягу виробництва, зайнятості, безробіття та цін. Вона має справу з властивостями економіки як єдиного цілого, економічним життям у широкому плані.

Відокремлення макроекономіки як відносно самостійної складової частини економічної теорії відбулося порівняно нещодавно, хоч перші спроби аналізу макроекономічних проблем здійснювались з давніх часів. У 1576 р. Жан Боден пояснив зміну рівня цін у Франції як результат зміни відношення кількості грошей до кількості товарів. Пояснення поведінки однієї макроекономічної змінної за допомогою двох інших — цілком можливо розглядати як одну з перших спроб макроекономічного аналізу.

Школа фізіократів, розквіт якої припадає на 1750-1780 рр., також займалась переважно макроекономічними проблемами. Її найбільш яскравий представник Франсуа Кене у своїх “Економічних таблицях” запропонував суто макроекономічну модель господарського кругообігу, що, базуючись на “природничому порядку”, відображає взаємозв’язок трьох суспільних класів: виробничого (селяни), майновитого (земельні власники) та безплідного (ремісники).

До тих, хто зробив свій внесок у розвиток макроекономічної теорії, можна віднести й К.Маркса. У своєму “Капіталі”, що був присвячений аналізу капіталістичної системи господарювання, він розглядав такі макроекономічні проблеми, як: процес виробництва сукупного суспільного продукту, його реалізацію за умов простого та розширеного відтворення, питання накопичення капіталу та утворення резервної армії праці, теорію економічного циклу та криз перевиробництва. Однак найбільш могутній поштовх у своєму розвитку, що

привів до відокремлення макроекономіки як відносно самостійного розділу економічної теорії, вона отримала вже у минулому сторіччі. Об'єктивною причиною, що стимулювала активний науковий пошук у галузі макроекономічних досліджень, стала надважка світова економічна криза 1929-1933 рр. Її глибина і тривалість ясно показали, що ринкова економіка не здатна тільки за рахунок закладених у ній механізмів саморегулювання виходити з кризи в строки, є прийнятне у економічному та соціально-політичному плані. Дедалі більша кількість економістів схилилась до думки про необхідність глибоких наукових досліджень у галузі макроекономіки, які були б здатні пояснити виникнення порушень процесу кругообігу капіталу та показати шляхи, що ведуть до стабільного економічного зростання.

У 1936 р. була видана книга англійського економіста Джона Мейнарда Кейнса “Загальна теорія зайнятості, процента та грошей”, де він критично досліджував окремі положення класичної школи, що була пануючою в той час та базувалась переважно на мікроекономічному аналізі. Дж. Кейнс обґрунтовував необхідність постійного державного втручання в економічний кругообіг, насамперед за допомогою інструментів грошової та фіскальної політики. В економічній літературі достатньо поширеною є думка, що саме з цього моменту починається відрахунок сучасної макроекономічної теорії.

Макроекономічна теорія господарського кругообігу, що була заснова на теорії Дж. Кейнса і отримала назву “кейнсіанської”, з 30-х років постійно розроблялась і стала центром економічних досліджень у наступні десятиріччя. Обґрунтована при цьому теорія макроекономічної політики регулювання кругообігу ресурсів стала використовуватись переважно в практичній економічній діяльності. Все менше залишалось сумнівів, що цій кейнсіанській політиці макроекономічного “глобального управління” потоків кругообігу ринкова система господарювання зобов'язана тим, що світова економічна криза була подолана у післявоєнні часи, майже три десятиріччя не повторювалась. Більше того, масштаб кон'юнктурних коливань економічної активності був обмежений значно м'якшим ступенем, що економічно та соціально було значно терпимішим.

Однак протягом 60-х років з'ясувалось, що кейнсіанський інструментарій глобального управління вже не працює, і заходи держави, що були кон'юнктурно спрямовані проти циклів, часто діяли на користь циклів, тобто посилювали кон'юнктурні коливання. Так, спроба стимулювати реальні доходи та зайнятість за допомогою розширення державного попиту виявилася малоуспішною, більше того, подібні дії викликали лише інфляцію. Особливу розгубленість викликала нова світова криза 70-х років з її глибоким провалом політики економічного зростання та повної зайнятості. Впливаюче звідси переосмислення макроекономічних проблем підірвало панування кейнсіанства.

Одні, як і раніше підтримуючи основні положення Дж. Кейнса, вважали, що його економічна теорія потребує істотного вдосконалення.

Другі – радикально відкидали кейнсіанство та виведену з нього стратегію антициклічного глобального управління попитом.

Найбільшу відомість у цьому плані одержав “монетаризм”, що був обґрунтований чикагським економістом Мілтоном Фрідменом. Ця школа спробувала на основі нової грошової теорії довести, що системі ринкової економіки, як це й стверджували неокласики, притаманна тенденція до стабільної рівноваги повної зайнятості, і ця тенденція була лише функціонально порушена кейнсіанським втручанням в цикл. Антициклічно задумані грошово- та фінансово-політичні державні заходи, через довгі та невизначені затримки у період від розпізнання порушень в економічному процесі до їх остаточної дії на потоки циклу, у дійсності будуть чинити проциклічну дію — створювати та посилювати коливання, проти яких вони повинні боротися. Найкраще, що могла б робити держава для стабільного економічного розвитку з найменшими коливаннями кон’юнктури, це дозволити збільшуватись грошовій масі з постійною, зорієнтованою на довгостроковий економічний потенціал швидкістю. Ця атака на кейнсіанство викликала пошвавлену дискусію серед економістів, яка найчастіше зветься “дискусією монетаризму-фінансизму”. Вона стимулювала розвиток макроекономічної теорії, істотно вплинула на практичну політику стабільності взагалі та на грошову політику зокрема.

Монетаризм — не єдина на сьогодні течія в економічній теорії, що протиставляє себе “некейнсіанству” та пропонує свій погляд на проблеми макроекономіки. Не вдаючись тут до розбору інших напрямків та шкіл, відзначимо лише, що макроекономічна теорія перебуває у постійному взаємозв’язку з теоретичним аналізом та новим економічним досвідом.

Результатом теоретичних досліджень у галузі макроекономіки є економічна політика, що впроваджується державою. За всіх можливих її різновидів цілком імовірно виділити основні цілі та інструменти макроекономічної політики в умовах сучасної ринкової економіки.

Однією з найважливіших цілей державної макроекономічної політики є забезпечення високого рівня обсягу виробництва та високі стабільні темпи його зростання. Найбільш всеохоплюючим та універсальним показником рівня обсягу виробництва є валовий національний продукт. Нижче ми докладно зупинимось на методиці його підрахунку.

Іншою важливою метою макроекономічної політики є підтримка високого рівня зайнятості працездатного населення та максимальне зниження вимушеного безробіття. Окрім того, що невикористання значної кількості робочих рук означає неповне використання ресурсів, що є у наявності, і як наслідок — втрату можливості виробництва більшого за обсягом валового національного продукту, високий рівень безробіття являє собою ще й серйозну соціальну проблему. Психологічні навантаження, що випадають на долю осіб, які перебувають тривалий час без роботи, та на їхні родини, досить часто стають причиною

таких явищ, як алкоголізм, наркоманія та злочинність. Наступним завданням макроекономіки є стабільні ціни та протидія інфляції. Слід зазначити, що антиінфляційні заходи — одна з найбільш дискусійних теоретичних та дуже важкоздійснюваних практичних проблем. Вважається, що жорстке державне регулювання цін протягом тривалого періоду часу може призвести до повного руйнування ринкового механізму саморегулювання. Водночас, гіперінфляція, що вийшла з-під контролю являє собою таке економічне лихо, що “заморожування” цін на найважливіші види продукції може бути цілком виправданим.

Нарешті до однієї з цілей макроекономіки належить і врівноважена зовнішньоекономічна політика. Дисбаланс зовнішньої торгівлі — серйозна економічна та політична проблема. Крім того, успіхи та невдачі у зовнішньоекономічній діяльності можуть істотно впливати на обмінні курси національної валюти, стабілізація яких також є важливим державним завданням.

Інструментами, що використовуються державою для реалізації вищезазначених цілей, є впроваджені нею: фіскальна та грошова політика, політика регулювання доходів, а також зовнішньоекономічна політика. Більш детально сутність та використання цих макроекономічних інструментів буде розкрито у наступних темах. Поки що обмежемося зауваженням, що уряд будь-якої країни повинен чітко уявляти собі цілі макроекономічного регулювання та вміло використовувати для їх досягнення можливості, які він має у своєму розпорядженні.

Макроекономічна політика передбачає вибір альтернативних цілей. Нація не може забезпечувати високий рівень споживання та швидке економічне зростання одночасно. Зниження інфляції можливо або під час високого безробіття та низьких темпів виробництва, або за умов втручання держави у дію вільного ринку за допомогою політики “зарплата-ціни”. Серед усіх макроекономічних ситуацій найскладнішим є вибір між інфляцією та безробіттям.

§ 2. ВВП як основний показник в системі національних рахунків

Одним з найважливіших показників економічного добробуту суспільства є валовий національний продукт (ВВП). Разом з такими показниками як: чистий національний продукт (ЧНП), національний дохід (НД), особистий дохід та дохід після сплати податків, він складає так звану “систему національних рахунків”, аналіз якої дозволяє робити висновки про обсяги виробництва в країні на даний період та з’ясувати фактори, що безпосередньо визначають функціонування економіки. Порівнюючи між собою дані про валовий національний продукт та національний дохід за ряд років можна отримати картину економічного розвитку країни протягом певного періоду, з’ясувати — перебуває економіка у спади чи на піднесенні, які її найближчі перспективи. Отже,

розрахунок національних рахунків дозволяє тримати руку “на пульсі” економіки країни, правильно визначати державну економічну політику.

Валовий національний продукт — це сукупна ринкова вартість всього обсягу кінцевого виробництва товарів та послуг в економіці за один рік.

Розрахунок ВВП може бути проведено двома способами: або за витратами або за прибутками. Перш ніж ми зупинимось безпосередньо на двох методах його підрахунку, слід зробити кілька загальних зауважень.

ВВП є грошовим показником, тобто його підрахунок відбувається у певних грошових одиницях, а його величина відбивається у певній сумі грошей. Ця обставина містить у собі як позитивні, так і негативні сторони.

Позитивним моментом є те, що тільки на основі грошових показників можливо звести до загального знаменника та скласти між собою всі різноманітні види товарів та послуг, що були вироблені економікою країни протягом року. Здавалося б, не існує основи, що дозволяла б зіставити: автомобіль, що зійшов з конвейера, зроблену перукарем зачіску, вироблену іграшку та консультацію юриста. Але оскільки всі товари та послуги мають в умовах ринкової економіки свою ціну, стає можливим їх зіставити між собою на грошовій основі. Крім того, те, що ВВП є грошовим показником, дозволяє зіставляти між собою і результати господарювання у різні роки. Зменшення чи зростання ВВП у грошовому відображенні свідчить про спад чи піднесення в економіці порівняно з попереднім періодом.

Останнє потребує уточнення, і тут ми переходимо до негативних моментів підрахунку ВВП на основі грошових показників. Головним недоліком використання грошей як мірила обсягу ВВП є те, що в цьому разі, по суті мова йде про використання “гумової” мірки. Гроші не можуть розглядатися як сталі одиниці виміру, що дозволяють об’єктивно оцінювати обсяг виробництва товарів та послуг протягом кількох років. Не слід забувати і про інфляцію (чи дефляцію, що трапляється значно рідше), яка може зовсім викривити картину, якщо її не враховувати. Справді, знецінення грошей може відбуватися такими темпами, що номінальне зростання цін перекриватиме темпи падіння обсягу виробництва. При цьому номінальний ВВП зростатиме попри його реальне скорочення.

У зв’язку з вищевказаним буває складно відповісти на запитання — чим викликане, наприклад, 4% зростання ВВП: чи то 4% зростанням обсягу виробництва товарів та послуг при нульовій інфляції; чи то 2% інфляції з 2% реальним зростанням; чи то 6% інфляцією при 2% спаді виробництва? Проблема полягає у тому, щоб скоригувати грошовий (залежний від часу, кількісний) показник таким чином, щоб він точно відбивав зміни фізичного обсягу чи кількості одиниць продукції, а не зміни цін.

Розв’язання проблеми полягає в тому, щоб при підрахунку реального обсягу ВВП скорочувати показник його фізичного обсягу з урахуванням зроста-

ючих цін і, навпаки, підвищувати його, коли ціни падають. Показник ВВП, що відбиває поточні ціни, тобто такий показник, що не є скоригованим з урахуванням рівня цін, інакше зветься — нескоригованим відображенням у грошах за поточним курсом, номінальним ВВП. Показник ВВП, скоригований з урахуванням інфляції (тобто підвищення цін) чи дефляції (тобто зниження цін), являє собою скоригований, відображений у зіставних (незмінних) цінах, реальний ВВП.

Слід сказати, що зміни у цінах — не єдина проблема, що виникає при підрахунку ВВП. Не менш важливим завданням при визначенні реального обсягу ВВП є виключення “подвійного” рахунку.

Подвійний рахунок при розрахунку ВВП виникає внаслідок того, що всі продукти та послуги, які були вироблені протягом року, поділяють на кінцеві та проміжні. До кінцевих продуктів належать ті товари та послуги, які купуються для кінцевого використання, а не для перепродажу чи подальшої обробки та переробки. Наприклад: 200г ковбаси до сніданку; сорочка для себе; телевізор до власної оселі та ін. До проміжних продуктів, відповідно, відносять товари та послуги, придбані для подальшої обробки чи переробки або для перепродажу. Наприклад, дерев’яні дошки для виготовлення полиць на продаж; м’ясо для котлет, що продаватимуться в їдальні; горілка на оптовому ринку, що купується для перепродажу через нічні кіоски за більш високою ціною тощо.

Як впливає з наведеного вище визначення ВВП, до його складу входить лише кінцева продукція, що була вироблена протягом року. Таким чином, при його підрахунку виникає необхідність виключення з усієї маси вироблених товарів та послуг, тих, що є проміжними. Це не таке просте завдання, як може здатися на перший погляд. Один і той же товар за одних обставин повинен бути врахований, а за інших — виключений при підрахунку реального обсягу ВВП. Як приклад візьмемо підприємство, що виробляє автомобільні покришки. Припустимо, воно має у розпорядженні певні запаси своєї продукції, що поповнюються в міру їх вибуття на автомобільні заводи, станції технічного обслуговування та автомагазини. Якщо наприкінці року ці запаси залишилися такими ж самими, як і на початку року, то всю продукцію підприємства слід віднести до проміжної і не враховувати при підрахунку ВВП, оскільки її вартість буде враховано у вартості готових автомобілів, а також у вартості технообслуговування та під час продажу в автомагазинах. Якщо ж протягом року відбулось нарощування обсягів виробництва і товарні запаси підприємства зросли, то їх приріст необхідно врахувати при обліку ВВП, бо цей приріст реально виробленої продукції ніде не буде враховано за межами підприємства і ВВП виявиться заниженим на його величину. Таким чином, з наведеного прикладу ми бачимо, що у першому разі всі вироблені підприємством автомобільні покришки є проміжним продуктом, а в другому — частина з них перетворюється у кінцевий продукт.

Складності підрахунку ВВП не обмежуються проблемами подвійного рахунку та використанням грошей для його вимірювання. Існує ще необхідність виключення так званих невиробничих угод. Невиробничі угоди поділяються на два основних типи: суто фінансові угоди та продаж застарілих товарів. Під суто фінансовими угодами розуміють трансфертні платежі та угоди з цінними паперами, що являють собою лише перехід певних грошових сум з рук в руки без будь-якої попередньої чи наступної виробничої діяльності. Щодо продажу застарілих товарів, то вартість такого роду угод не входить до обсягу ВВП, бо вона або не відображує поточного виробництва (якщо товар вироблено не в цьому році), або вже була врахована при первісному продажу продукту (якщо товар вироблено протягом даного року).

Отже, зараз, коли ми вже уявляємо собі складності, пов'язані з підрахунком ВВП, звернемось до конкретних методик його розрахунку, які використовуються сьогодні.

§ 3. Розрахунок ВВП за витратами

Як уже було зазначено раніше, існує два способи розрахунку ВВП — за витратами та за прибутками.

Для того щоб зрозуміти, в чому полягає різниця між названими підходами уявимо собі просту ситуацію — кравець пошив костюм і продав його замовнику. Костюм у даному разі є товаром, як і переважна більшість всіх продуктів та послуг, що виробляються у ринковій економіці. Він є кінцевим продуктом і повинен бути врахований у складі ВВП. Припустимо, що костюм було продано за ціною 500 грн. Ця сума грошей, з одного боку, являє собою витрати покупця на придбання костюма, з другого — прибуток продавця від реалізації того ж самого костюма. Звідси, якщо ми хочемо дізнатись, скільки всього кінцевих товарів та послуг було вироблено та реалізовано в економіці протягом року, ми можемо скласти або всі витрати на їх придбання протягом року або всі прибутки, що були отримані від їх реалізації за той же період.

Зрозуміло, що сказане дозволяє лише в найзагальнішому вигляді уявити собі різницю між двома способами розрахунку ВВП і потребує доповнень і уточнень.

При підрахунку ВВП за витратами (за обсягом виробництва, за потоком продукції), прийнято виділяти чотири основні складові частини — чотири головні статті сукупних витрат суспільства протягом року. Це: особисті споживчі витрати, валові приватні внутрішні інвестиції, державні закупівлі товарів та послуг, чистий експорт.

Особисті споживчі витрати являють собою витрати населення: на предмети споживання тривалого користування (автомобілі, телевізори, магнітофони і т.і.), на товари поточного споживання (хліб, молоко, цигарки, мило, шкар-

петки, панчохи і т.і.), а також споживчі витрати та послуги (лікарів, перукарів, юристів, механіків та ін.).

Про валові приватні внутрішні інвестиції слід сказати трохи детальніше. У цій статті підсумовуються витрати недержавних підприємств (фірм), а також колективних господарств та приватних осіб на: будівництво споруд та приміщень виробничого призначення, закупівлю устаткування та обладнання, збільшення виробничих запасів і запасів готової продукції. Мова тут йде про недержавні підприємства, бо державні інвестиції враховуються у розділі державних закупівель товарів та послуг. Слово внутрішні означає, що тут не враховуються вкладення капіталу у промислове будівництво (та інші форми інвестицій) за кордоном. Інвестиції за межами країни враховуються у статті “чистий експорт”. Нарешті слово валові означає, що тут враховуються всі вкладення (з урахуванням названих винятків), на відміну від статті “чисті інвестиції”. Проте, що собою являють чисті інвестиції, ми скажемо, коли будемо розглядати поняття “чистий національний продукт”.

Державні закупівлі товарів та послуг містять у собі усі витрати держави на кінцеву продукцію підприємств і на всі прямі закупки ресурсів, особливо робочої сили. Однак, звідси виключаються всі державні трансфертні платежі, оскільки подібні витрати не відбивають збільшення поточного виробництва, а є простою передачею частки державних прибутків певним сім'ям та особам.

Нарешті чистий експорт. Зрозуміло, що товари, які вивозяться з країни та реалізуються за кордоном, також повинні враховуватись у ВВП, як і продукція, що реалізується на внутрішньому ринку. Водночас, зовнішньоекономічні зв'язки — це вулиця з двобічним рухом, і якщо країна експортує товари та послуги, вона й імпортує їх з-за кордону. Імпортовані товари та послуги, що реалізуються на внутрішньому ринку, повинні бути відраховані з складу ВВП. Звідси при підрахунку ВВП враховується лише чистий експорт, як різниця між експортом та імпортом країни за визначений період. Отже, чистий експорт може бути величиною від'ємною (у разі перевищення імпорту над експортом).

Тож формула розрахунку ВВП за витратами має такий вигляд:

$$\text{ВВП}_{\text{витр}} = \text{СВ}_{\text{особ}} + \text{ВВІ}_{\text{приват}} + \text{ДЗ} + \text{Е}_{\text{чист}}, \text{ де:}$$

$\text{СВ}_{\text{особ}}$ — особисті споживчі витрати;

$\text{ВВІ}_{\text{приват}}$ — валові приватні внутрішні інвестиції;

ДЗ — державні закупки товарів та послуг;

$\text{Е}_{\text{чист}}$ — чистий експорт.

§ 4. Розрахунок ВВП за прибутками

Розрахунок ВВП за прибутками являє собою зворотний бік розрахунку за витратами. Як ми вже відзначали, сума грошей, що відображує цінність будь-яких продуктів та послуг, вироблених в економіці, може розглядатись або як чиїсь витрати, або як чиїсь прибутки. Тому величина ВВП розрахованого за прибутками, повинна збігатися з його величиною, розрахованою за витратами. Вважається, що коли розрахунок ВВП за витратами дає певне уявлення про структуру його виробництва, то розрахунок за прибутками більшою мірою характеризує структуру його розподілу.

Тож яким чином розподіляється дохід від реалізації ВВП в умовах ринкової економіки? Більшу його частину у країнах з розвинутою економікою складає заробітна плата найманих робітників. З розвитком ринкових відносин дедалі більша маса кінцевих продуктів та послуг виробляється з використанням найманої праці, а, відповідно, зростає й частка сукупного доходу, що припадає на заробітну плату.

Але в умовах існування приватної власності заробітна плата не може бути єдиною формою отримання прибутку. Іншою статтею прибутків населення виступає прибуток підприємств, які займаються виробництвом товарів та послуг за допомогою засобів виробництва, що їм належать, та найманої робочої сили. Ще однією статтею прибутку є рента (у вигляді орендної плати), яку отримують власники земельних ділянок, виробничих та житлових будівель та іншої нерухомості за її передачу у тимчасове користування орендарям. Нарешті, існує така форма прибутку, як процент, що одержується власниками грошового капіталу за надання його у розпорядження банків чи безпосередньо окремих підприємств та приватних осіб.

Усі перелічені види прибутків являють собою статті розрахунків ВВП “за прибутками” і характеризують його розподіл між різними категоріями населення. Тут відсутні лише такі види доходів, що відносяться до трансфертних платежів (виплати державних допомог по безробіттю, багатодітним родинам, інвалідам та ін.). Трансфертні платежі виключаються з розрахунку ВВП за прибутками з тієї ж причини, що й з розрахунку за витратами — вони не пов’язані з виробництвом продуктів та послуг і відповідно, завишували б реальний обсяг ВВП у разі їх врахування.

Якщо скласти між собою заробітну плату, прибуток підприємств, ренту та процент і зіставити результат з обсягом ВВП, який був розрахований за витратами, то можна переконатися, що всі вказані тут доходи населення складають меншу величину порівняно з останнім. Річ у тому, що не всі витрати на ВВП перетворюються безпосередньо в прибутки населення. Тому при підрахунку ВВП за прибутками до нього включаються дві “недоходні” статті, що врівноважують його з ВВП, розрахованим за витратами.

Цими статтями є амортизаційні відрахування та непрямі (побічні) податки. Ціна, за якою відбувається реалізація товару, містить у собі, окрім вартості сировини та витрат праці на його виготовлення, амортизацію обладнання, використаного при його виробництві і податок на його продаж, що встановлюється державою. Амортизаційні відрахування служать для відновлення обладнання, зношеного під час виробництва. Вони є засобом забезпечення простого відтворення і не вважаються за прибуток підприємця. Непрямі (побічні) податки являють собою додаткову суму грошей, яку покупці змушені платити продавцям товару, алеф яку останні не можуть залишити собі, а повинні віддати державі. Отже, непрямі (побічні) податки також не можуть розглядатись як прибуток будь-якої категорії населення. Але, додавши до статей прибутків населення статті відрахувань на амортизацію та непрямих (побічних) податків, ми одержуємо ВВП, розрахований за прибутками, що дорівнює ВВП, розрахованому за витратами.

Отже, якщо записати ВВП, розрахований за прибутками, у вигляді формули, вона матиме такий вигляд:

$$\text{ВВП}_{\text{приб}} = \text{ЗП} + \text{П}_{\text{п}} + \text{Р} + \text{П}_{\text{г}} + \text{А} + \text{П}_{\text{н}}, \text{де:}$$

ЗП – заробітна плата найманих робітників,

$\text{П}_{\text{п}}$ – прибутки підприємців;

Р – рентні платежі власникам нерухомості;

$\text{П}_{\text{г}}$ – проценти, що отримують власники грошового капіталу;

А – амортизаційні відрахування;

$\text{П}_{\text{н}}$ – непрямі (побічні) податки.

Розрахунки ВВП за витратами та за прибутками можна подати у вигляді єдиної таблиці:

ВВП ЗА ВИТРАТАМ	ВВП ЗА ПРИБУТКАМИ
1. Особисті споживчі витрати.	1. Заробітна плата найманих робітників.
2. Валові приватні внутрішні інвестиції.	2. Прибутки від власності усіх видів.
3. Державні закупівлі товарів та послуг.	3. Амортизаційні відрахування.
4. Чистий експорт.	4. Непрямі податки.

§ 5. Інші показники національних рахунків

Як ми вже зазначали раніше, ВВП є лише одним з економічних показників, що складають систему національних рахунків. Наступним показником

з цієї системи є чистий національний продукт (ЧНП). Щоб уявити собі його відмінність від ВВП, нам необхідно повернутися до питання про різницю між валовою та чистою інвестиціями. Інвестиції, по суті, являють собою капітальні вкладення в економіку, що сприяють зростанню у ній обсягу функціонуючого основного капіталу. Але ми повинні пам'ятати, що в той час, як відбувається виробництво нових одиниць основного капіталу, засоби виробництва, що вже використовуються, зношуються та вибувають з ладу. Таким чином, якщо валові інвестиції показують нам, наскільки зростає основний капітал за певний період часу, то амортизаційні відрахування показують, наскільки він зменшується за той же період. Реальний приріст обсягу основного капіталу відбувається тільки у тому разі, коли валові інвестиції перевищують амортизаційні відрахування. Чисті інвестиції якраз і являють собою різницю між валовими інвестиціями та амортизаційними відрахуваннями. Якщо ці показники рівні, то економіка здатна лише на просте відтворення – відбувається заміна використаного обладнання новим без будь-якого нарощування виробничих потужностей. У тому разі, коли валові інвестиції менші за амортизацію – відбувається фізичне скорочення економічного потенціалу країни і, як слідство, скорочення обсягу виробництва товарів та послуг, падіння обсягу ВВП.

ЧНП відрізняється від ВВП тим, що при його підрахунку враховуються не валові, а чисті інвестиції. Таким чином, ЧНП є ВВП, скоригований на суму амортизаційних відрахувань.

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{А}$$

Віднімаючи від ВВП амортизаційні відрахування, ми одержуємо більш досконалий показник реального зростання економіки – ЧНП. Але цей показник також має свої недоліки. Він містить у собі суму непрямих (побічних) податків, що викривлює реальний обсяг виробництва, бо вони є простим додатком до ціни продажу товарів. Якщо від ЧНП відняти непрямі податки, ми отримаємо такий показник системи національних рахунків – національний дохід (НД).

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{П}_н$$

Національний дохід є найбільш точним показником реального економічного зростання, бо являє собою ВВП без амортизаційних відрахувань та непрямих (побічних) податків.

Основні показники системи національних рахунків, що були тут розглянуті, є досить точними індикаторами поліпшення чи погіршення економічного стану суспільства. Водночас було б неправомірно судити про добробут тієї чи іншої нації, виходячи виключно з обсягу виробленого в тій чи іншій країні ВВП, ЧНП або НД.

По-перше, очевидно, що абсолютний обсяг ВВП чи НД нічого не може сказати нам про рівень задоволення потреб людей в країні, якщо ми не порівнюємо його з чисельністю населення, що проживає на її території. Такі країни, як Індія чи Китай, виробляють значно більший ВВП, ніж, скажімо, Голландія чи Бельгія, але рівень життя в останніх, безперечно значно вищий, бо ВВП, що в них виробляється, розподіляється серед набагато меншої кількості громадян.

По-друге, окрім складнощів, пов'язаних з визначенням реального обсягу ВВП (а відповідно й ЧНП з НД), про які вже було сказано, існує ряд обставин, що не дозволяють прямо пов'язувати показники системи національних рахунків з реальним рівнем добробуту нації. Чим більше в державі зберігається натуральних господарств, тим більше викривлюється у ній картина реального обсягу виробництва та споживання. Те, що вироблено та спожито у межах таких господарств, важко піддається обліку або й зовсім від нього вислизає. Аналогічно викривлює дійсний обсяг ВВП й тіньова (підпільна) економіка, до якої відносять як виробництво товарів та послуг, що заборонені законом, так і приховування від держави (з метою уникнення сплати податків) дозволених видів діяльності.

Дуже важливими для реального уявлення про добробут нації є дані про склад ВВП та його розподіл. Наприклад, чим вище у складі ВВП частка витрат на озброєння, тим відносно гірше задовольняються потреби охорони здоров'я, освіти, соціального забезпечення, прямо пов'язані з рівнем життя у країні в цілому. Знову-таки, чим менша група осіб, яка присвоює собі більшу частку ВВП, тим нижчий рівень споживання іншої частки населення, що складає більшість громадян даної держави.

Нарешті, ВВП зовсім не враховує такі важливі характеристики національного добробуту, як: середня тривалість робочого тижня (а відповідно й обсяг вільного часу, який є у розпорядженні громадян); якість товарів та послуг, що споживаються; екологічна обстановка; ступінь соціальної напруги в країні; правовий захист людей; рівень злочинності і т.ін.

Таким чином, ми повинні пам'ятати, що за всієї їх важливості такі складові системи національних розрахунків, як ВВП, ЧНП та НД, якщо вони навіть взяті у розрахунку на душу населення, не можуть бути використані як безпосередні показники загального рівня добробуту нації.

Розділ 11. Відтворення на рівні макроекономіки. Типи економічного зростання

§ 1. Зміст процесу суспільного відтворення

Однією з головних цілей макроекономічної теорії, як уже було зазначено вище, є забезпечення стабільних темпів економічного зростання. Але зрозуміти в чому суть даної проблеми можна лише на основі розгляду процесу відтворення на макроекономічному рівні (суспільного відтворення).

Суспільне відтворення — це процес суспільного виробництва, взятий не як одноразовий акт, а в постійному повторенні та відновленні, як безперервний ланцюг взаємопов'язаних актів щорічного створення суспільного продукту. Дане визначення характеризує відтворення саме на макроекономічному рівні, хоч процеси відтворення можна спостерігати і на рівні мікроекономіки, коли безперервність, повторюваність реалізується в межах окремого підприємства, фірми.

Розгляд процесу суспільного виробництва в динаміці, за ряд років дозволяє глибше проникнути у його сутність, побачити набагато більше, ніж при аналізі створення суспільного продукту протягом одного року.

Аналіз виробництва річного продукту суспільства дає можливість оцінити потужність наявних продуктивних сил, дати кількісну та якісну характеристику засобам виробництва, робочій силі, їх розподілу за підрозділами суспільного виробництва та окремими галузями, побачити результат їх функціонування (за даний проміжок часу), втілений у сукупному продукті і отримати уявлення про те, як цей продукт розподіляється між суб'єктами економічної діяльності та яким чином споживається. Але аналіз суспільного виробництва за один рік не дозволяє відповісти на питання: звідки взялися ці продуктивні сили; чому саме вони мають таку галузеву структуру; чим пояснити існуючий розподіл створеного сукупного продукту; як його цьогорічне споживання позначиться на процесі виробництва наступного року? Відповіді на всі ці питання можна знайти тільки в дослідженні процесу суспільного відтворення.

Дослідження суспільного відтворення дає змогу з'ясувати: під впливом яких чинників протягом багатьох років відбувались кількісні та якісні зміни у суспіль-

них продуктивних силах; що зумовило їх сучасну структуру; яке значення мають розподіл та споживання сукупного продукту сьогодні для продовження процесу виробництва завтра? Все це стає зрозумілим, коли процес виробництва розглядається не як одноразовий акт, а як безперервний рух економіки протягом багатьох років.

Процес суспільного виробництва, взятий як окремий акт, часто ділять на чотири стадії: стадію власне виробництва товарів та послуг; стадію розподілу та обміну — під час яких товари і послуги, проходячи крізь сферу обігу, знаходять своїх кінцевих споживачів, та стадію споживання товарів і послуг, які були вироблені протягом року. Але тільки процес відтворення дозволяє побачити, що споживання є не лише кінцевим пунктом суспільного виробництва та передумовою його наступного циклу. Аналіз відтворення показує, що виробництво та споживання — це значною мірою тотожні поняття, які збігаються одне з одним і характеризують ті самі економічні процеси. Це стосується в першу чергу так званого виробничого споживання товарів та послуг.

Виробниче споживання — це процес використання засобів виробництва і робочої сили для виготовлення суспільного продукту. Тобто, з одного боку, процес, у ході якого люди за допомогою своєї праці та відповідного устаткування перетворюють природні матеріали чи напівфабрикати у потрібні їм кінцеві продукти — безперечно є процесом виробництва. З другого — це процес споживання їх послуг праці, а також згаданого устаткування та використаних матеріалів. Як бачимо, у даному разі, процес виробництва і процес споживання виступають як тотожні поняття.

Дещо інакше ми повинні підходити до розгляду особистого споживання. Особисте споживання — процес використання людиною товарів та послуг для задоволення потреб фізіологічного та соціально-культурного плану. Особисте споживання не може ототожнюватись із процесом виробництва людини (бо такого виробництва не існує), хоча й розглядається як необхідна умова відтворення особистого фактора у складі суспільних продуктивних сил — робочої сили. При цьому слід пам'ятати, що у процесі особистого споживання беруть участь усі жителі країни, а до робочої сили відносять, в сучасних умовах, лише близько половини населення (включаючи неповнолітніх, людей пенсійного віку, інвалідів, непрацюючих власників економічних ресурсів та ін.). Тож особисте споживання значною мірою відрізняючись від виробничого споживання, безперечно, відіграє не менш важливу роль у процесі суспільного відтворення (виступаючи основою відтворення населення країни в цілому та робочої сили зокрема).

Виходячи з усього сказаного, суспільне відтворення можна розглядати як процес постійного одночасного виробництва і споживання, в ході якого відновлюються всі необхідні чинники процесу виробництва — робоча сила, засоби праці та предмети праці. Відповідно, для забезпечення безперервності цього процесу першочергового значення набувають: 1) встановлення потрібного

співвідношення між виробництвом і споживанням; 2) підтримка необхідної пропорційності між основними підрозділами суспільного виробництва; 3) утворення певного міжгалузевого балансу в економіці. Правильне розв'язання перелічених проблем є життєво необхідним з погляду забезпечення нормальних умов процесу суспільного відтворення. Саме цим пояснюється та увага, що приділяється проблемам пропорційності економічного розвитку в теорії макроекономіки.

Втім, усвідомлення проблеми пропорційності суспільного відтворення та перші спроби її розв'язання відбулись задовго до того, як економічну теорію почали розділяти на макро- та мікроекономіку. Ще у 1758 р. фізіократ Ф.Кене у своїй знаменитій "Економічній таблиці" проаналізував склад сукупного суспільного продукту, рух його елементів як необхідну умову нового процесу виробництва і відтворення класів у соціально-економічній структурі суспільства.

Ф.Кене поділив суспільство на три класи: 1) продуктивний клас (фермери і сільськогосподарські наймані робітники), який, обробляючи землю, щороку відтворює багатство нації і сплачує орендну плату власникам землі; 2) клас власників (землевласники, король, духовенство), який живе на "чистий продукт" землеробства; 3) "безплідний", або непродуктивний, клас (промислові купці, ремісники, наймані робітники у промисловості та ін.), витрати якого оплачують два попередні класи.

На початок господарського року, за схемою Ф.Кене, перелічені класи володіють такими запасами продуктів і готівки:

1) продуктивний клас має запас землеробських продуктів на 5 млрд ліврів;

2) клас власників має запас готівки на 2 млрд ліврів, отриманих ним від продуктивного класу як орендна плата;

3) "безплідний" клас має запас промислових виробів на 2 млрд ліврів.

"Економічна таблиця" описує процес обміну між трьома зазначеними класами у вигляді ряду послідовних актів купівлі-продажу. При цьому продукти і гроші рухаються у протилежному напрямі.

1-й акт — клас власників купує у продуктивного класу сільськогосподарської продукції на 1 млрд ліврів для власного споживання;

2-й акт — клас власників на залишок готівки в сумі 1 млрд ліврів купує у непродуктивного класу промислову продукцію для власного споживання;

3-й акт — непродуктивний клас на отриману від власників за свої вироби готівку (1 млрд ліврів) купує у продуктивного класу продукти харчування;

4-й акт — продуктивний клас купує у непродуктивного класу на 1 млрд ліврів промислових виробів для відновлення основного капіталу;

5-й акт — непродуктивний клас на 1 млрд ліврів купує у продуктивного класу сировину для промислової переробки.

Отже, з 5 млрд ліврів сукупного продукту реалізовано 3 млрд, і гроші в сумі 2 млрд ліврів повернулися до продуктивного класу. Рештка 2 млрд ліврів річно-

го продукту витрачається в землеробстві. Оборот річного продукту в натуральній і грошовій формі забезпечує можливість безперервного, періодичного повторення виробничого процесу, тобто відтворення. Але наведена схема руху сукупного продукту суспільства протягом даного року не дає відповіді на питання — яким буде його обсяг у наступному році? Справді, якщо весь суспільний продукт спожито без залишку, чи дає це змогу збільшити його виробництво у майбутньому і за рахунок чого?

На ці запитання “Економічна таблиця” Ф. Кене не могла дати відповідь, описуючи, по суті, умови для так званого простого відтворення. Просте відтворення — це відтворення виробництва в незмінних масштабах щодо кількості та якості виготовленого продукту. Просте відтворення було досить характерним для докапіталістичної епохи, і тому пояснення Ф. Кене щодо руху сукупного продукту цілком влаштовували його сучасників. Але розвиток капіталістичних відносин, що супроводжувався стрімким зростанням щорічного обсягу виробництва, потребував теоретичного обґрунтування процесу постійного розширеного відтворення.

Розширене відтворення — це відновлення виробництва в кожному наступному циклі у зростаючому масштабі щодо кількості та якості виготовленого продукту. Умови розширеного відтворення в капіталістичній економічній системі було детально проаналізовано К. Марксом у другій половині XIX ст. Розглянемо найважливіші положення Марксової теорії відтворення сукупного суспільного продукту.

Згідно з даною теорією сукупний суспільний продукт є результатом діяльності двох підрозділів суспільного виробництва. Перший підрозділ включає всі галузі, що виробляють засоби виробництва, другий — галузі, де виробляються предмети споживання. Тож, за своєю натурально-речовою формою сукупний продукт складається: з призначених для виробничого споживання засобів виробництва та з призначених для особистого споживання предметів споживання. Вартість продукції, створеної кожним підрозділом, а відповідно й загальна вартість суспільного продукту, складається з трьох частин: вартості спожитого в процесі виробництва постійного капіталу (за сучасною методикою підрахунку ВВП — амортизаційні відрахування), вартості використаного в цьому процесі змінного капіталу (витрати на заробітну плату найманих робітників) та додаткової вартості (доходи власників факторів виробництва).

Схематично це може бути представлено як

$$\text{I. } (C + V + M)$$

$$\text{II. } (C + V + M)$$

$$\text{ССП } (C + V + M)$$

де:

- I. — виробництво засобів виробництва;
- II. — виробництво предметів споживання;
- ССП — сукупний суспільний продукт;
- С — вартість постійного капіталу;
- У — вартість змінного капіталу;
- М — додаткова вартість.

На думку К.Маркса, необхідна умова як простого, так і розширеного відтворення — наявність певних пропорцій між I та II підрозділами суспільного виробництва. Ці пропозиції проявляють себе в процесі обміну результатами діяльності названих підрозділів, який відбувається у формі реалізації створеної ними продукції (тому цю теорію називають ще — теорією реалізації сукупного суспільного продукту).

Просте відтворення, як вже було сказано, не передбачає зростання обсягу виробництва у наступному році. Проте навіть для повторення процесу виробництва у тих же самих масштабах сукупний продукт повинен бути розподілений між підрозділами суспільного виробництва таким чином, щоб повністю компенсувати завдані ними витрати в ході його створення. Тобто, повинні бути виконані такі умови:

1.) Вся продукція I підрозділу повинна дорівнювати спожитим протягом року засобам виробництва в I та II підрозділах -

$$I(C + V + M) = IC + IIC;$$

2.) Вся продукція II підрозділу повинна дорівнювати спожитим протягом року предметам споживання у I та II підрозділах —

$$II(C + V + M) = I(V + M) + II(U + M);$$

3.) Виходячи з перших двох умов — надлишок продукції I підрозділу, понаднеобхідну для поновлення засобів виробництва у ньому самому, повинен дорівнювати засобам виробництва, спожитим у II підрозділі —

$$I(V + M) = IIC,$$

Виконання даних умов означає, що сукупний продукт реалізовано без залишку таким чином, що відшкодовано всі чинники виробництва, витрачені в ході його створення. Як бачимо, в даному разі, виробництво дорівнює споживанню.

Розширене відтворення не може відбуватись за умов, коли обсяг сукупного виробництва дорівнює обсягу суспільного споживання. Тому умови розширеного відтворення являють собою певні нерівності:

1.) Вся продукція I підрозділу повинна бути більшою ніж спожито протягом року засобів виробництва у I та II підрозділах —

$$I(C + V + M) > IC + IIC ;$$

2.) Звідси — надлишок продукції I підрозділу, понад необхідної для поновлення засобів виробництва у ньому самому, повинен бути більшим за засоби виробництва, спожиті у II підрозділі —

$$I(V + M) > IIC ;$$

3.) Відповідно сума надлишку продукції I підрозділу, понад необхідної для його власних потреб та продукції II підрозділу, що споживається у ньому самому, повинна бути більшою за всю продукцію II підрозділу —

$$I(V + M) + II(V + M) > IIC + IIC.$$

Виконання даних умов означає, що на відшкодування використаних протягом року чинників виробництва витрачається не увесь створений сукупний продукт. В даному разі обсяг суспільного виробництва перевищує обсяг поточного споживання. Це означає виникнення у суспільстві певного надлишку засобів виробництва та предметів споживання порівняно з попереднім роком, що й забезпечує збільшення обсягу виробництва у наступному році. Тобто наведені нерівності є умовами процесу розширеного відтворення суспільного виробництва.

К.Маркс особливо підкреслював, що в процесі суспільного відтворення відбувається відновлення не тільки матеріально-речових чинників виробництва, а й існуючих виробничих відносин, класової структури суспільства. Кругообіг процесів виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів та послуг відбувається таким чином, що відтворює в кожному наступному циклі капіталіста як капіталіста, а найманого робітника як найманого робітника. Відтворюється і такий спосіб поєднання найманої робочої сили із засобами виробництва, який дозволяє капіталістам привласнювати (у вигляді прибутку) додаткову вартість внаслідок експлуатації робітничого класу в цілому.

Не з усіма положеннями теорії суспільного відтворення К.Маркса можна погодитись сьогодні. Вона відбила реальні умови виробництва та рівень розвитку економічної науки у XIX ст. Проте окремі висновки з даної теорії зберігають своє значення і в сучасних умовах.

§ 2. Сутність нагромадження, структурні зрушення в пропорціях суспільного відтворення

Одним із висновків Марксової теорії суспільного відтворення, що зберігає своє значення й сьогодні, є висновок про необхідність нагромадження при відтворенні у розширеному масштабі. В чому ж полягає сутність процесу нагромадження?

Як нам уже відомо з першого параграфа, — розширене відтворення можливе лише за умови такого поточного виробництва, що перебільшує поточне споживання (як виробниче, так і невиробниче). Тобто, у даному разі частина суспільного продукту виступає як надлишок стосовно до всієї виробленої та спожитої протягом року продукції. Саме цей “надлишок” і утворює фонд нагромадження, без якого процес розширеного відтворення неможливий.

З погляду матеріально-речового складу фонд нагромадження включає у себе: засоби виробництва, вироблені понад те, що потрібно для забезпечення простого відтворення, та новозбудовані капітальні об’єкти невиробничої сфери. З погляду вартості — це частина вартості національного доходу країни.

За сучасною методикою розрахунку макроекономічних показників національний дохід (НД) розраховується за формулою:

$$\text{НД} = \text{ВВП} - \text{НП} - \text{А},$$

де

ВВП — валовий національний продукт;

НП — непрямі податки;

А — амортизаційні відрахування.

Інакше кажучи:

$$\text{НД} = \text{ЗП} + \text{ДВ},$$

де:

ЗП — заробітна плата;

ДВ — доходи від власності усіх видів.

Як було зазначено вище, нагромадження здійснюється за рахунок частки національного доходу — тож останній, з точки зору його використання, розпадається на фонд споживання та фонд нагромадження:

$$\text{НД} = \text{ФС} + \text{ФН},$$

де:

ФС — фонд споживання;

ФН — фонд нагромадження.

Фонд споживання відображає ту частину доходів найманих робітників та власників матеріальних ресурсів, що витрачається ними на особливе споживання. Відповідно, інша частина доходів населення утворює фонд нагромадження. Тут слід відзначити, що хоча якась частка загального фонду заробітної плати і може бути використана на цілі нагромадження (якщо заробітну плату не зведено до прожиткового мінімуму і вона не використовується, таким чином, тільки на споживання), все ж таки, в основному, фонд нагромадження формується за рахунок доходів власників засобів виробництва. Використання доходів частково на особисте споживання, а частково на нагромадження (що відбувається переважно у вигляді капіталовкладень у виробництво товарів та послуг), дозволяє власникам ресурсів, з одного боку, створювати умови для розширеного суспільного відтворення, а з другого — збільшувати обсяг власності, що належить їм особисто.

Тож, підсумовуючи сказане, можна визначити суть нагромадження як використання частини національного доходу для розвитку виробництва та збільшення обсягу фондів у невиробничій сфері.

Відповідно до наведеного визначення нагромадження поділяють на виробниче та невиробниче.

Виробниче нагромадження на практиці проявляє себе у вигляді капіталовкладень (інвестицій) у розвиток сфери матеріального виробництва. Тобто це та частина національного доходу (а точніше — фонду нагромадження), що перетворюється у нові заводи та фабрики, додаткові технологічні лінії та устаткування, йде на збільшення запасів сировини, палива тощо.

Інша частина фонду нагромадження використовується на виробниче нагромадження — розширення, реконструкцію та оновлення житлового фонду, будівництва лікарень, навчальних закладів, об'єктів культури, спорту, науки.

Співвідношення між виробничим та невиробничим нагромадженням визначає структуру фонду нагромадження. В умовах адміністративно-командної системи мала місце недооцінка значення невиробничого нагромадження. Зменшення частки невиробничої сфери у загальній кількості капітальних вкладень в економіку країни відбивало політику “залишкового” фінансування потреб розвитку соціальних об'єктів. Пріоритет виробничого споживання над невиробничим обґрунтовувався на теоретичному рівні. Тим часом, як показує практика економічного розвитку країн — капітальні вкладення у розвиток соціальної інфраструктури мають величезне значення для темпів зростання їхнього виробничого потенціалу. Для успішного розвитку економіки треба мати не лише сучасні засоби виробництва, а й здорових та освічених людей, які здатні ефективно їх використовувати.

Загальна ефективність нагромадження визначається відношенням зростаючих реальних доходів населення до фонду нагромадження:

$$E_n = \frac{dDr}{\Phi n},$$

де

E_n — ефективність нагромадження;

dDr — приріст реальних доходів населення;

Φn — фонд нагромадження.

Існує й інша формула, що характеризує ефективність нагромадження з точки зору віддачі від зроблених капіталовкладень:

$$E_{kv} = \frac{dND}{KB},$$

де

E_{kv} — ефективність капітальних вкладень;

dND — приріст національного доходу;

KB — капітальні вкладення.

Підвищення ефективності капіталовкладень означає збільшення випуску потрібної суспільству продукції при зменшенні суми вкладень, або зменшення питомих капітальних вкладень на одиницю продукції.

Загальний обсяг нагромадження визначається, з одного боку, розміром отриманого національного доходу, з другого — пропорцією, в якій національний дохід розподіляється на фонд споживання і фонд нагромадження.

Стосовно впливу на обсяг нагромадження величини національного доходу, — то цілком зрозуміло, що за умови збереження незмінної пропорції між фондами споживання і нагромадження, останній буде збільшуватись разом із зростанням національного доходу країни. Більше того, загальний обсяг отриманого національного доходу може вплинути й на саму пропорцію його розподілу на споживання і нагромадження. Так, найбільші країни світу, отримуючи відносно невеликий національний дохід, змушені витратити на нагромадження лише незначну частину від нього, або й взагалі “проїдати” його увесь, забезпечуючи тим самим лише просте відтворення суспільного виробництва. Чим більш економічно розвинутою є країна, тим більший вона отримує національний дохід (в тому числі й на душу населення), що дозволяє їй збільшувати ту його частину, яка використовується на потреби нагромадження. Але сказане означає лише можливість, а не загальне правило чи економічний закон. Усе ж

такий розподіл національного доходу на споживання та нагромадження більшою мірою залежить від державної економічної політики ніж від абсолютної величини національного доходу.

Співвідношення між фондами споживання та нагромадження у складі національного доходу відображає норма нагромадження. Цей показник розраховується за формулою:

$$H_n = \frac{ФН}{НД} \times 100 \%,$$

де

H_n — норма нагромадження;

ФН — фонд нагромадження;

НД — національний дохід.

Як уже зазначалося, цей показник найбільше залежить від обраної урядом стратегії і тактики економічного розвитку країни. Так, за часів існування Радянського Союзу для збереження динамічного розширення відтворення вважалось за необхідне використовувати на нагромадження близько четвертої частини національного доходу. Тобто норма нагромадження дорівнювала 25% (причому під час індустріалізації країни та в перші післявоєнні роки вона була ще вищою). Водночас, в економічно більш розвинутих країнах Західної Європи при загальній тенденції норми нагромадження вона не перевищувала 20%. Це свідчить про те, що СРСР, порівняно з західноєвропейськими країнами, значно більше уваги приділяв проблемі підтримки високих темпів нагромадження, ніж поточному споживанню населення. Близько 70% виробленої у Радянському Союзі продукції належало до засобів виробництва і лише 30% до предметів споживання, тоді як в економічно розвинутих країнах — навпаки.

Надто висока норма нагромадження обмежує поточне споживання населення, але занадто занижена означає тупцювання економіки на місці, відсутність умов для її розширеного відтворювання. Так, після розпаду СРСР норма нагромадження в Україні впала нижче за 10%, що разом з недостатніми амортизаційними відрахуваннями призвело до стану звуженого відтворення суспільного виробництва у ній протягом перших 7 років незалежності.

Розглядаючи процес нагромадження, слід підкреслити його безпосередній зв'язок із структурними зрушеннями в пропорціях суспільного відтворення. Структура економіки кожної країни поступово змінюється під впливом вимог нових часів та відповідно до конкретних завдань, що вирішує держава на певному етапі свого розвитку. Темп і напрямок структурних зрушень повністю залежать від обсягу та структури здійснюваних капіталовкладень.

Об'єктивною основою структурних змін в економічних системах виступає науково-технічний прогрес. Наукові відкриття та запровадження їх у виробництво не тільки змінюють вигляд традиційних галузей промисловості, а й приводять до утворення принципово нової галузевої структури суспільного господарства. Традиційні галузі постійно модернізуються та поступово зменшують свою питому вагу у загальному обсягу виробництва, поступаючись місцем новим, більш сучасним галузям, породженим науково-технічним прогресом. Така еволюція структури суспільного господарства можлива тільки завдяки змінам, що відбуваються у процесі нагромадження. Коригуючи структуру капіталовкладень, держава має змогу поступово змінювати обличчя своєї економіки.

Загальною тенденцією структурних зрушень, що відбуваються в економічно розвинутих країнах, є зменшення питомої ваги галузей сфери матеріального виробництва стосовно до сфери нематеріального виробництва. Висока продуктивність праці в цих країнах дозволяє дедалі меншою кількістю працюючих задовольняти існуючий попит на продукти, що є результатом матеріального виробництва. Відповідно дедалі більша частка працездатного населення залучається у сферу нематеріального виробництва, що веде до змін у співвідношенні між галузями цих сфер на користь останньої.

Оскільки державна інвестиційна політика значною мірою визначає структуру капіталовкладень, майбутні зміни в економічній структурі можуть бути прогнозованими. Тобто, відповідно до своїх цілей, держава має змогу впливати на процес нагромадження, спрямовуючи інвестиції у потрібному напрямку. Так можна прискорювати розвиток одних галузей та гальмувати інших.

Необхідність структурних змін визнано сьогодні і для економіки України. Отримана у спадщину від СРСР галузева структура не відповідає сучасним вимогам економічного розвитку. Передусім привертає нерозвинутість соціальної сфери порівняно із сферою матеріального виробництва. В самому матеріальному виробництві переважають галузі, що виробляють засоби виробництва, а не предмети споживання. Велика питома вага традиційних галузей, що використовують в основному застарілі технології виробництва.

Пріоритетними, за таких умов, з точки зору інвестиційної політики є: галузі соціальної сфери; галузі, що виробляють предмети споживання для населення; галузі, здатні виробляти (за умови їх модернізації) конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію. Отже, до найперспективніших галузей сьогодні в Україні відносять: охорону здоров'я та навколишнього середовища, сільське господарство, харчову та текстильну промисловість, машинобудування, металургію, кораблебудування та аерокосмічний комплекс. Першочергова увага з боку держави до вищеназаних галузей може прискорити вихід України із стану кризи, у якій вона перебуває сьогодні, та забезпечити її економічне зростання у майбутньому.

§ 3. Економічне зростання та його типи

Суспільне відтворення, яке на основі нагромадження відбувається у розширеному масштабі, втілюється на практиці в економічному зростанні. Під економічним зростанням звичайно розуміють збільшення потенційного і реального ВВП, зміцнення економічної могутності країни. Теорія економічного зростання аналізує фактори та процеси, що його забезпечують ті умови, які зумовлюють швидке зростання могутності країни чи, навпаки, виступають гальмом на шляху постійного збільшення обсягів суспільного виробництва.

Оскільки одним із головних показників економічних можливостей держави є валовий національний продукт, то й економічне зростання визначають або як зростання абсолютних розмірів ВВП, або як зростання ВВП на душу населення. Обидва цих показники є дуже важливими з точки зору можливостей тієї чи іншої країни, але кожний з них характеризує її зі свого боку. Абсолютні розміри ВВП свідчать про військово-промисловий потенціал різних країн і відповідно про ту роль, яку вони можуть відігравати у міжнародних справах. Розрахунок ВВП на душу населення більшою мірою свідчить про рівень життя у країні, бо чим більше різноманітних благ та послуг припадає на одного її жителя, тим більш повно (за інших рівних умов) вони можуть задовольняти свої потреби. Так, наприклад, якщо зіставити між собою такі різні країни як Індію та Люксембург, то в міжнародних справах з першою доведеться рахуватись значно більше, бо її ВВП перебільшує ВВП Люксембургу десь у 100 разів. Але рівень життя, що визначається діленням ВВП на душу населення, в Індії нижчий ніж у маленькому Люксембурзі десь у 20 разів. Якщо з цього погляду зору спробувати визначити позиції України сьогодні, то, порівнюючи її з уже названими країнами, можна констатувати, що ВВП перевищує за обсягом ВВП Люксембургу лише у 10 разів, а на душу населення його припадає приблизно у 10 разів менше, ніж у цій розвинутій країні. Проте, виробляючи вдесятеро менший за загальним обсягом ВВП, ніж Індія, Україна має майже вдвічі більший ВВП за названу країну у розрахунку на душу населення.

Різниця в економічному потенціалі та рівні життя різних країн не є чимось раз і назавжди даним — вона змінюється залежно від темпів економічного зростання, що їм вдається досягти. Розрахунок темпів економічного зростання робиться таким чином: з обсягу ВВП даного року відраховується обсяг ВВП попереднього року, одержана різниця ділиться на ВВП попереднього року, і результат береться у відсотках. Так, якщо ВВП даного року складає 103 млрд грн., а попереднього — 100 млрд грн., то:

$$\frac{103 \text{ млрд грн.} - 100 \text{ млрд грн.}}{100 \text{ млрд грн.}} \times 100 = 3\%$$

- темпи зростання становить 3% на рік.

Економіка, що зростає вищими темпами, має більше можливостей задовольняти зростаючі потреби населення і розв'язувати соціально-економічні проблеми, що виникають як у країні, так і на міжнародному рівні.

Фактори, що визначають темпи економічного зростання, можна поділити на три групи: фактори пропозиції, фактори попиту та фактори розподілу.

До факторів пропозиції належать: кількість та якість природних ресурсів; кількість та якість трудових ресурсів; обсяг основного капіталу, що використовується; технології, що застосовуються. Інакше кажучи, обсяг реального ВВП визначається як трудовитрати помножені на продуктивність праці. Чисельність населення виступає вихідною базою визначення трудових ресурсів країни. Чим нижчий рівень безробіття, тим повніше вони використовуються і тим більший обсяг реального ВВП може бути отримано. З другого боку — загальна і професійна підготовка робітників, оснащення засобами виробництва та рівень технологій, що використовуються, визначають рівень продуктивності їхньої праці. Рівень продуктивності праці є значно важливішим моментом порівняно з кількістю трудових ресурсів, що застосовуються, з точки зору зростання обсягу НВП. Так, наприклад, Україна, яка є досить порівнюваною за чисельністю населення з такими європейськими країнами, як Велобританія, Франція та Італія, і яка відповідно має приблизно такі ж за чисельністю трудові ресурси, виробляє сьогодні десь у 10 разів менший ВВП, ніж кожна із зазначених країн. А Голландія, наприклад, виробляє майже рівний ВВП з Росією, хоча має у 10 разів меншу чисельність населення.

Відповідно до того, які з факторів пропозиції відіграють вирішальну роль у економічному зростанні країни, розрізняють два його основних типи — **екстенсивний** та **інтенсивний**.

Екстенсивний тип економічного зростання — це розширення виробництва на основі кількісного збільшення його функціональних факторів при збереженні їх попередніх техніко-технологічних і кваліфікаційних параметрів. Це розширення виробництва за рахунок збільшення кількості тих самих засобів і предметів праці, робочої сили тієї самої кваліфікації при практично незмінних економічних відносинах. За таких умов продуктивність праці та її ефективність залишаються фактично незмінними.

Інтенсивний тип економічного зростання — це розширення виробництва на основі якісного поліпшення його функціонуючих факторів при вдосконаленні організаційно-економічних відносин виробництва (поділ праці, спеціалізація та кооперування виробництва тощо). Таке зростання досягається за рахунок підвищення кваліфікації працівників, розвитку їх професіоналізму, застосування принципово нових засобів і предметів праці, раціональнішого використання виробничого потенціалу. При цьому зростає продуктивність праці та її ефективність.

Основними джерелами інтенсивного економічного зростання є, з одного боку, підвищення ефективності живої праці, а з другого — підвищення ефективності уречевленої праці на основі зростання віддачі функціонуючої техніки, технологій, засобів праці в цілому, їх принципового оновлення та зниження витрат предметів праці на одиницю виробленого продукту. Особлива роль у процесі інтенсивного економічного зростання належить НТП. Під факторами попиту розуміється рівень сукупних витрат у країні. Залежність економічного зростання від сукупного попиту було свого часу обґрунтовано у теорії видатного англійського економіста Дж. Кейнса. З одного боку, зростання сукупного попиту викликає зростання сукупної пропозиції, з другого — для використання зростаючого виробничого потенціалу країни є необхідним відповідне зростання споживання товарів та послуг, які виробляються у розширеному обсягу, що неможливо без збільшення платоспроможного попиту.

Фактори розподілу передбачають ефективну утилізацію ресурсів, залучених до економічного обігу. Для успішного розвитку економіки необхідно забезпечити найбільш раціональне використання зростаючого обсягу ресурсів, їх розподіл таким чином, щоб отримати максимальну кількість продукції. Це стосується не лише речових факторів виробництва, а й трудових ресурсів, які втрачає економіка, коли роботу сантехників виконують люди з дипломами про вищу освіту.

Окрім вищеперелічених факторів на темпи економічного зростання істотний вплив мають соціальна, культурна та політична атмосфера в країні. Соціальна злагода, поважне ставлення до праці, що відбито у суспільній свідомості, політична стабільність — важливі умови стійких та високих темпів економічного зростання.

З усього вищесказаного можна зробити такі висновки. Економічне зростання залежить від багатьох об'єктивних та суб'єктивних причин. На нього не можна дивитись як на природний процес, що не потребує жодних зусиль з боку суспільства. Стійке економічне зростання добробуту населення можливе лише за умов максимального використання всіх факторів, що сприяють поліпшенню якості робочої сили, науково-технічному прогресу, стабільності соціально-економічної системи в цілому.

На закінчення слід сказати, що в економічного зростання є не лише прибічники, а й вороги. Вороги економічного зростання вказують на пов'язане з ним забруднення навколишнього середовища, економічні катастрофи, що відбуваються у різних кінцях світу. Вони вказують на те, що економічне зростання не розв'язує найважливіших соціально-економічних проблем (нерівності у розподілі, безробіття та ін.), а, навпаки, іноді їх поглиблює. Крім того, науково-технічний прогрес, що є однією з вимог економічного зростання, перетворює людей на додатки до машин, руйнує їхню впевненість у майбутньому, бо запровадження нових технологій скасовує чимало з традиційних професій та спеціальностей.

Прибичники економічного зростання відповідають на це, що забруднення навколишнього середовища є не його наслідком, воно пов'язане з неправильним використанням науково-технічного прогресу. Розв'язання основних соціально-економічних проблем скоріше може бути знайдено в економічно розвинутих країнах, ніж у країнах, що розвиваються. Досягнення науково-технічного прогресу дозволять перекладати важку працю, що не потребує високої кваліфікації, на плечі машин та автоматів, поширювати межі вільного часу. Нарешті, економічне зростання залишається головною умовою матеріального достатку та підвищення рівня життя найширших верств населення.

Розділ 12. Макроекономічна нестабільність: економічні кризи, безробіття. Роль держави в умовах ринку

§ 1. Економічні кризи і циклічність економічного розвитку

Як було зазначено у попередніх темах, теоретичне вирішення питань забезпечення постійного стабільного економічного зростання (розширеного відтворення) є однією з найважливіших цілей макроекономіки як прикладної наукової дисципліни. Що ж стосується практики господарювання, то, незважаючи на те, що епоха капіталістичного (підприємницького) товарного виробництва перетворила розширене відтворення з винятку (як це було у попередні часи) у норму функціонування економіки, вона породила й такі поняття, як економічна криза та циклічність економічного розвитку. Тобто мова йде про регулярні збої, притаманні економічній системі, в основу якої покладено використання ринкового механізму, що проявляється через відчутні спади обсягів виробництва, неповне використання наявних економічних ресурсів та інші негаразди, які супроводжують ці негативні явища. З'ясуванню природи та причин економічної кризи і породжуваного нею економічного циклу присвячено даний параграф.

Криза, як явище економічного життя суспільства проявляє себе наступним чином. Як правило, все починається з дедалі відчутнішого розриву між загальною (сукупною) пропозицією товарів та послуг на ринку країни та існуючим на них загальним (сукупним) попитом. Наслідком цього стають зростаючі проблеми торгових фірм та організацій, пов'язані з неможливістю реалізації всієї закупленої у виробників та пропонованої споживачам продукції. Зростаючі товарні запаси торгових фірм, у свою чергу, змушують їх скорочувати замовлення виробничим підприємствам, що веде до скорочення самого обсягу виробництва. Підприємці-виробники, змушені в даній ситуації виробляти менше, ніж раніше, готової продукції, скорочують закупівлю потрібних їм економічних ресурсів, що має наслідком, з одного боку, поширення спаду вироб-

ництва на видобувні галузі промисловості, а з другого — загальне зростання безробіття в країні через зменшення кількості робочих місць в усіх сферах діяльності. Зростаюче безробіття ще більше загострює проблему реалізації накопиченої товарної продукції через зменшення загального фонду заробітної плати, а, отже, і подальшого падіння платоспроможного попиту з боку населення. Кінець кінцем, все це призводить до повного банкрутства частини фірм у найбільш вражених кризою галузях економіки, падіння загального обсягу виробництва до мінімальної позначки, до надвисокого рівня безробіття, що викликає соціальну напругу в суспільстві.

За кризою настає більш-менш тривалий період так званої депресії, що характеризується стабілізацією виробництва на існуючому низькому рівні при високих показниках незайнятості працездатного населення. В цей період загальний обсяг виробництва вже не скорочується, але й не зростає, рівень безробіття істотно не змінюється. Під час депресії поступово зменшуються запаси нереалізованої продукції та відбувається оновлення основних виробничих фондів підприємств на новій технологічній основі.

Депресію змінюють поживлення та економічне піднесення. Ці стадії у розвитку ринкової економіки означають перехід до зростання загального обсягу виробництва, а відповідно й зайнятості населення. Вважається, що стадія поживлення триває до моменту досягнення економікою показників, які вже мали місце у ній до початку кризи. Перевищення цих показників та їх подальше зростання означає перехід економіки у стадію піднесення. Зростаюча зайнятість населення на основі зростання обсягу виробництва означає й зростання загального фонду заробітної плати, доходів підприємців та власників природних ресурсів, що використовуються у процесі суспільного виробництва. Тобто, зростає сукупний попит на вироблену продукцію, що ще більше стимулює процес економічного зростання. Економічне зростання в стадії піднесення відбувається високими темпами, загальний обсяг виробництва сягає своєї максимальної величини, але наступною стадією знову стає економічна криза.

Криза, депресія, поживлення та піднесення являють собою чотири фази економічного циклу. Ринкова економіка, таким чином, є економікою, що розвивається циклічно, від однієї кризи до іншої, проходячи в кожному циклі одні й ті ж самі фази у певній їх послідовності. Іноді економісти виділяють у складі економічного циклу не чотири, а лише дві фази. У двофазовій моделі циклу фаза економічного спаду охоплює кризу та депресію, а фаза економічного піднесення — поживлення та піднесення. Але такий підхід до трактування економічного циклу, в принципі, не міняє суті описаного вище явища.

Визнання самої наявності певного циклу у розвитку ринкової економіки не викликає особливих суперечок серед економістів різних шкіл та напрямків (хоча дехто з них вважає, що мову слід вести не про циклічність економічного розвитку, а швидше, про коливання економічної кон'юнктури, що не підда-

ються узагальненням і спричинюються різними чинниками). Що ж до пояснення причин економічного циклу та відповідних теоретичних висновків і практичних рекомендацій, то тут усе значно складніше, бо існує безліч точок зору з приводу названих питань.

Як уже було відзначено, дехто з економістів схиляється до думки, що про цикл взагалі казати не варто, а мова йде лише про коливання ділової активності, які не мають єдиної для усіх випадків причини.

Отже, з цього погляду, створити теорію циклічного розвитку, яка розкрила б певні закономірності цього процесу і дозволила б розробити заходи протидії кризам — взагалі неможливо.

Проте більшість економістів, зважаючи на періодичність повторення криз та ті спільні риси, що притаманні їм усім, намагаються відшукати певні закономірності їх виникнення та пояснити суть цього явища у рамках загальної теорії економічного розвитку. Справді, важко розглядати економічний цикл як випадкове явище, якщо звернутись до історії промислових криз у країнах з ринковою економікою.

Вперше криза перевиробництва вразила у 1825р. Великобританію, що була на той час найбільш розвинутою промисловою державою світу. Наступна криза (1836 р.) охопила вже не тільки британську економіку, а й економіку США. Криза 1847р. поширилась вже на чотири країни (Велика Британія, США, Франція, Німеччина). Першою світовою кризою, що охопила переважну більшість промислових країн, стала криза 1657 р. Практично всі наступні кризи можна розглядати як світові. Це кризи: 1866 р., 1873 р., 1862 р., 1890 р., 1900 р., 1907 р., 1913-14 рр., 1920-21 рр., 1929-33 рр., 1937-38 рр., 1948-49 рр., 1953-54 рр., 1957-58 рр., 1960-61 рр., 1969-70 рр., 1974-75 рр., 1980-82 рр., 1992-93 рр., 1997-98 рр.

Один лише перелік економічних криз, що залишили свій слід в історії розвитку країн з ринковою системою господарства, може переконати у тому, що це явища не випадкового характеру. Але навіть визнавши явище за таке, що має в своїй основі певну закономірність, можна пояснювати його досить порізно. Так, в економічній літературі можна знайти пояснення циклічних коливань на основі їх взаємозв'язку з появою плям на сонці; діями політиків, що бажають бути переобраними на наступний строк; зробленими винаходами, що впроваджуються у промисловість; помилковою оцінкою людьми економічних реалій і таке інше.

Найбільш розробленими та обґрунтованими теоріями, що пояснюють причини економічного циклу та періодичних криз перевиробництва, є теорії, які акцентують свою увагу на проблемах рівноваги сукупного попиту та сукупної пропозиції. Прихильники даного підходу вважають, що безпосередньою причиною кризи завжди виступає розрив між наявним сукупним попитом та сукупною пропозицією. Розгляд даної концепції потребує чіткого уявлення про те, що ж стоїть за економічними категоріями сукупного попиту та сукупної пропозиції.

У попередньому розділі вже розглядалися питання взаємодії попиту та пропозиції на окремих ринках товарів та послуг. Проте попит на окремому ринку — це зовсім не те саме, що сукупний попит, як і пропозиція на окремому ринку — не те саме, що сукупна пропозиція.

Під сукупним попитом економісти розуміють загальний обсяг товарів та послуг, тобто реальний обсяг національного виробництва, що його окремі споживачі, підприємства та уряд готові купити при певному рівні цін (якщо врахувати й міжнародну торгівлю, то до сукупного попиту слід включати експорт країни). За інших рівних умов зростання загального рівня цін у країні зменшує сукупний попит і навпаки — зниження загального рівня цін буде збільшувати величину сукупного попиту. Крім того, сукупний попит може мінятися і під впливом нецінових чинників, тобто без змін у загальному рівні цін. До нецінових чинників, що впливають на зміну сукупного попиту відносять усі фактори, які викликають зміни у споживчих витратах населення, інвестиційних витратах підприємств, державних витратах та обсязі чистого експорту.

Сукупна пропозиція — це наявний реальний обсяг виробництва в країні при певному загальному рівні цін (як і у випадку з сукупним попитом, при врахуванні міжнародної торгівлі, до сукупної пропозиції слід додавати імпорт країни). Зв'язок між сукупною пропозицією і загальним рівнем цін (на відміну від сукупного попиту) — прямий. Більш високий рівень цін стимулює виробництво додаткової кількості товарів, що збільшує їх сукупну пропозицію, і навпаки, зниження рівня цін викликає скорочення обсягів виробництва. На сукупну пропозицію впливають також нецінові чинники. До нецінових чинників, що викликають зміну сукупної пропозиції, відносять усі фактори, які впливають на зміни цін на необхідні для виробництва ресурси, продуктивність праці, правові норми господарювання.

Як видно з наведених визначень, і сукупний попит, і сукупна пропозиція мають тісний зв'язок із загальним рівнем цін у країні. Враховуючи регулюючу функцію вільних цін в умовах ринкової економіки, можна зробити цілком справедливе припущення, що ціни (за відсутності їх державного регулювання) автоматично будуть встановлюватись на такому рівні, який забезпечуватиме збіг обсягу сукупного попиту та обсягу сукупної пропозиції. Рівність між сукупним попитом і сукупною пропозицією означає, що вся вироблена продукція споживається без залишку, а це є необхідною умовою процесу суспільного відтворення і розглядається як стан економічної рівноваги на макрорівні.

Тут слід пригадати, що суспільне відтворення може бути простим і розширеним. Якщо поточне споживання дорівнює поточному виробництву, це означає лише процес простого відтворення. Для економічного зростання необхідним є процес нагромадження — створення певного надлишку у виготовлених запасах виробництва над спожитими в поточному періоді. Однак це не означає, що для розширеного відтворення необхідно перевищення сукупної про-

позиції над сукупним попитом (ця ситуація і є причиною кризи перевиробництва). Надлишок поточного виробництва над поточним споживанням теж повинен бути закупленим і спожитим. Отже, в економіці, що зростає, стан макроекономічної рівноваги означає одночасне збалансоване розширення як обсягу виробництва (сукупної пропозиції), так і обсягу споживання (сукупного попиту). Криза перевиробництва у цій ситуації виступає як результат відставання сукупного попиту від сукупної пропозиції. Що ж може бути причиною такого відставання?

За часів, коли ринкова система господарювання розвивалась ще без відчутних проблем і перешкод (до 1825 р.) серед економістів переважали оптимістичні прогнози щодо її майбутнього. Дехто вважав, що кризи перевиробництва в умовах ринкової економіки неможливі в принципі. Так, у 1803 р. було сформульовано так званий закон Сея, що теоретично спростовував саму ідею можливості відставання сукупного попиту від зростаючої сукупної пропозиції. Французький економіст Ж. Б. Сей у своєму “Трактаті політичної економії” стверджував, що сам процес виробництва товарів створює дохід, який за своєю величиною точно збігається з вартістю цих товарів. Це означає, що виробництво будь-якої кількості товарів автоматично забезпечує дохід, який потрібен для їх закупівлі на ринку. Пропозиція породжує свій власний попит. Ідея тотожності загальної вартості проданих товарів і загального обсягу отриманих доходів працює й сьогодні (пригадаємо підрахунок ВВП за витратами і за доходами). Рациональне зерно закону Сея полягає у тому, що зростання реальних доходів населення, справді, відбувається на основі зростання реального обсягу виробництва. Але чи з такою ж самою швидкістю і чи означає це неможливість розриву між сукупною пропозицією та сукупним попитом?

Розмірковуючи над сформульованим Сеєм законом, можна помітити дві важливі обставини, що були ним не враховані. По-перше, виробництво нового товару не означає одночасну появу додаткового доходу — дохід виникає тільки після реалізації товару. Отже, між створенням нової вартості у вигляді товарів та виникненням такої ж за величиною вартості у вигляді доходів існує розрив у часі. По-друге, немає ніякої гарантії, що отриманий дохід буде витрачено у повному обсязі. Частина доходу можна заощадити (не витратити), і тому вона не знайде відображення у попиті. Якщо частина отриманих доходів залишається не витраченою (заощадженою) — пропозиція не створює власного попиту. Перша ж криза перевиробництва на практиці спростувала закон Сея, а наступні кризи, що з цього моменту почали повторюватись з досить прогнозованою періодичністю, примусили шукати їм теоретичне пояснення.

Втім, слід наголосити, що навіть періодичні кризи перевиробництва не похитнули поглядів представників класичної школи (що була пануючою протягом усього XIX ст.) на ринкову економіку як на досконалий механізм господарювання, що не потребує регулювання ззовні. Проблема заощаджень, на їхню

думку, не ускладнює вирішення питання про врівноваження сукупного попиту та сукупної пропозиції, бо заощаджені гроші інвестуються у розвиток промисловості (через банківську систему — у вигляді кредитів потрапляють підприємцям, що використовують їх для капіталовкладень). Отже, всі доходи населення так чи інакше використовуються на придбання товарів призначених для особистого або виробничого споживання. Криза розглядалась у класичній теорії як необхідна фаза циклічного економічного розвитку, під час якої відбувається відновлення порушеної внаслідок стихійного розвитку рівноваги між попитом і пропозицією та досягнення необхідної пропорційності між різними секторами суспільного господарства. Насильницьке встановлення рівноваги під час кризи пов'язане з деякими економічними втратами та соціальними ускладненнями, але все це виправдовується наступним піднесенням економіки. Тому криза містить у собі більше позитивного ніж негативного і не потребує застосування протидіючих заходів.

Іншої думки щодо природи та наслідків економічних криз перевиробництва дотримувався К.Маркс. Погоджуючись з тим, що безпосередньою причиною кризи перевиробництва є розрив між виробництвом і споживанням, він пояснював цей розрив суперечностями капіталістичної системи господарювання, що породжуються особистою власністю на засоби виробництва. Власники засобів виробництва, маючи за мету отримання максимального прибутку, своєю діяльністю створюють перешкоди на шляху стабільного економічного зростання на макроекономічному рівні. З одного боку, вони намагаються максимально нарощувати обсяг виробництва продукції, бо чим більше її буде вироблено і реалізовано, тим більші можна отримати прибутку. З другого ж боку, власники підприємств намагаються вести процес виробництва з мінімальними витратами, що зводить заробітну плату найманих робітників (як один з основних елементів цих витрат) до прожиткового мінімуму. Підсумком таких дій на мікроекономічному рівні стає руйнування необхідних пропорцій у макроекономіці. Зростаюча сукупна пропозиція товарів стикається з недостатністю платоспроможного попиту населення, яке складається, переважно, з людей найманої праці. Відставання сукупного попиту від сукупної пропозиції на ринку споживчих товарів, в свою чергу, зменшує стимули для інвестування грошових доходів у розвиток економіки власниками засобів виробництва. Немає сенсу вкладати кошти у будівництво нових заводів і фабрик у той час, коли й ті, що вже працюють, виробляють більше продукції, ніж її споживають.

Отже, основа капіталістичної системи господарства — приватна власність на засоби виробництва, виступає головною причиною відриву сукупної пропозиції від сукупного попиту, що й спричинює періодичні економічні кризи перевиробництва. Можливість стабільного економічного зростання, за марксистською концепцією, пов'язувалась з переходом від особистої до суспільної форми власності на основні засоби виробництва і впровадженням на цій ос-

нові державного регулювання економіки, її розвитку на базі свідомого планування процесу виробництва.

Кризи перевиробництва К. Маркс розглядав як прояви хвороби економічної системи капіталізму, і, оскільки позбавитись головної причини цієї хвороби (особистої власності на засоби виробництва), не зруйнувавши саму систему він вважав неможливим, то й пророкував її неминучий крах у перспективі. Найглибша за всю історію ринкової економіки криза 1929-33 рр. примусила всерйоз замислитись над цим пророцтвом навіть найпалкіших прихильників ринкової економіки.

«Велика депресія» 1929-33 рр. розвіяла уявлення, що культивувалися класичною теорією про кризу як цілком прийнятний для суспільства механізм саморегулювання ринкової економічної системи. Марксистський аналіз економічного циклу з його попередженням про все більш руйнівний для суспільного господарства характер криз з розвитком капіталізму, здавався більш обґрунтованим і ближчим до істини. В даних умовах з'явилась нова теорія, що поєднала в собі класичний принцип недоторканості приватної власності на засоби виробництва з марксистським твердженням про необхідність державного регулювання зростаючої економіки. За ім'ям автора, ця теорія отримала назву кейнсіанської. Макроекономічну теорію Дж. М. Кейнса було покладено в основу антициклічної економічної політики провідних країн Заходу у повоєнний період. Погоджуючись зі своїми попередниками у тому, що кризовий стан економіки пов'язаний з недостатнім сукупним попитом, Дж. Кейнс, на відміну від представників класичної школи, не вважав, що ситуація може виправитись сама собою під впливом саморегулюючих механізмів ринку. Він стверджував, що ринкові ціни не настільки гнучкі, як це подається в класичній теорії, і тому рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції може встановлюватись на рівні, що є незадовільним з точки зору зайнятості та сукупного обсягу виробництва. Іншими словами, ринкова економіка може перебувати у стані кризи як завгодно довго, і немає ніякого об'єктивного механізму, що міг би стимулювати її до виходу з цього стану. В той же час Кейнс не погоджувався з тим, що капіталістична система себе вичерпала, і подальше стабільне зростання економіки можливе тільки шляхом її одержавлення та всеохоплюючого директивного планування. Дж. Кейнс запропонував третій шлях — збереження ринкового механізму в мікроекономіці за умови доповнення його державним регулюванням на макроекономічному рівні. Основним завданням макроекономічної політики держави він вважав стимулювання сукупного попиту. Цілеспрямована підтримка сукупного попиту з боку держави, на думку Кейнса, не тільки дозволяє виводити економіку з кризи, а й створює стимули для її подальшого розвитку. Впровадження у життя кейнсіанської теорії ознаменувало перехід від ринкової економіки у чистому вигляді до економіки змішаного типу і відчутно змінило характеристики економічних криз (у післявоєнні роки вони стали менш жорсткими) та економічного циклу в цілому (у благопо-

лучні 60-ті роки навіть заговорили про остаточну перемогу над кризами). Водночас, застосування кейнсіанських рецептів оздоровлення ринкової економіки не обійшлося для неї без негативних побічних ефектів. Одним з них можна вважати загострення проблеми інфляції — не випадково Кейнса називають батьком сучасної «повзучої» інфляції (цю проблему більш докладно буде розглянуто у наступних параграфах).

В основу кейнсіанської моделі макроекономічного регулювання ринкової економіки покладено дуже просту (як усе геніальне) ідею — якщо криза є результатом недостатнього сукупного попиту порівняно з сукупною пропозицією, треба його збільшити. Уряд може збільшувати сукупний попит, впливаючи на його складові частини: особисті витрати населення, інвестиції підприємців, державні витрати та експорт. Політика стимулювання витрат усіх видів, справді, сприяє розв'язанню проблеми реалізації продукції виробництва, а це й означає усунення самої причини кризи перевиробництва. Проте активне стимулювання сукупного попиту може призводити до його випереджаючого зростання порівняно з сукупною пропозицією, а це, у свою чергу, означає зростання загального рівня цін, тобто інфляцію.

Оскільки в умовах стихійної ринкової економіки досягти одночасного збалансованого зростання попиту та пропозиції практично неможливо, держава опиняється перед вибором — або економічне зростання в умовах інфляції, або стабільні ціни в умовах надмірного безробіття (через неповну завантаженість наявних виробничих потужностей). У 1950-60 рр. перевагу було віддано першому варіанту розвитку подій, що, як уже відзначалося, змінило сам малюнок промислового циклу та поставило під сумнів неминучість економічних криз в регульованому капіталізмі.

Кризи 1970-80 рр., вочевидь, не були пов'язані з недостатністю сукупного попиту, що й відродило уявлення про відсутність у їх основі загальної причини та неповторність і індивідуальність кожної з них. Більше того, для криз цього періоду стало характерним явище стагфляції (спад виробництва в умовах зростаючого рівня цін), що викликало сумніви у придатності кейнсіанської теорії для подальшого використання. Дедалі більшої популярності в цих умовах набуває теорія «економіки пропозиції».

Прихильники теорії пропозиції, на відміну від кейнсіанців, пояснюють кризи не недостатнім сукупним попитом, а проблемами, що виникають у самому процесі виробництва. Справді, якщо уявити собі, що за умов наявного високого попиту з інших причин відбувається скорочення загального обсягу виробництва, то не дивно, що в цій ситуації інфляція і безробіття будуть зростати одночасно (пояснення явища стагфляції). Проте, незважаючи на таку протилежність поглядів представників кейнсіанської теорії та теорії економіки пропозиції, їх поєднує те, що й ті, й інші, пояснюють кризи з позицій аналізу взаємодії сукупного попиту та сукупної пропозиції.

Підсумовуючи сказане, можна констатувати, що сучасна теорія досить достовірно пояснює суть і природу промислового циклу та економічної кризи і може виступати основою для державної стабілізаційної політики. Проте на практиці уникнути криз поки що не вдається. Сьогодні багатьом економістам кризи вже не здаються такими ж неминучими, як, скажімо, настання зимової пори року. Їх частіше порівнюють з аварійною ситуацією, що може виникнути під час польоту на борту літака. Та не слід забувати, що хоч не кожна аварійна ситуація закінчується катастрофою — вони все ще трапляються.

Циклічність економічного розвитку проявляє себе не тільки через кризи перевиробництва. Відомі ще довготривалі періоди (40–60 рр.) економічного піднесення і спаду, що проявляють себе на рівні світової економіки — «цикли Кондратьєва» («довгі хвилі» економічної кон'юнктури).

Довгочасні циклічні коливання в економіці були помічені економістами ще у другій половині XIX ст. Проте, створення наукової теорії довгих хвиль в економічному розвитку справедливо пов'язується з ім'ям російського вченого М.Д.Кондратьєва, який опублікував на початку 20-х років ряд аналітичних досліджень з цієї проблеми. Теорія довгих хвиль Кондратьєва увійшла у світову економічну літературу як видатне відкриття XX ст.

Матеріальною основою довгих хвиль в економіці є структурне оновлення технологічного способу виробництва. Цей процес здійснюється двояко: еволюційно, коли поступово поліпшуються і вдосконалюються існуючі технології, та революційно, коли відбуваються докорінні якісні зміни в матеріалізації наукових знань.

Цих два процеси взаємопов'язані, доповнюють і посилюють один одного: еволюційний шлях дає можливість повною мірою використовувати потенціал існуючих технологій, підготувати умови стрибка в їх розвитку. Технічні революції означають перехід до нових технологічних принципів, які потім поширюються еволюційно. У кінцевому підсумку загальнотехнічні революції стають серцевиною революції у продуктивних силах, знаменують піднесення їх на якісно новий ступінь розвитку. Одночасно відбуваються якісні зміни в розвитку людини як головної продуктивної сили, зростанні ефективності її праці.

Це дає підставу говорити про закономірності циклічного оновлення технологічних структур продуктивних сил суспільства, що періодично повторюється в міру кількісного нагромадження відповідних удосконалень через певні проміжки часу. Інтенсивність науково-технічних відкриттів та винаходів, як писав М.Д.Кондратьєв, є функцією запитів економічної дійсності та попереднього розвитку науки й техніки. Сам розвиток техніки, за його словами, включається в закономірний процес економічної динаміки. В зв'язку з цим аналіз довгих циклів не може обмежуватися лише розглядом циклічності технічних коливань. Він неминуче повинен включати в себе і розгляд змін в організаційно-економічній структурі суспільства, які відповідають цим процесам.

Тож дослідження довготривалих коливань економічної кон'юнктури є не менш важливим, ніж дослідження суті і причин промислового циклу.

§ 2. Безробіття, його економічні та соціальні наслідки

Безробіття є однією з найважливіших та найскладніших проблем ринкової економіки. Безробіття означає, що певна кількість бажаючих і здатних працювати людей з незалежних від них причин не може отримати роботу. Маючи самостійне значення, ця проблема тісно пов'язана з економічним циклом, який було розглянуто у попередньому параграфі. Спади ділової активності викликають зростання рівня безробіття і відповідне загострення соціально-економічних проблем суспільства.

Щодо причин безробіття, то, як і у випадку з економічними кризами, існує кілька точок зору надану проблему, що відбивають погляди прихильників різних шкіл та напрямків в економічній теорії.

Прихильники класичних підходів до пояснення механізмів функціонування ринкової економіки проблему безробіття на пряму пов'язують з дією факторів, що заважають вільному ціноутворенню на ринках послуг праці. З цього погляду, на ринках праці, як і на будь-яких інших, попит і пропозиція повинні врівноважуватись за допомогою вільних ринкових цін. Якщо попит на послуги праці буде дорівнювати їх пропозиції, це означатиме відсутність безробіття. Такий стан в умовах ринку досягається за рахунок вільного коливання цін на послуги праці і встановлення їх на рівноважному рівні. Так, при перевищенні попиту над пропозицією ціни на послуги праці повинні зростати, а при перевищенні пропозиції над попитом — падати. Наявність надмірного безробіття, з цієї точки зору, пояснюється саме негнучкістю заробітної платні (що розглядається як ціна послуги праці) у бік її зменшення. Отже, винуватцями загострення проблеми безробіття представники класичної школи вважають профспілки і державу, діяльність яких веде до встановлення мінімальної заробітної плати на рівні, що перевищує рівноважну ціну послуг праці. В умовах завищеної заробітної плати пропозиція робочої сили перевищує попит на неї з боку підприємців, що й викликає безробіття в країні.

Дана теорія безробіття дає достатньо підстав для критики. Річ у тому, що ринки послуг праці взагалі не можна ототожнювати з ринками «звичайних» товарів. Не слід забувати, що заробітна плата — це не лише ціна послуги праці найманого робітника, а й засіб його існування і відтворення. Вона не може впасти нижче рівня, що відповідає умовам виживання робітника як біологічної та соціальної істоти. Отже, існує природна нижня межа заробітної плати, а, відповідно, розв'язання проблеми безробіття виключно на основі вільного ціноутворення на ринках праці неможливе.

Саме тому, ще за часів повного панування класичних підходів у економічній теорії, виникла мальтузіанська школа, яка спростовувала можливість досягнення рівноваги попиту і пропозиції послуг праці в умовах ринкової економіки. Т. Мальтус пов'язував проблему хронічного безробіття з проблемою перенаселення. Він вважав, що населення має тенденцію зростати у геометричній прогресії, в той час як промисловий потенціал країни зростає у прогресії арифметичній. Отже, наявність «зайвих людей» у ринковій економіці Мальтус пояснював з позицій свого «об'єктивного закону народонаселення». Історичний досвід частково спростував, а частково підтвердив теорію Мальтуса — для сучасних розвинутих країн проблеми перенаселення не існує, а для значної кількості країн зі слабо розвинутою економікою ця проблема є небажаною реальністю.

Найбільш нищівної критики мальтузіанство зазнало з боку марксистської теорії. У Маркса був свій погляд на проблему безробіття в умовах ринкової економіки. Свій закон «капіталістичного народонаселення» він пов'язував з дією закону нагромадження капіталу в ринковій системі господарювання. На його думку, зростання органічної будови капіталу (вартісне відношення засобів виробництва до живої робочої сили) є безпосередньою причиною зростання «резервної армії праці» з розвитком капіталізму. Дія закону капіталістичного нагромадження, що пов'язувався з пануванням відносин приватної власності на засоби виробництва, на думку Маркса, наближала капіталістичну систему до її повного руйнування шляхом загострення суперечностей між інтересами робітничого класу (який через загострення проблеми безробіття зазнавав дедалі більшої експлуатації і зубожіння) та інтересами правлячого класу власників. Отже, розв'язання проблеми безробіття з цієї точки зору можливе тільки в умовах планового ведення народного господарства на основі панування загальнодержавної власності на засоби виробництва.

Одне з центральних місць проблема безробіття посідає і в теорії Кейнса. Як уже зазначалося у попередньому параграфі, причину неповної завантаженості економіки (а, відповідно, неповної зайнятості працездатного населення) Кейнс вбачав у недостатньому сукупному попиті. Тож, розв'язання проблеми безробіття слід шукати на шляхах стимулювання зростання складових сукупного попиту: приватних інвестицій, державних та споживчих витрат, експорту країни. У зв'язку зі сказаним, слід звернути увагу на прямо протилежні пояснення наслідків підвищення заробітної плати у класичній та кейнсіанській теоріях. Якщо класична школа бачить у зростанні оплати праці загрозу загострення проблеми безробіття, то в кейнсіанській теорії заробітна плата є елементом сукупного попиту і її підвищення стимулює зростання обсягів виробництва та зайнятості населення. Отже, сьогоднішній високий рівень заробітної плати у країнах з розвинутою економікою є результатом як боротьби найманих робітників за свої права, так і усвідомлення правлячим класом необ-

хідності розв'язання проблеми реалізації товарів і послуг для нормального функціонування ринкової системи господарювання.

Розглянувши основні погляди на причини безробіття, перейдемо до характеристики його основних типів. У сучасній економічній теорії прийнято розрізняти три основних типи безробіття: фрикційне, структурне та циклічне. Відразу ж слід відзначити, що не всі з них розглядаються як негативні явища. Наявність певної кількості безробітних в умовах ринкової економічної системи вважається нормальним станом справ.

Так, цілком природним вважається наявність в економіці фрикційного безробіття. Під фрикційним безробіттям розуміють наявність певної кількості людей, що тимчасово (як правило, на невеликий проміжок часу) опиняються без роботи, шукаючи чи очікуючи її. Причини короткострокового тимчасового безробіття можуть бути різними — пошук першого місця роботи випускниками середніх шкіл, очікування роботи сезонними робітниками (у пору міжсезоння), звільнення з роботи у зв'язку з переїздом в іншу місцевість, втрата місця через реорганізацію чи банкрутство фірми та пошук роботи за своїм фахом, тощо. Об'єднуючою ознакою фрикційно безробітних є те, що всі ці люди не відчувають особливих проблем з працевлаштуванням. У даному разі йдеться про те, що певній кількості безробітних відповідає певна кількість вільних робочих місць, і термін перебування «між роботами» визначається не неможливістю працевлаштування взагалі, а скоріше намаганням отримати роботу, що здається більш бажаною і привабливою. Тобто фрикційне безробіття пов'язане з певною невідповідністю структури робочих місць кваліфікації та бажанням найманих робітників. Даний тип безробіття вважається неминучим, але якоюсь мірою, навіть, позитивним явищем. Перехід на нову роботу, яка більше влаштовує людину ніж попередня, як правило, означає повнішу реалізацію її здібностей, а, відповідно, й зростаючу віддачу від її трудових зусиль. При цьому окремі особи виграють через підвищення своїх заробітків, а суспільство в цілому — через зростаючу продуктивність праці сукупної робочої сили.

Іншим типом безробіття є структурне. Структурне безробіття чимось схоже на фрикційне, бо тут теж йдеться про невідповідність структури робочих місць фаху робітників. Проте є і істотна різниця — структурне безробіття виникає внаслідок зникнення потреби у фахівцях певного профілю. Воно пов'язане зі змінами, що відбуваються у самій структурі суспільного виробництва в цілому. Одні галузі розширюються, а інші скорочуються в ході модернізації суспільного господарства на основі появи нових технологій та запровадження у промисловості досягнень науково-технічного прогресу. Отже, без роботи опиняються представники традиційних спеціальностей, в той час, як додаткові робочі місця з'являються у нових сферах діяльності. Це означає, що «структурному» безробітному значно важче отримати нову роботу ніж «фрикційному».

Структурно безробітні можуть працевлаштуватись тільки за умови перекваліфікації чи зміни фаху, що потребує від них значно більших зусиль і часу порівняно з фрикційним безробіттям. Через це структурне безробіття розглядається як більш важка, але така ж неминуча для суспільного виробництва форма безробіття, як і фрикційне. Розв'язання проблем пов'язаних з даним типом безробіття, відбувається головним чином за допомогою створення державних та приватних центрів перекваліфікації кадрів в яких люди, що втратили роботу через структурні зміни в економіці, отримують можливість оволодіти спеціальностями, потрібними у нових умовах.

Нарешті, циклічне безробіття — це безробіття, пов'язане з уже розглянутим нами раніше економічним циклом. Його причиною є періодичні спади ділової активності, що спричиняють скорочення попиту на робочу силу взагалі, внаслідок падіння загального обсягу виробництва. Цей тип безробіття вважається найважчим, бо люди, що втратили роботу під час економічної кризи, практично не мають шансів отримати іншу, доки економіка не вийде зі стану депресії. Скорочення робочих місць у країні в цілому означає, що ті, хто залишився без роботи, в кращому разі, змушені деякий час існувати за рахунок допомоги по безробіттю (яка не завжди є достатньою для задоволення усіх нагальних потреб людини). Боротьба з циклічним безробіттям — це, по суті, боротьба з економічними кризами. Проте, якщо вже країна опинилась у кризовому стані, уряд може подбати про безробітних не лише збільшуючи витрати на соціальну допомогу, а й штучно створюючи додаткові робочі місця (організація суспільних робіт та ін.).

Отже, з усіх розглянутих типів безробіття, тільки циклічне безробіття виступає як безумовно не бажане і не обов'язкове, відповідно виникає питання про «нормальний» або «природний» рівень безробіття. Вважається, що природний рівень безробіття відповідає умовам «повної зайнятості» населення. Рівень безробіття за умов повної зайнятості дорівнює сумі рівнів фрикційного та структурного безробіття. Іншими словами, він існує в умовах, коли циклічне безробіття дорівнює нулю. У зв'язку з цим важливо відзначити, що реальний обсяг національного виробництва при природному рівні безробіття, називається виробничим потенціалом економіки. Інакше кажучи, виробничий потенціал економіки країни — це реальний обсяг сукупного виробництва в умовах повної зайнятості населення.

Природний рівень безробіття не є чітко визначеною величиною. Він може змінюватись залежно від національних особливостей різних країн та цілей, що вирішуються ними на певних етапах економічного розвитку. Головною об'єднуючою ознакою стану природного безробіття для усіх країн є наявність рівноваги між кількістю шукаючих роботу та кількістю вільних робочих місць. В сучасних умовах в країнах з розвинутою економікою за нормальний вважається рівень безробіття у 4-6%.

Розрахунок рівня безробіття у відсотках відбувається за такою формулою:

$$РБ = (КБ / РС) \times 100,$$

де

РБ – рівень безробіття;

КБ – кількість безробітних;

РС – робоча сила.

Тобто рівень безробіття — це процент безробітної частини робочої сили.

У зв'язку зі сказаним треба зробити деякі уточнення. По-перше, до складу робочої сили включаються тільки працюючі та безробітні. Отже, все інше населення країни не розглядається як робоча сила, що повинна бути задіяна у процесі суспільного виробництва.

До робочої сили не відносять усіх тих, хто не може працювати через об'єктивні причини: за віком (діти та особи похилого віку), через каліцтво, внаслідок психічної хвороби та ін. Крім того, не розглядаються як робоча сила й ті, хто фізично цілком придатний до роботи, але не бажає працювати, бо є доходи від власності, зайнятим навчанням, доглядає маленьких дітей, перебувають на військовій службі тощо. Відповідно, до складу робочої сили включається, звичайно, близько половини від усього населення країни.

По-друге, кількість безробітних в країні визначається на підставі офіційних даних про тих, хто шукає роботу. Тобто враховуються лише ті, хто має оформлений статус безробітного. Отримання такого статусу передбачає звернення тих, хто шукає роботу до офіційних служб зайнятості населення, виконання певних умов та правил, порушення яких позбавляє безробітного можливості й надалі таким вважатись. Тож офіційні дані про кількість безробітних не включають тих, хто самостійно шукає роботу. Але недоліки офіційного обліку безробітних цим не обмежуються. Крім тих, хто шукає роботу самостійно і через це виключається зі складу безробітних, є ще й такі, що працюють з незалежній від них причин неповний робочий день. Ці люди бажають мати більше роботи, щоб отримувати повну зарплату, але неповна зайнятість теж не розглядається офіційною статистикою як безробіття. Нарешті не рахуються як безробітні й ті, хто взагалі не працює і не отримує заробітної плати, перебуваючи у довготривалих вимушених «відпустках» через зупинки підприємств в умовах кризового стану економіки.

Усе це дозволяє дійти висновку про наявність поруч з офіційно визнаним безробіттям так званого прихованого. Отже, реальний рівень безробіття треба було б розраховувати як суму офіційного та прихованого безробіття. Проте проблема полягає в тому, що приховане безробіття може бути оцінено тільки приблизно. Статистика не може вважати прихованими безробітними всіх, хто не зареєстрований на біржі праці і в той же час не має роботи. Ми вже казали про те, що не все працездатне населення включається до складу робочої сили. Отже,

заміри рівня прихованого безробіття здійснюються за допомогою непрямих методів, що знижує достовірність отриманих результатів.

Слід сказати, що проблема правильного вимірювання рівня безробіття ускладнюється й тим, що деякі офіційно зареєстровані безробітні насправді зовсім не бажають отримати роботу, а тільки роблять вигляд, що шукають її. Для цього можуть існувати різні причини. В країнах із високим ступенем розвитку соціального захисту населення допомога по безробіттю дозволяє на достатньому рівні задовольняти свої потреби людям, які взагалі не мають бажання працювати. В інших випадках статус офіційно безробітного виступає прикриттям для людини, що отримує свої доходи від незаконних видів діяльності.

За всієї недосконалості його розрахунку, рівень безробіття є одним з найважливіших показників стану економіки країни. Перевищення нормального рівня безробіття завжди означає істотні економічні та соціальні втрати. Розглянемо спочатку суто економічний бік проблеми.

Як уже було з'ясовано, перевищення природного рівня безробіття означає появу безробіття циклічного, тобто, пов'язаного зі спадом обсягу національного виробництва. Цей зв'язок між надмірним безробіттям та втраченим обсягом виробництва товарів та послуг відбиває закон Оукена, який стверджує, що коли фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень на 1%, то відставання обсягу ВВП від потенційного складає 2,5%. Отже, відсутність можливості отримання роботи людьми, що здатні бажують працювати, означає значні економічні втрати для суспільства у вигляді недовиробленої продукції через недовикористання такого важливого ресурсу, як робоча сила. Справді, для країни з розвинутою економікою недовиробництво навіть 1% ВВП — це втрата товарів та послуг на десятки або навіть сотні мільярдів доларів.

З другого боку, фактичний обсяг національного виробництва може іноді перевищувати його потенційний обсяг, розрахований для умов повної зайнятості. Це стає можливим, коли за відсутності циклічного безробіття відчутно зменшуються структурне та фрикційне безробіття. Таке становище характерне для екстремальних ситуацій, при яких в країні штучно обмежуються переходи з однієї роботи на іншу. Прикладом може бути неприродно високий рівень зайнятості в США під час другої світової війни. Проте, рівень безробіття нижчий за нормальний все ж таки є досить рідкісним винятком з правил в умовах ринкової економіки.

Ще більш важкими для суспільства порівняно з економічними, є соціальні наслідки безробіття. Втрата роботи без надії на отримання нової (як це трапляється під час економічних криз) для багатьох людей виявляється надмірним випробуванням. Статистика свідчить про тісний зв'язок між зростанням рівня безробіття та кількістю нервових захворювань, зруйнованих шлюбів, смертей від серцевих нападів та самогубств. Втрата такого джерела доходу, як заробітна

плата, часто підштовхує людей до пошуку засобів існування у тіньовій економіці. Отже, зростання рівня злочинності є одним з безпосередніх наслідків погіршення матеріальної забезпеченості населення внаслідок надвисокого рівня безробіття. Чим довше безробіття перевищує нормальний рівень, тим більше накопичується у суспільстві невдоволення існуючим становищем, що може призвести, врешті-решт, до серйозних соціальних потрясінь та громадських заворушень.

§ 3. Економічні функції держави

Ставлення до державного втручання у ринкову економіку було різним на різних етапах її становлення та розвитку. В період формування ринкових відносин у XVII–XVIII ст. пануюча тоді економічна доктрина — меркантилізм — базувалась на визнанні безумовної необхідності державного регулювання для розвитку у країні торгівлі та промисловості.

З розвитком ринкових відносин клас підприємців, який набирив сили, почав розглядати державне втручання і пов'язані з ним обмеження як перешкоду своїй діяльності. Не дивно, що ідеї економічного лібералізму, висунуті наприкінці XVIII ст., що негативно оцінювали (на противагу меркантилізму) державне втручання в економіку, відразу знайшли величезну кількість гарячих прихильників. Стосовно ринкової економіки ідеї економічного лібералізму вперше найбільш повно обґрунтував А. Сміт у своєму «Дослідженні про природу та причини багатства народів». Згідно з його трактовкою, ринкова система здатна до саморегулювання, у основі якого лежить «невидима рука» — особистий інтерес, пов'язаний з бажанням отримання прибутку. Він є головною спонукаючою силою економічного розвитку. Однією з центральних ідей вчення А. Сміта була думка про те, що економіка функціонуватиме ефективніше, якщо виключити її регулювання з боку держави. Найкращий варіант для держави — це дотримуватись політики «лессе фер» (невтручання). Оскільки головним координатором економічних процесів, за А. Смітом, є ринок, дії ринку повинна бути надана необмежена свобода.

Послідовників А. Сміта відносять до класичної школи, що домінувала в економічній теорії з кінця XVI до початку XX ст. Найбільш серйозним опонентом класичної школи у XIX ст. був К. Маркс, який наголошував на необхідності регулювання економіки на основі загальнодержавної власності на засоби виробництва. Спробою реалізації на практиці марксистської ідеї про свідоме управління економікою на основі її одержавлення можна вважати економічну систему колишнього СРСР.

Важливий етап в теоретичному визначенні ролі держави у ринковій економіці пов'язаний з ім'ям, уже неодноразово згаданого у даній главі Дж. М. Кейнса. Усвідомлення необхідності державного регулювання економі-

ки, що розвивається за законами ринку, було результатом осмислення уроків «Великої депресії» 1929–33 рр. Вихід з цієї найглибшої за всю історію ринкової економічної системи кризи у Сполучених Штатах Америки став можливим завдяки впровадженню «нового курсу» президента Ф. Рузвельта. В межах цього курсу Ф. Рузвельт вдався до фактичної централізації банків; здійснив їх ревізію; заборонив вивіз золота; ввів держконтроль за цінами, передусім на сільськогосподарську продукцію; забезпечив кредитування фермерів та ін. Саме рішучі дії з боку держави у цих обставинах допомогли переходу економіки США від стану кризи до її зростання. Практичний досвід став основою теоретичного аналізу досліджень Кейнса, а кейнсіанська теорія, у свою чергу, була покладена в основу економічної політики більшості провідних країн Заходу у післявоєнні роки.

Ідеї Кейнса щодо державного регулювання ринкової економіки, які підтверджували свою правильність практикою господарювання, майже ні в кого не викликали сумніву протягом 50 – 60-х років. Але з другої половини 70-х років починається активне обговорення негативного впливу кейнсіанської політики на виробництво та пропозицію. Нові практичні рекомендації були висунуті прибічниками монетаризму, теорії раціональних очікувань та теорії пропозиції. Ці теорії на новому рівні відроджують ідею класичної школи про те, що ринкова економіка має тенденцію автоматично досягати рівноваги при потенційному обсязі виробництва.

Прихильники цих теорій вважають, що й на макроекономічному рівні є потреба не стільки у безпосередньому втручанні держави через бюджетну політику, скільки у її турботі про створення фінансових умов для нормального функціонування ринку. Інакше кажучи, пропонуються заходи непрямої дії на основі виваженої грошово-кредитної політики. Ці ідеї знайшли своє втілення у економічній політиці багатьох розвинутих країн у 60-ті роки. Найбільш яскраві приклади такої політики – «тетчеризм» у Великій Британії та «рейганоміка» у США.

Незалежно від змін концепцій чи застосування кількох з них у конкретних ситуаціях, протягом усього періоду післявоєнного розвитку відбувався пошук шляхів, на яких макроекономічна роль держави забезпечувала б умови нормального функціонування ринку як основи раціонального господарювання.

Слід відзначити, що кордони і напрямки державного впливу на економіку багато в чому визначаються політичними та соціальними програмами правлячих партій. Звичайно у період правління консервативних і ліберальних партій сфера діяльності держави в економіці скорочується. З приходом же до влади партій лівих напрямків функції держави в економіці починають тлумачити більш широко.

Розвиток ринкової економіки у другій половині ХХ ст. виявив чітко означену тенденцію розширення масштабів діяльності держави та посилення її ролі

в економічній сфері. При цьому загально визнаним є той факт, що економічна ефективність найбільшою мірою досягається в упорах дії конкурентного ринкового механізму. Мета держави у ринковій економіці не тільки коригувати ринковий механізм, а й підтримувати умови його функціонування: конкуренція повинна забезпечуватись всюди, де можливо, регулюючий вплив держави — рейди, де необхідно.

Перш ніж ми перейдемо до розгляду функцій, які повинна виконувати держава в економічній сфері, та інструментів, що використовуються для виконання цих функцій, розглянемо більш докладно різницю між двома основними концепціями — класичною та кейнсіанською, що по-різному оцінюють роль держави в економіці.

Для цього ми повинні пригадати те, що нам вже відомо з першого параграфа даної глави про сукупний попит та сукупну пропозицію. Розбіжності у трактуванні їх взаємозв'язку і лежать в основі різних поглядів класиків та кейнсіанців на можливості державного регулювання ринкової економіки. Власне кажучи, розбіжності виникають через різну оцінку сукупної пропозиції в умовах ринку. Стосовно сукупного попиту, то й класична, і кейнсіанська школа погоджуються з тим, що він обернено пропорційний загальному рівню цін. Зростання чи падіння сукупного попиту під впливом нецінових чинників можна показати графічно, пересуванням кривої сукупного попиту у правий чи лівий бік (рис. 6).

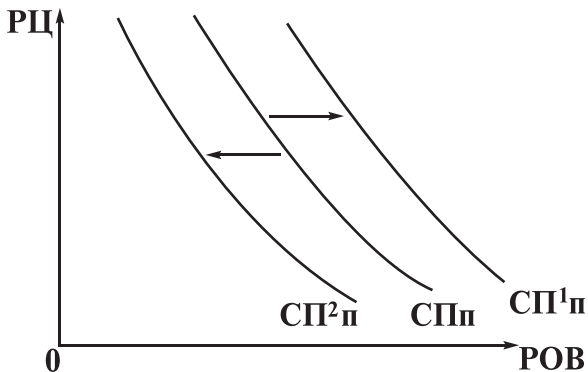


Рис. 6

- РЦ — загальний рівень цін;
- РОВ — реальний обсяг виробництва;
- СПп — крива сукупного попиту;
- СПп — СП¹п — зростання сукупного попиту;

СПп – СП²п – падіння сукупного попиту.

Отже, як вже було сказано, погоджуючись щодо сукупного попиту, представники класичної та кейнсіанської теорії мають розбіжності з приводу сукупної пропозиції.

Економісти, що належать до класичної школи, виходять з того, що ринкова система забезпечує повне використання ресурсів в економіці. Причому диспропорції, які іноді виникають, вирішуються на основі автоматичного саморегулювання ринку. Завдяки йому у кінцевому підсумку, в економіці завжди досягається рівень виробництва при повній зайнятості. Тож з погляду зору класичної школи, сукупну пропозицію можна графічно представити у вигляді вертикальної прямої, що вказує на незалежний від рівня цін максимально можливий за даних умов обсяг виробництва.

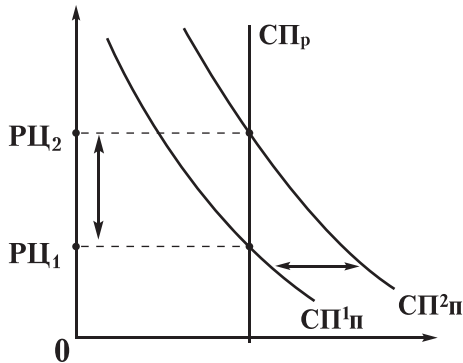


Рис. 7

РЦ – рівень цін;

РОВ – реальний обсяг виробництва;

СПр – сукупна пропозиція;

СП¹п - СП²п – зростання сукупного попиту;

СП²п - СП¹п – падіння сукупного попиту;

РЦ¹ - РЦ² – зростання рівня цін;

РЦ² - РЦ¹ – падіння рівня цін.

На рис. 7 сукупна пропозиція відповідає обсягу виробництва при природному рівні безробіття. Зміни сукупного попиту мають наслідком лише зміни рівня цін. На реальний обсяг виробництва і відповідно й на зайнятість зміни сукупного попиту впливу не мають.

З класичної концепції макроекономіки випливає однозначний висновок щодо ролі держави: якщо ринок має регулятори, здатні забезпечувати повне використання наявних ресурсів, то втручання держави є зайвим. У класичній

теорії було сформульовано принцип нейтральності держави, згідно з яким вона повинна утримуватись від впливу на економічні суб'єкти, що діють в умовах конкуренції, намагатись звести до мінімуму негативні результати своєї власної діяльності.

Преставники класичної школи вважали, що ціни в умовах ринкової економіки є рухливими та гнучкими. Кейнсіанська модель виходить з того, що ціни та заробітна платня змінюються повільно, особливо у короткостроковому періоді. Справді, вже у перші десятиріччя ХХ ст. наявність монополій та прфспілок, законодавства про мінімальну заробітну плату та інші чинники привели до того, що ціни і заробітна платня перестали бути рухливими.

Кейнсіанська концепція відкинула й те положення класичної теорії, згідно з яким пропозиція створює власний попит (пригадаємо закон Сея) Кейнс стверджував, що існує протилежний причинно-наслідковий зв'язок – сукупний попит створює сукупну пропозицію. Якщо сукупний попит недостатній, то й обсяг виробництва не буде дорівнювати потенційному (що досягається за умов повної зайнятості). При негнучкості цін економіка довгий час може перебувати у стані депресії з високим рівнем безробіття.

В графічній кейнсіанській моделі сукупна пропозиція має вигляд горизонтальної прямої, що демонструє можливість змін обсягу виробництва в умовах стабільного рівня цін. Коли пропозиція досягає потенційного обсягу виробництва вона, як і в класичному трактуванні, набирає вигляду вертикальної прямої (рис. 8).

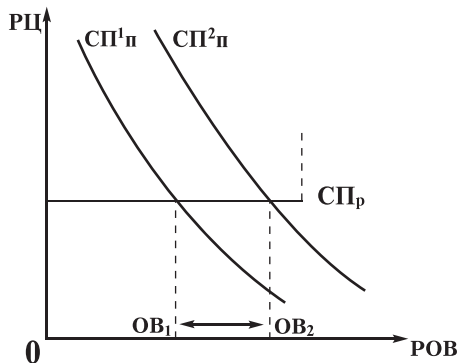


Рис. 8

РЦ – рівень цін;
РОВ – реальний обсяг виробництва;
СПр – сукупна пропозиція;

СП¹п-СП²п – зростання сукупного попиту;

СП²п-СП¹п – падіння сукупного попиту;

ОВ¹-ОВ² – зростання обсягу виробництва;

ОВ²-ОВ¹ – падіння обсягу виробництва.

Виходячи з положення про те, що обсяг пропозиції, або реальний обсяг виробництва, визначається попитом, можна стверджувати, що зростання сукупного попиту (СП¹п – СП²п) приведе до зростання реального обсягу виробництва (ОВ¹ – ОВ²) і навпаки, падіння сукупного попиту (СП²п – СП¹п) приведе до падіння реального обсягу виробництва (ОВ²-ОВ¹). Отже, згідно з кейнсіанською теорією, сукупний попит і сукупна пропозиція можуть бути врівноважені на рівні, далекому від потенційного обсягу виробництва, тобто за умов неповної зайнятості ресурсів. І така ситуація може зберігатися досить довго. Причому сама по собі ця ситуація не зміниться. Уникнути значних втрат, тривалого безробіття можна за умов проведення активної макроекономічної політики, спрямованої на стимулювання сукупного попиту.

Дж. Кейнс та його послідовники вважали, що держава повинна сприяти виходу економіки з кризи, запроваджуючи експансіоністську фінансову та кредитно-грошову політику. У періоди криз рекомендувалося збільшувати державні витрати, стимулювати інвестиції приватного сектора шляхом зниження податків та ставки процента (політика «дешевих» грошей) та ін.

Кейнсіанська теорія виступала свого часу теоретичним обґрунтуванням нового підходу до ролі держави у ринковій економіці. На відміну від класичної ідеї про нейтральність держави у ній було доведено необхідність координуючого втручання у функціонування ринку з боку уряду. Ідея про необхідність втручання держави у ринкову економіку для досягнення «повної зайнятості без інфляції» затвердилась у суспільній свідомості та державній економічній політиці.

Розглядаючи погляди прихильників класичних та кейнсіанської шкіл, протилежних у питаннях сукупної пропозиції та можливостей державного регулювання економіки, слід згадати про третю точку зору на ці проблеми. Досить значна частина економістів вважає, що класична та кейнсіанська теорії описують екстремальні випадки у функціонуванні ринку. Так, класична версія сукупної пропозиції є правильною для умов повної зайнятості, але це дуже рідкісний випадок у реальній дійсності. Кейнсіанська інтерпретація сукупної пропозиції підходить для аналізу економіки, що перебуває у стані кризи, але це теж є відхиленням від норми. За нормальних умов сукупна пропозиція являє собою криву, що демонструє пряму залежність між зростанням обсягу виробництва і рівнем цін, та займає проміжне положення між класичним та кейнсіанським відрізками (рис. 9).

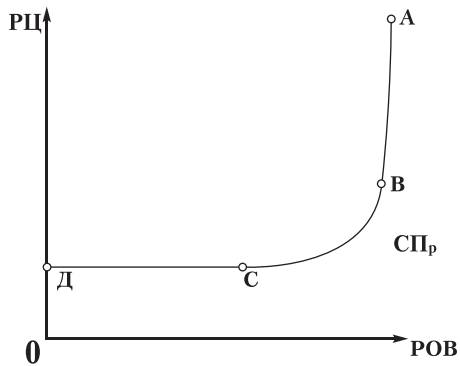


Рис. 9

РЦ – рівень цін;

РОб – реальний обсяг виробництва;

СПр – сукупна пропозиція;

АВ – класичний відрізок кривої сукупної пропозиції;

ВС – «проміжний» відрізок кривої сукупної пропозиції;

СД – кейнсіанський відрізок кривої сукупної пропозиції.

Проміжний відрізок кривої сукупної пропозиції характеризує «нормальний» стан ринкової економіки (між кризою та повною задіяністю всіх ресурсів). Нахил даного відрізка кривої вказує на пряму залежність між зростанням реального обсягу виробництва та загальним рівнем цін. Цей зв'язок пояснюється тим, що у періоди збільшення обсягу виробництва продукції виникає потреба у використанні додаткових ресурсів. При цьому до процесу виробництва залучається додаткова, менш кваліфікована робоча сила, починає використовуватись все наявне виробниче обладнання (у тому числі застаріле). Як наслідок зростають витрати виробництва, що й спричинює підвищення цін. Останньому сприяє також виникнення «вузьких місць» та поява виробничих дефіцитів через нерівномірність зростання різних галузей промисловості.

Оскільки дана точка зору на сукупну пропозицію відрізняється від класичних та кейнсіанських її тлумачень, то й висновки про наслідки взаємодії сукупного попиту та сукупної пропозиції тут робляться інші. Отже, якщо крива сукупного попиту перетинає криву сукупної пропозиції на її проміжному відрізку, це має такий вигляд (рис. 10).

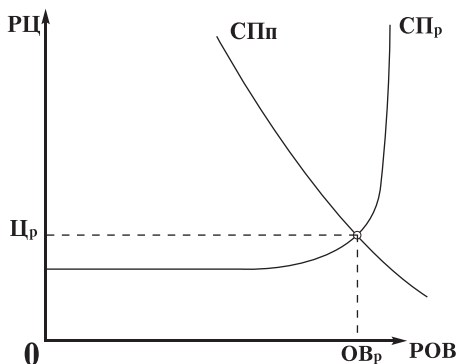


Рис. 10

- РЦ — рівень цін;
- РОВ — реальний обсяг виробництва;
- СП — сукупний попит;
- СПп — сукупна пропозиція;
- Ц_р — рівноважний рівень цін;
- О_{Вр} — рівноважний обсяг виробництва.

Перетин кривих сукупного попиту та сукупної пропозиції визначає рівноважний рівень цін та рівноважний обсяг національного виробництва. Рівноважний рівень виробництва — це такий обсяг виробництва при якому загальні витрати є достатніми для закупівлі даного обсягу продукції. При рівноважному рівні ВВП загальна кількість вироблених товарів точно дорівнює загальній кількості закуплених товарів.

Зміни рівня цін та обсягу виробництва відбуваються в даній моделі внаслідок змін сукупного попиту та сукупної пропозиції під впливом нецінових чинників. Так, дивлячись на наведений графік (рис. 9), ми можемо дійти висновку, що збільшення сукупного попиту (зміщення кривої сукупного попиту праворуч) за незмінності сукупної пропозиції повинно мати наслідком зростання як загального рівня цін, так і реального обсягу виробництва. В свою чергу, зменшення сукупної пропозиції (зміщення кривої сукупної пропозиції ліворуч) за незмінності сукупного попиту означатиме зростання рівня цін в умовах скорочення обсягу виробництва (ці приклади можна продовжити).

Стосовно доцільності державного втручання в економіку прихильники розглянутої моделі також дотримуються “проміжних” поглядів між класиками та кейнсіанцями, проголошуючи необхідність державного регулювання, але в обмежених масштабах. Взагалі, необхідність державного регулювання ринкової економіки визнається сьогодні практично всіма школами — від неокласич-

них до неокейнсіанських. Дискусія ведеться тільки з приводу того, які саме економічні функції і в якому обсязі повинні виконувати державні установи в умовах сучасних ринкових систем.

Найчастіше у сучасній економічній літературі роль держави в умовах ринкової економіки зводиться до виконання нею трьох основних функцій: законодавчої, розподільчої та стабілізуючої.

Законодавча функція держави реалізується у забезпеченні правової бази та суспільної атмосфери, що сприяють ефективному функціонуванню ринкової системи. Держава встановлює «правила гри» за якими повинні діяти суб'єкти ринкових відносин. Видання урядом нормативних документів, що чітко регламентують правила поведінки всіх учасників процесу суспільного відтворення, є необхідною умовою нормального функціонування сучасних економічних систем. Держава повинна не тільки видавати закони та законодавчі акти, але стежити за їх безумовним виконанням, що забезпечує результативність їх дії.

Особлива увага в сучасних умовах приділяється розробці державою анти-монопольного законодавства. Захист конкуренції розглядається як захист основ ринкової системи господарювання. Конкуренція необхідна умова функціонування ринку, сама породжує монополію, а виникнення монополії означає знищення конкуренції. Отже, безконтрольно функціонуюча ринкова система поступово руйнує механізм вільного ціноутворення, що базується на основі конкуренції. Поява ж монопольних цін означає зведення нанівець дії ринкового механізму. Тож ефективність роботи ринку може бути забезпечена тільки за умов боротьби з монополістичними тенденціями на основі спеціальних законів.

Розподільча функція держави полягає у її втручанні в процеси розподілу ресурсів та доходів у ринковій економіці. Ринок розподіляє економічні ресурси між галузями та окремими підприємствами за принципом «хто більше заплатить – той і отримає потрібне». Такий принцип розподілу вважається досить ефективним, проте має негативні побічні наслідки. Ринкова система у своєму функціонуванні іноді не надає потрібної кількості ресурсів (а іноді й зовсім їх не виділяє) для задоволення загальносуспільних потреб. Так, розв'язання таких проблем, як доступність для всіх освіти та медичного обслуговування, охорона навколишнього середовища і боротьба зі стихійними лихами, забезпечення потреб національної оборони та охорона правопорядку, неможливі без втручання держави у розподіл ресурсів, що відбувається на основі дії ринкового механізму.

Необхідним сьогодні визнається втручання держави і у процес розподілу доходів населення. Для нерегульованого ринку характерним є край нерівномірний розподіл доходів. Сучасна держава, зазвичай, виконує «функцію Робіна Гуда», перерозподіляючи доходи від багатих до бідних за допомогою системи податків, трансфертних платежів та ін. Це виправдано не тільки з соціальної

точки зору (зменшення суспільної напруги, викликаної значною нерівністю у споживанні матеріальних благ та послуг різними верствами населення), а й з точки зору економічної доцільності (більш рівномірний розподіл доходів позитивно впливає на місткість внутрішнього ринку, що прискорює зростання загального обсягу виробництва).

Стабілізуюча функція держави пов'язана з необхідністю протидії хронічним хворобам ринкової економіки: періодичним кризам; безробіттю та інфляції. На державу покладено обов'язок по здійсненню заходів, які б могли пом'якшити наслідки циклічних коливань ринкової кон'юнктури, зробити процес економічного зростання більш стабільним і передбачуваним. Ця функція реалізує себе в межах антициклічної економічної політики у країнах з розвинутою економікою. Крім того, держава повинна постійно контролювати і не допускати перевищення допустимих рівнів безробіття та інфляції. Це завдання ускладнюється тим, що деякі заходи по зниженню рівня безробіття стимулюють інфляцію, навпаки, стримування інфляції може бути причиною зростання безробіття в країні.

Отже, економічні функції держави впливають з недосконалість ринкової системи господарювання. Держава намагається виправляти недоліки ринку, застосовуючи свідоме регулювання економіки там, де з цим не справляється ринковий механізм. Причому роль державного регулювання економіки стає настільки значною, що у більшості провідних країн світу власну економічну систему визнають змішаною: напівринковою — напівдержавнорегульованою.

Розділ 13. Сучасна інфляція та її національні особливості

§1. Сутність сучасної інфляції

Термін “інфляція” (від лат. inflatio) буквально означає “здуття”. І справді, фінансування державних витрат (наприклад, у періоди екстремального розвитку економіки під час війн, революцій) за допомогою паперово-грошової емісії з припиненням розміну банкнот на золото призводило до “здуття” грошового обігу і знеціненню паперових грошей.

Інфляція була характерна для грошового обігу: Росії — з 1769 до 1895 р. (за винятком періоду 1843-1853 рр.); США — у період війни за незалежність 1775-1783 рр. і громадянської війни 1861-1865 рр.; Англії — під час війни з Наполеоном на початку XIX ст.; Франції — у період Французької революції 1789-1791 рр. Особливо високих темпів інфляція досягла в Німеччині після першої світової війни, коли восени 1923 р. грошова маса в обігу досягала 496 квінтільйонів марок, а грошова одиниця знецінилася в трильйон разів.

Наведені історичні приклади доводять, що інфляція не є породженням сучасності, а мала місце й у минулому.

Інфляція — це знецінення грошей, зниження їх купівельної спроможності. Звичайно інфляція має у своїй основі не одну, а кілька взаємозалежних причин, і виявляються вони не тільки в підвищенні цін. Поряд із відкритою ціновою має місце прихована, або придушена, інфляція, що виявляється насамперед у дефіциті, погіршенні якості товарів.

Нагадаємо, що не кожне підвищення цін служить показником інфляції. Ціни можуть підвищуватися в результаті поліпшення якості продукції, погіршення умов видобутку паливно-сировинних ресурсів, зміни суспільних потреб. Але це буде, як правило, не інфляційний, а певною мірою логічне, виправдане зростання цін на окремі товари.

Наприклад, перехід на випуск нових модифікацій автомобілів з економічним двигуном, які відповідають міжнародним стандартам, очевидно, призведе до підвищення відпускної ціни: більш досконала і якісна продукція потребує великих витрат і цінується вище. Водночас систематичне зростання цін на се-

рійно вироблені автомобілі однієї і тієї ж моделі без будь-яких поліпшень, а нерідко і з погіршенням оздоблення і зниженням надійності в експлуатації має яскраво виражений інфляційний характер.

Існує і дещо інший погляд на природу інфляції, що цілком природно, тому що інфляція являє собою надзвичайно складний, суперечливий, недостатньо вивчений процес. Як вважають деякі економісти, під інфляцією варто розуміти підвищення загального рівня цін в економіці. Полемізуючи з цією точкою зору, П. Хейне писав, що не варто забувати: змінюються ціни не тільки товарів, а й вимірювачів їх цінності, тобто грошей. Інфляція — це не збільшення розміру предметів, а зменшення довжини лінійки, якою ми користуємося. Він звертає увагу на те, що в умовах натурального обміну (при відсутності грошей) ми ніяким би чином не зіткнулися б з інфляцією, одночасне підвищення всіх цін було логічно неможливо.

Безперечно одне: падіння купівельної спроможності грошей і підвищення цін взаємозалежні. Інфляція — це зниження купівельної сили грошей і, можна сказати, це підвищення грошових цін на блага, це переповнювання каналів обігу надлишковими паперовими грошима, не забезпеченими відповідним збільшенням товарної маси.

Як відомо, поступове зростання цін мало місце протягом усієї історії розвитку товарного виробництва і ринку. В епоху функціонування повноцінних грошей воно зумовлювалося псуванням монети або зниженням вартості золота, чи першим і другим одночасно. В усіх цих випадках зменшувалася вартість саме монети, що зумовлювало згідно з вимогами закону вартості зростання товарних цін. Проте відбувалося воно надзвичайно повільно і поступово, було майже непомітним протягом одного людського життя. Більше того, періоди підвищення цін змінювалися періодами їх спаду. Тому таке знецінення грошей не викликало істотних економічних та соціальних потреб.

Інфляція як економічне явище характеризує якісний стан грошового обігу в умовах, коли перестає діяти механізм автоматичного забезпечення сталості грошей. Не випадково термін “інфляція” почав вживатися в 70-ті роки ХІ ст. стосовно грошового обігу в Північній Америці, переповненої паперовими знаками, які випускалися для ведення громадянської війни. З того часу він широко ввійшов у наукову літературу і практичний лексикон, особливо після краху золотого стандарту. Його часто вживають для характеристики грошового обігу і більш ранніх епох — докапіталістичної і домонополістичного капіталізму, проте саме в періоди, коли встановлювався обіг нерозмінних банкнот чи просто паперових грошей (обіг асигнатів періоду французької революції кінця ХVІІІ ст. та наполеонівських війн, обіг асигнацій Росії кінця ХVІІІ — початку ХІХ ст. та ін.).

Форми прояву інфляції поступово змінювалися в міру розвитку грошового механізму та самих грошових форм. На початку виникнення паперових грошей,

коли вони тільки відірвалися від розмінних на золото банкнот, а на руках суб'єктів обігу були ще повноцінні монети, які нерідко оберталися, першою ознакою інфляції виступав лаж на золото, тобто підвищення ціни на золоті монети в паперових грошах порівняно з їх номінальною вартістю. Відповідно до зростання лажу посилювався процес зменшення реальної вартості грошової одиниці порівняно з її номінальним золотим вмістом, який називається дизажіо.

В сучасних умовах, коли в обігу немає золота і розірваний зв'язок грошових знаків з ним, втратили своє значення лаж і дизажіо як показники інфляційного процесу.

Головною формою прояву інфляції стало знецінення грошових знаків відносно вартості звичайних товарів, серед яких опинилося й золото, тобто падіння купівельної спроможності грошової одиниці. Якщо цей процес набуває зтяжнього характеру, то поглиблюється розрив між рівнями цін на внутрішньому ринку країни і на ринках інших країн та світовому ринку в цілому. Виникає знецінення національних грошей щодо іноземної валюти. Це призводить до зниження валютного курсу національних грошей, що теж є проявом інфляції.

Інфляція не виникає раптово, вона розвивається поступово як тривалий процес, який можна розділити на кілька стадій. Відрізняються ці стадії співвідношенням темпів зростання емісії паперових грошей і темпів їх знецінення.

На першій стадії темпи зростання емісії випереджають знецінення грошей, причому це випередження поступово зменшується, наближаючись до вирівнювання. Таке співвідношення і його тенденція зумовлюються кількома причинами.

Коли інфляція розвивалася в період переходу від золотомонетної до паперово-грошової системи, емісія грошових знаків здійснювалася переважно для заміни існуючих грошей, що вилучалися з обігу, і досягала високих темпів. У міру зменшення кількості металевих грошей в обігу з'являється лаж на золото як перша ознака інфляції. Проте ціни на товари могли залишатися стабільними. Інфляційний тиск надлишку паперових знаків зосереджувався переважно на золоті, зумовлюючи лаж на нього. Лише з повним вилученням з обігу металевих грошей інфляційний тиск зайвої емісії переключався на звичайні товари, викликаючи підвищення їх цін. Проте воно тільки "набирало розгону" і тому відставало від зростання давно розпочатої емісії паперових грошей.

Дещо по-іншому розвивається перша стадія інфляції за умов, коли вона розпочинається в достаточо сформованій системі обігу нерозмінних грошових знаків. Надмірно емітовані гроші хоч і не поглинаються обігом внаслідок вилучення з нього металевих грошей, як у першому випадку, проте вони зразу і не обмінюються на звичайні товари. Суб'єкти ринку певний час не відчувають зайвості в обігу цих грошей і використовують їх для нагромадження чи збере-

ження. Це тимчасово відволікає зайві гроші з обігу, послаблює інфляційний тиск на товарні ціни, і вони деякий час залишаються незмінними чи підвищуються повільно. Уповільнюється швидкість обігу грошей, це теж має певний антиінфляційний ефект.

Зазначені процеси зумовлюють ще один фактор послаблення інфляційних наслідків надмірної емісії. Зростання грошових нагромаджень і збережень у період, поки не виявилася тенденція до знецінення грошей, посилює стимули активізації підприємництва, товарно-грошових відносин, підвищення продуктивності праці, що приводить до розширення виробництва та реалізації товарів. На другій стадії інфляції темпи знецінення паперових грошей випереджають темпи зростання емісії. Це зумовлюється таким факторами:

- у певний момент власники грошових нагромаджень і збережень починають розуміти їх нереальність і пред'являють на ринок для купівлі товарів, це прискорює збільшення маси грошей у поточному обігу і платоспроможного попиту порівняно з поточною емісією;
- одночасно зменшується відплив у нагромадження нових випусків грошей внаслідок чого зростає швидкість обігу всієї грошової маси;
- виникають і швидко поширюються бартерні операції, звужуючи товарну основу грошової маси в обігу;
- знецінення грошей призводить до відтоку робочої сили з сфери виробництва у сферу спекулятивного обміну, що зумовлює падіння виробництва і товарообороту внаслідок чого зменшується потреба обігу в грошах.

Унаслідок дії зазначених факторів зайва маса грошей в обігу починає зростати швидше за їх емісію. Зростання цін, а отже, і знецінення грошей визначаються передусім динамікою зайвої маси грошей і тому випереджають темпи емісії.

Сучасній інфляції притаманний ряд відмінних рис: якщо раніш інфляція мала локальний характер, то зараз — повсюдний; якщо раніш вона охоплювала певний період часу, тобто мала періодичний характер, то зараз стала хронічною; сучасна інфляція існує під впливом не тільки грошових, а й негрошових чинників.

Отже, сучасна інфляція відчуває вплив багатьох чинників.

До першої групи відносяться чинники, що викликають перевищення грошового попиту над товарною пропозицією, у результаті чого відбувається порушення вимог закону грошового обігу. Друга група об'єднує чинники, що ведуть до початкового зростання витрат і цін товарів, який підтримується наступним підтягуванням грошової маси до їх зростання рівня. Насправді обидві групи чинників переплітаються і взаємодіють одна з одною, викликаючи зростання цін на товари і послуги, або інфляцію.

У залежності від переважання чинників тієї або іншої групи розрізняють два типи інфляції: інфляцію попиту й інфляцію витрат.

Інфляція попиту обумовлюється такими грошовими чинниками.

Мілітаризація економіки і зростання військових витрат. Військова техніка стає дедалі менше пристосованою для використання в цивільних галузях, у результаті чого грошовий еквівалент, що протистоїть військовій техніці, перетворюється в чинник, зайвий для обігу.

Дефіцит державного бюджету і зростання внутрішнього боргу. Покриття дефіциту відбувається шляхом розміщення позик держави на грошовому ринку або за допомогою додаткової емісії нерозмінних банкнот центрального банку. Перший шлях характерний для США, а другий — для країн з перехідною економікою.

Кредитна експансія банків. Так, в Україні великий обсяг кредитів, що надаються НБУ для фінансування витрат уряду.

Імпортована інфляція. Це емісія національної валюти понад потреби товарообігу при покупці іноземної валюти країнами з активним платіжним балансом.

Надмірні інвестиції у важку промисловість. При цьому з ринку постійно витягуються елементи продуктивного капіталу, замість яких в обіг надходить додатковий грошовий еквівалент.

Інфляція витрат характеризується впливом наступних негрошових чинників на процеси ціноутворення.

Лідерство в цінах. Воно спостерігалось з середини 60-х років до 1973 р., коли великі компанії окремих галузей при формуванні і зміні цін орієнтувалися на ціни, встановлені компаніями-лідерами, тобто найбільш значними виробниками в галузі або в межах локально-територіального ринку.

Зниження зростання продуктивності праці і падіння виробництва. Таке явище відбувалося в другій половині 70-х р. Наприклад, якщо в економіці США середньорічний темп продуктивності праці в 1961-1973 рр. становив 2,3%, то в 1974-1980 рр. — 0,2%, а в промисловості відповідно 3,5 і 0,1%. Аналогічні процеси були характерні і для інших промислово розвинутих країн. Вирішальну роль в уповільненні збільшення продуктивності праці зіграло погіршення загальних умов відтворення, викликаних як циклічними, так і структурними кризами.

Зросле значення сфери послуг. Воно характеризується, з одного боку, повільнішим зростанням продуктивності праці порівняно з галузями матеріального виробництва, а з другого — великою питомою вагою заробітної плати в загальних витратах виробництва. Різке збільшення попиту на продукцію сфери послуг у другій половині 60-х — початку 70-х років стимулювало її помітне подорожчання: у промислово розвинутих країнах зростання цін на послуги в 1,5-2 рази перевищувало зростання цін на інші товари.

Прискорення приросту витрат і особливо заробітної плати на одиницю продукції. Економічна міць робітничого класу, активність профспілкових орган-

ізацій не дозволяють великим компаніям знизити зростання заробітної плати до рівня уповільненого зростання продуктивності праці. Водночас у результаті монополістичної практики ціноутворення великим компаніям були компенсовані втрати за рахунок прискореного зростання цін, тобто була розгорнута спіраль “заробітна плата–ціни”.

Енергетична криза. Вона викликала у 70-ті роки величезне подорожчення нафти й інших енергоресурсів. Відтак, якщо у 60-ті роки середньорічний індекс зростання світових цін на продукцію промислово розвинутих країн становив усього 1,5%, то в 70-ті роки – понад 12%.

§2. Соціально-економічні наслідки інфляції

Інфляція має цілий ряд наслідків у багатьох сферах суспільного життя, насамперед у соціальній та економічній.

У соціальній сфері інфляція створює передумови перерозподілу доходів між найманими працівниками та підприємцями на користь останніх. Зростання товарних цін як прояв інфляції безпосередньо спричинює збільшення прибутків підприємців і зменшує реальні доходи робітників, службовців та інших верств населення, які змушені купувати товари за зростаючими цінами.

Проте в реальній дійсності ця закономірність не завжди чітко реалізується. Адже підприємці не тільки продають, а й купують товари за зростаючими цінами, а працівники не тільки купують товари, а й продають свій товар – робочу силу, ціна на яку в період інфляції теж зростає. Тому виграш чи втрати від інфляції можуть мати представники будь-якої соціальної групи.

Якщо ціни на товари, що продає підприємець, зростають повільніше, ніж ціни на товари, які він купує, то він зазнає збитків. Разом з тим, якщо заробітна плата працівника збільшується відповідно чи швидше за зростання цін на товари народного споживання, його матеріальне становище не зміниться або навіть поліпшиться. Все залежить від здатності того чи іншого економічного суб'єкта чи їх групи захистити свої доходи, добитися і адекватного зростання, що визначається монополічним становищем їх на ринку товарів або праці, політичною організованістю та силою профспілок тощо.

Проте є соціальні групи населення, які повністю не здатні захистити себе від втрат унаслідок інфляції. Це — передусім пенсіонери, особи, які живуть за рахунок виплат по соціальному страхуванню, всі працівники з фіксованим доходом, зокрема службовці державних установ, студенти та ін.

Особливо негативно впливає інфляція на матеріальне становище людей похилого віку, що нерідко живуть за рахунок своїх зошаджень. Унаслідок інфляції ці заощадження помітно знецінюються.

Крім прямих втрат, яких зазнає через інфляцію значна кількість економічних суб'єктів, її негативними соціальними наслідками є також: загальна не-

впевненість підприємців і всіх працівників у перспективі свого економічного становища, загострення соціальних суперечностей. Все це спричинює соціальну і політичну нестабільність у суспільстві, що нерідко закінчується бурхливими потрясіннями, внаслідок яких встановлюється диктатура в тій чи іншій формі. Ще ширший діапазон негативних наслідків інфляції в економічній сфері. Особливо відчутно вона впливає на розвиток виробництва, торгівлю, кредитну і грошову системи, державні фінанси, валютну систему і на платіжний баланс країни.

Спочатку, зокрема на стадії повзучої інфляції, остання забезпечує тимчасове стимулювання розвитку виробництва завдяки тому, що держава шляхом дефіцитного фінансування розширює свої замовлення підприємствам, допомагає їм у поновленні основного капіталу, в створенні соціально-економічної інфраструктури тощо. Водночас створюється особлива економічна ситуація, в якій, з одного боку, зростає попит на інфляційне фінансування, а з другого — притуплюється відчуття небезпеки надмірного насичення обороту грошовими коштами, внаслідок чого інфляція піднімається на вищий щабель і перетворюється у гальмо економічного розвитку.

Інфляція спричинює посилення хаотичності і диспропорціональності розвитку суспільного виробництва. Позичкові капітали спрямовуються переважно в галузі з швидким зростанням цін і відволікаються з інших галузей, де може настати застій і занепад виробництва. Часті коливання, стрибки цін посилюють економічний ризик інвестицій, що викликає скорочення нових капіталовкладень і затухання науково-технічного прогресу. Технічному регресу сприяє також те, що в період інфляції ціна робочої сили нерідко зростає повільніше, ніж ціна засобів виробництва, і застосування ручної праці виявляється вигіднішим ніж техніки.

Скорочуючи платоспроможний попит населення, інфляція зумовлює звуження ринку збуту товарів народного споживання, що може викликати затухання темпів їх зростання чи навіть скорочення обсягів виробництва. Нерідко виникає затоварення на цих ринках при абсолютному скороченні особистого споживання. Спад виробництва може зумовлюватися також відтоком капіталів з виробничої сфери в торгівлю, де інфляційне зростання цін підсилюється спекуляцією, яка зумовлює прискорення обігу капіталу та зростання прибутків. У сферу спекулятивної торгівлі відволікається також значна частина робочої сили, що також стримує розвиток виробництва. Шлях до спекулятивної наживи призводить до розриву сталих господарських зв'язків між економічними суб'єктами, до значних нерациональних перевезень товарів, внаслідок чого дезорганізується виробництво, зростають витрати обігу.

Інфляція негативно впливає на структуру споживчого попиту, що дезорганізує господарські зв'язки та виробництво, а також викликає перерозподіл багатства в суспільстві. Ті економічні суб'єкти, які спромоглися на свої товари

ціни підвищити якнайбільше, в тому числі і спекулятивним шляхом, одержані надприбутки вміщують переважно в реальні цінності — земельні ділянки, золото, картини, ювелірні прикраси, будівлі тощо. Одночасно зменшують свої традиційні витрати, насамперед виробничого призначення, пов'язані з підвищеним ризиком при знеціненні грошей.

В умовах інфляції економічним суб'єктам не вигідно тримати свої активи в грошовій формі. Це негативно впливає на кредитні відносини та грошовий обіг. Власники грошових коштів не будуть вкладати їх у банки, якщо депозитний процент не компенсує інфляційних втрат. Якщо ж банки збільшуватимуть депозитний процент, то це неминуче призведе до подорожання банківських позик, наслідком чого буде скорочення попиту на них та подальше підвищення цін підприємцями з метою компенсації своїх додаткових витрат на оплату процентів. Згортається також комерційний кредит, оскільки кредиторам не вигідно і ризиковано продавати свою продукцію з відстрочкою платежу.

Інфляція, особливо на галопуючій та гіпервисокій стадіях, сама зумовлює нові інфляційні фактори і посилює руйнівний вплив на грошовий обіг. Прагнення економічних суб'єктів швидше позбавитися “гарячих” грошей прискорює їх обіг, що зменшує необхідну для його обслуговування грошову масу. У власників товарів поступово знижується бажання реалізовувати їх за знецінені гроші, і вони переходять на бартерні операції чи продають їх за іноземну валюту. Натуралізація обміну прискорює інфляційне знецінення грошей, оскільки звужується матеріальна основа їх обігу, а також спричинює розрив традиційних і господарських зв'язків, уповільнює товарообіг та викликає додаткові витрати обігу.

У міру поглиблення інфляції, особливо на гіпервисокій стадії, виникає “голод” на грошові знаки, оскільки дрібні купюри зовсім втрачають свою вартість і перестають функціонувати. Тому швидко зростає потреба у великих купюрах. Створюється парадоксальна ситуація, коли за наявності в обігу великої маси зайвих грошей всі економічні суб'єкти відчують недостачу платіжних засобів (грошовий “голод”). Поступово цей “голод” поширюється і на оборот грошового капіталу, внаслідок чого у більшій частині підприємств посилюється недостача основного й оборотного капіталу. Це пояснюється тим, що випереджаюче знецінення грошей порівняно з ростом їх емісії призводить до зменшення реальної цінності грошової маси в обігу.

Негативно впливає інфляція і на фінансову систему, особливо на другій стадії, коли емісія грошей не встигає за їх знеціненням. Реальна вартість всієї суми державних доходів постійно зменшується. Тому держава змушена постійно “посилювати тиск” на друкарський верстат, щоб компенсувати фінансові втрати від інфляції. Оскільки зробити це неможливо, то їй доводиться так чи інакше зменшувати свої витрати і передусім на соціальні потреби, що ще більше загострює соціально-політичну нестабільність у країні.

Особливої уваги заслуговує питання впливу інфляції на зовнішньоекономічні зв'язки. Найбільш узагальненим наслідком її є падіння курсу національної валюти відносно валют країн, де інфляція відсутня чи розвивається нижчими темпами.

Падіння курсу відбувається нерівномірно, неадекватно зниженню купівельної сили грошей на внутрішньому ринку. При спробах держави втручатися у зовнішньоекономічні і валютні відносини виникають розбіжності між офіційним і ринковим курсом валюти, формується кілька ринкових курсів тощо. Всі ці явища дезогранізують зовнішньоекономічні зв'язки, вносять до них значний спекулятивний елемент, стримують приплив іноземного капіталу, погіршують платіжний баланс країни, її валютне становище, підривають її позиції на світовому ринку.

Усі вказані негативні наслідки інфляції у соціальній та економічній сферах, утому числі в зовнішньоекономічній, тісно чи іншою мірою виявлялися в умовах колишнього Радянського Союзу, включаючи Україну. Якраз починаючи з 1988 р., коли інфляція стала переростати з відкритої в галопуючу, значно прискорилося зниження життєвого рівня трудящих, падіння темпів економічного зростання, виникло безробіття, порушилися господарські зв'язки та розвинулися бартерні операції, стали “пробуксовувати” кредитні відносини, різко зріс рівень позичкового процента, знизився курс карбованця, небувалих розмахів досягли спекулятивні торгові операції (внутрішні і зовнішні). Незважаючи на величезний товарний голод, з країни в широких масштабах вивозилися найдефіцитніші товари, в тому числі продукти харчування, сировина, матеріали, ціни на які держава стримувала на низькому рівні всередині країни. Величезний стрибок курсу іноземної вільно конвертованої валюти в карбованцях зробив вивіз таких товарів надзвичайно прибутковою справою. І ніякі адміністративні заборони чи звернення до почуття патріотизму та відповідальності не могли перешкодити новим комерсантам “заробляти” великі доходи па подібних операціях.

§3. Види сучасної інфляції та її класифікації по країнах

У міжнародній практиці залежно від розміру зростання цін прийнятий розподіл інфляції на три види:

повзучу — якщо середньорічний темп приросту цін не вище 5-10%;

галопуючу — при середньорічному темпі приросту цін від 10 до 50% (іноді до 100%);

гіперінфляцію — коли зростання цін перевищує 100% на рік (МВФ за гіперінфляцію зараз приймає 50% зростання цін на місяць).

Для промислово розвинутих країн характерною є повзуча інфляція, тобто невеличке, помірне знецінення з року в рік.

В країнах, що розвиваються, переважають інфляція, що галопує, і гіперінфляція. Причому чинники, форми і соціально-економічні наслідки інфляції, а

також підходить до напрацювання і здійснення антиінфляційних заходів у різних країнах обумовлюються особливостями їх економічного розвитку.

Країни, що розвиваються, за економічними умовами і чинниками досвіду боротьби з інфляцією можна класифікувати в такий спосіб.

До першої групи належать країни Латинської Америки — Аргентина, Бразилія, де відзначаються відсутність економічної рівноваги, хронічний дефіцит державного бюджету, використання у внутрішній політиці друкарського верстата і постійної індексації всіх фондів, а в зовнішньоекономічній сфері — систематичне зниження курсів національних валют. Для цих країн була характерна гіперінфляція, викликана головним чином фінансуванням бюджетного дефіциту і пов'язаною з ним надлишковою емісією грошей, у результаті чого відбувалося щорічне знецінення грошей у кілька тисяч відсотків на рік.

До другої групи належать Колумбія, Еквадор, Венесуела, Бірма, Іран, Єгипет, Сирія, Чилі. У них також спостерігалась відсутність економічної рівноваги у фінансовій політиці, чітко простежувався нахил до дефіцитного фінансування і кредитної експансії. Інфляція в цих країнах трималась в “межах, що галопувала” (середньорічний приріст цін — 20-40%); проводилась індексація, що нерідко мала частковий характер. Відзначається високий рівень безробіття.

Країни третьої групи — Індія, Індонезія, Пакистан, Нігерія, Філіппіни, Таїланд — характеризуються обмеженою економічною рівновагою і значним надходженням іноземної валюти від експорту. Інфляція тримається в межах 5-20%, застосовується часткова індексація доходів. Велике безробіття, у тому числі і приховане.

Країни четвертої групи — Сінгапур, Малайзія, Південна Корея, ОАЕ, Катар, Саудівська Аравія, Бахрейн — мають достатній ступінь економічної рівноваги. Інфляція тут тримається в “повзучих” формах (1-5%), введений суворий контроль за зростанням цін. Економіка функціонує в умовах розвинутого ринку. Важливу роль як антиінфляційний засіб відіграють експорт і надходження іноземної валюти. Безробіття зберігається на помірному рівні.

До п'ятої групи відносяться колишні соціалістичні країни, прирівняні до категорії країн, що розвиваються. Становище в цих країнах, включаючи і ситуацію з інфляцією, органічно пов'язані з переходом від командно-адміністративної системи до ринкової економіки.

Серед чинників гіперінфляції в цих країнах, як і в країнах першої групи, називаються, по-перше, проблема фінансування на базі хронічного дефіциту державного бюджету, через який виявляється більшість грошових чинників інфляції; по-друге, структурні чинники (наприклад, важливого причиною гіперінфляції в Бразилії й Аргентині було надзвичайне зростання інвестицій у важку промисловість, що не даєшвидкої віддачі); по-третє, диспропорційність між більш прискореним зростанням цін на промислову порівняно з цінами на сільськогосподарську продукцію.

Структурні чинники інфляції не тільки обумовлюють прискорення зростання цін, тобто створюють ситуацію “інфляції витрат”, а й помітно впливають на розвиток “інфляції попиту”. Суперечність між розвитком виробництва і вузьким внутрішнім ринком намагаються в цих країнах усунути, з одного боку, шляхом дефіцитного фінансування (за допомогою друкарського верстата), а з другого, — залученням в зростаючих обсягах іноземних позик. У результаті в таких найбільших латиноамериканських країнах, як Бразилія й Аргентина, виникли величезні внутрішні і зовнішні борги.

Водночас збільшення зовнішньої заборгованості викликає появу чинника посилення інфляції — так званої доларизації. Цей процес пов’язаний з привілейованим положенням долара або іншої сильної валюти перед національною валютою, а це не тільки не стимулює надходження іноземних інвестицій, але і призводить до втечі капіталів з країн.

§4. Форми і методи антиінфляційної політики

Основними формами стабілізації грошового обігу, що залежить від стану інфляційних процесів, є грошові реформи та антиінфляційна політика.

Грошові реформи. Вони проводилися в умовах металевого грошового обігу — при срібному або золотому стандарті, а також після Другої світової війни, коли діяв золотодевізний, або золотодоларовий стандарт.

Після закінчення війн і революцій стабілізація грошового обігу, як один з найважливіших засобів відновлення економіки проводилася за допомогою таких методів: нуліфікації, реставрації (ревальвації), девальвації і деномінації.

Нуліфікація означає оголошення про анулювання сильно знеціненої одиниці і введенні нової валюти. Так, у Німеччині в результаті повоєнної гіперінфляції і значного знецінення рейхсмарки, введена в обіг в 1924 р. марка обмінювалася в співвідношенні 1:1 трильйона старих рейхсмарок. Стара марка була анульована.

Реставрація — відновлення старого золотого вмісту грошової одиниці. Наприклад, після першої світової війни під час грошової реформи 1925-1928 рр. в Англії був відновлений довоєнний золотий вміст фунта стерлінгів. Після Другої світової війни реставрація, або *ревальвація*, проводилася шляхом підвищення офіційного валютного курсу до долара, а потім Міжнародний валютний фонд реєстрував підвищення золотого вмісту грошової одиниці. Наприклад, ФРН провела в рамках Бреттон-Вудської валютної системи три ревальвації (у 1961, 1969 і 1971 р.). Кількаразові ревальвації проводить ФРН і в рамках Європейської системи, де зберігся режим фіксованих курсів валют.

Девальвація — зниження золотого вмісту грошової одиниці, а після Другої світової війни — офіційного валютного курсу до долара США. Так, золотий вміст долара США було знижено в грудні 1971 р. на 7,89%, а в лютому 1973 р. — на

10%. Після введення плаваючих валютних курсів у 1973 р. девальвація проводиться лише в угрупованні з регульованими валютними курсами — Європейської валютної змії, на базі якої була створена Європейська валютна система.

Деномінація — метод “закреслення нулів”, тобто укрупнення масштабу цін. Так, у Бразилії, де темпи щорічного знецінення досягли 933,6%, у 1988 р. був прийнятий “Літній план”, за яким введена грошова одиниця “нокрузадо”, еквівалентна 1000 старих крузадо. За таким же методом була проведена грошова реформа в Росії на початку 1998 р.

Особливості грошових реформ в умовах “шокової терапії”. Методи “шокової терапії” використовувалися в багатьох країнах після Другої світової війни, причому вони супроводжувалися таким антиінфляційним засобом, як конфіскаційна грошова реформа. З кінця 1944 р. до середини 1952 р. у Європі було проведено 24 реформи такого типу.

За методами проведення всі грошові реформи діляться на три типи:

- обмін паперових грошей за дефляційним курсом на нові гроші з метою різкого зменшення маси паперових грошей. Наприклад, у листопаді 1944 р. у Греції обмін проводився в співвідношенні 1 нова драхма на 1 млрд старих;

- тимчасове (повне або часткове) заморожування банківських вкладів населення і підприємців. Подібні реформи проводилися у Франції (червень 1945 р. і січень 1948 р.), Бельгії (жовтень 1944 р.), Австрії (липень і листопад 1945 р.) і ін.;

- комбінація першого і другого методів грошових реформ. Цей метод був використаний у Західній Німеччині в червні 1948 р. при переході від військово-державної до ринкової економіки й одержав назву “шокової терапії”.

Методи “шокової терапії” широко застосовувалися в міжнародній практиці й у минулому, при переході від державної до ринкової економіки. Незважаючи на істотні відмінності окремих її варіантів, усі вони ґрунтуються на трьох основних ідеях.

Перша ідея — ринкові відносини є єдиним засобом лікування всіх хиб і бід державної економіки. Тому проголошується необхідність якомога швидшого переходу до ринкової економіки, незважаючи на всі труднощі і соціально-економічні витрати.

Друга, і центральна, ідея — широке використання вільного ціноутворення повинно стимулювати створення ринкових структур і інститутів, насамперед системи незалежних виробників і конкурентних ринків, що становлять базу ринкової економіки.

Третя ідея — перехід від одержавленої до ринкової економіки — неминуче пов’язаний з помітним зниженням життєвого рівня населення, головним чином у результаті інфляції і безробіття.

Ефективність методів “шокової терапії” значною мірою залежить від того, наскільки далека економіка тієї або іншої країни в період її одержавлення від

ринкових структур, особливо від системи незалежних виробників. Тільки в умовах існування підготовлених ринкових структур або їх швидкого становлення спрацьовує стимулююча роль механізму ціноутворення. Зростання цін стимулює збільшення виробництва товарів і послуг, що швидко ліквідує дефіцит. У результаті відбуваються рівнобічне насичення ринків і відносна стабілізація цін. При надмірно зруйнованих ринкових структурах зростання цін не веде до адекватної перебудови і розвитку виробництва, а набуває характеру тривалої і високої (аж до гіперрозмірів) інфляції. У даних випадках при “шоковій терапії” застосовуються додаткові жорсткі заходи: заморожування заробітної плати, скорочення виробництва, збільшення безробіття, проведення грошової реформи і ін. Все це помітно піднімає соціально-економічні витрати “шокової терапії”.

Приведемо декілька конкретних прикладів “шокової терапії”. У Західній Німеччині грошова реформа (червень 1948 р.) носила жорстко конфіскаційний характер. Готівка і внески населення були обмінені в співвідношенні 6,5 нових німецьких марок на 100 старих рейхсмарок. Частина внесків спочатку була заморожена, а потім приблизно 70% їх анульовано, але кожний житель одержав одноразову виплату у 60 німецьких марок. В результаті реформи був ліквідований державний борг і всі активи державного сектора, міжбанківські вимоги в рейхсмарках. Таким чином, грошова реформа усунула основні причини дисбалансу в країні, в результаті був знятий контроль над цінами і заробітною платою, а підприємництво, що швидко розвивалося, наситило ринок, що зупинило інфляцію.

“Шокова терапія” була успішно застосована в Японії в 1949–1950 рр. з ініціативи американського посла в Японії, у зв’язку з чим і одержала назву “лінія Доджа”. Перехід на вільне ціноутворення відбувається разом з такими жорсткими антиінфляційними заходами, як ліквідація дефіциту державного бюджету, припинення субсидій збитковим підприємствам, жорсткість умов кредитування, заморожування частини внесків і ін. Важливу роль у формуванні ринкових структур зіграло проведення земельної реформи і розукрупнення монополістичних гігантів.

У країнах Східної Європи “шокова терапія” використовувалася в деяких країнах, наприклад, у Югославії і Польщі. У Югославії з 1952 р. було започатковано курс на розвиток “самоврядної економіки”, або економіки “ринкового соціалізму”. На кінець 80-х років у країні загострилася криза цієї системи, що була орієнтована на максимізацію заробітної плати і доходів. Подібна спрямованість значно послабила інвестиції, в результаті чого країну уразили економічна криза, безробіття, посилення інфляційних тенденцій: у країні розгорнулася гіперінфляція, що у 1989 р. досягла чотиризначних цифр.

Уряд А.Марковича розробив і провів реформу по лікуванню економіки за допомогою “шокової терапії”, спрямованої на приборкання гіперінфляції і

розширення конкурентоспроможних сил. Початкові результати були позитивними: гіперінфляція припинилася, національна валюта стабілізувалася, а динар став першою у Східній Європі конвертованою валютою. Проте з розморожуванням заробітної плати знову посилилася інфляція, зросло безробіття, помітно знизився життєвий рівень населення. Але найстрашніший удар реформи завдав розпад державності.

Найбільш яскравим прикладом “шокової терапії” служить економічна політика, яка проводиться в Польщі з кінця 1989 р., і була заснована на допуску вільного ціноутворення при тимчасовому заморожуванні заробітної плати. В результаті за короткий період Польща позбулася від товарного дефіциту, після восьмикратного стрибка цін відбулося уповільнення темпів інфляції. Таким чином, стабілізація обійшлася дорого – життєвий рівень населення знизився майже вдвічі, а безробіття восени 1990 р. досягло 10%. Але в подальшому реформа вивела Польщу до розряду “нових” країн з економікою, що динамічно розвивається.

У радянській історії в минулому теж був застосований свій варіант “шокової терапії” – при переході від командно-директивної економіки періоду “військового комунізму” до економіки в умовах проведення нової економічної політики (непу). Неп, особливо на фоні повоєнної розрухи, призвів до швидкого оздоровлення життя країни, до насичення споживчих ринків. Проте він був пов’язаний зуряд жорсткими економічними заходами, що вимагали серйозних жертв з боку найбідніших прошарків міського населення. Мова йде передусім про грошову реформу 1922–1924 рр., ціллю якої були ліквідація дефіциту державного бюджету, припинення інфляції і введення нової грошової одиниці — червонця. До 1924 р. господарські державні витрати були різко скорочені, обмежений кредит. Були різко обмежені витрати держави на підтримку армії, міліції за рахунок скорочення чисельності та переведення їх на територіальний принцип організації та фінансування. Дефіцит держбюджету був зведений до мінімуму, що дозволило зупинити друкарський верстат. Червонець став повноцінною грошовою одиницею на внутрішньому ринку: роздрібні ціни з 1 жовтня 1923 р. по 1 серпня 1925 р. знизилися на 20%. Проте вирішальним напрямком реформи по скороченню державних витрат було припинення фінансування державних підприємств, у результаті чого в ряді галузей закрилося до 1/3 підприємств. Це була справжня “шокова терапія”, хоча цей термін тоді не вживався.

Застосовувані зараз методи “шокової терапії” в Україні не можуть не бути безболісними з ряду причин.

По-перше, з кінця 20-х років в економіці нашої країни жорстко і послідовно відбувалося руйнування ринкових структур. Розбудовувався їх антипод – адміністративно-мобілізаційна економіка.

По-друге, у результаті тривалого історичного розвитку в колишньому СРСР склалася унікальна за своїм характером диспропорційність в економіці: з од-

ного боку — бурхливе зростання важкої промисловості, військово-промислового комплексу, а з другого боку — вкрай уповільнене зростання, а то й просто стагнація галузей, що виробляли предмети споживання. До таких галузей відносяться насамперед сільське господарство, харчова, легка й інші галузі промисловості. Навіть за даними радянської статистики, частка галузей групи А в промисловому виробництві складала в 1928 р. 39,5%, у 1940 р. — 61, у 1960 р. — 72,5%.

По-третє, близько половини національного доходу колишнього СРСР йшло на нагромадження, тоді як у головних розвинутих країнах — 15-25%. Якщо взяти за основу ВВП, то мінімум половина кінцевої продукції країни спрямовувалася на виробничі капіталовкладення та озброєння (у головних країнах Заходу — максимум 25-30%).

По-четверте, частка фонду споживання у ВВП колишнього СРСР становила не більше 25-30% проти 60-65% у розвинутих країнах. Частка заробітної плати в СРСР також була низька: вона становила 1/3 національного доходу проти 2/3 у розвинутих країнах.

Таким чином, були створенні вкрай спотворені механізми звуження внутрішнього споживчого ринку — одного з найважливіших чинників розвитку сучасних ринків. Інфляція як перевищення грошового попиту над пропозицією товарів і послуг давно виявлялася в нашій економіці у вигляді виникнення дефіциту по визначених товарних групах і постійному зростанні роздрібних цін. Проте в умовах командно-адміністративної економіки вона мала “придушений” характер. І лише з квітня 1991 р. інфляція стала набирати темпи, а з січня 1992 р. по 1995 р., коли майже цілком був скасований контроль над цінами, вона набула виду голопуючої інфляції, а потім — гіперінфляції. Правда, проводилася індексація доходів населення, але дуже обмежено і з великим запізненням. Водночас інфляція попиту тісно перепліталась з інфляцією витрат, оскільки в деяких галузях, кооперативних підприємствах та інших комерційних структурах мало місце неконтрольоване зростання цін. Це переплетіння мало небезпечний характер і загрожувало важкими соціальними наслідками. У боротьбі з інфляцією передбачене різке скорочення централізованих капіталовкладень у галузі групи А, конверсія військових галузей промисловості, зменшення частки військових витрат у державному бюджеті, скорочення витрат державного апарату управління.

Антиінфляційна політика. Це комплекс заходів для державного регулювання економіки, спрямованого на боротьбу з інфляцією. У відповідь на взаємодію чинників інфляції попиту й інфляції витрат оформилися дві основні лінії антиінфляційної політики — дефляційна політика (або регулювання попиту) і політика доходів.

Дефляційна політика — це методи обмеження грошового попиту через грошово-кредитний і податковий механізми шляхом зниження державних витрат,

підвищення процентної ставки за кредит, посилення податкового пресу, обмеження грошової маси та ін. Особливість дії дефляційної політики полягає в тому, що вона, як правило, викликає уповільнення економічного зростання і навіть кризові явища. Тому більшість урядів при її проведенні в 60–70-х роках виявляло стриманість або навіть відмовлялася від неї.

Політика доходів припускає рівнобачний контроль над цінами і заробітною платою шляхом повного їх заморожування або встановлення меж їх зростання. За соціальними мотивами цей вид антиінфляційної політики застосовується рідко. У той же час досвід використання політики доходів у США при президенті Нікзоні, у Великій Британії при лейбористських урядах, у скандинавських країнах свідчить про обмеженість її результатів. По-перше, уповільнення зростання цін викликало дефіцит на деякі товари, по-друге, зростання цін стримувалося лише на визначений час, а зі скасуванням обмежень знову прискорювалася.

Варіанти антиінфляційної політики вибиралися залежно від пріоритетів. Якщо ставилася мета стримування економічного зростання, то проводилася дефляційна політика, якщо цілком було стимулювання економічного зростання — перевага віддавалася політиці доходів. У разі, коли ставилася мета приборкати інфляцію за будь-яку ціну, то паралельно використовувалися обидва методи антиінфляційної політики.

Індексація (повна або часткова) означає компенсацію втрат у результаті знецінення грошей. Спочатку даний метод застосовувався наприкінці 40-х — початку 50-х років при інфляції, викликаній переходом від військової економіки до нормальних ринкових умов. Знову індексація стала застосовуватися в 70-ті роки у зв'язку з розгортанням галопуючої інфляції. У більшості промислово розвинутих країн вона поширювалася на меншу частину трудового населення (наприклад, у США приблизно на 10%). Винятком була Італія, профспілки якого домоглися введення в країні повної системи індексації.

Форми стримування контрольованого зростання цін виявляються, по-перше, у “заморожуванні” цін на визначені товари, по-друге, у стримуванні їхнього рівня у певних межах. Подібний контроль зберігся у всіх головних розвинутих країнах. Так, у ФРН він охоплює приблизно половину роздрібного товарообігу, включаючи продовольство.

Ще більше значення цей контроль має для країн, що розвиваються, де стабільний рівень роздрібних цін на споживчі товари підтримується державними субсидіями, що забезпечує хоча і низький, але стабільний рівень життя населення. Переведення цих механізмів ціноутворення на ці товари на вільно ринкову основу, як правило, супроводжується бурхливими соціальними потрясіннями.

Наприкінці 70-х — початку 80-х років у боротьбі з галопуючою інфляцією, у промислово розвинутих країнах кейнсіанські рецепти боротьби з інфляцією були замінені консервативними варіантами з застосуванням дефляційних за-

ходів: більш жорсткого обмеження державних витрат, особливо господарських і соціальних; стримування збільшення паперово-грошової маси шляхом проведення політики таргетування грошового обігу, тобто жорсткого стримування грошової маси в межах встановлених орієнтирів.

Щоправда, у конкретних умовах відбувався деякий відступ від жорсткого стримування, особливо при зростанні соціальних витрат. Як приклад можна навести США, де не тільки не була досягнута збалансованість державного бюджету, а й відбувалося небачене раніше зростання дефіциту (до 200 млрд дол.). Це виявилось результатом зменшення дохідної частини бюджету внаслідок скорочення податків і величезного зростання військових витрат. Проте адміністрація Рейгана змогла перекрити інфляційний вплив дефіциту державного бюджету за рахунок грошового ринку (тобто заощаджень підприємств і населення), а також шляхом підвищення процентних ставок і залучення іноземного капіталу.

Конкурентне стимулювання виробництва включає заходи як по прямому стимулюванню підприємництва шляхом значного зниження податків на корпорації, так і по непрямому стимулюванню заощаджень для населення (зниження податків з населення).

Водночас стали застосовуватися заходи, що стимулюють ринкову конкуренцію і знижують її вплив на ціни і спіраль “ціна-заробітна плата”. Наприклад, у США адміністрація Рейгана відмовилася від державної підтримки таких малоконкурентних галузей, як чорна металургія, текстильна, взуттєва промисловість, що викликало хвилю злиття великих компаній. У результаті різко зросла конкуренція, яка сприяла зменшенню інфляції до “повзучих” форм, а також послабленню інфляційної спіралі “ціна-заробітна плата”.

§5. Теорії інфляції

Вданий час існують три основних напрямки в теорії інфляції: кейнсіанська теорія інфляції, яка викликана надлишковим попитом; монетаристська кількісна концепція; теорія надзвичайних витрат.

Кейнсіанська теорія інфляції, яка викликана надлишковим попитом. Представники цієї теорії (Дж. М. Кейнс і Б. Хансен) виходять з аналізу доходів і витрат суб'єктів, їх впливу на збільшення попиту. Вони вважають, що збільшення попиту з боку держави і підприємців призводить до зростання виробництва і зайнятості. У той же час збільшення попиту населення, оскільки він (попит) має непродуктивний характер, веде до інфляції. У зв'язку з цим вони рекомендують стимулювати приватні і державні інвестиції, але обмежувати заробітну плату. У даній концепції велику роль відіграє, за словами Кейнса, “ефективний”, або грошовий попит, що нібито і створює грошову масу. Причому Кейнс розглядає два види інфляції:

напівінфляція (помірна, або повзуча), тобто таке зростання грошової маси в умовах безробіття, що не несе небезпеки, оскільки не стільки призводить до зростання цін, скільки сприяє втягуванню безробітних у процес виробництва;

справжня інфляція (що галопує) — вона можлива при досягненні повної зайнятості, коли зростання грошової маси цілком виявляється в зростанні цін на товари і послуги.

У зв'язку з цим у своїй праці “Загальна теорія зайнятості, відсотків і грошей” (1936) Кейнс рекомендував проводити зниження не номінальної, або “грошової” заробітної плати, що, за його словами, є “непіддатливою” через завязування опору працюючих, а здійснювати “гнучку, інфляційну грошову політику”, що веде в кінцевому підсумку до зниження реальної заробітної плати.

На основі кейнсіанської теорії інфляції була винайдена так звана “крива Філіпса”, що відбивала обернену залежність у розвитку цін і зайнятості у Великій Британії. Новозеландський вчений А.Філіпс на основі аналізу тенденцій в економіці Великої Британії з 1861 по 1957 р. дійшов висновку, що за допомогою інфляції майже протягом 100 років вдавалося переборювати спад виробництва і збільшувати зайнятість, а стабілізація цін супроводжувалася зниженням рівня зайнятості й економічної активності.

Відповідно до “кривої Філіпса” були розроблені рекомендації по приборканню інфляції, утриманню її на помірному рівні: або довести безробіття до високого рівня, або профспілкам проводити більш стриману політику при переговорах про підвищення заробітної плати.

Проте економічні кризи 1974–1975 рр. і 1980–1982 рр. виявили новий феномен — стагфляцію, що спростовує “криву Філіпса”, тому що в ці періоди — періоди стагнації або кризи — темпи інфляції не зменшувалися, а зростали.

Монетаристська концепція інфляції. Представники даного напрямку (М.Фрідмен і ін.) розглядають інфляцію як грошовий феномен, тобто результат надлишкової кількості грошей в обігу. З цією метою вони зіставляють індекси грошової маси і фізичного обсягу ВВП. Тут гроші відіграють активну роль, тобто грошова маса “створює” попит.

Монетаристи виступають проти некейнсіанських заходів антициклічного регулювання, розглядаючи розвиток промислового циклу як зміну інфляції (піднесення) і дефляції (криза). Звідси вони роблять висновок: оскільки інфляція викликає піднесення промислового виробництва, її варто підтримувати в помірних розмірах.

Теорія інфляції викликана надмірними витратами виробництва (Д.М.Кейнс, У.Торн, Р.Куен). Ця теорія пояснює зростання цін збільшенням витрат виробництва. Вона тісно пов'язана з концепцією Кейнса, який вважав: якщо перша стадія інфляції (напівінфляція) являє собою інфляцію попиту, то друга стадія (справжня інфляція) — результат інфляції витрат виробництва. Причому, на думку представників даної теорії, інфляцію викликають лише витрати, пов'я-

зані з заробітною платою, на чому заснована теорія інфляційної спіралі “заробітна плата-ціни”, якої притримується більшість західних економістів, у тому числі П. Самуельсон, Дж. Гелбрейт та ін. Аналізована теорія є основою анти-інфляційних заходів для “заморожування” заробітної плати, політики обмеження доходів населення. Водночас варто зауважити, що сучасний період НТР характеризується зростанням заробітної плати. Тому західні економісти висувають тезу про те, що її збільшення не повинно перевищувати зростання продуктивності праці, інакше відбудеться розкручування “інфляційної спіралі”.

ЧАСТИНА 6. ФІНАНСОВІ ПРОЦЕСИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ

Розділ 14. Фінанси, фінансова система

§ 1. Соціально-економічна сутність і функції фінансів

Сутність фінансів, закономірності їх розвитку, сфера охоплених ними товарно-грошових відносин і роль у процесі суспільного відтворення визначаються економічним ладом суспільства, природою і функціями держави.

Фінанси — історична категорія. Вони з'явилися одночасно з виникненням держави при розшаруванні суспільства на класи. В часи первісно-общинного ладу не було класів, не було держави.

В докапіталістичних формаціях велика частина потреб держави задовольнялася шляхом встановлення різноманітного роду натуральних повинностей і зборів. Грошове господарство в той період було розвинуте тільки в армії.

В умовах капіталізму фінанси стали виражати економічні відносини у зв'язку з утворенням, розподілом і використанням фондів коштів у процесі розподілу і перерозподілу національного доходу.

Різкий розвиток фінансових відносин відбувся в ХХ ст., особливо після Другої світової війни. Обсяги державних бюджетів стали виражатися в мільярдах національних валют. В усіх країнах відбулося одержавлення значної частини національного доходу (від 30 до 50%). Маючи величезні фонди коштів, держави стали робити істотний вплив на процес відтворення. Розширилася сфера фінансових відносин. Держава стала акумулювати не тільки ресурси бюджетної системи, а й численних позабюджетних фондів.

Значний розвиток одержали фінанси підприємств різноманітних форм власності. У промислово розвинутих країнах основною організаційно-правовою формою стали акціонерні товариства. Чому ж акціонерна форма власності набула такого широкого поширення в країнах з розвинутою ринковою економікою? Випуск акцій — одна з потужних форм мобілізації капіталу. Вона дозволяє трансформувати грошові заощадження у виробничі інвестиції. Без акцій, облігацій, кредитів банків і інших елементів фінансового ринку корпорації

повинні були б забезпечувати зростання за рахунок самофінансування, що різко обмежило б можливості їх зростання.

Фінансова сторона діяльності акціонерних товариств і підприємств інших форм власності набуває дедалі більшого значення. Сучасні умови відтворення, загострення конкурентної боротьби різко підвищили питання управління фінансами підприємств. У країнах з розвинутою ринковою економікою рішення кардинальних питань розвитку підприємств здійснюється під суворим контролем її фінансового управління. Успіх діяльності акціонерних товариств і підприємств інших організаційно-правових форм багато в чому визначається знанням усіма співробітниками основ фінансово-економічного аналізу. Фінанси підприємств обслуговують кругообіг величезних фондів коштів. Тому питання фінансового менеджменту (тобто найбільш ефективного управління фінансовими ресурсами підприємств) набувають винятково важливого значення.

Фінансові відносини охоплюють дві сфери:

- економічні грошові відносини, пов'язані з формуванням і використанням централізованих грошових фондів держави, що акумулюються в державній бюджетній системі й урядових позабюджетних фондах;
- економічні грошові відносини, що опосередковують кругообіг децентралізованих грошових фондів підприємств.

Фінанси являють собою економічні відносини, пов'язані з формуванням, розподілом і використанням централізованих і децентралізованих фондів коштів з метою виконання функцій і завдань держави та суб'єктів господарювання і забезпечення умов розширеного відтворення.

Фінанси — невіддільна частина грошових відносин, тому їх роль і значення залежать від того, яке місце грошові відносини займають в економічних відносинах. Проте не кожні грошові відносини виражають фінансові відносини. Фінанси відрізняються від грошей як за змістом, так і за функціями. Гроші — це загальний еквівалент, за допомогою якого насамперед вимірюються витрати праці асоційованих виробників, а фінанси — економічний інструмент розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту (ВВП) і національного доходу, знаряддя контролю за утворенням і використанням фондів коштів.

Головне їх призначення в тому, щоб шляхом утворення грошових доходів і фондів забезпечити не тільки потреби держави і підприємств у коштах, а й контроль за витратою фінансових ресурсів.

Фінанси виражають грошові відносини, що виникають між: підприємствами в процесі придбання товарно-матеріальних цінностей, реалізації продукції і послуг; підприємствами і вищестоящими організаціями при створенні централізованих коштів та їх розподілу; державою і підприємствами при сплаті ними податків у бюджетну систему і фінансуванні витрат; державою і громадянами при внесенні ними податків і добровільних платежів; підприємствами, грома-

діями і позабюджетними фондами при внесенні платежів і одержанні ресурсів; окремими ланками бюджетної системи; страховими організаціями і підприємствами та населенням при сплаті страхових внесків і відшкодуванні збитку при настанні страхового випадку, а також грошові відносини, що опосередковують кругообіг фондів підприємств.

Головним матеріальним джерелом грошових фондів виступає національний дохід країни — нова вартість, або вартість валового внутрішнього продукту за відрахуванням спожитих у процесі виробництва знарядь і засобів виробництва.

Обсяг національного доходу визначає можливості задоволення загальнодержавних потреб і розширення суспільного виробництва. Саме з урахування розмірів національного доходу і його окремих частин — фонду споживання і фонду накопичення — визначаються пропорції розвитку економіки її структури. От чому у всіх країнах надається важливого значення статистиці національного доходу.

Без участі фінансів національний дохід не може бути розподілений. Фінанси — невіддільна сполучна ланка між створенням і використанням національного доходу. Фінанси впливають на виробництво, розподіл і споживання і носять об'єктивний характер. Вони виражають визначену сферу виробничих відносин і належать до базисної категорії.

За своїм матеріальним змістом фінанси — це цільові фонди коштів у сукупності з фінансовими ресурсами країни. Головна умова зростання фінансових ресурсів — збільшення національного доходу. Фінанси і фінансові ресурси — не тотожні поняття.

Фінансові ресурси самі по собі не визначають сутності фінансів, не розкривають їх внутрішнього змісту і суспільного призначення. Фінансова наука вивчає не ресурси як такі, а суспільні відносини, що виникають на основі утворення, розподілу і використання ресурсів; вона досліджує закономірності розвитку фінансових відносин.

Хоча фінанси відносяться до базисної категорії, вони багато в чому залежать від фінансової політики, яку здійснює уряд.

Фінанси — це насамперед розподільча категорія. З їх допомогою здійснюється повторний розподіл або перерозподіл національного доходу. У 1960–1990 рр. частка національного доходу, що перерозподіляється через усі ланки фінансової системи, різко зростає: з 9–18% напередодні Першої світової війни до 35–50% і більш у даний час.

Соціально-економічна сутність фінансових відносин полягає в дослідженні — за рахунок кого держава одержує фінансові ресурси й у чиїх інтересах використовує ці кошти.

В процесі історичного розвитку сутність перерозподільчих процесів значно змінилася. У XIX ст. в умовах жорсткої виробничої експлуатації широкі народні маси несли й основний тягар фінансової експлуатації.

Гігантський розвиток продуктивних сил у ХХ ст., особливо у другій його половині, розширення функцій держави, демократизація громадського життя в країнах з розвинутою ринковою економікою обумовили істотні зміни в сфері державних фінансів. Вони виявилися в тому, що значна частина ресурсів, які мобілізуються урядом, стала перерозподілятися на користь широких прошарків населення. Це насамперед виявилось в значній частці ресурсів, що спрямовуються на соціальні цілі. У зв'язку з вимогами науково-технічної революції особливо зросли витрати на освіту. Уряди країн, наприклад у Великій Британії, була націоналізована охорона здоров'я і створена Національна служба охорони здоров'я. Одержали значний розвиток позабюджетні соціальні фонди.

Проте зростання соціальних витрат не означає, що перерозподільчі процеси здійснюються тільки в інтересах трудящих мас. В основних зарубіжних країнах дотепер зберігаються значні військові витрати, витрати по виплаті відсотків і погашенню державного боргу, при яких одержувачами коштів виступають монополії, що входять у військово-промисловий комплекс та інші фінансові структури (страхові компанії, банківські монополії, фінансово-промислові групи).

У СРСР повоєнний період характеризувався високим рівнем витрат на військові цілі, неефективним використанням коштів на фінансування народного господарства, залишковим принципом фінансування соціальних витрат.

Таким чином, фінанси — це розподільча категорія. Водночас слід зазначити, що розподільчі процеси відбуваються не тільки через фінанси, а й шляхом використання цін і кредиту. Як відомо, ціна є грошовим вираженням вартості товару. Перед тим, як відбудеться розподіл і перерозподіл національного доходу, товар повинен бути реалізований. Ціна визначає розмір коштів, що надходять від реалізації продукції до її власників, і виступає вихідною основою подальшого розподільчого процесу. В умовах гіперінфляції в Україні відбулося різке зростання цін і перерозподільча функція ціни посилилася. Ціни також регулюють попит і пропозицію на товари і тим самим впливають на відтворення.

Значні перерозподільчі процеси відбуваються у сфері кредитних відносин. Фінанси і кредит — взаємозалежні категорії. У своєму взаємозв'язку вони забезпечують кругообіг грошових фондів підприємств на розширеній основі. Кредитні ресурси залучаються в Україні і для покриття бюджетного дефіциту.

Кредит являє собою рух позичкового фонду, здійснюваного через банківську систему і спеціальні фінансово-кредитні інститути. Банки акумулюють вільні кошти підприємств і населення і передають їх на основі забезпеченості, повернення, платності і терміновості підприємствам, що мають потребу у них.

На відміну від фінансів, що виражають односторонній і безоплатний рух вартості, кредит має бути в обумовлений термін повернутий кредитором зі сплатою заздалегідь встановлених відсотків.

Сутність фінансів виявляється в їх функціях. Фінанси виконують дві основні функції: розподільчу і контрольну, здійснювані ними одночасно. Кожна фінансова операція означає розподіл суспільного продукту і національного доходу і контроль за цим розподілом.

Розподільча функція фінансів:

- Розподіл національного доходу полягає в створенні так званих основних, або первинних доходів. Їх сума дорівнює національному доходу. Основні доходи формуються при розподілі національного доходу серед учасників матеріального виробництва. Вони діляться на дві групи:

- 1) зарплата робітників, службовців, доходи фермерів, селян, зайнятих у сфері матеріального виробництва;

- 2) доходи підприємств сфери матеріального виробництва. Проте первинні доходи ще не утворюють суспільних коштів, достатніх для розвитку пріоритетних галузей народного господарства, забезпечення обороноздатності країни, задоволення матеріальних і культурних потреб населення. Необхідно здійснити подальший розподіл або перерозподіл національного доходу.

- Перерозподіл національного доходу пов'язаний з міжгалузевим і територіальним перерозподілом коштів в інтересах найбільш ефективного і раціонального використання доходів і накопичень підприємств та організацій; з наявністю поряд з виробничою невиробничою сфери, в якій національний дохід не створюється (освіта, охорона здоров'я, соціальне страхування і соціальне забезпечення, управління); з перерозподілом доходів між різноманітними соціальними групами населення. У результаті перерозподілу утворюються повторні, або похідні доходи. Це доходи, отримані в галузях невиробничої сфери, податки (прибутковий податок з фізичних осіб і ін.). Повторні доходи служать для формування кінцевих пропорцій використання національного доходу.

Активно беручи участь у розподілі і перерозподілі національного доходу, фінанси сприяють трансформації пропорцій, що виникли при первинному розподілі національного доходу, у формуванні пропорцій його кінцевого використання. Доходи, які утворені в ході такого перерозподілу, повинні забезпечити відповідність між матеріальними і фінансовими ресурсами і насамперед між розміром грошових фондів та їх структури, з одного боку, і обсягом та структурою засобів виробництва і предметів споживання – з другого.

Перерозподіл національного доходу в Україні має здійснюватися в інтересах структурної перебудови народного господарства, розвитку пріоритетних галузей економіки (сільське господарство, харчова, легка промисловість, транспорт, енергетика, конверсія військового виробництва), на користь найменш забезпечених прошарків населення (пенсіонерів, інвалідів, студентів, самотніх і багатодітних матерів).

Таким чином, перерозподіл національного доходу відбувається між виробничою і невиробничою сферами народного господарства, галузями матері-

ального виробництва, окремими регіонами країни, формами власності і соціальними групами населення. Кінцева мета розподілу і перерозподілу національного доходу і валового внутрішнього продукту, що здійснюється за допомогою фінансів, виявляється в розвитку продуктивних сил, створенні ринкових структур економіки, зміцненні держави, забезпеченні високої якості життя широких прошарків населення. При цьому роль фінансів підпорядкована завданням підвищення матеріальної зацікавленості робітників і колективів підприємств та організацій у поліпшенні фінансово-господарської діяльності, досягненні найкращих результатів при найменших витратах.

Фінанси виконують також контрольну функцію. Як інструмент формування і використання грошових доходів і фондів, вони об'єктивно відбивають хід розподільчого процесу. Контрольна функція виявляється в контролі за розподілом валового внутрішнього продукту по відповідних фондах і витратою їх за цільовим призначенням.

В умовах переходу на ринкові відносини фінансовий контроль спрямований на забезпечення динамічного розвитку суспільного і приватного виробництва, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості роботи у всіх ланках народного господарства. Він охоплює виробничу і невиробничу сфери і націлений на підвищення економічного стимулювання, раціональну і дбайливу витрату матеріальних, трудових і фінансових ресурсів та природних багатств, скорочення непродуктивних витрат і втрат, припинення безгосподарності і марнотратства.

Одне з важливих завдань фінансового контролю — перевірка точного дотримання законодавства з фінансових питань, своєчасності і повноти виконання фінансових зобов'язань перед бюджетною системою, податковою службою, банками, а також взаємних зобов'язань підприємств і організацій за рахунками і платежами.

Контрольна функція фінансів виявляється також через багатогранну діяльність фінансових органів. Робітники фінансової системи і податкової служби здійснюють фінансовий контроль у процесі фінансового планування, при виконанні дохідної і видаткової частин бюджетної системи. В умовах розвитку ринкових відносин напрямки контрольної роботи, форми і методи фінансового контролю істотно змінюються.

Крім розподільчої і контрольної функцій, фінанси виконують також регулюючу функцію. Ця функція пов'язана з втручанням держави через фінанси (державні витрати, податки, державний кредит) у процес відтворення. З метою регулювання економіки і соціальних відносин використовуються також фінансове і бюджетне планування, державне регулювання ринку цінних паперів. Проте на сьогодні в Україні регулююча функція розвинута недостатньо.

Функції фінансів реалізуються через фінансовий механізм, що являє собою частину господарського механізму. Фінансовий механізм включає су-

купність організаційних форм фінансових відносин у народному господарстві, порядок формування і використання централізованих і децентралізованих фондів коштів, методи фінансового планування, форми управління фінансами і фінансовою системою, фінансове законодавство. В умовах поглиблення ринкових реформ застосовується якісно новий фінансовий механізм. Це стосується взаємовідносин підприємств і населення з бюджетною системою, позабюджетними фондами, органами майнового й особистого страхування тощо.

§ 2. Роль фінансів у розширеному відтворенні

Розширене відтворення включає безупинне поновлення і розширення виробничих фондів, зростання ВВП і його головної частини — національного доходу, відтворення робочої сили і виробничих відносин. Воно здійснюється з використанням економічних важелів, товарно-грошових, фінансових і кредитних відносин. Важлива роль у відтворенні всіх складових частин ВВП належить державним фінансам і фінансам підприємств.

Держава впливає на відтворювальний процес через фінансування підприємств і окремих галузей господарства, витрат на соціальні цілі, кредитну і податкову політику.

Слід зазначити, що в умовах адміністративно-командної системи ефективність використання державних коштів на фінансування народного господарства була низькою. Росло незавершене будівництво, збільшувався обсяг невстановленого устаткування, зокрема імпортного. Були підірвані основи госпрозрахункової діяльності підприємств — кошти високорентабельних підприємств вилучалися і перерозподілялися на користь збиткових виробництв; фінансові права підприємств були урізані, що не дозволяло їм приймати оперативні рішення, спрямовані на одержання високих фінансово-господарських результатів.

В умовах поглиблення ринкових реформ відбувається перебудова всієї системи фінансових відносин у народному господарстві. Державні фінанси, і насамперед бюджетна система, шляхом відповідного розподілу коштів повинні забезпечити структурну перебудову економіки, прискорення науково-технічного прогресу, підвищення ефективності виробництва, і на цій основі зростання життєвого рівня народу.

За рахунок централізованих фондів забезпечуються потреби розширеного відтворення на макрорівні; здійснюється міжгалузевий і територіальний перерозподіл ресурсів для вирівнювання економічного і соціального розвитку окремих регіонів.

Слід зазначити, що витрати з бюджету на фінансування народного господарства в 90-ті роки значно скоротилися. З початку 1990 р. відзначається по-

дальше уповільнення темпів інвестиційної активності. Скорочуються обсяги централізованих капітальних вкладень. Недостатні обсяги державних інвестиційних кредитів.

- Інвестиційна діяльність особливо скорочується у виробничій сфері по всіх народногосподарських комплексах. Одна з причин цього — криза неплатежів у народному господарстві. Особливо істотне згорання капітального будівництва спостерігається в галузях паливно-енергетичного й агропромислового комплексів. Для інвесторів більш приваблива невиробнича сфера, для якої, зокрема, характерним є швидкий оборот фінансових ресурсів, незначна фондоемісія, відносно велика рентабельність.

Особливо велика роль фінансів у розширеному відтворенні підприємств різноманітних форм власності, оскільки при їх особистій участі створюється ВВП і відбувається його розподіл у середині підприємства і галузей.

Незважаючи на різке зниження бюджетного фінансування, умови розширеного відтворення для підприємств у ринковій економіці спрощуються внаслідок зростання частки прибутку, що лишається в господарстві, можливостей залучення банківських кредитів і інших форм запозичення на фінансовому ринку. Частка власних коштів підприємств у загальному обсязі капіталовкладень у даний час перевищила бюджетні асигнування на ці цілі.

Інвестиційну політику на даному етапі передбачається здійснювати в таких напрямках:

- подальша децентралізація інвестиційного процесу на основі розвитку різноманітних форм власності, підвищення ролі внутрішніх (власних) джерел накопичень підприємств для фінансування їх інвестиційних проектів;

- державна підтримка підприємств за рахунок централізованих інвестицій при безумовному перенесення центру ваги з безповоротного бюджетного фінансування на кредитування (на зворотній і платній основі). Зберігання безповоротного бюджетного фінансування переважно для соціально значимих об'єктів, що мають некомерційний характер;

- розміщення обмежених централізованих капітальних вкладень і державного фінансування інвестиційних проектів виробничого призначення строго відповідно до суто цільових програм і виключно на конкурсній основі;

- посилення державного контролю за цільовою витратою коштів державного бюджету, що спрямовуються на інвестиції у формі безповоротного фінансування і кредитування;

- значне розширення практики спільного (часткового) державно-комерційного фінансування інвестиційних проектів;

- використання частини централізованих (кредитних) інвестиційних коштів на реалізацію особливо ефективних інвестиційних проектів і об'єктів малого бізнесу незалежно від їх галузевої належності і форм власності для прискорення структурно-технологічної перебудови виробництва;

— удосконалення нормативної бази з метою залучення іноземних інвестицій.

Державні інвестиції повинні бути соціально обґрунтованими, спрямованими на створення додаткових робочих місць, поліпшення якості життя, стимулювання власної інвестиційної активності підприємств.

- Великий вплив на фінанси підприємств здійснює податкова політика, яка забезпечує функціонування податкової системи, види податків, їхні ставки, пільги тощо. Слід зазначити, що податкова політика в даний час не стимулює розширене відтворення.

Фінанси виступають важливим елементом відтворення робочої сили, у вартість якої, крім оплати праці, входять також витрати на освіту, охорону здоров'я, соціальне забезпечення. Розширення сфери соціальних витрат обумовлене багато в чому вимогами науково-технічної революції. Швидка якісна перебудова виробництва потребує постійної зміни фахової структури робочої сили, що спричинює подальше зростання витрат на освіту і перекваліфікацію кадрів.

Припинення спаду виробництва й економічне зростання можливі тільки в умовах різкого збільшення інвестиційних ресурсів, зміцнення купівельної сили гривні, зменшення податкового навантаження на економічну діяльність.

§ 3. Фінансова система і характеристика її ланок

Поняття “фінансова система” є розвитком більш загального поняття “фінанси”. Фінанси, як відзначалося раніше, виражають економічні суспільні відносини. Проте в кожній ланці фінансів ці відносини виявляються по-різному, мають свою специфіку. Кожна ланка фінансів певним чином впливає на процес відтворення, має свої, властиві їй функції. Так, фінанси підприємств обслуговують матеріальне виробництво. При їх участі створюється ВВП, що розподіляється усередині підприємств і галузей господарства. Через державний бюджет мобілізуються ресурси в основний централізований фонд держави, і відбувається перерозподіл коштів між галузями господарства, економічними регіонами, окремими соціальними групами населення. Позабюджетні спеціальні фонди мають строго цільове призначення. Так, найбільший спеціальний Пенсійний фонд України мобілізує кошти на виплату пенсій громадянам країни. Фонди страхування призначені для відшкодування збитку, завданого стихійними лихами підприємствам і населенню, а по особистому страхуванню — виплати застрахованій особі або його сім'ї матеріального забезпечення при настанні страхового випадку.

Таким чином, кожна ланка фінансової системи являє собою визначену сферу фінансових відносин, а фінансова система в цілому — сукупність різно-

манітних сфер фінансових відносин, у процесі яких утворюються і використовуються фонди коштів.

Іншими словами, **фінансова система** — це система форм і методів утворення, розподілу і використання фондів коштів держави і підприємств.

Фінансова система України включає такі ланки фінансових відносин:

- бюджетна система, яка включає Державний бюджет, бюджет Автономної Республіки Крим, а також місцеві бюджети;
- централізовані цільові фонди грошових коштів загальнодержавного призначення;
- фінанси підприємств різних форм власності, організацій, установ і галузей народного господарства;
- майнове та особисте страхування;
- кредит (державний та банківський).

Центральне місце у фінансовій системі України посідає **бюджетна система** (Державний бюджет України, бюджет Автономної республіки Крим, місцеві бюджети), завдяки якій утворюються грошові фонди відповідних державних та адміністративно-територіальних угруповань. Такі грошові фонди необхідні для реалізації загальнодержавних або територіальних соціально-економічних планів і програм, гарантування оборони та безпеки країни.

Централізовані цільові фонди — відносно нова ланка фінансової системи України. До них належать: Пенсійний фонд і Фонд соціального страхування, Фонд для здійснення заходів по ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи і соціальному захисту населення, Державний інвестиційний фонд.

Державний кредит — фонд коштів, що утворюється шляхом випуску державних позик. У цих відносинах позичальником виступає держава, а кредиторами юридичні та фізичні особи, які купують цінні папери, становлять її борг. Для формування фонду коштів також використовуються вклади громадян в ощадні банки як джерело кредитних ресурсів.

Банківський кредит — охоплює відносини по утворенню в розпорядженні банків грошових фондів (кредитних ресурсів) за рахунок статутних та інших фондів банків, коштів на депозитних рахунках, коштів в обігу та міжбанківських розрахунках тощо. З фондів банківського кредитування видається короткострокова, середньострокова і довгострокова позичка за умов зворотності і відплатності юридичним особам на виробничі, соціальні потреби, а також фізичним особам на різноманітні потреби.

• В умовах адміністративно-командної системи діяла державна монополія на страхову справу. Страхування здійснювалося на всій території країни Держстрахом СРСР, і страхові органи союзних республік перебували в подвійному підпорядкуванні — правлінню Держстраху і Міністерству фінансів союзної республіки. Діяльність страхової системи була підпорядкована інтересам державного бюджету. Держава безоплатно вилучала зі страхових фондів значні

кошти для покриття бюджетного дефіциту. З переходом до ринкової економіки створені об'єктивні умови для активного розвитку страхування.

У 1990 р. було покінчено з державною монополією у страховій справі. Поряд з державними страховими організаціями страхування здійснюють акціонерні страхові компанії, що одержали ліцензію на проведення страхових операцій.

З розвитком ринкових відносин майнове й особисте страхування та страхування відповідальності набувають дедалі більшого значення, оскільки ступінь страхового ризику, пов'язаного з можливістю настання стихійних лих, спадів виробництва, фінансових втрат, політичною нестабільністю, зростає.

Слід зазначити, що чітка спеціалізація серед страховиків за напрямками страхової діяльності на сьогодні відсутня. Більшість страхових компаній проводять операції по страхуванню життя, страхуванню майна юридичних і фізичних осіб, страхуванню вантажів, страхуванню від нещасливих випадків і хвороб, страхуванню відповідальності, фінансових ризиків.

Головну роль на страховому ринку займає державна страхова компанія "Оранта", що за більш як 70-літній період свого функціонування створила потужний механізм страхового захисту окремих сторін суспільного виробництва, життя, здоров'я, працездатності членів суспільства.

- Фінанси підприємств різноманітних форм власності (державні, акціонерні, приватні, орендні й ін.) складають основу фінансів. Тут формується переважна частина фінансових ресурсів. Від стану фінансів підприємств багато в чому залежить загальне фінансове становище країни.

В умовах ринкових відносин підприємства здійснюють свою діяльність на засадах комерційного розрахунку, при якому витрати підприємства повинні покриватися за рахунок власних доходів. Головним джерелом виробничого і соціального розвитку трудових колективів стає прибуток.

Підприємства стали мати реальну фінансову незалежність, самостійно розподіляють виторг від реалізації продукції, на свій розсуд розпоряджаються прибутком, формують виробничі і соціальні фонди необхідними їм коштами для інвестування, використовуючи в тому числі і ресурси фінансового ринку.

Підприємства стали вільні від дріб'язкової опіки з боку держави, але водночас різко підвищилася їхня відповідальність за економічні і фінансові результати роботи.

§ 4. Фінансова безпека

Державне регулювання фінансової системи як важливий чинник її ефективного розвитку спирається на два головних напрямки — на забезпечення її подальшої стабілізації, підтримку розбудови фінансової сфери, піднесення рівня її державного управління, фінансового контролю та організовану проти-

дію системі загроз фінансовій сфері механізмами, засобами та органами фінансової безпеки.

Під фінансовою безпекою слід розуміти такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.

Стан фінансової системи великою мірою залежить від гармонійного взаємозв'язку та розвитку всіх її складових. Фінансова система України ще не набула рис, притаманних ринковій економіці, і перебуває в стадії формування. Нині фінансові можливості держави, які залежать від обсягу фінансових ресурсів, залишаються досить обмеженими. До того ж дезорганізація цієї системи, що відбувається поряд з її криміналізацією створює значну загрозу економічній безпеці України і може призвести до вкрай негативних наслідків. Стабілізація економічної системи держави вимагає розробки та реалізації комплексної програми оздоровлення державних фінансів.

Важливим інструментом державного регулювання соціально-економічних процесів є Державний бюджет України. Саме розбалансованість Державного бюджету є головним дестабілізуючим чинником кризи державних фінансів.

Найважливішими критеріями формування та виконання державного і місцевого бюджетів відповідно до вимог економічної безпеки повинні стати такі:

- відповідність бюджетної політики національним інтересам, а не інтересам політичної кон'юнктури;
- забезпечення суверенітету держави у здійсненні національної бюджетної політики;
- зміцнення держави на основі забезпечення фінансовими ресурсами можливостей реалізації її функцій у здійсненні внутрішньої і зовнішньої політики;
- реальність цілей бюджетної політики та створення умов для їх досягнення;
- забезпечення самостійності та незалежності Державного бюджету і стабільності його доходів як засобу забезпечення самостійності і незалежності центральної влади від регіонів;
- підтримка в бюджетній системі необхідного ступеня залежності регіонів від Державного бюджету;
- забезпечення цілісності і єдності бюджетної системи як фінансової основи і передумови цілісності та єдності Української держави;
- здатність бюджетної системи забезпечити єдність ринкового економічного простору, фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської та податкової систем;

— узгодженість у бюджетному процесі річних і стратегічних завдань державної політики економічного розвитку.

Вкрай негативно позначається на гарантуванні національної безпеки України хибна практика щорічного несвоечасного прийняття Державного бюджету. Тому важливо законодавчо чітко регламентувати процедуру підготовки та прийняття Державного бюджету і передбачити відповідальність посадових осіб за зрив бюджетного процесу.

Досягнення на вимогу міжнародних фінансових організацій низького рівня дефіциту бюджету, що здійснюється в основному за рахунок невиконання бюджетних зобов'язань (головним чином хронічних затримок з виплатою заробітної платні та інших соціальних виплат) є неприпустимо з точки зору вимог економічної безпеки. Зниження рівня інфляції досягається засобами жорсткої монетарної політики, органічно не пов'язаної з оздоровленням фінансів.

Криза платежів, яка поглиблюється бюджетною заборгованістю, обмеженістю кредитних ресурсів, перебуванням значної частини грошей у позабанківському обігу, бартеризацією обміну, знижує рівень економічної безпеки і посилює соціальну напруженість у суспільстві. До того ж криза платежів призводить до формування так званої боргової економіки, в якій головним боржником виступає держава (див. додаток “Динаміка зовнішнього боргу України”, стор. 713).

Міжнародний валютний фонд. За станом на 1 січня 1999 р. Україна залучила близько \$3,5 млрд фінансової допомоги з боку міжнародних фінансових організацій та інших офіційних кредиторів. Найбільший обсяг допомоги надав МВФ – близько \$2,2 млрд

Фінансові ресурси МВФ даються Україні на достатньо пільгових умовах: строк оплати – 3-5 років, початок оплати – через три роки, ставки відсотка за кредит – від 5,75% до 6,29%. Розпорядником фінансових ресурсів, наданих МВФ, виступає Національний банк України.

За станом на 1 січня 1999 р. державний борг України перед МВФ склав \$2790 млн, або 24,3% усього зовнішнього держборгу України.

Світовий банк. Від Світового банку Україна одержувала позики на фінансування дефіциту державного бюджету і для реалізації інвестиційних проєктів.

Його кредити є достатньо привабливим джерелом зовнішнього фінансування. За класифікацією Світового банку, Україна відноситься до третьої категорії країн (за середнім рівнем прибутку). Для таких країн строк погашення кредитів складає 17 років з пільговим періодом 5 років, під час яких виплачуються лише відсотки. Ставка відсотків може бути фіксованою або плаваючою, прив'язаною до ставки LIBOR. Відсотки по позиках Світового банку, залучених Україною до цього часу, виплачуються за плаваючою ставкою. З урахуванням загальної маржи Світового банку ставка відсотків для України становить близько 6,5% річних.

За станом на 01.01.99 р. державний борг України перед Світовим банком становив \$1584 млн, або 13,8% усього зовнішнього держборгу України.

Європейський банк реконструкції і розвитку. Іншим джерелом пільгового фінансування інвестиційних проєктів є позики Європейського банку реконструкції і розвитку. Вони даються на 3-5 років за пільговими ставками – LIBOR плюс 1%.

На початок 1999 р. державний борг України перед Європейським банком реконструкції і розвитку досяг \$110 млн, або 1% усього зовнішнього держборгу України.

Росія. Вже в перші роки своєї політичної незалежності Україна визнала борги перед Росією, насамперед за імпорт енергоносіїв. Державний борг України перед Росією був оформлений міжурядовою угодою від 26 травня 1993 р. на суму \$2,5 млрд Щорічно протягом 1996-1998 рр. Україна повинна була погашати \$416,7 млн боргу, але погасила лише за один рік. Інший борг, відповідно до міжурядової угоди від 20 березня 1995 р., був реструктуризований.

24 червня 1993 р. була підписана угода, відповідно до якої уряд Росії надав Україні кредит на \$203,9 млн для оплати постачання товарів і послуг із Росією. Україна погасила лише \$67,9 млн Сума, що залишилася, реструктуризована.

20 березня 1995 р. з метою врегулювання прострочених боргових зобов'язань України перед Росією була укладена міжурядова угода про реструктуризацію заборгованості. Відповідно до цього документа, реструктуризовано платежів на загальну суму \$1,131 млрд, з яких прострочені відсотки за користування кредитами в 1993-1994 рр. і штрафні санкції за прострочення платежів складають близько \$160 млн

Протягом 1995-1996 рр. Україна повинна була виплачувати лише відсотки, а з 1997 р. – починати погашати кредит. У 1997 р. вона повинна була погасити \$68 млн, потім з 1998 по 2007 р. – по \$106,8 млн щорічно. Реструктуризація дозволила поліпшити структуру заборгованості перед Росією.

28 травня 1997 р. уряди України і Росії підписали угоду про розрахунки, пов'язані з поділом Чорноморського флоту і перебуванням Чорноморського флоту Росії на території України. Відповідно до цього документа, з 1 січня 1998 р. втратили силу статті україно-російських угод, за якими в Україні виникають зобов'язання щодо погашення основного боргу і сплати відсотків. Відтоді державний борг України перед Росією погашається шляхом заліку плати за використання російським флотом земельних ділянок і розмішених на них об'єктів берегової інфраструктури, акваторій бухт.

На початок 1999 р. державний борг України перед Росією досяг \$1896 млн, або 16,5% усього зовнішнього держборгу України.

Облігації зовнішньої державної позики 1995 р. (борг перед РАТ “Газпром”). 18 березня 1995 р. між урядом України і російським АТ “Газпром” була укладена угода про принцип врегулювання заборгованості України за постачання російського природного газу в 1994 р. і забезпечення поточних платежів у 1995 р.

Відповідно до угоди заборгованість у сумі \$1400 млн була реструктуризована шляхом випуску державних цінних паперів зі строком погашення до 12

років і дворічного пільгового періоду. Процентна ставка зафіксована на рівні 8,5% річних. 21 березня 1995 р. випущено 280 тис. облігацій номінальною вартістю \$5 тис. кожна. З цієї дати нараховуються відсотки. Оплата купонів здійснюється щокварталу, виходячи з бази 360 днів у році. Основним платіжним агентом випуску призначено Національний банк України.

На початок року державний борг України по облігаціях зовнішньої державної позики 1995 р. склав \$1155 млн, або 10,1% усього зовнішнього держборгу України.

Туркменістан. Відповідно до міжурядової угоди від 5 листопада 1994 р., борг України перед Туркменістаном становив \$713,4 млн Він виник унаслідок переоформлення на державу зобов'язань по оплаті природного газу, що поставлявся в Україну. 19 січня 1995 р. сума боргу України перед Туркменістаном була уточнена і становить \$723,44 млн Щорічно до 2001 р. Україна була зобов'язана погашати \$140,9 млн.

На початок 1999 р. Україна заборгувала Туркменістану близько \$458 млн, що становить 4% усього зовнішнього держборгу України.

Фідуціарні позики. Першу фідуціарну позику (на суму \$450 млн) Україна залучила 11 серпня 1997 р. Вона була організована банком Nomura International зі строком погашення один рік (дата погашення — 12 серпня 1998 р.). За відрахуванням відсотків Україна одержала близько \$397 млн

У жовтні 1997 р. уряд одержав комерційну позику від банку Chase на загальну суму \$109 млн (комісійна винагорода банку — 0,75% суми). Строк погашення — один рік.

25 лютого 1998 р. підписана угода про розміщення українських облігацій на євrorинку, за якою лід-менеджерами виступали Merrill Lynch і Commerzbank. Облігації були номіновані в німецьких марках на суму DM750 млн зі строком погашення три роки (тобто 26 лютого 2001 р.) Ставка прибутковості за позикою склала 16,2% (плюс 1,75% — комісійна винагорода). Ця ставка є рекордною по фінансових інструментах, номінованих у німецьких марках за всю повоєнну історію розвитку світового фінансового ринку (Росія, наприклад, дебютувала на ринку єврооблігацій з позикою в \$5 млрд зі ставкою прибутковості на рівні 9%). У зв'язку з цим попит на українські облігації був надзвичайно високим. Тому 5 травня 1998 р. було дорозміщено облігацій ще на DM250 млн Процентна ставка за цим кредитом вже дорівнювала 14,995%, а комісійна винагорода становила 1,25%. Дата погашення позички — 26 лютого 2001 р.

У черговий раз Україна вийшла на світові фінансові ринки 16 березня 1998 р. Цього разу вона позичила ECU500 млн, пообіцявши погасити ці облігації 17 березня 2000 р. Лід-менеджером по цій угоді виступив SAN Warburg. Ставка купона позички склала 14,75%, а ціна розміщення — 99,5% номіналу. Практично всі кошти, отримані від розміщення позички (\$531,127 млн), пішли на 292

погашення заборгованості по заробітній платі і пенсіям. Ця позика погіршила показники боргової безпеки держави.

20 жовтня 1998 р. Україна підписала угоду з банком Chase на залучення фідучіарної позики в розмірі \$81,75 млн. Процентна ставка — 16,75 %. Початок погашення основної суми — 20 січня 1999 р. (з наступним поступовим щоквартальним погашенням аж до 20 жовтня 1999 р.).

Усього ж на початок 1999 р. заборгованість України за фідучіарними позиками становила \$1767 млн, або 15,4% усієї зовнішньої заборгованості України.

На 1 травня 1999 р. зовнішній борг України склав \$12,4 млрд при ліквідних валютних резервах у \$768 млн (дані на 18 травня). Загроза такого величезного зовнішнього боргу для економічної безпеки держави, яка вже не спроможна позичати на світових фінансових ринках, очевидна.

Здійснення грошової реформи не було використано для органічного поєднання грошової та фінансової стабілізації. Практично відбулася деномінація або обмін купоно-карбованців на гривну. Не було створено законодавчої бази грошової реформи. Зокрема, вона проводилась без прийняття відповідного закону, як це передбачено ст. 92 Конституції України. Для визначення статусу національної грошової одиниці необхідно розробити і прийняти Закон України “Про національну валюту”. Також вимагає законодавчого врегулювання правовий режим золотовалютних резервів держави, порядок їх використання та зберігання.

Для економічного зростання й успішного функціонування національної економіки необхідно створити зрозумілу, стабільну, ефективну податкову систему. Існуюча податкова система є непомірним тягарем для товаровиробників, пригнічує виробництво, провокує несплату податків у бюджет держави і створює серйозну загрозу економічній безпеці України.

Стратегія розвитку банківської системи повинна визначати перспективу забезпечення стійкості грошової системи та розвитку національної економіки. Ступінь стабільності банківської системи є однією з домінант економічного зростання і характеризує ефективність грошово-кредитної та фінансової політики держави, її здатність забезпечити стабільність банківської системи і відповідно — зміцнення національної валюти.

Становлення і розвиток банківської системи України відбувається в умовах постійної зміни економічної кон’юнктури і непередбачуваності перспективи, що позначається на стабільності багатьох українських банків і вимагає розробки заходів щодо державного захисту банків та їх клієнтів від підвищеного ризику. Однак розв’язання проблеми стабільності банківської системи неможливе лише в рамках використання суто фінансово-грошового інструментарію, а повинно враховувати весь комплекс проблем, пов’язаних з піднесенням національної економіки.

До основних напрямків стратегії розвитку банківської системи слід віднести:

- забезпечення режиму чіткої узгодженості грошово-кредитної політики з вимогами зміцнення банківської системи і підвищення довіри до українських банків;

- створення законодавчої бази функціонування банківської системи (всього необхідно розробити понад 20 законопроектів, зокрема “Про банківську таємницю”, “Про комерційні банки України”);

- забезпечення відповідальності банків за прийняті ними зобов’язання перед державою, іншими банками, фізичними та юридичними особами;

- підвищення ролі Національного банку України в забезпеченні стійкого розвитку банківської системи, попередженні системних криз глобального характеру і масового банкрутства банків, що загрожує інтересам держави, суспільства, особи;

- створення системи органів нагляду за фінансовим станом банків і вжиття в разі необхідності відповідних заходів;

- активне включення банківського капіталу в структурні перетворення економіки;

- досягнення збалансованості попиту і пропозиції грошей шляхом послідовного зниження ставки рефінансування НБУ і відповідно підвищення попиту суб’єктів підприємницької діяльності на позичкові кошти;

- підвищення рівня управління активами і пасивами банків шляхом створення системи страхування ризиків.

Зміцненню банківської системи сприятиме розробка і прийняття комплексної програми фінансового оздоровлення українських банків.

Важливо домогтися, щоб національні гроші виконували функції накопичення. Однак це залежить не тільки від банківської системи, а великою мірою від економічної політики уряду. В інтересах держави щоб українські громадяни зберігали свої грошові заощадження в українських банках без страху їх втратити. Здійснити це можна лише за умов встановлення довіри до банківської системи з боку українського інвестора.

Також важливо, щоб представники банківської системи керувалися у своїй діяльності не лише власними інтересами, а й інтересами держави і суспільства, усвідомили важливу роль банківської сфери у розвитку національної економіки, становленні Української держави, зміцненні її економічної могутності.

Одним з важливих напрямків реалізації фінансової стратегії у сфері валютної політики України є протидія доларизації грошової сфери країни. Це вимагає посилення ролі держави в регулюванні валютних відносин.

Вкрай загрозливих масштабів сягнуло вивезення за кордон українського капіталу, що набув масового некерованого характеру. За експертними оцінками, щорічний експорт капіталу становить 3-5 млрд дол. США. Джерелом такого капіталу переважно є перерозподіл державної власності, неповернення виручки за експортовану продукцію, спекулятивні фінансові операції та ухиляння від сплати податків. Для припинення “втечі” капіталу з України доцільно:

- створити комплексну і цілісну систему валютного контролю міжнародних розрахунків українських резидентів;
- розробити нормативно-правову базу, покликану встановити режим регулювання вивезення українського капіталу.

Нині доцільно обмежити вивезення українського капіталу за кордон, за винятком реалізації проектів, що сприяють просуванню вітчизняних товарів та послуг на зовнішні ринки.

Для встановлення режиму здійснення валютних операцій на території України, визначення повноважень і функцій державних органів у регулюванні валютних операцій, прав та обов'язків суб'єктів валютних відносин, порядку здійснення валютного контролю, відповідальності за порушення валютного законодавства необхідно прийняти Закон України “Про валютне регулювання”. Продаж валюти фізичним особам повинен мати цільовий характер і бути обмежений певною сумою, що встановлюється на рік для однієї особи. Вжиття заходів валютного регулювання, істотного обмеження обігу іноземної валюти всередині країни збільшить ресурсно-валютну базу реформ, підвищить рівень економічної безпеки України.

В системі валютного регулювання важливе місце відводиться забезпеченню конвертованості національної валюти. Однак слід зазначити, що конвертованість є доволі неоднозначним за своїм змістом елементом грошової реформи, а тому вимагає зваженості і послідовності в її реалізації.

Слід пам'ятати про можливі негативні наслідки конвертованості. Насамперед вони пов'язані з ймовірним знеціненням національного багатства та робочої сили, обвальним банкрутством окремих видів виробництва, некерованим поглибленням соціальної диференціації населення тощо. Тому введенню конвертованості національної валюти повинен передувати комплекс заходів, які б унеможливили негативні наслідки цієї акції і, навпаки, сприяли зміцненню гривні та економічному зростанню.

Недостатньо аргументованими видаються рекомендації деяких радників та представників міжнародних фінансових організацій, а також вітчизняних науковців щодо необхідності прив'язки гривні до долара США чи якоїсь іншої твердої валюти. По-перше, деякі тверді валюти припиняють своє існування (у зв'язку з введенням в країнах ЄС спільної грошової одиниці — євро), по-друге, це перетворить гривню в сурогат більш стійкої валюти. Досвід Німеччини, Японії, деяких інших країн свідчить про те, що національна валюта може стати сильною і без її прив'язки до іншої валюти за рахунок зміцнення національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності, активного виходу вітчизняних виробників на міжнародні ринки тощо.

Вкрай негативно позначається на гарантуванні фінансової безпеки України позбавлення її можливості отримати належну їй частку золотого запасу, алмазного фонду та інших активів колишнього СРСР. Національним інтересам

Частина 6. Фінансові відносини в процесі економічного відтворення

України відповідала б відмова від ратифікації Угоди щодо “нульового варіанта” і висунення вимог щодо передачі Україні належної їй частки активів і пасивів колишнього СРСР.

З метою гарантування фінансової безпеки важливо здійснювати постійний моніторинг її індикаторів, серед яких можна виділити такі:

- рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет України;
- рівень монетаризації ВВП;
- дефіцит Державного бюджету;
- ступінь доларизації національної економіки;
- швидкість обігу готівки;
- процентна ставка за банківський кредит;
- ставка рефінансування НБУ;
- відношення суми валових міжнародних резервів НБУ до загальної суми річного імпорту;
- валютний курс;
- питома вага довгострокових банківських кредитів у загальному обсязі наданих кредитів;
- питома вага податків в обсязі ВВП;
- відношення суми власних оборотних коштів підприємств до суми залучених оборотних коштів.

Для гарантування фінансової безпеки передусім необхідно вжити такі заходи:

- розробити Концепцію фінансової безпеки України;
- забезпечити вчасне прийняття Державного бюджету;
- створити ефективну систему контролю за використанням бюджетних коштів;
- посилити платіжну дисципліну всіх суб'єктів господарської діяльності;
- прийняти Податковий кодекс України та підвищити ефективність податкової системи;
- припинити “втєчу” українських капіталів за кордон;
- налагодити ефективний державний контроль за здійсненням валютних операцій.

Поглиблення кризових явищ в економіці України вимагає об'єктивної і неупередженої оцінки з точки зору фінансової безпеки політики фінансової стабілізації, яка здійснюється відповідно до вимог міжнародних фінансових організацій і негативно позначається на стані гарантування економічної безпеки. Фінансова стабілізація не дала поштовх нагромадженню обігових коштів та інвестиційній діяльності. Натомість на тлі кризи платежів відбувається руйнація виробництва, “втєча” українського капіталу за кордон. Працює потужний насос висмокування залишків потенціалу державного сектора і відбувається концентрація багатств у руках незначної групи людей. Розв'язання зазначе-

ної проблеми неможливе без внесення коректив в політику економічних реформ, вжиття адекватних дій з боку уряду.

§ 5. Відмивання “брудних грошей” — одна із загроз економічній безпеці держави

Однією з центральних проблем фінансової безпеки є забезпечення такого функціонування фінансової системи, яке б було вільним від кримінальної складової, від доходів, які є результатом економічної злочинності.

Вислів “відмивання” грошей став загальновідомим з 1989 р., коли засоби масової інформації широко висвітлили скандал з величезними сумами грошей, які були одержані від торгівлі наркотиками. Йшлося про сотні мільярдів доларів на рік, які різними способами пускалися до обігу, щоб приховати їхнє злочинне походження і повернути в світову економічну та фінансову систему.

Основною метою діяльності злочинних організацій є одержання надприбутку. Хоча значна частина цих прибутків надходить від торгівлі наркотиками, на інші форми організованої злочинності, можливо, припадає набагато більша частина всіх незаконних прибутків, що потрапляють у світову фінансову систему. Проте для цих груп проблема полягає в тому, щоб кошти, отримані від незаконних прибутків, якимось шляхом легалізувати (“відмити”).

У Конвенції Організації Об’єднаних Націй від 19 грудня 1988 р. “Про боротьбу з незаконним обігом наркотичних засобів і психотропних речовин” (Віденська конвенція) “відмивання” грошей визначене як “. . . навмисне приховування справжньої природи, джерела, розміщення або володіння прибутком від протизаконного обороту, включаючи рух чи конверсію доходів із застосуванням електронно-обчислювальної техніки з метою їх подання як доходів, які були одержані в результаті законних дій”.

Можливо найбільш охоплююче визначення відмивання грошей було дано Митною службою США: відмивання грошей — це процес, при якому доходи, які небезпідставно вважаються як такі, що отримані від злочинної діяльності, перевозяться, перераховуються, трансформуються, конвертуються або змішуються з законними коштами з метою приховування або маскуванню справжнього характеру, джерела, розміщення, руху або власності щодо таких доходів. Мета процесу відмивання грошей полягає в тому, щоб представити кошти, отримані або пов’язані з незаконною діяльністю, як такі що отримані на законних підставах.

Як б з визначень відмивання грошей не використовувалося, мета відмивання грошей полягає в зменшенні або усуненні ризиків арешту або конфіскації, щоб була досягнута кінцева мета, яка лежить в основі злочинної діяльності — витрачання прибутку. Звичайно, приховування “брудних” грошей не є

те ж саме, що “відмивання” брудних грошей: навіть, якщо злочинець приховує свої брудні гроші, він не може їх використати, доки вони не будуть відмиті.

За оцінкою Мережі по боротьбі з фінансовими злочинами (МБФЗ) щорічно в світі відмиваються понад 750 млрд дол. США незаконних коштів, з яких 300 млрд дол. США відмиваються в США або через Сполучені Штати. Порівняйте цю цифру з сукупним показником валової реалізації компаній “Дженерал Моторз” і “Форд”, двома найбільшими в світі виробниками автомобілів, який в 1996 р. склав 301 млрд дол. США. Фактично, відмивання грошей сьогодні може бути третім найбільшим “бізнесом” у світі, поступаючись тільки законному обміну валют та виробництву автомобілів у світі. Найбільшим джерелом незаконних коштів, які потребують відмивання, є незаконна торгівля наркотиками: в своєму щорічному звіті за 1996-1997 рр. Спеціальна комісія з фінансової діяльності (СКФД), група, в яку входять двадцять шість країн, яка була створена в 1989 р. з метою розв’язання проблем, пов’язаних з відмиванням грошей, визначила торгівлю наркотиками як одне з головних джерел незаконних доходів. Країни, які використовуються тими, хто відмиває нарко-гроші, традиційно були країнами-споживачами наркотиків в Європі, Сполучені Штати Америки і Канада; країни Карибського басейну з “офшорними банками” і країни, які є джерелом наркотиків, в Південній та Латинській Америці, такі як Мексика, Колумбія і Панама. СКФД зараз звертає увагу на країни Східної Європи і колишнього Радянського Союзу як такі, що конкурують з цими традиційними центрами.

Відмиті гроші дають організованій злочинності неабиякі переваги у легальній конкуренції: дозволяють пропонувати надзвичайно високі ціни на торгах і аукціонах; спираючись на неоподатковані накопичення, мати необмежений доступ до кредитів та можливість одержувати ще більший неоподаткований капітал через свої закордонні банки. Інвестування відмитих грошей в легальні підприємства дозволяє легально повертати відмитий капітал і забезпечує невичерпне джерело “чистих” грошей на покриття повсякденних витрат. Будь-який вид бізнесу, в якому можливо дописати на папері потрібний обсяг і потім перевести гроші на рахунок, можна кваліфікувати як “відмивання” грошей всередині країни.

Прийомів “відмивання” коштів стільки, скільки їх здатний винайти людський розум. Проте їх різноманітність — це не більш як варіації на одну й ту ж тему. Незлічені фінансові маніпуляції мають загальні характерні риси. В основу діяльності всіх великих злочинних організацій покладено один і той же принцип із незначними по суті змінами. Спочатку, як правило, гроші вводяться до національної фінансової системи, а потім переказуються за кордон, де починають циркулювати у банківських та фінансових системах інших країн. Наступна операція це повернення коштів на батьківщину у вигляді переказу або перерахування грошових сум під різними благопристойними підставами.

Деякі експерти ООН у процесі відмивання грошей виділяють такі стадії.

На першій стадії прибутки у виді наявних коштів запускаються у фінансову систему через банки або інші фінансові установи. У тих країнах, де для угод, зв'язаних із значними сумами наявних коштів, потрібно пред'явити декларації про прибутки, процес відмивання, як правило, проводиться за допомогою великого числа дрібних угод, тобто шляхом так званого “роздрібнення” грошових сум. Альтернативним підходом є фізичний вивіз контрабандним шляхом значних сум наявних коштів із країни і розміщення їх у тих країнах, у яких вимоги у відношенні декларування прибутків є менш жорсткими.

Розшарування — це другий з трьох етапів відмивання незаконних коштів. Розшарування включає проведення ряду фінансових операцій, які за своєю частотою, складністю та обсягом часто нагадують законну фінансову діяльність. Як правило, розшарування включає перерахування або рух коштів, розміщених у фінансовій або банківській системі, через численні рахунки з метою приховування дійсного походження коштів. Найбільш звичайним методом розшарування є перерахування коштів через офшорні банківські притулки, такі як Кайманові острови, Панама, Багамські острови, Антільські острови і найчастіше, Пакистан та Чилі. Як тільки кошти потрапляють за кордон в країни з суворими законами про банківську таємницю, відстежувати їх походження стає навіть ще складніше. Щоб збільшити складність, кошти можуть бути направлені через корпорації, які формально зареєстровані, але не здійснюють операції, або шляхом використання урівноважуючих кредитних схем. Тільки обсяг операцій по перерахуванню грошей збільшує проблему відстежування походження.

Можливо ключем до успішної операції з розшарування є забезпечення того, щоб операції з розшарування перетинали декілька національних кордонів — або фізично, або в електронній формі, або через корпоративні структури, які мають свої підрозділи в багатьох різних країнах. Розшарування проходить принаймні через дві, якщо не через три, країни.

Як правило, торгівці наркотиками користуються послугами “контролерів” та грошових маклерів для відмивання своїх грошей. Кілька років тому ці контролери або маклери просто бралися з числа членів самих злочинних організацій. Однак, оскільки техніка відмивання грошей та правоохоронні дії, щоб зупинити це, — стає більш досконалою, злочинні організації почали наймати спеціалістів з числа професіоналів — бухгалтерів, юристів, фінансових менеджерів, біржових брокерів — які спокусилися на неймовірні прибутки.

Третя стадія знаменує собою інтеграцію. Інтеграція включає рух розшарованих коштів в глобальну фінансову систему з метою їх змішування з коштами, отриманими на законних підставах. Як тільки кошти достатньо розшаровані, вони інтегруються в основну світову фінансову систему через необмежені різноманітні фінансові інструменти, такі як акредитиви, облігації, цінні папери, банкноти,

транспортні накладні та гарантії. Деякі з найбільших арештів відмитих коштів мають місце, коли інтеграція не спрацьовує і весь рахунок або рахунки арештовуються.

В інших матеріалах ООН стадії відмивання грошей виглядають інакше.

Перша стадія – звільнення від готівки і перерахування їх на рахунки підставних осіб. За даними деяких фахівців, на практиці зустрічалися випадки, коли роль підставних осіб грали родичі наркоділків, наприклад, сестра значного торговця наркотиками. При цьому дотримується тільки одна умова: посередники повинні мати власні рахунки в банках. В даний час спостерігається тенденція до пошуку наркомафією посередників, що мають виходи на міжнародні банки.

Друга стадія – розподіл наявних коштів. Вони реалізуються за допомогою купки банківських платіжних документів і інших цінних паперів. Зрозуміло, дуже складно простежити розподіл наявних коштів. На цій стадії необхідно створювати мережу інформаторів, що можуть повідомляти про незаконний оборот грошової маси.

Як показує закордонний досвід, розподіл наявних коштів здійснюється часто в пунктах по обміну валюти, казино та нічних клубах.

Третя стадія – замітання слідів скоєного злочину. Перед злочинцем, що відмиває наркодолари, постає на цій стадії таке завдання: вжити всіх заходів для того, щоб стороння особа не дізналася, звідки отримані гроші і за допомогою кого вони розподілені в ті або інші установи або організації. Наприклад: використання для відкриття рахунків банків, розташованих, як правило, далеко від місця роботи і проживання злочинців; переказ грошей через кордон в країну проживання, але вже легально, з нових рахунків фірм або інших установ; використання підпільної системи банківських рахунків.

Варто звернути увагу на те, що така система набула великого поширення у державах Центральної, Східної і Південної Азії, наприклад у Китаї, Індії і Пакистані. Її суть полягає в тому, що будь-який житель Європи, який має відношення до “відмивання” грошей, отриманих у результаті наркобізнесу, може передати готівку зацікавленій особі — громадянину іншої держави, наприклад, Пакистану. Пенджабець, пуштун або інший представник населення цієї країни передає європейцю в обмін на гроші свою кредитну картку, і останній одержує на підставі цієї картки відповідну суму грошей на території Пакистану.

Може встановлюватися і парольна система. Паролем між угрупованнями, які займаються наркобізнесом у тій або іншій європейській країні, наприклад у Німеччині, можуть бути дві половинки розрізаної купюри вартістю в декілька марок. Представник злочинної організації, що діє, наприклад, на території Росії, виїжджає на зустріч із наркоділками у Німеччину. Обмін інформацією або передача грошей відбувається на підставі звіряння двох половинок однієї і тієї ж

грошової купюри, що є паролем. Зрозуміло, така система діє дуже ефективно в злочинному світі, оскільки правоохоронним органам дуже складно її розкрити.

Четверта стадія – інтеграція грошової маси. Відомо, що наркоділки діють дуже обережно в бізнесі. Якщо ринки збуту тієї або іншої держави можуть бути джерелами високих прибутків, злочинні співтовариства (тільки вони повною мірою можуть володіти достовірною інформацією) вкладають значні суми нарकोгрошей у відповідні структури.

Вони прагнуть легально інтегрувати їх на рахунках фірм, що мають виходи за кордон. Для цієї мети підходять, наприклад, спільні підприємства. Звичайно, в такі фірми влаштовують своїх довірених осіб, що вже легально переправляють значні суми грошей за кордон. Певне, у даний час гроші, отримані за допомогою наркобізнесу, спрямовуються через деякі такі підприємства в Україну й інші держави СНД.

Мета всіх описаних далі дій – залучити до обігу гроші, які були отримані незаконними способами, не привернувши уваги правоохоронних та інших органів влади. В цьому легко переконатися якщо детальніше ознайомиться з окремими методами, які найбільш часто зустрічаються в світовій злочинній практиці.

Контрабанда валюти.

За своєю суттю це дуже простий і один з найбільш популярних в злочинному середовищі способів. Саме з фізичного транспортування готівки дуже часто починається процес “відмивання” грошей. Кур’ери перевозять гроші, переважно у вигляді американських доларів, в іншу країну, де на цю валюту існує великий попит на “чорному ринку”. Іноді кур’ер ховає валізу з готівкою у загальному вантажі або посилає гроші у спеціальному міжнародному пакеті. Часто кур’ери перетинають кордони з двома однаковими валізами. В одній гроші, в другій особисті речі. У разі виявлення митниками валізи з готівкою, кур’ер відмовляється від неї і стверджує, що сплутав багаж, оскільки валізи ідентичні.

Великі суми грошей перевозяться морем або повітрям у контейнерах, які рідко підлягають перевірці.

Таким чином кошти транспортуються в зарубіжну країну, серед яких перевага віддається тим, де не провадиться валютний контроль або існує законодавство, що охороняє банківську таємницю. В такій країні готівка кладеться на депозитний рахунок в банку або в іншому фінансовому закладі, звідки згодом кошти можуть бути переведені в будь-якому напрямку за бажанням клієнта. Вже після проведення цієї операції гроші “відмиваються” і їх злочинне походження практично неможливо встановити, тобто вони набувають легального статусу і можуть обертатися у всесвітній фінансовій системі.

Смарфінг.

Незважаючи на вдосконалення національних банківських правил, успішно використовується ще один метод, який одержав назву “смарфінг”. Смарфінг — це метод відмивання “брудних” грошей шляхом уникнення “документального сліду”. Цей термін вперше був застосований слідчими органами штату Флорида (США). Слідчі працівники зіткнулися з фактами найму злочинною організацією великої кількості людей (смарфів), які повинні були здійснювати проведення незначних грошових переказів на депозитні рахунки в різних банках та їхніх філіалах. Смарфи — люди, які здійснюють міжнародні фінансові операції (переказ грошей до банків) або купують банківські чеки, переказові векселі та інші оборотні кредитно-грошові документи на суму трохи нижчу межі, яка визначена законом з метою уникнення від заповнення “звітів про угоди за готівку”, які фінансові заклади повинні складати та повідомляти до Державних податкових органів. В Сполучених Штатах Америки її розміри визначені в сумі 10. 000\$ по кожній грошовій операції, в Європі 12 країн Європейського співтовариства визначили її межу в сумі 12. 000 ЕКЮ. Тому смарфи дуже часто вносять на депозитні рахунки готівку, сума якої не перевищує згадану.

Інший різновид смарфінгу був розкритий недавно у Парижі. Механізм здійснення цього способу “відмивання” коштів можна розглянути на прикладі. В 1991 р. численні безробітні та студенти азіатського походження купували в невеликому, але розкішному паризькому магазині товари із шкіри. Розрахунки з продавцями провадилися новими купюрами вартістю 500 французьких франків. Ці товари завантажувалися на автомобілі і вивозилися до інших невеликих магазинів Франції та Люксембургу, де їх продавали групами по десять виробів за цінами нижчими від закупівельних. Частину товару (валізи, кейси-аташе, дамські сумки та інші) було реалізовано двадцяти фальшивим японським компаніям теж за нижчими цінами. Згодом у ході слідства 300 найменувань товарів було ідентифіковано. З першого погляду виникає питання, чому ця торгово-закупівельна операція завідомо здійснювалася в збиток? Але основною метою смарфів було одержання прибутку від “відмивання” “наркотичних” грошей. Таким чином п’ятеро членів злочинної організації кожного тижня курсували від Парижа до Люксембургу і привозили за кожну поїздку від 1 до 2 мільйонів французьких франків “відмиті” готівки. Використання грошей для придбання товарів — на сьогодні один з улюблених злочинцями методів “відмивання” грошей.

Структурування.

Структурування — один із способів, який теж використовують при “відмиванні” коштів для уникнення “документального сліду” при проведенні величезних трансконтинентальних фінансових операцій. Суть його полягає у штучному роздрібленні такої фінансової угоди на множину маленьких одиничних операцій з невеликими сумами.

Три роки тому в США було покладено край злочинним діям угруповання, яке займалося “відмиванням” грошей від продажу наркотиків шляхом здійснення невеликих переказів (600\$) до комерційних банків в Еквадорі. Таким чином за кілька місяців було проведено більш як 40. 000 таких фінансових операцій і “відмито” \$29 мільйонів.

Схеми урівноважуючих кредитів.

Використання схеми урівноважуючих кредитів є іншим засобом для розшарування коштів. Цей метод включає тимчасове розміщення незаконних коштів в офшорному банку та використання рахунку як забезпечення банківського кредиту в іншій країні. За іронією долі, ті, хто займається відмиванням грошей, часто отримують податкові пільги щодо їх начебто законних операцій, включаючи витрати на виплату відсотків за такими кредитами до валових витрат. Урівноважуючі кредити зазвичай використовувалися пов’язаними компаніями та банками, які контролювалися “Банк оф Коммерс енд Кредит Інтернешнл” (БККІ), в процесі відмивання ним грошей протягом вісімнадцяти років.

Доларовий дисконт.

Дедалі популярнішим методом відмивання грошей є доларовий дисконт, при якому торговець наркотиками дає вказівку своєму бухгалтеру або “комісіоністу” організувати для контролера картелю продаж наркодоходів маклеру, або “камбісту” зі знижкою: маклер потім бере на себе ризик відмивання грошей. По суті торговець просто продає свою дебіторську заборгованість зі знижкою: він отримує менше готівки, але швидше.

Дисконтування “брудних” доходів, є мабуть найскладнішою формою міжнародних фінансів. Додатково до стандартних проблем, пов’язаних з управлінням міжнародною операцією та валютних ризиків, торговець “брудними грошами” повинен зважати на ризик втручання правоохоронних органів. Але цей ризик не що інше, як інший тип ризику, з яким стикаються багато законних компаній, наприклад псування, утриска, крадіжка або хабарі. Торговець просто розкладає на чинники правоохоронні арешти в своєму “рівнянні” та відповідно розподіляє дебіторську заборгованість.

Торгівля в дзеркальному відображенні.

Схема торгівлі в дзеркальному відображенні використовувалась дочірніми компаніями “Банк оф Коммерс енд Кредит Інтернешнл” (БККІ) на товарних ринках для відмивання великих сум грошей для Мануеля Норієгі та інших. Торгівля в дзеркальному відображенні включає придбання контрактів на товари з одного рахунку, в той час як з іншого рахунку здійснюється продаж еквівалентної кількості товару: оскільки обидва рахунки контролюються тією ж самою фізичною особою, будь-який прибуток або збиток швидко визначається. Основне завдання полягає в приховуванні цих операцій серед законних операцій на суму в мільйони доларів.

Перепродаж.

Перепродаж — це прийом з нерухомим майном, при якому той, хто займається відмиванням грошей придбає майно за фіксованою або відображеною ціною, значно меншою його ринкової вартості, сплачуючи залишок “під столом” продавцю, який згодний на це. Потім він перепродає майно за його справжню вартість, отримуючи фіктивний прибуток, який відповідним чином оформлений і законний (будь-який приріст капіталу є просто іншою платою за ведення бізнесу). Наприклад, той, хто відмиває гроші, домовляється з продавцем “співучасником” про купівлю будинку вартістю 500 тис. дол. США за 250 тис. дол. США. Він платить завдаток у розмірі 10% або 20% (скажімо, 50 тис. дол. США) “чистими грошима” і бере позику під нерухомість на залишок суми (200 тис. дол. США). Потім він сплачує залишок ціни, 250 тис. дол. США під столом незаконними коштами. Через кілька місяців він перепродає майно за його справжню ціну в 500 тис. дол. США, повертаючи позику за рахунок свого “прибутку” в розмірі 250 тис. дол. США. Його прибуток в сумі 250 тис. дол. США (ціна реалізації мінус грошовий задаток та позика під нерухомість) зараз уже відмитий і він створив купу паперів, які підтверджують, що він є законним бізнесменом.

“Податковий або фінансовий рай”. Використання офшорних та “коралових” компаній.

“Податковий або фінансовий рай” — так називають країни, які мають деякі характерні риси своєї податкової, фінансової, банківської систем, що відрізняють їх від інших, а саме:

- відсутність податків або невеликі податки на деякі чи всі види прибутку;
- потяг до банківської та комерційної таємничості;
 - слабкий валютний контроль або повна його відсутність;
 - легке реєстрування та відсутність перешкод щодо купівлі компаній, банків, страхових фірм (багато газет та журналів рекламують можливість їх купівлі за низькими цінами);
 - політична і монетарна стабільність;
 - сучасні комп’ютерні телекомунікації та телефонні мережі;
 - легкий в’їзд до країни;
 - географічне положення (недалеко або на шляхах ділової активності) тощо. Крім цього, використовуючи легке реєстрування компаній та пільгове оподаткування, яке гарантує сувору секретність, ділки створюють мережі так званих “коралових” і офшорних компаній. “Коралова” компанія — це структура, яка створена за подібністю з коралами, складних за своєю формою і порожніх всередині. Вони зареєстровані, мають рахунок у банку теж в одній з країн “податкового або фінансового раю”, адреси, службовців, але займаються лише незаконними операціями. Головна перевага “коралових” компаній в тому, що вони тримають людей на відстані від своїх фінансових операцій, що значно

ускладнює проведення розслідувань фінансових злочинів. Виходячи на банк зі своїм рахунком, компанія використовує подвійну, потрійну та ще вищого ступеня секретність.

З метою маскуванню своєї справжньої діяльності “коралові” компанії можуть реєструватися у вигляді банків, страхових компаній та різноманітних комерційних організацій, купуючи і реалізуючи деякі готові вироби через свої ринки (магазини), але в більшості випадків, крім засновницьких паперів (інколи ці компанії називають “паперовими”) та рахунку у банку, вони ніяких активів не мають. Діяльність цих компаній можна порівняти з трубопроводом, крізь який здійснюється перекачування грошей до інших віддалених фірм для приховування справжніх джерел та природи утворення фондів. Фактично, на відміну від записаного в документах, весь персонал такої компанії складається з однієї особи, як правило, місцевого жителя, бажано юриста, на якого покладено функції опікуна.

Багато “відмивників” грошей мають кілька “коралових” компаній. Так, наприклад, в Іспанії злочинна організація створила цілу мережу з 500 невеликих компаній, які займалися комерційною діяльністю тільки на папері, а насправді використовувалися для укриття від податків та “відмивання” коштів.

Офшорні зони підрозділяються на дві основні групи: класичні офшори і так звані “податкові сховища”. Класичні офшори — пільговий режим для людей, що віддають перевагу технологіям утаємничення свого бізнесу. У цих країнах офшорні компанії користуються режимом найбільшого сприяння. Їх звільняють від податків, гранично спрощують процедуру реєстрації і, що найголовніше, не цікавляться ні походженням капіталу компанії, ні його розміром, ні особистостями їх власників, ні фінансовою і податковою звітністю.

Реєстрація офшорних компаній проходить дуже швидко. Фірми, що пропонують послуги по їхньому створенню, обіцяють зробити все за 24 години. Для заснування компанії необхідно привести в державні органи й оформити двох чоловік: директора й одного акціонера — і сплатити реєстраційний внесок. До речі, і директором, і акціонером можуть бути цілком випадкові люди. Фірми-посередники беруться підібрати їх із числа місцевих жителів за дуже помірну плату (близько \$300 на рік).

Що стосується реєстраційного внеску, то він складає звичайно \$100-300 (залежно від країни). Крім того, потрібно виплачувати державі щорічно приблизно таку ж суму. У цілому, створення офшорної компанії обходиться фундаторам у \$950-2500 плюс \$550-900 щорічних виплат.

Друга група офшорних зон істотно відрізняється від першої. В основному, набагато менш ліберальним ставленням до офшорних компаній. По-перше, там вони найчастіше не мають можливості відбутися від держави копійчаними щорічними внесками, а сплачують податки, правда, дуже невисокі (звичайно близько 5%). Тому часто ці країни називають “податковими притулками”. По-

друге, держава, як правило, достатньо пильно цікавиться особистостями засновників. Треба мати не менше двох акціонерів і двох директорів, дані про яких заносяться в спеціальні реєстри. І хоча зазвичай ці ролі виконують підставні особи, однак така процедура не завжди буває приємна для тих, хто вдається до повної конфіденційності свого бізнесу. І, по-третє, необхідно проводити щорічну аудиторську перевірку і надавати звіт фіскальним органам.

Стосовно податків, то офшори зобов'язані сплачувати їх у повному обсязі в тих країнах, де вони ведуть свій бізнес. Тому для того, щоб що-небудь заощадити, власникам офшорів потрібно вигадувати всілякі комбінації, щоб обійти цю вимогу. Як класичну рекламні проспекти приводять схему, використану одним дуже відомим голландським концерном.

Концерн зареєстрував на Бермудських островах страхову компанію і став її єдиним клієнтом. У компанії було застраховане все майно цієї фірми, навіть те, що звичайно страхувати не прийнято. Страхові внески стали надходити на Бермуди у великих обсягах. А страхова компанія з отриманих коштів стала давати кредити фірмі, а та — сплачувати їй відсотки по цих кредитах. Зміст цих обмінів грошима полягає в тому, що і страхові внески, і плата за кредити рахуються виробничими витратами і, отже, виключаються з прибутку. Зменшується прибуток — зменшується податок із прибутку. При цьому гроші залишаються в концерні. Комбінація дозволила підприємству заощадити \$18 млн на податках. І головне — все це законно.

Українські підприємці, за свідченням спеціалістів, використовують більш прямолінійні рухи. Наші підприємства купують що-небудь (устаткування, програмне забезпечення, послуги) у місцевого представництва офшорної компанії. По-перше, представництва іноземних фірм користуються визначеними пільгами. По-друге, суми, заплачені за товар, відносяться до виробничих витрат і, отже, з цих коштів підприємство не сплачує податки. По-третє, гроші надходять на рахунок іноземного банку, що звичайно і є кінцевою метою операції. Чи варто говорити, що офшор належить керівнику підприємства або комусь з його близьких.

Правда, нещодавно були внесені поправки до податкового законодавства. І тепер до витрат можна віднести тільки 85% витрат на оплату таких договорів. Фактично це означає введення 15% податку на операції з офшорами. Так що очікується, що найближчим часом інтенсивність подібних операцій істотно знизиться.

Вкладати гроші в українські банки найвигідніше від імені кіпрських офшорів. Найбільш вигідними є фінансові операції. Вони і безпечніші, і податкові діри в цій сфері ширші. Саме в зв'язку з цими операціями і згадується частіше всього Кіпр. Ця країна стала просто офшорною меккою для пострадянських держав. Причин тому кілька: географічна близькість, благодатний клімат, імідж Кіпру як європейської країни і дуже низький податок з прибутку для офшорних компаній (4,25%).

На сьогодні серед злочинців, особливо ділків з наркомафії, найбільш популярними методами “відмивання” грошей з використанням “коралових” та офшорних компаній є:

- метод зворотної позики;
- маскуванню під прибуток.

Метод зворотної позики.

Суть методу полягає в тому, що “відмита” готівка повертається і використовується у прихованій формі: позика, інвестиції, зарплата, хабарі, дарування тощо. Ділок депонує готівку на банківський рахунок однієї з “коралових” або офшорних компаній в країні з пільговим оподаткуванням, де дотримується таємниці банківських внесків. Потім він переказує їх до банку іншої країни. Після чого звертається до банку своєї країни з проханням видати позику, використовуючи як додаткове забезпечення грошей, які знаходяться на депозиті в іншій країні. Гроші стають законними, а наявність процентів знижує податок. Якщо податкові органи вимагають пояснення щодо його несподіваного багатства, він вказує на факт одержання позики. Для надання більшої переконливості своєму поясненню, ділок може засновувати декілька зарубіжних компаній і фірм, які нібито мають активи. Фактично ж компанія або фірма, яку представляє суб’єкт, номінально зареєстрована у зарубіжній країні. Часто зворотну позику злочинці за допомогою хабаря або примусу вкладають в майно чи спрямовують на пряме інвестування різних організацій або комерційних фірм безпосередньо через одну з своїх закордонних “коралових” або офшорних компаній. Звичайно трансконтинентальні фінансові операції по поверненню фондів здійснюються шляхом електронного трансферу, найбільш швидким, безпечним та дуже важко організувати контроль за транзакціями з боку правоохоронних органів.

Метод маскуванню під прибуток.

Різновидами цього методу можуть бути, наприклад, повернення “відмитих” грошей через акції компаній, нерухомість або зароблену ким-небудь валюту в успішній закордонній діловій фінансовій операції. Ділок сплачує належний податок на трансфінансову операцію і повертає свій “прибуток”.

Також різновидом методу маскуванню під прибуток є ще один улюблений злочинцями метод “відмивання” коштів — метод придбання товарів та майна. “Коралова” компанії використовує гроші з рахунку у банку для придбання товарів і майна, започатковує законну комерційну справу і далі продає свій бізнес іншій таємно контрольованій “кораловій” компанії. Прибуток акумулюється цією компанією і вкладається на рахунок у банку. Злочинці як один з методів “відмивання” грошей широко використовують “коралові” страхові компанії для одержання страхових сум за фальшивими позовами.

Таким чином, гроші для “відмивання” залишають країну таємно, а “відмиті” повертаються відкрито.

Використовуючи ці методи “відмивання” коштів, на відміну від інших, злочинці не створюють податкової заборгованості. Вони згодні краще сплатити податки на “чисті” гроші, ніж показувати джерела їх придбання.

Азартні ігри та казино.

Загальновідомо, що легалізовані гральні заклади казино, кінні, собачі біга та інші розважальні підприємства одержують великі суми готівки. Ці кошти можуть бути переведені в інші казино, поширені в усьому світі. В результаті не залишається ніякої документації для проведення аудиторської перевірки. Гроші безперешкодно переводяться з однієї країни в іншу з використанням банківських можливостей казино. Тут вони можуть конвертуватися в інші форми грошового обігу і депонуватися у фінансових закладах. Казино широко використовується “відмивниками” грошей. На “брудні” гроші вони купують велику кількість гральних чіпів або посилаючись на майбутню ігрову діяльність в казино, вкладають гроші на його депозитний рахунок в одному з банків. Звичайно ділки або зовсім не грають в казино або витрачають на гру мало часу. Згодом суб’єкти повертають чіпи в казино або закривають рахунок в банку і отримують чеки на визначену суму, виписані на їхнє ім’я або третіх осіб. Потім чекова сума депозитується на рахунок в банку “відмивщика”. Таким чином злочинець має алібі щодо джерел існування його коштів — гроші були виграні в казино. Безумовно, що “відмивання” коштів у такий спосіб потребує налагодження тісних контактів з керівниками казино. В кінцевому підсумку організована злочинність “оплутує” мережі підприємств для розваг і ставить їх під свій контроль, як це свого часу зробив Каморра у Південній частині Франції. Як варіант для “відмивання” коштів можуть використовуватися кінні чи собачі біга. У цьому разі ділки для досягнення своєї мети використовують букмекерів. Букмекер — посадова особа, яка фіксує результати змагань, реєструє учасників та переможців тоталізатора. Виступаючи як член злочинного угруповання, букмекер може фальсифікувати ігрові результати і засвідчувати неправильний виграш. Як правило, злочинці фактично не беруть участі в іграх або грають на дуже маленькі суми, проте одержують великі кошти, які в кінцевому випадку змішуються з “брудними” грошима і набувають статусу “чистих”. З метою запобігання цих випадків та можливості уникнення від сплати податків в деяких країнах передбачено ідентифікування осіб, які беруть участь у різного роду тоталізаторах.

Обмін валюти.

Це один добре відомий злочинцям спосіб використання численних центрів та агентів по обміну валют. За своєю природою вони займаються багатомасштабними операціями з готівкою. В країнах, де недостатньо відрегульований валютний контроль та податкове законодавство, заклади по обміну валюти за бажанням “відмивника” обмінюють гроші, які були отримані в результаті злочинної діяльності, на грошові знаки інших країн: або для переведення за допо-

могою електронної пошти до відповідної держави, або для зворотного обміну (вже у “відмитому” вигляді) у грошові знаки своєї країни. В таких випадках ці заклади, з метою приховування трансакції, ніяких записів в реєстраційній документації про такі операції, як правило, не здійснюють або здійснюють частково. До того ж, використовуючи заклади по обміну валют, можна купувати банківські чеки в іноземній валюті або чеки “рідного” банку (нерідко купують туристичні чеки) і потім їх депонувати на рахунок у зарубіжному банку чи використовувати для купівлі товарів або послуг. Велика сума внеску на банківському рахунку може звернути увагу органів податкової служби, невеликі ж вклади в ряді різних банків можуть залишитися без уваги. “Відмивники” грошей можуть самі відкрити мережу закладів по обміну валют і використовувати їх як “коралові” компанії. Тобто їх діяльність відображається тільки на папері. Фактично ж фальсифікуються записи про купівлю та продаж валюти, а “брудні” гроші стають “відмитими” і фігурують як комісійні (різниця між купівлею та продажем валюти — маржа).

Підпільні банківські системи.

Підпільні фінансові операції відомі давно. Нині вони набули найбільшого поширення в країнах, де діють суворі правила контролю за обміном валюти. Причому, чим жорсткіші заходи контролю, тим більшого розвитку набувають підпільні банківські операції. Наприклад, у Великій Британії вони отримали новий поштовх саме у 70-і роки в період введення заходів жорсткого контролю.

Підпільні банківські системи (інакше їх називають “паралельні” банківські системи) дозволяють переміщувати по всьому світу величезні суми грошей без традиційних банківських процедур, вони історично створені для уникнення валютного контролю з метою отримання прибутків, зберігання коштів за кордоном, оплати за межами країни за товари тощо. Банкіри цієї системи часто є членами старовинних сімей (наприклад, Чоп, Ханді, Хевела тощо) або кланів мінял і водночас представниками шанованих професій, які пов’язані з великою кількістю ділових контактів та значними сумами грошей. Підпільні банківські системи можуть також виступати у вигляді трастових компаній. Тісні неформальні контакти, які існують, наприклад, у емігрантському середовищі, дозволяють потенційним клієнтам легко вийти до місцевих підпільних банкірів, хоча вони не можуть відкрито пропонувати свої послуги.

Банкір підпільної банківської системи часто відіграє ключову роль у житті свого клану, оскільки він може організувати для будь-якого емігранта відправку будь-якої суми грошей на батьківщину, а також переказати великі суми, одержані від торговців як їх прибуток без сплати податків. Більше того, вони можуть умовити або змусити переслати великі суми, одержані в результаті злочинної діяльності або призначені для фінансування подібної діяльності за кордоном. “Відмивники” коштів широко використовують підпільні банківські

мережі для переведення величезних сум готівки за кордон, причому ці операції можуть здійснюватися у різний спосіб.

Підпільні банкіри в своїй діяльності виконують в основному лише функції переказу грошей і не користуються внесками в тому розумінні, яке вкладається в це поняття законодавством багатьох країн. Тому вони не підпорядковуються йому і навіть не зобов'язані заявляти про свою діяльність. Однак і при переказі коштів банкіри можуть ухилитися від сплати податків і тому викликають інтерес для податкового відомства. Податкові служби можуть вимагати в них звіт про походження переведених за кордон коштів. У подібній ситуації підпільному банкіру доводиться або визнати свій статус і тоді податком будуть обкладатися його комісійні, або відмовитися визнати його, і тоді податком може бути обкладена вся переказана сума, оскільки вона буде розглядатися як незаявлений прибуток від невідомої діяльності.

Брокерські бюро та біржі.

В своїй злочинній діяльності “відмивники” доходів широко використовують біржових брокерів. У тісному кооперуванні з брокером ділоком здобуває можливість придбання акцій, облігацій, векселів тощо. Таким чином кошти вкладаються в біржові цінні папери, причому, як правило, вони реєструються на будь-яку особу або на “коралову” компанію, але в більшості випадків на пред'явника. В кожній окремій країні держава регулює ринок цінних паперів та брокерських операцій. В деяких країнах простіше, ніж в інших, маніпулювати “брудними” грошима через брокерів. Однак, навіть у країнах із суворим контролем, несумлінний брокер може сприяти “відмиванню” коштів, маніпулюючи разом з ділоком цінними паперами. Нерідко злочинці використовують цей спосіб “відмивання” коштів за участю, крім брокера, мінімум двох осіб. Наприклад, два суб'єкти реєструють у різних країнах визначену кількість “коралових” компаній. З допомогою біржового брокера, на одержану в банку позичку, вони купують на біржі цінні папери — акції. На першій стадії цього процесу фонди (акції) знаходяться в тій країні, де в них вклали гроші, але еквівалентна сума їх вартості повинна обов'язково знаходитися в тій країні (як правило на рахунку в банку у вигляді позички), до якої суб'єкти бажають переправити кошти. Потім змовники приймають “протилегні” позиції стосовно цих паперів. Тобто один “відмивник” (продавець) “продає” їх своєму “колезі” (покупцю), який володіє “кораловими” компаніями за кордоном. При цьому залежно від таких факторів, як достатньо невелика “коралова” фірма або необхідність “відмивання” великої кількості коштів, “продавець” за допомогою брокера збільшує або знижує ціну акцій, які він бажає “реалізувати”. Для вивезення коштів за межі країни, звичайно, ціни на папери знижують. На цій операції утримувач акцій начебто зазнає “збитків”, але з подальшою їх “реалізацією” за завищеними цінами іншої “кораловій” компанії ділоком одержує “прибуток”, і так далі по ланцюгу фальшивих компаній. Таким чином “прибуток” від продажу акцій і є сумою “відмитих” грошей.

Збалансована податкова політика, що уникає надмірного податкового преса, із диференційованим підходом до обчислення бази оподаткування, безумовно, сприяє своєчасній і повній сплаті податків. Однак прагнення до ухиляння від сплати податків є однією із шкідливих традицій населення розвинутих країн. Ця традиція прагне до розширеного відтворення.

Отже, гроші минають бухгалтерію підприємств, ховаються через лазівки в бухгалтерському обліку, “відмиваються” у казино, а в кінцевому підсумку осідають на особистих рахунках у солідних іноземних банках, офшорних зонах. Існує багато можливостей — активних або пасивних — укривати свої доходи від оподаткування, збільшуючи тим самим свій особистий майновий стан і скорочуючи розмір “суспільного блага”, що отримує держава. Проте ухиляння від сплати податків — це не просто елемент дивіантної поведінки платника податків, а є тяжким злочином, що за кваліфікацією світового законодавства, кримінальне діяння. Воно завжди призводить до скорочення податкових надходжень до державної скарбниці, скорочення державних витрат і можливості здійснювати соціальну підтримку вразливих верств населення. Масштаби ухиляння від сплати податків зростають у геометричній прогресії, адже “брудні” гроші породжують нові “брудні” гроші в дедалі більшому обсязі.

До середини 80-х років традиційним напрямком боротьби з організованою злочинністю було руйнування постачання продукції (наркотиків) і арешт постачальників — керівників організацій або “ватажків”. Із середини 80-х років, що збіглося з визнанням відмивання грошей як злочину, пріоритет був відданий відстеженню прибутків. Логіка цього нового підходу здається розумною: бажання злочинних організацій — заробляти гроші, таким чином арешт грошей знищує бажання продовжувати незаконний бізнес. І, оскільки злочинні організації відмивають свої доходи з метою уникнення арешту і конфіскації, зараз ведуться бійки на аренах відмивання грошей — банки, інші фінансові установи, брокери з цінних паперів, діяльність по електронному переказу грошей, відправники грошових переказів, казино тощо.

До цього необхідно додати, що “брудні” гроші в податковому сенсі — це не тільки одержання майнової вигоди внаслідок приховування від оподаткування доходів, отриманих протиправним шляхом. Логічні міркування й аналіз відповідних випадків підводять нас до того, що під “брудними” грошима треба розуміти скоріше суму, яка повинна бути покладена в основу правильного оподаткування, тобто суму, що підлягає оподаткуванню, або хоча б її частину. При прибутковому податку і податках з доходу ця сума зводить у собі неотримані державою податкові надходження. Усе це можна звести до одного короткого формулювання: “брудні” гроші — це гроші, за допомогою яких навмисно занижуються податки. Або для прибуткового податку як найважливішого виду податків: “брудні” гроші — це дохід, включаючи і занижені податки, що виведений зі сфери визначеного законом оподаткування.

Характерною рисою “брудних” грошей є те, що вони утворюються в результаті навмисного заниження податків, іншими словами — у результаті ухиляння від сплати податків (ст. 148² КК), тому що утворення “брудних” грошей — це мета, фінал. Воно вимагає наявності наміру, а отже, й умислу. З термінологічної і практичної точки зору навряд чи можна уявити собі одержання “брудних” грошей за допомогою скорочення податків з легковажності або необдуманості.

Стосовно вимог до однозначності трактування дій особи щодо ухилення оподаткування, то її можна виявити за зовнішніми проявами цих дій, зокрема за прагненням використовувати матеріальні цінності підприємства не на збільшення його (підприємства) прибутків, а лише з метою особистого збагачення або на нейтралізацію прибуткового податку. Для маскування відчуженості або ухиляння необ’язково фальсифікувати бухгалтерські документи; частіше буває достатньо інших засобів, за допомогою яких ліквідується зв’язок між майном підприємства і самого підприємства. Подібні засоби існують і для вилучення грошей із майна підприємства з “брудною” метою.

Якщо “брудні” гроші, відповідно до викладеного, припускають ухилення від сплати податків, то момент початку утворення “брудних” грошей необов’язково повинен слідувати за моментом ухиляння від сплати податків. Усе може відбуватися навпаки. Це впливає з того, що ухиляння від сплати податків завершується в той момент, коли занижена сума, що підлягає оподаткуванню, але процес утворення “брудних” грошей може початися вже внаслідок порушень в обліку або фальсифікації бухгалтерських даних як підготовка до несплати податків, тобто в той час, коли спроба ухилитися від сплати податків ще не зроблена, але вже проведено протиправну підготовку до несплати податків, що у будь-якому разі повинно кваліфікуватися як самостійне порушення податкового законодавства.

Приведене вище визначення “брудних” грошей як грошей, за допомогою яких навмисне занижуються податки, тобто відбувається ухиляння від їх сплати, у принципі, поширюється не тільки на прибутковий податок, а й на всі види податків. Відбувається ніби перетикання ухиляння від оподаткування від одного виду податків на інші.

З податкового погляду “брудні” гроші приховують як можна довше. “Утримувач” “брудних” грошей що є сили намагається заплутати сліди, які можуть привести до їх розкриття.

У податковому сенсі “брудні” гроші необов’язково повинні складатися з “грошей” як таких. Подібним чином можуть створюватися і “брудні” запаси товарно-матеріальних цінностей. Засобом для досягнення цієї мети звичайно є заниження в інвентарних описах обсягів сировини, що надійшла, напівфабрикатів, готових продуктів або товарів, отриманих для реалізації, і прийом цих занижених обсягів на баланс. Тим самим занижуються також розміри майна і прибутку, отриманого в даному році. Але баланс є баланс, і в такому році він

однак покаже відповідне збільшення прибутку, тому багато підприємців йдуть на те, щоб і в такому році вказувати в інвентарних описуваннях занижені дані, а при наступному продажу цих товарів приховувати прибуток, отриманий від їх реалізації, проводячи ці операції як угоди без оформлення розрахунково-платіжних документів.

Стан боротьби з відмиванням доходів незаконного походження в Україні.

Процеси послідовної інтеграції нашої держави до світової економічної системи також впливають на стан економічної злочинності. Прагнення підприємців до самостійного виходу на міжнародний ринок, розширення контактів з іноземними фірмами для спільної економічної діяльності, але непродуманий їх пошук при слабкому рівні аудиторського забезпечення, зростання товарного та валютного обміну при відсутності належної законодавчої бази стали свого роду сферою пильної уваги різних ділків як вітчизняної, так і іноземної тіньової економіки. Зростають спроби шахраїв міжнародного масштабу шляхом обману, користуючись відсутністю дієвого механізму державного контролю за товарно-грошовими операціями, провести незаконні акції по відмиванню грошей.

Проведений аналіз свідчить, що проблема боротьби із злочинністю, яка пов'язана з відмиванням коштів є актуальною як у нашій країні, так і за її межами. За останні роки країни Центральної та Східної Європи, а також СНД зіткнулися з розширенням внутрішньої та міжнародної організованої злочинної діяльності, яка отримує значні прибутки шляхом відмивання коштів.

Особливість проблеми полягає в тому, що ця злочинність, як невіддільна частина економічної злочинності, має тенденцію до загострення і набула транснаціонального характеру.

Факторами, що сприяють загостренню в Україні криміногенної ситуації пов'язаної з відмиванням коштів, отриманих злочинним шляхом є такі:

- нестабільність економічної ситуації в цілому;
- порівняно слабка банківська система;
- реально існуюча потреба економіки країни в іноземних інвестиціях;
- недостатнє юридичне, економічне, аудиторське обґрунтування міжнародних угод, що призводить до зростання кількості випадків укладення контрактів між підприємствами України та лжеінофірмами і як наслідок після виконання українськими підприємствами своїх договірних зобов'язань, ненадходження в Україну плати за поставлену продукцію;
- широкі можливості пересилки злочинно здобутих грошових коштів за кордон або їх впровадження у легальну підприємницьку діяльність шляхом проведення банківських операцій при недосконалому законодавстві щодо "відмивання" грошей, відсутності в банках, державних та комерційних структурах механізму виявлення фактів відмивання кримінально одержаних грошових коштів;

- відсутність механізму своєчасного інформування правоохоронних, інших уповноважених контрольних органів про незаконні або підозрілі операції чи угоди посадовими особами банківських, фінансових установ або свідоме приховування таких відомостей;
- низький рівень підготовки працівників правоохоронних органів та банківських установ щодо попередження, виявлення, розслідування фактів відмивання коштів, їх слабка технічна оснащеність;
- систематичні порушення встановлених Національним банком України єдиних економічних нормативів у сфері платіжного обігу та кредитування, єдиних правил бухгалтерського обліку та міжбанківських розрахунків;
- полегшена можливість створення псевдопідприємств, псевдокомпаній та інших псевдоорганізацій, чому нерідко сприяють посадові особи державних органів, які інколи заради своїх корисливих інтересів спроможні навіть на такі дії як підробка та видача піддроблених документів юридичним і фізичним особам, незаконне сумісництво у комерційних та державних структурах;
- безпідставна видача кредитів, численні факти залучення до грошового обігу фіктивних коштів шляхом використання підроблених авізо, векселів і незабезпечених лімітованих чекових книжок.

Очевидно, що криміногенна ситуація в економіці потребує комплексного підходу як з боку правоохоронних органів, так і з боку інших зацікавлених відомств. Протидія вищевказаним негативним факторам повинна здійснюватися в Україні в таких основних напрямках:

1. Враховуючи провідну роль кредитно-фінансової системи в економіці України і стрімку її криміналізацію, сьогодні виняткової актуальності набувають внесення істотних змін і доповнень до чинного банківського, податкового, кримінального, інших видів законодавства та відомчих нормативних актів, які б забезпечили нормальне функціонування фінансово-господарської системи, створили умови для мінімізації криміногенних процесів, своєчасного виявлення і попередження економічних злочинів, а саме: запровадження до Кримінального кодексу нових складів злочинів, які б передбачали карність зазначених вище діянь, що є супутними факторами при утворенні, відмиванні та використанні фіктивних грошових коштів, визначити конкретний механізм взаємодії банківських і фінансових закладів з правоохоронними органами щодо вдосконалення вимог Закону України “Про організаційно-правові основи боротьби з організованою злочинністю”; визначити напрямки вдосконалення Закону України “Про банки, банківську діяльність і банківський нагляд” у рамках розв’язання проблем повернення кредитів та встановлення фіктивних операцій, псевдоугод; з метою боротьби з ухилянням від оподаткування, користуючись законодавчими актами і досвідом зарубіжних країн створити ефективний механізм звітності та документообороту.

2. Зміцнити в кожному відділенні Національного банку, комерційному банку служби внутрібанківської економічної безпеки та міжбанківської еко-

номічної безпеки з відповідними кадровим та технічним забезпеченням, з науково-консультативним підрозділом прогнозування ефективності роботи банківських установ, зорієнтувавши ці підрозділи в першу чергу на виявлення, документування підозрілих фінансових операцій, своєчасне інформування правоохоронних органів та взаємодію з ними у розслідуванні подібних правопорушень.

3. Відпрацювати механізми поповнення міжбанківської інформаційної системи відомостями про категорії недобросовісних учасників сфери підприємницької та банківської діяльності.

4. Створити систему обов'язкової підготовки та перепідготовки фахівців банківської економічної безпеки, аудиторів, а також фахівців для роботи у зарубіжних банківських представництвах, філіях, з іноземними підприємницькими структурами.

5. Створити комплексну систему балансових та інших необхідних систематичних показників банківського контролю для висвічування кримінальних процесів у сфері банківської діяльності.

6. Законодавчо визначити порядок зберігання обліково-розрахункових документів, що відповідають потребам боротьби зі злочинністю та світовій практиці з цих питань.

7. В рамках боротьби з економічними злочинами, які мають транснаціональний характер, продовжувати заходи спрямовані на вдосконалення механізму обміну оперативно-розшуковою та офіційною інформацією між правоохоронними органами України з іншими державами про міжнародні фінансові операції, які викликають підозру з точки зору легальності.

Розділ 15. Бюджет держави

§ 1. Соціально-економічна сутність і роль бюджету держави

В будь-якій країні державний бюджет — головна ланка фінансової системи. Він об'єднує головні доходи і витрати держави. Бюджет є єдністю основних фінансових категорій (податків, державного кредиту, державних витрат) у їх взаємодії, тобто через бюджет здійснюються постійна мобілізація ресурсів і їх витрата.

Державний бюджет являє собою основний фінансовий план держави на поточний рік, що має силу закону. Бюджет затверджується законодавчим органом влади — парламентом.

Державний бюджет — головна ланка бюджетної системи. Він виражає економічні грошові відносини, що опосередковують процес утворення і використання централізованого фонду коштів держави, і затверджується Верховною Радою України як закон. Через цей бюджет мобілізуються кошти підприємств різноманітних форм власності і частково доходи населення. Вони спрямовуються на фінансування народного господарства, соціально-культурних заходів, зміцнення обороноздатності країни, на утримання органів державного управління, фінансову підтримку бюджетів місцевого рівня, на погашення державного боргу, створення державних матеріальних і фінансових резервів і ін.

Централізація коштів має важливе економічне і політичне значення, оскільки мобілізовані доходи служать одним з головних знарядь перетворення в життя заходів, які намічаються державою. Це дає можливість маневрувати ресурсами, зосередити їх на вирішальних ділянках економічного і соціального розвитку, здійснювати єдину економічну і фінансову політику на території країни.

При переході до ринкової економіки державний бюджет зберігає свою важливу роль. Але методи його впливу на суспільне виробництво і сферу соціальних відносин змінюються.

Основними функціями бюджету є:

— перерозподіл національного доходу і ВВП;

— державне регулювання і стимулювання економіки;
— фінансове забезпечення соціальної політики;
— контроль за утворенням і використанням централізованого фонду коштів.

• Державний бюджет — основне знаряддя перерозподілу національного доходу і ВВП. Через цей бюджет перерозподіляється близько 50% ВВП. Бюджет широко використовується для міжгалузевого і територіального перерозподілу фінансових ресурсів з урахуванням вимог найбільш раціонального розміщення продуктивних сил, піднесення економіки і культури на всій території України, включаючи області, райони.

В умовах переходу до ринкових механізмів кошти державного бюджету насамперед повинні спрямовуватися на фінансування структурної перебудови економіки, комплексних цільових програм, нарощування науково-технічного потенціалу, прискорення соціального розвитку і соціальної захищеності найменш забезпечених прошарків населення.

У сучасних умовах найбільш пріоритетними виступають агропромисловий, паливно-енергетичний, військово-промисловий комплекси і транспорт. Бюджет сприяє формуванню раціональної структури суспільного виробництва, поліпшенню пропорцій, більш ефективному використанню державних коштів.

• Через витрати і податки бюджет виступає важливим інструментом регулювання і стимулювання економіки й інвестицій, підвищення ефективності виробництва. Державна підтримка надається передовим галузям господарства — авіабудуванню, космічним програмам, енергомашинобудуванню і деяким іншим. Така підтримка пов'язана також з реалізацією високоефективних проєктів. Для регулювання економіки повинна активно використовуватися податкова політика шляхом застосування відповідного податкового механізму.

• Важливе значення має соціальна спрямованість бюджетних коштів. Культура в широкому сенсі — один з центральних компонентів економічного розвитку. Прискорений розвиток людських можливостей — головний двигун людського прогресу. У соціальній політиці пріоритетними є підтримка найменш захищених прошарків населення (пенсіонерів, інвалідів, студентів, малозабезпечених сімей), а також функціонування установ охорони здоров'я і культури. Повинні бути істотно посилені гарантії соціальних і економічних прав громадян, проводиться активна соціальна політика, що забезпечує адресний захист соціально незахищених прошарків населення, ефективне використання коштів, що виділяються на соціальні цілі, на розв'язання житлової проблеми.

• Бюджет здійснює найбільший вплив на галузі народного господарства і установи невиробничої сфери в процесі фінансового планування. Як основний фінансовий план утворення і використання державного фонду коштів, бюджет пов'язаний з усіма підприємствами й організаціями.

- Державний бюджет виконує функцію організатора розподільчих процесів у народному господарстві. Хоча через бюджет перерозподіляється не весь чистий дохід, утворований на підприємствах різноманітних форм власності сфери матеріального виробництва, він впливає на розміри накопичень, визначення оптимальної структури доходів по фінансових планах підприємств і галузей народного господарства.

У процесі бюджетного планування встановлюється найбільш доцільне співвідношення між централізованими і децентралізованими фондами коштів, визначаються розміри фінансових ресурсів, що концентруються у фінансових планах підприємств, а також ступінь участі підприємств у формуванні доходів бюджетної системи і насамперед державного бюджету.

- У процесі бюджетного планування і виконання бюджету здійснюється контроль за фінансово-господарською діяльністю окремих ланок народного господарства. В умовах переходу на ринкові механізми значення бюджетного контролю в процесі мобілізації ресурсів і їх використання посилюється.

В умовах поглиблення ринкових реформ основні завдання бюджетної політики виявляються у наступному:

- 1) утримати економіку від спаду виробництва;
- 2) забезпечити фінансову стабілізацію. Для цього необхідно насамперед проводити заходи щодо зміцнення грошового обігу як основи успішного проведення економічних реформ. Тільки в умовах стійкого і добре функціонуючого грошового обігу можливо реалізувати зв'язки між усіма учасниками і складовими частинами господарського механізму.

Як відомо, інфляція – багатофакторний процес. В Україні на розвиток інфляційного процесу істотно вплинули значні бюджетні дефіцити і лібералізація цін, проведена в січні 1992 р. Для зміцнення грошового обігу необхідно знижувати бюджетний дефіцит, зменшувати військові витрати, витрати на утримання державного апарату управління, встановити жорсткий контроль за динамікою грошової маси. Тільки придушення інфляції дозволить розраховувати на здешевлення кредиту, на масові надходження інвестицій у виробництво;

- 3) стимулювати інвестиційну активність, домагатися збільшення частки накопичення в національному доході;

- 4) скоротити непродуктивні витрати бюджету на державні дотації окремим галузям сфери матеріального виробництва;

- 5) зміцнити дохідну базу бюджету за рахунок удосконалювання оподаткування і посилення контролю за повнотою сплати податків;

- 6) створити систему діючого фінансового контролю за ефективним і цілеспрямованим використанням державних витрат;

- 7) підсилити контроль за управлінням державним боргом.

§ 2. Склад і структура витрат державного бюджету

Витрати державного бюджету України класифікуються:

- за своєю роллю в процесі відтворення — на витрати, пов'язані з фінансуванням матеріального виробництва й утриманням невиробничої сфери;
- за функціональним призначенням — на витрати на фінансування народного господарства, соціально-культурних заходів, оборони країни, утримання апарату управління, на правоохоронну діяльність і гарантування безпеки, на фундаментальні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу, на витрати по обслуговуванню державного боргу. Кожна з груп витрат ділиться за відомчою ознакою.

Всі витрати бюджету складаються з поточних витрат і витрат капітального характеру. Основна частина коштів припадає на поточні витрати, що включають закупівлю товарів і послуг, оплату праці державних службовців, нарахування на заробітну плату, платежі по внутрішніх позиках і державному зовнішньому боргу й ін. Капітальні витрати включають капітальні вкладення в основні фонди, капітальне будівництво, капітальний ремонт.

В умовах переходу на ринкові відносини структура витрат державного бюджету зазнає істотних змін — різко скорочуються бюджетні асигнування на народне господарство, насамперед на централізовані капітальні вкладення. В зв'язку з утіленням у життя програми приватизації відбувається перетворення значної частини державних підприємств в акціонерні товариства, що повинні здійснювати розширене відтворення за рахунок власних коштів і ресурсів, які мобілізуються на фінансових ринках.

Проте й в умовах дії ринкових механізмів фінансування окремих галузей і територій, державних інвестиційних програм, державного сектора економіки продовжує зберігати своє важливе значення.

Витрати державного бюджету включають такі основні групи витрат: державну підтримку окремих галузей народного господарства, фінансування соціально-культурних заходів, оборони країни, правоохоронної діяльності, міжнародного співробітництва, погашення та обслуговування державного боргу і фінансової підтримки регіонів.

Головне місце у витратах на народне господарство займають дотації вугільній промисловості, сільському господарству, житлово-комунальному господарству і деяким іншим галузям.

Основні кошти спрямовуються в паливно-енергетичний і аграрно-промисловий комплекси. Передбачається фінансова підтримка комплексної перебудови аграрного сектора. З цією метою кошти спрямовуються на проведення земельної реформи, підтримку розвитку фермерства, створення ринкових відносин в агропромисловому комплексі на житлове будівництво на селі, зведення об'єктів охорони здоров'я, шкіл, будівництво доріг, будівництво і реконструкцію підприємств харчової і переробної промисловості.

Конверсія військового виробництва фінансується не тільки за рахунок бюджетних асигнувань, а й цільового пільгового кредиту по перепрофілюванню оборонних підприємств на випуск цивільної продукції, позабюджетних коштів, вітчизняних і іноземних інвестицій, кредитів Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР).

Використання бюджетних коштів для фінансування капітальних вкладень обмежується завданнями загальнодержавного значення, реалізацію яких неможливо забезпечити за рахунок інших джерел. Це інвестиції на забезпечення програм структурної перебудови економіки; їх переважний напрямок виявляється в реалізації відносно невеличких проектів з високою швидкістю обороту капіталу і швидкої віддачі. Інвестиції повинні концентруватися на реалізації пускових програм, цільових програм по ліквідації наслідків чорнобильської катастрофи, заходів, пов'язаних з соціальним розвитком сільської місцевості, з будівництвом житла для військових, інтернатів для дітей з хібами розумового і фізичного розвитку, дитячих будинків.

Витрати на соціально-культурні заходи включають витрати на охорону здоров'я і фізичну культуру, соціальне забезпечення, соціальну допомогу, культуру і мистецтво, засоби масової інформації. Найбільші суми спрямовуються на фінансування охорони здоров'я.

Значна увага приділяється соціальному захисту найменш забезпечених прошарків населення. Передбачаються заходи для підвищення мінімального рівня заробітної плати, збільшення допомоги по безробіттю, компенсації на харчування дітей дошкільного віку, школярів, упорядкуванню заробітної плати робітників бюджетних установ.

Варто мати на увазі, що значна частина соціальних витрат проходить по позабюджетних соціальних фондах.

Розвиток охорони здоров'я передбачає його поетапне реформування, введення багатоканальності фінансування, виділення лікувальним установам коштів залежно від обсягу і якості здійснюваних медичних послуг.

Значні витрати на оборону викликані необхідністю збереження і розвитку комплексу оборонної промисловості, підтримки боєздатності армії, продовження військової реформи, поступового переходу на професійну армію, розробки новітніх зразків озброєнь, а також посиленням соціальної захищеності військових і членів їхніх сімей, підвищенням окладів офіцерському складу, зростанням цін на військову продукцію і іншими причинами.

Недостатні кошти виділяються на фундаментальні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу.

Витрати на міжнародну діяльність включають витрати по неторгових операціях (утримання українських установ і представництв за кордоном, сплату членських внесків у міжнародні організації й ін.).

Витрати на управління складаються з витрат, які пов'язані з функціонуванням органів законодавчої (представницької) і виконавчої влади, з діяльністю фінансових і фіскальних органів і ін.

Необхідність фінансування витрат на правоохоронну діяльність і гарантування безпеки обумовлена загостренням криміногенної ситуації.

Найзначніше зростання витрат в останні роки відбувається по погашенню й обслуговуванню державного боргу. Збільшення витрат по обслуговуванню державному боргу викликано різким зростанням внутрішнього і зовнішнього боргу України.

• Здійснення витрат бюджету провадиться шляхом бюджетного фінансування, до основних принципів якого належать:

- досягнення максимального ефекту при мінімумі витрат;
- цільовий характер використання бюджетних асигнувань;
- надання бюджетних коштів у міру виконання виробничих показників і з урахуванням використання раніше відпущених асигнувань;
- безповоротність бюджетних асигнувань.

Проте, крім безповоротного бюджетного фінансування, в даний час дедалі ширше застосовується кредитування підприємств шляхом надання бюджетних позичок. Відсотки по таких позичках або не стягуються, або стягуються за низькими ставками (10% річних). Бюджетні позички видаються за спеціальними розпорядженнями уряду України на виконання цільових програм розвитку. Так, зазвичай такі позички надходять на фінансування: витрат на формування продовольчих фондів; витрат на забезпечення агропромислового комплексу машинобудівною продукцією і придбання племінної худоби на основі довгострокової оренди (лізингу); частини витрат на інвестиційні програми конверсії оборонної промисловості й ін.

В галузі витрат бюджету дотепер мають місце істотні хиби: бюджетні кошти використовуються недостатньо ефективно, поширена практика нецільових витрат бюджетних коштів. Бюджетні витрати не розв'язують багатьох невідкладних проблем соціальної політики. Не організовано на належному рівні перерозподіл витрат на користь соціально незахищених прошарків населення. Триває списання боргів в аграрному секторі.

• Основні завдання в галузі державних витрат:

- скоротити число цільових програм, забезпечити концентрацію коштів бюджету на найбільш ефективних і соціально значущих проєктах;
- знизити витрати на утримання державного апарату;
- продвигати децентралізацію інвестиційного процесу, розширивши практику державно-комерційного фінансування проєктів;
- підвищити ефективність використання асигнувань на національну оборону і правоохоронну діяльність, безпеку, концентруючи їх на розв'язанні найбільш важливих вузлових проблем;

- знизити рівень дотацій окремим галузям;
- підсилити контроль за використанням бюджетних коштів;
- забезпечити пріоритетне фінансування витрат на науку, культуру, медичне обслуговування, освіту.

§ 3. Склад і структура доходів державного бюджету

До переходу на ринкові відносини доходи державного бюджету СРСР базувалися на грошових накопиченнях державних підприємств. Вони займали понад 90% загальної суми доходів бюджету і в основному склалися з двох платежів — податку з обороту і платежів з прибутку. Така система проіснувала з 1930 по 1990 р. Введені в 1980-і р. нормативні платежі з прибутку у вигляді плати за виробничі фонди, трудові ресурси тощо не змогли змінити систему платежів, і вона продовжувала орієнтуватися на індивідуальні результати діяльності окремих підприємств.

В умовах переходу на ринкові механізми доходи бюджетної системи зазнали докорінних зміни. Основними доходами в Україні, як і в країнах з розвинутою ринковою економікою, стали податки.

Податок — категорія не тільки економічна, а й правова, оскільки встановлюється виключно вищим органом державної законодавчої влади і базується на актах вищої юридичної сили. Відносини, що виникають при встановленні та введенні податків, накладенні стягнення за порушення порядку правильності їх нарахування, повноти та своєчасності сплати до бюджетів, здійсненні контролю за їх надходженням, відбуваються тільки на підставі правових норм. Таким чином, відносини в сфері податків можуть існувати тільки в формі правовідносин.

Податок — це вид обов'язкового платежу, який справляється до бюджету з юридичних і фізичних осіб в порядку і на умовах, визначених законодавчими актами України. Основною характеристикою податку є перехід права власності на частину коштів від платника податків у власність держави.

На відміну від інших платежів податок має характерні особливості і риси, які визначають його сутність.

1. Вид платежу, який регулюється актом найвищої юридичної сили компетентного органу державної влади.

2. Індивідуальна безоплатність податку виражається в односторонньому русі коштів від платника до держави. Держава при стягненні податку не бере на себе обов'язків по наданню кожному окремому платнику певного еквівалента, рівного їх платежу. Це означає, що у відносинах з платниками податку, з боку держави не виникають якісь зустрічні зобов'язання по кожній конкретно сплаченій сумі. Кошти кожного платника вносяться періодично, в чітко визначені законодавцем строки, спрямовуються на задоволення суспільних потреб.

3. Безумовний характер податку є продовженням попередньої ознаки і означає сплату податку не пов'язану з будь-якими умовами про зустрічні дії або привілеї з боку держави.

4. Нецільовий характер податкового платежу означає надходження його в фонди, які акумулюються державою і використовуються на задоволення державних потреб, без чітко визначених конкретно цілей, тобто простежити на задоволення яких саме потреб держави здійснюється витрачання надходження від кожного конкретного податку неможливо.

5. Адресність полягає в тому, що податок, на відміну від інших обов'язкових платежів, сплачується лише до бюджету, а не до іншого державного грошового централізованого або децентралізованого фонду. Кожний податок закріплюється за конкретно-визначеним бюджетом (адресатом), або у відповідності з бюджетною класифікацією може бути розподілений між бюджетами різних рівнів.

6. Обов'язковий характер податку передбачає неможливість законного ухилення від його сплати, за винятком випадків закріплення у чинному законодавстві.

На конституційному рівні закріплено обов'язок кожного сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановлених законом, тобто кожен зобов'язаний брати участь у формуванні державного та місцевого бюджетів. Обов'язковість податку виражається у можливості застосування примусу при виконанні платежу та притягненні платника до відповідальності за порушення встановленого строку сплати, розміру платежу, ухилення від його сплати. Обов'язковий характер платежу забезпечує надходження коштів у доходну частину бюджету.

Узагальнюючи вищесказане, можна дати визначення податку як форми примусового відчуження результатів діяльності юридичних і фізичних осіб у власність держави, який вноситься до бюджету відповідного рівня на підставі акта компетентного органу державної влади і виступає як нецільовий, безоплатний, безумовний і обов'язковий платіж.

Податки покликані виконувати ряд функцій, які визначають сутність і обумовлюють їх призначення. Важливою функцією податків є фіскальна. Відповідно до цієї функції податки виконують своє основне призначення — поповнення доходної частини бюджету, доходів держави шляхом залучення податкових платежів для задоволення потреб суспільства.

Регулююча функція податків служить своєрідним регулятором як виробництва, так і споживання (наприклад непрямі податки) і полягає у використанні державою податкового механізму (пільг, ставок) з метою зацікавити платника податків в здійсненні певної діяльності, виконанні робіт чи навпаки, зробити для нього не вигідним зайняття ними (наприклад, шляхом встановлення високих податкових ставок). Проте податкове регулювання — більш складний

податковий механізм, який враховує не тільки податковий тиск і податкові пільги, а й перспективи того чи іншого виду діяльності, рівень прибутковості тощо.

Розподільча функція податків проявляє себе під час розподілу акумульованих коштів у доходній частині бюджету, тобто перерозподілу національного доходу (ВВП) через бюджет. На цій стадії розподілу розподільча функція тісно переплітається з регулюючою.

Стимулююча (дестимулююча) функція створює орієнтири або для розвитку, або для згортання виробництва і діяльності. Стимулююча функція полягає в тому, що податок повинен бути стимулом до праці. При застосуванні механізму податкових пільг або податкового тиску зміни об'єкта або бази оподаткування, стимулююча (дестимулююча) функція проявляють себе як підвид регулюючої. Застосовуючи податкові пільги, держава заохочує благодійництво, милосердя, створює сприятливий клімат для залучення інвестицій.

Контрольна функція реалізується в ході оподаткування і здійсненні аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств і організацій; при контролі за отриманням доходів громадян і використанні ними майна. За допомогою контрольної функції здійснюється оцінка раціональності і відповідності податків, реалізації намічених цілей в конкретних умовах, збалансованості податкової системи в цілому.

Реалізація функцій податку безпосередньо пов'язана з тими принципами, які закладені і реалізуються в конкретних видах податків через прояви їх характерних особливостей.

Принцип однократності означає, що один і той же об'єкт може обкладатися податком одного виду тільки один раз за відповідний період (податковий період).

Перелік усіх діючих податків на території України встановлюється Верховною Радою України. Уряд України регулює механізм їх стягнення і розподілу.

Універсальність податку передбачає рівний підхід до умов оподаткування будь-яких суб'єктів незалежно від їх форми власності; формування однакових умов і рівної частки відрахувань доходів, незалежно від джерела їх отримання, для всіх платників у відповідності до своєї діяльності.

Принцип наукового підходу передбачає застосування новітніх досягнень у галузі науки для формування побудови системи оподаткування.

При встановленні податків або інших обов'язкових платежів повинні бути в законодавчому порядку визначені складові частини податкового механізму, а саме: платник податку, об'єкт оподаткування, джерело податку, одиниця обкладання, розмір ставки, періодичність та строк сплати податку, пільги при оподаткуванні, особливості розрахунку об'єкта, бюджет, або фонд, куди надходять податкові платежі.

Перелічені елементи податкового механізму відносяться до істотних характеристик податку, при окремому розгляді яких можна скласти загальне уявлення про податок і його сутність.

Платник податку — це юридична або фізична особа, на яку, згідно з чинним законодавством, покладено зобов'язання сплачувати податки та інші обов'язкові платежі. В залежності від постійного місцеперебування, платники податків поділяються на дві групи:

1. **Резиденти** — особи, які мають постійне місце проживання або місце знаходження в Україні кількістю 183 і більше календарних днів на рік, підлягають оподаткуванню з усіх джерел і несуть повну податкову відповідальність.

2. **Нерезиденти** — особи, які не мають постійного місця перебування в Україні і підлягають оподаткуванню тільки з доходів, отриманих на території України, і несуть обмежену податкову відповідальність.

Об'єктом оподаткування є те, що обкладається податком. Такими є прибуток, майно, додана вартість товарів (робіт, послуг), спеціальне використання природних ресурсів, заробітна плата, доходи громадян та інші об'єкти, визначені законодавчими актами України.

Від об'єкта слід відрізнити джерело податку, хоч в більшості податків ці поняття збігаються.

Джерело податків — це фонд, за рахунок якого здійснюється сплата податку, тобто це ті кошти платника (переважно дохід, капітал, майно), які використовуються ним для сплати податку.

Об'єкт і джерело податку збігаються в прибутковому податку з громадян (заробітна плата), в податку на прибуток підприємств (прибуток). На прикладі земельного податку можна побачити різницю між об'єктом і джерелом податку, де земельна ділянка — об'єкт оподаткування, а грошові доходи, отримані з користування цією земельною ділянкою, є джерелом податку.

Одиниця обкладання — це одиниця виміру об'єкта податку та його частина, на яку встановлена податкова ставка. Одиниця обкладання служить специфічною характеристикою конкретного об'єкта оподаткування і щодо неї застосовується ставка податку. Наприклад, у земельному податку це 1 га землі.

Ставка податку — розмір податку, його кількісне вираження, яке встановлюється на одиницю обкладання. Ставка податку може бути встановлена як у твердій сумі, при цьому розмір податку визначається на кожну одиницю обкладання в конкретній фінансовій величині, так і в процентах (податкова квота), при цьому розмір податку встановлюється у відповідному відношенні до одиниці обкладання. Наприклад, ставка податку на прибуток підприємств — 30% до оподаткованого прибутку. Ставки податків та інших обов'язкових платежів встановлюються Верховною Радою України і не можуть змінюватись впродовж бюджетного року.

Строк сплати податку — встановлена в законі дата, до якої податок повинен бути сплаченим. Порушення строку сплати карається накладанням адміністративного штрафу, фінансовими санкціями та нарахуванням пені за кожний день прострочення.

Податкові пільги — це повне або часткове звільнення юридичних і фізичних осіб, враховуючи їх особливості, від сплати податків. Слід зазначити, що податкова пільга — це інститут звільнення саме від сплати, а не від обов'язку сплати. Так, при відстрочці або розстрочці обов'язок сплати податку залишається. Звільнення можливе в двох обсягах: повному — коли платник повністю звільняється від сплати податку, та частковому — коли відбувається скорочення податкового зобов'язання за рахунок зменшення об'єкта оподаткування, розстрочки або відстрочки сплати податку (податковий кредит). Застосування податкових пільг передбачає врахування як суб'єктивних особливостей кожного окремого платника, його правового та соціального статусу, так і конкретного виду діяльності, яким вони займаються. Наприклад: інваліди I і II груп, підприємства з іноземними інвестиціями, виробництво сільськогосподарської продукції, роботи з благоустрою громадських місць та ін. Пільги можуть надаватися у вигляді зменшення оподаткованого доходу, зменшення податкової ставки або повного звільнення від податку.

§ 4. Система оподаткування України

Проведення економічних реформ з метою розвитку ринкових відносин в Україні стали підвалинами розбудови податкової системи як основного важеля фінансової системи держави. До 1992 р. Україна не мала власних законодавчих актів з питань оподаткування, і в цілому податкова політика формувалась за її межами. Довгий час податкова система являла собою спадщину планово-регульованої бюджетної системи колишнього СРСР, об'єднаної з елементами західних принципів оподаткування. На сучасному етапі податкове законодавство дуже нестабільне і недосконале. Практично щороку змінюються ставки оподаткування, трохи рідше — його об'єкти, вносяться істотні зміни і доповнення до порядку розрахунку та сплати конкретних видів податків.

Про недосконалість діючої системи оподаткування свідчить хронічне невиконання доходної частини бюджету, а відтак — відсутність нормального фінансування бюджетної сфери. Відповідно до п. 1 ч. 2 ст. 92 Конституції України система оподаткування, податки і збори встановлюються виключно законами України.

Сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів до бюджетів і внесків до державних цільових фондів, урегульованих нормами права, що справляються на території України у визначеному законами порядку, становить систему оподаткування.

Проте для того, щоб скласти повне уявлення про сутність явищ і процесів, які мають місце у сфері оподаткування, необхідно звернутися до податкової системи. Саме в податковій системі знаходять відображення елементи оподаткування такі як:

- принципи, форми і методи побудови податків, зборів та інших обов'язкових платежів;
- процесуальні відносини з їх встановлення, зміни або відміни;
- заходи, спрямовані на забезпечення їх сплати, контроль та відповідальність за порушення податкового законодавства, а також визначення кола суб'єктів уповноважених здійснювати фіскальні функції у державі.

Таким чином, податковою системою України є сукупність податків, зборів та інших обов'язкових платежів, урегульованих нормами права і такі, що справляються на території України у визначеному законами порядку; принципи, форми і методи їх встановлення, зміни або відміни; заходи спрямовані на забезпечення їх сплати, організацію контролю та визначення суб'єктів уповноважених здійснювати фіскальні функції, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

В ст. 3 Закону України від 19 квітня 1997 р. “Про внесення змін і доповнень до Закону України “Про систему оподаткування” законодавчо визначені принципи побудови та призначення системи оподаткування. Серед них на першому місці законодавець виділяє принцип стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності, реалізація якого передбачається шляхом введення пільг щодо оподаткування прибутку (доходу), спрямованого на розвиток виробництва. Принципи обов'язковості; рівнозначності і пропорційності; рівності і недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації; соціальної справедливості; стабільності — тобто забезпечення незмінності податків і зборів (обов'язкових платежів) і їхніх ставок, а також податкових пільг протягом бюджетного року; економічної обґрунтованості і рівномірності сплати, тобто встановлення конкретних строків сплати виходячи з необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджету для фінансування витрат; компетенція — встановлення і скасування податків і зборів (обов'язкових платежів), а також пільг їх платникам здійснюється відповідно до законодавства, спеціально-уповноваженими (компетентними) органами державної влади, а саме: Верховною Радою України, Верховною Радою Автономної Республіки Крим і сільськими, селищними, міськими радами; єдиний підхід до розробки податкових законів з обов'язковим визначенням платника податку і збору (обов'язкового платежу), об'єкта оподаткування, джерела сплати і податкового періоду, ставок, строків та порядку сплати податку, підстав для надання податкових пільг; доступність — забезпечення дохідливості норм податкового законодавства.

В Україні справляються:

- загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі), які повністю надходять до державного бюджету;

- місцеві податки і збори (обов'язкові платежі), які повністю надходять до місцевих бюджетів.

Продовжуючи класифікацію податків, слід зазначити, залежно від каналу надходжень, податки також поділяються на:

- пропорційні, які підлягають розподілу між державним і місцевим бюджетами у відповідній пропорції;

- позабюджетні обов'язкові платежі — податки, які надходять у відповідні загальнодержавні цільові фонди.

За формою обкладання податки бувають грошовими і натуральними. На сьогодні в Україні діють лише грошові податки.

За об'єктом оподаткування розрізняють податки на майно (наприклад: податок з власників транспортних засобів), і на доходи (наприклад, прибутковий податок з громадян, податок на прибуток підприємств). Залежно від методу стягнення податки класифікують на прямі і непрямі.

Прямі — податки, які справляються в процесі виробництва і акумуляції матеріальних благ, визначаються розміром об'єкта оподаткування (доходи, майно), включаються в ціну товару і сплачуються виробником або власником. Наприклад, податок на прибуток підприємств.

Непрямі — або ж податки на споживання справляються під час витрачання матеріальних благ, визначаються розміром споживання і включаються до ціни товару у вигляді надбавки (націнки) і сплачуються споживачем. (Наприклад акцизний збір, податок на додану вартість). При непрямому оподаткуванні формальним платником є продавець товару (робіт, послуг), який виступає посередником між державою і споживачем товару і який несе відповідальність за його повну і своєчасну сплату до бюджету. Насправді ж реальним платником податку є споживач товару. Саме критерій збігу в одній особі формального і реального платника є одним з основних при розмежуванні податків на прямі і непрямі. При прямому оподаткуванні — реальний і формальний платники збігаються, при непрямому — ні. Також досить важливим чинником при розмежуванні податків на прямі і непрямі є їх участь у формуванні ціни. Якщо прямі податки закладаються в ціну товару ще на стадії виробництва безпосередньо самим виробником, то непрямі — тільки на стадії реалізації, як надбавка до ціни товару.

Основну частку всіх надходжень до доходної частини бюджету становить саме податок на прибуток, податок на додану вартість, акцизний збір, прибутковий податок з громадян.

Систему оподаткування в Україні умовно можна поділити на три великих підсистеми, в якій знаходить своє відображення сукупність діючих на території України податків, зборів та інших обов'язкових платежів:

I. Підсистема оподаткування юридичних осіб (підприємств);

II. Підсистема оподаткування фізичних осіб;

III. Внески до державних цільових фондів.

Юридичні і фізичні особи сплачують як загальнодержавні, так і місцеві податки і збори (обов'язкові платежі).

Загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) встановлюються Верховною Радою України і стягуються на всій території України. Порядок їх зарахування до Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим, місцевих бюджетів і державних цільових фондів визначається відповідно до законів України.

Податки і збори (обов'язкові платежі), зазначені у п. п. 7, 8, 10, 11, 13, 14 ст. 14 Закону України від 19 квітня 1997 р. "Про внесення змін та доповнень до Закону України "Про систему оподаткування" на території Автономної Республіки Крим встановлюються Верховною Радою Автономної Республіки Крим. При цьому ставки податків і зборів (обов'язкових платежів) визначаються в межах граничних розмірів ставок, встановлених Законами України по кожному конкретному податку.

У вигляді загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів) юридичні особи сплачують:

- 1) податок на додану вартість;
- 2) акцизний збір;
- 3) податок на прибуток підприємств;
- 4) мито;
- 5) державне мито;
- 6) податок на нерухоме майно;
- 7) плата за землю;
- 8) рентні платежі;
- 9) податок з власників транспортних засобів;
- 10) податок на промисел;
- 11) збір за геологорозвідувальні роботи;
- 12) збір за спеціальне використання природних ресурсів;
- 13) збір за забруднення навколишнього середовища;
- 14) збір на обов'язкове соціальне страхування.

Умовах економічної самостійності та самоврядування актуального значення набуває фінансування заходів по розвитку житлово-комунального господарства регіонів, благоустрою місць проживання, утримання мережі соціально-культурної сфери, які є основною складовою витрат місцевих бюджетів. У загальній сумі видатків державного бюджету на соціальну інфраструктуру кошти, які проходять через канали місцевих бюджетів, становлять переважну частину. Для зміцнення фінансової бази місцевих Рад необхідно збільшувати доходну частину місцевих бюджетів, максимально використовуючи для цього місцеві податки

і збори. Відповідно до Конституції України органам місцевого самоврядування надано право встановлювати місцеві податки і збори, які зараховуються до відповідних місцевих бюджетів. Види цих податків і зборів, їх граничні розміри, об'єкти та джерела оподаткування визначені законами України. Органи місцевого самоврядування самостійно приймають рішення про введення того чи іншого місцевих податків і зборів, але відповідно до закону, затверджують положення, в якому визначаються граничні ставки оподаткування і відповідна система пільг по кожному податку чи збору, визначають порядок сплати і внесення їх до місцевих бюджетів. У законодавчому порядку визначено обов'язкові для встановлення місцевими Радами податки і збори при наявності необхідних для цього умов і об'єктів оподаткування. Такими є: збір за паркування автотранспорту, ринковий збір, збір за видачу ордеру на квартиру, збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг, збір з власників собак. Ставки на ці обов'язкові збори встановлюються місцевими органами самоврядування в межах граничних розмірів ставок, встановлених законами України.

Досвід країн з розвинутою економікою засвідчує значну роль місцевих податків у процесі розвитку місцевого самоврядування. В цих країнах місцеві податки є головним джерелом, за рахунок якого формуються фінансові ресурси органів місцевого самоврядування. За рахунок місцевих податків у США забезпечується до 65% доходів місцевих бюджетів, у Франції – 60%, ФРН – 45%, Великій Британії – 36%.

Практика застосування місцевих податків і зборів в Україні, на відміну від країн з розвинутою економікою, свідчить, що вони поки що не відіграють істотної ролі у формуванні місцевих бюджетів. Це свідчить, про те, що органи місцевого самоврядування не повною мірою використовують свої можливості щодо поповнення місцевих бюджетів. Тільки 30,4% місцевих рад прийняли рішення про введення комунального податку, який може стати одним з найстабільніших джерел доходів місцевих бюджетів.

Юридичні особи сплачують такі місцеві податки і збори:

- 1) податок з реклами;
- 2) комунальний податок;
- 3) готельний збір;
- 4) збір за паркування автотранспорту;
- 5) ринковий збір;
- 6) збір за участь у бігах на іподромі;
- 7) збір за право використання місцевої символіки;
- 8) збір за право проведення кіно- і телезйомок;
- 9) збір за проведення місцевого аукціону;
- 10) збір за проїзд територією прикордонних областей.

Щодо оподаткування фізичних осіб, то слід зазначити, що багато з них податків і зборів, які зобов'язані сплачувати юридичні особи, сплачують і

фізичні особи. Хоч при детальному аналізі можна побачити відсутність деяких з них. На протипагу цього встановлюється цілий ряд податків і зборів, сплата яких є обов'язком виключно фізичних осіб.

Загальнодержавні податки і збори, які сплачують фізичні особи:

- 1) прибутковий податок з громадян;
- 2) податок на землю;
- 3) податок на нерухоме майно;
- 4) податок з власників транспортних засобів;
- 5) податок на промисел;
- 6) мито;
- 7) державне мито;
- 8) внески до Пенсійного фонду;
- 9) плата за забруднення навколишнього середовища;
- 10) плата за торговий патент;
- 11) збір на випадок безробіття.

Місцеві податки і збори:

- 1) податок з реклами;
- 2) готельний збір;
- 3) збір за паркування автотранспорту;
- 4) ринковий збір;
- 5) збір на видачу ордера на квартиру;
- 6) курортний збір;
- 7) збір за участь у бігах на іподромі;
- 8) збір за виграш у бігах;
- 9) збір за участь у грі на тоталізаторі;
- 10) збір за право використання місцевої символіки;
- 11) збір за проведення місцевого аукціону;
- 12) збір за проїзд територією прикордонних областей та ін.

Як окремі обов'язкові податкові платежі законодавець визначає внески до державних цільових фондів, а саме:

- 1) Пенсійний фонд;
- 2) Фонд соціального страхування;
- 3) Фонд здійснення заходів з ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи і соціального захисту населення;
- 4) Фонд сприяння зайнятості населення (на випадок безробіття);
- 5) Державний інноваційний фонд.

Єдиним узаконеним державним позабюджетним фондом, до якого в обов'язковому порядку вносять платежі (збори, страхові внески) як юридичні, так і фізичні особи — є Пенсійний фонд України. Відповідно до Постанови Верховної Ради України “Про порядок введення до дії Закону України “Про внесення змін і доповнень до Закону України “Про пенсійне забезпечення” від 17

червня 1993 р. страхові внески до Пенсійного фонду України для працюючих громадян становлять 1% розміру оплати праці. Для громадян, які займаються підприємницькою діяльністю, а також адвокатів, приватних нотаріусів та інших громадян, діяльність яких заснована на приватній власності фізичної особи і виключно їхній праці — 33,6% розміру оплати їх праці, 33,3% від суми винагород, які сплачуються громадянами за договорами громадсько-правового характеру.

Законом України від 26 червня 1997 р. “Про збір на обов’язкове державне пенсійне страхування” для формування Пенсійного фонду введено збори на обов’язкове державне пенсійне страхування. Для підприємств, установ і організацій незалежно від форм власності і господарювання, виду діяльності, галузевої належності, об’єднань громадян-підприємців, які використовують найману працю, включаючи всі виплати на оплату праці, встановлена ставка збору 32% від об’єкта оподаткування. Для працюючих інвалідів — 4% від об’єкта оподаткування. Слід зазначити, що об’єктом оподаткування є Фонд заробітної плати.

Пенсійний фонд є не тільки централізованим фондом держави, який використовується для виплати пенсій, а й відповідно до “Положення про пенсійний фонд України”, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 1 червня 1994 р. є центральним органом державної виконавчої влади, який здійснює управління фінансами пенсійного забезпечення.

Державні та інші цільові фонди, не передбачені Законом України “Про систему оподаткування”, поповнюються виключно за рахунок прибутку підприємств, і відрахування до них здійснюються на добровільних засадах.

Розглянемо і дамо коротку характеристику деяким вищезазначеним податкам і зборам.

Податок на прибуток — обов’язковий платіж до бюджету, який сплачують усі підприємства, незалежно від форм власності. Стягнення податку здійснюється відповідно до Закону України від 22 травня 1997 р. “Про оподаткування прибутку підприємств”. Об’єктом оподаткування є прибуток, який визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду, визначеного згідно з п. 4. 3 цього закону, на: суму валових витрат платника податку, визначених ст. 5 закону; суму амортизаційних відрахувань, нарахованих згідно зі ст. 8, 9 цього закону.

За ставкою 30% до об’єкта оподаткування оподатковується: прибуток платників податку, включаючи підприємства, засновані на власності окремої фізичної особи; виграш особи у лотерею, у казино, в інших гральних місцях (домах) (п. 10. 2); доходи нерезидентів у вигляді страхових внесків, страхових премій (п. 13. 3) та ін.

За ставкою 15% оподатковуються валові доходи нерезидентів, що не здійснюють підприємницької діяльності в Україні через постійне представництво, отримані з джерел на території України (п. 13.1).

За ставкою 10% оподатковуюються: суми доходів нерезидентів у вигляді страхових внесків, страхових платежів або страхових премій від перестраховання ризиків на території України.

За ставкою 6% оподатковуються суми доходів нерезидентів, які сплачуються резидентами як оплата вартості фрахту транспортних засобів у джерела їх виплати за рахунок таких виплат (п. 13.2).

За ставкою 3% оподатковуються валові доходи від страхової діяльності (крім страхування життя) (п. 7.2.1).

Підприємства, основною діяльністю яких є виробництво сільськогосподарської продукції, сплачують податок на прибуток у порядку і в розмірах, передбачених законом, за підсумками звітного року (п. 14.1).

Платниками податку є:

- з числа резидентів — суб'єкти підприємницької діяльності, бюджетні, громадські та інші підприємства, установи та організації, які здійснюють діяльність, спрямовану на отримання прибутку як на території України, так і за її межами,

- з числа нерезидентів — фізичні та юридичні особи, створені у будь-якій організаційно-правовій формі, які отримують доходи за джерелом їх походження з України, за винятком установ та організацій, що мають дипломатичний статус або імунітет згідно з міжнародними договорами України або законом.

Платниками податку на прибуток, одержаний від основної діяльності залізничного транспорту, є управління залізниці, від неосновної діяльності є підприємства залізничного транспорту та їх структурні підрозділи.

Установи пенітенціарної системи та їх підприємства, які використовують працю спецконтингенту, спрямовують доходи, отримані від діяльності, яка визначена МВС України, на фінансування основної діяльності таких установ та підприємств з включенням сум таких доходів до відповідних кошторисів їх фінансування, затверджених МВС України.

Платники податку, що мають філії, відділення та інші відокремлені підрозділи без статусу юридичної особи, можуть сплачувати консолідований податок з урахуванням сум податку, сплаченого відокремленими підрозділами у порядку, встановленому центральним податковим органом.

Заява про перехід до сплати консолідованого податку подається платником податковому органу до 1 липня року, що передує року, з початку якого платник податку переходить до сплати консолідованого податку.

Від оподаткування податком на прибуток звільняються неприбуткові установи і організації (п. 7.11), якими є:

- а) органи державної влади України, органи місцевого самоврядування та створені ними установи і організації, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів;

- б) благодійні фонди і благодійні організації;

- в) пенсійні фонди;
- г) спілки, асоціації та інші об'єднання юридичних осіб, створених для представлення інтересів засновників, що утримуються лише за рахунок внесків таких засновників та не здійснюють підприємницької діяльності, за винятком отримання пасивних доходів;
- д) релігійні організації;
- є) інші юридичні особи, діяльність яких не передбачає одержання прибутку згідно з нормами відповідних законів.

Звільняється від оподаткування прибуток підприємств, що засновані всеукраїнськими громадськими організаціями інвалідів та є їх повною власністю, отриманий від реалізації товарів (робіт, послуг) власного виробництва (за винятком підакцизних товарів, посередницької діяльності, грального бізнесу) (п. 7.12.1).

Звільняється від оподаткування прибуток підприємств, отриманий від реалізації на митній території України спеціальних продуктів дитячого харчування власного виробництва, спрямований на збільшення обсягів виробництва та зменшення роздрібних цін продуктів, перелік яких встановлюється Кабінетом Міністрів України (п. 7.13).

Оподатковується у розмірі 50% від чинної ставки прибуток від реалізації інноваційного продукту, заявленого при реєстрації в інноваційних центрах, створених відповідно до Закону (п. 7.14.1).

Платники податку самостійно визначають суми податку, що підлягають сплаті. Авансові внески сплачуються до бюджету за підсумками першого та другого місяців кварталу до 20-го числа другого і третього місяців кварталу відповідно.

Податок на додану вартість — непрямий податок, який включається до ціни реалізованого товару і є частиною новоствореної вартості, сплачується до Державного бюджету.

Законом України від 3 квітня 1997 р. “Про податок на додану вартість” встановлено новий підхід при визначенні категорії платників податку на додану вартість, що дає можливість охопити всіх потенційних платників ПДВ. Відповідно до закону платником ПДВ є не тільки особа (як юридична, так і фізична) підприємницької діяльності, а й інша юридична особа, що не є суб'єктом підприємницької діяльності, за умови, що у неї обсяг оподатковуваних операцій з продажу товарів (робіт, послуг) протягом будь-якого періоду з останніх 12 календарних місяців перевищує 600 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (на сьогодні це становить 10200 грн.).

Такі обмеження обсягу продажу товарів не стосуються особи, що здійснює на митній території України підприємницьку діяльність з торгівлі за готівку.

Не є платником податку на додану вартість суб'єкт підприємницької діяльності без створення юридичної особи (фізична особа), що здійснює торгівлю

за готівку на умовах сплати ринкового збору в порядку, встановленому законодавством.

Категорію платників податку на додану вартість поповнюють особи, які на митній території України надають послуги, пов'язані з транзитом пасажирів або вантажів через митну територію України.

При ввезенні товарів на митну територію України чи отриманні від нерезидентів робіт (послуг) для їх використання чи споживання на території України платником податку є будь-яка особа, що ввозить (отримує) зазначені товари, включаючи і громадян, які імпортують товари в обсягах, що підлягають оподаткуванню.

На території України, відповідно до міжнародних норм обкладання ПДВ, запроваджено спеціальну реєстрацію платників ПДВ у державній податковій інспекції за місцем їх знаходження з метою отримання свідоцтва про реєстрацію платника ПДВ та індивідуального номера платника ПДВ, що дасть можливість створити єдину базу даних платників податку з метою отримання права на нарахування податку та складання податкової накладної при продажу товарів (робіт, послуг) незалежно від їх походження.

Об'єктом оподаткування податком на додану вартість є операції платників податку:

- з продажу товарів (робіт, послуг) на митній території України, в т. ч. операції з оплати вартості послуг за договорами оперативної оренди (лізингу) і операції з передачі права власності на об'єкти застави позичальникові (кредитору) для погашення кредиторської заборгованості заставника (п. 3.1.1).
- з ввезення (пересилки) товарів на митну територію України і одержання робіт (послуг), наданих нерезидентами для їх використання або споживання на митній території України, у т. ч. операції з ввезення (пересилки) майна за договорами оренди (лізингу), застави та іпотеки (п. 3.1.2).
- з вивезення (пересилки) товарів за межі митної території України і надання послуг (виконання робіт) для їх споживання за межами митної території України (п. 3.1.3).

Для обчислення податку на додану вартість законом визначено дві ставки податку – 20% та нульова ставка.

Нульова ставка застосовується у разі продажу товарів (робіт, послуг) на експорт і означає повне відшкодування ПДВ, сплаченого постачальниками за товари (роботи, послуги), матеріальні ресурси, використані для здійснення вищезазначених поставок.

Податковим законодавством уперше на території України введено рівноправну відповідальність як платників за повноту та своєчасність проведення розрахунків з бюджетом, так і уряду країни за несвоєчасне повернення коштів. Аналізуючи період від впровадження ПДВ до цього часу, зазначимо, що порядок і нарахування ПДВ та його сплати перебувають у постійному русі, змінюються.

Акцизний збір, як і ПДВ, належить до непрямих податків і встановлюється на високорентабельні та монопольні товари (продукцію) і включається до ціни цих товарів (послуг).

Розмір ставок та перелік товарів (послуг), на які поширюється акцизний збір, встановлюються постановами Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України.

Платниками акцизного збору виступають суб'єкти або замовники підакцизних товарів, а також ті, що імпортують підакцизні товари громадянам, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи; громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які ввозять або пересилають товари на митну територію України.

Порядок обчислення і сплати акцизного збору здійснюється відповідно до Інструкції щодо порядку стягнення податку на додану вартість та акцизного збору України №68 від 14 лютого 1997 р.

Об'єктом оподаткування акцизним збором є митна вартість підакцизних предметів (товарів), які ввозяться (пересилаються) громадянами на митну територію України, з урахуванням сум мита і митних зборів. У разі відсутності переміщення товару за межі або через митну територію України, об'єктом оподаткування є вартість товару у відпускних цінах.

Особливої уваги заслуговує впровадження на території України Закону України від 15.09.95 р. "Про акцизний збір на алкогольні напої та тютюнові вироби", яким визначено особливості нарахування та сплати акцизного збору, що справляється з виготовлених українськими виробниками та ввезених на територію України алкогольних напоїв і тютюнових виробів. Сплата акцизного збору на ці товари провадиться шляхом придбання акцизної марки встановленого зразка. Причому наклейка марки акцизного збору на алкогольний напій чи тютюновий виріб є дозволом на їх реалізацію споживачам і є митним оформленням, тобто підтверджує оплату акцизного збору. Забезпечення виготовлення марок акцизного збору, їх зберігання, продаж та організація роботи, яка пов'язана зі здійсненням контролю за наявністю цих марок на пляшках (упаковках) алкогольних напоїв і на пачках (упаковках) тютюнових виробів під час їх транспортування, зберігання і реалізації, покладається на органи Державної податкової служби в Україні.

Не підлягають оподаткуванню акцизним збором при ввезенні (пересилці) на митну територію України: горілчані вироби в кількості 1 літра; вино в кількості 2 літрів; тютюнові вироби в кількості 200 сигарет (або 200 грамів цих виробів); реалізація підакцизних товарів на експорт і за іноземну валюту; реалізація легкових автомобілів спеціального призначення для інвалідів, оплата вартості яких провадиться органами соціального забезпечення; реалізація спеціальних легкових автомобілів, які мають спеціальне призначення для установ та організацій (швидка медична допомога, міліція та ін.), перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України.

Перелік підакцизних товарів постійно змінюється, що потребує чіткого визначення підакцизних товарів і ставок акцизного збору відповідно до однорідних за ціною товарів у твердих сумах і у відсотках від вартості, тобто підакцизні товари повинні мати подвійну систему оподаткування:

- нормативну у твердих сумах;
- визначену у відсотках чи коефіцієнтах відповідно до вартості товару (наприклад, легкові автомашини).

При здійсненні реекспорту ПДВ і акцизний збір, якщо вони були сплачені до бюджету, підлягають відшкодуванню з відповідних бюджетів органами Державної податкової служби.

При реімпорті товарів, особи, які ввозять українські товари, раніше експортовані з території України, сплачують податок на додану вартість і акцизний збір відповідно до встановленого порядку.

Акцизний збір нараховується у відсотках до вартості товарів у відпускних цінах, а по імпортних товарах — до митної вартості, до якої додається митний збір і мито за ставками, визначеними залежно від виду підакцизного товару.

Ставки акцизного збору є диференційовані в залежності від виду товару. Постановою Кабінету Міністрів України №526 від 5. 08. 94 р. “Про внесення змін у перелік товарів (продукції), на яку встановлюється акцизний збір та ставки цього збору” внесено деякі зміни ставок. Наприклад: вина марочні вітчизняного виробництва — 40%, імпортні — 200%; тютюнові вироби вітчизняного виробництва — сигарети з фільтром — 40%, імпортні — 150%.

Розрахунок акцизного збору складається платником самостійно на підставі даних накопичувальних відомостей і реалізації підакцизних товарів (продукції).

Складовою частиною доходів Державного бюджету є митні платежі, які бувають двох видів: мито і державне мито, що стягуються митницями на кордоні держав.

Мито — це обов’язковий платіж, який стягується митницею при переміщенні через митний кордон товарів та інших предметів. Залежно від напрямків переміщення предметів (товарів) мито поділяється на:

- а) ввізне;
- б) вивізне;
- в) транзитне.

Платниками мита є як юридичні, так і фізичні особи, які ввозять або пересилають товари через митний кордон України.

Ставка мита встановлюється або в процентах або в твердій сумі митної вартості товару єдиною на всій території держави. Залежно від країни походження товарів при ввезенні в Україну застосовуються преференційні, пільгові або повні ставки ввізного мита, передбаченого єдиним митним тарифом України.

Мито не справляється з предметів, які ввозяться в Україну у рамках гуманітарної допомоги, обладнання, матеріалів та іншого майна, призначених для

внесення до статутного фонду спільного підприємства з боку іноземних учасників.

Мито включається в ціну реалізації товару і сплачується в кінцевому результаті за рахунок споживача, контроль правильності сплати мита здійснюється спеціально уповноваженими державними органами.

Поряд з фіскальною функцією, мито виконує стимулюючу і захисну функції. Захисна функція мита передбачає створення перешкод до проникнення на територію держави товарів, більш конкурентоспроможних стосовно до національних, або просто тих, в яких не зацікавлена держава.

Державне мито є платою, яка стягується на території України з юридичних та фізичних осіб за вчинення в їхніх інтересах юридично значущих дій та видачу їм відповідних документів, що мають правове значення, спеціально уповноваженими на те державними органами.

Державне мито справляється:

— з позовних заяв, заяв з переддоговірних спорів, заяв (скарг) у справах окремого провадження і скарг на рішення, прийняті щодо релігійних організацій, з касаційних скарг на рішення судів і скарг на рішення, що набули законної сили, а також за видачу судами копій документів;

— з позовних заяв і заяв кредиторів у справах про банкрутство, що подаються до господарських судів, та заяв про перевірку рішень, ухвал, постанов у порядку нагляду, а також про їх перегляд за нововиявленими обставинами;

— за вчинення нотаріальних дій державними нотаріальними конторами і виконавчими комітетами сільських, селищних, міських рад народних депутатів, а також за видачу дублікатів нотаріально засвідчених документів;

— за реєстрацію актів громадянського стану, а також за видачу громадянам повторного свідоцтва про реєстрацію актів громадянського стану і свідоцтв у зв'язку зі зміною, доповненням, виправленням записів актів громадянського стану;

— за видачу документів на право виїзду за кордон і про запрошення в Україну осіб з інших країн, за продовження строку їх дії та за внесення змін до цих документів; за реєстрацію національних паспортів іноземних громадян або документів, що їх замінюють; за видачу або продовження посвідок на проживання; за видачу візи до національного паспорта іноземного громадянина або документа, що його замінює, на право виїзду з України та в'їзду в Україну, а також із заяв про прийняття до громадянства України і про вихід з громадянства України;

— за видачу паспорта громадянина України нового зразка, за оформлення паспорта громадянина України нового зразка для поїздки за кордон, за видачу громадянам України закордонного паспорта на право виїзду за кордон або продовження строку його дії;

— за прописку громадян або реєстрацію місця проживання;

- за видачу дозволу на право полювання та рибальства;
- за операції з цінними паперами;
- за операції, що здійснюються на товарних, сировинних та інших біржах, крім валютних;
- за дії, пов'язані з одержанням охоронних документів на об'єкти промислової діяльності, підтриманням їх чинності та передачу прав їх власниками.

Відповідно до справляння державного мита можна виділити два способи визначення ставок.

По-перше, у відсотках до ціни позову, суми договору, вартості майна тощо.

По-друге, в твердих сумах неоподатковуваного мінімуму доходів громадян, який діє на день сплати мита.

Особливістю державного мита є можливість його сплати в іноземній валюті.

Державне мито сплачується за місцем розгляду й оформлення документів і зараховується до місцевих бюджетів, крім мита, яке справляється з позовних заяв, що подаються до господарського суду, з заяв про перевірку рішень, ухвал та постанов господарських судів у порядку нагляду, а також за дії, пов'язані з одержанням патенту на сорти рослин та підтриманням їх чинності, яке зараховується до Державного бюджету України. При справленні державного мита, досить широко використовується система наданих пільг, як стосовно юридичних, так і фізичних осіб (при поданні позову про стягнення аліментів, засвідчення заповітів і договорів дарування майна на користь держави, інваліди I та II групи, тощо).

Прибутковий податок з громадян сплачується громадянами України та особами без громадянства, які проживають на території України і мають самостійні джерела доходів, як правило, за місцем джерела доходу або за місцем проживання.

Таким чином, платниками прибуткового податку є громадяни України, іноземні громадяни і особи без громадянства — як ті, що мають, так і ті, що не мають постійного місця проживання в Україні.

До громадян, що мають постійне місце проживання в Україні, належать громадяни України, іноземні громадяни і особи без громадянства, які проживають в Україні не менше 183 днів у календарному році.

Об'єктом оподаткування у громадян, які мають постійне місце проживання в Україні, є сукупний оподатковуваний дохід за календарний рік (що складається з місячних сукупних оподатковуваних доходів), одержаний ними з різних джерел як на території України, так і за її межами.

Громадяни, які не проживають в Україні, але мають джерела доходів в Україні, сплачують податок з цих джерел доходів за ставкою 20% без виключення неоподатковуваного мінімуму і надання пільг.

Визначення сукупного оподаткованого доходу при оподаткуванні громадян провадиться з урахуванням доходів, одержаних як у натуральній, так і в грошовій формах.

У разі виплати заробітної плати в натуральній формі продукцією власного виробництва її розмір у складі місячного сукупного оподаткованого доходу працівника обчислюється за її відпускними цінами стороннім споживачам у тому місяці, коли проведено нарахування заробітної плати. Якщо в поточному місяці така продукція не реалізовувалась, її розмір обчислюється за відпускною ціною попереднього місяця. Причому продукція інших виробників у складі місячного сукупного оподаткованого доходу працівника оцінюється за цінами її придбання.

Таким чином, до сукупного місячного оподаткованого доходу включаються доходи, одержані громадянами у будь-якій формі і за будь-яких обставин, незалежно від джерела, крім переліку доходів, які не включаються до оподаткованого доходу згідно з рішеннями Верховної Ради або уряду України.

Прибутковий податок з оподаткованого доходу, одержуваного громадянами за місцем основної роботи, утримується підприємствами, установами, організаціями та фізичними особами — суб'єктами підприємницької діяльності, з якими громадянин має трудові відносини.

Доходами, одержаними за місцем основної роботи, є доходи, одержані від суб'єктів господарювання, з якими громадянин має трудові відносини, у яких ведеться його трудова книжка і де проводиться відрахування до соціального страхування.

Сукупний оподаткований дохід включає виплати як за основним місцем роботи, так і за сумісництвом, доходи у вигляді дивідендів за акціями чи від підприємницької діяльності та інші виплати як у грошовій, так і натуральній формах.

Громадяни, що мають доходи не лише за місцем основної роботи, зобов'язані вести їх облік і відображати в декларації, яку повинні до 1 березня наступного за звітним року подати до податкового органу за місцем проживання.

Доречно наголосити, що обов'язок підприємств, установ, організацій та фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності, які виплачують доходи громадянам не за місцем основної роботи, надсилати не пізніше 30 днів після виплати податковому органу за місцем проживання таких громадян відомості про суму виплачених доходів і суму утриманого податку.

На основі одержаної інформації податкові органи перевіряють отримані від громадян декларації і обчислення річної суми податку з сукупного оподаткованого доходу, одержаного ними як за основним місцем роботи.

Податок па промисел. Платниками податку на промисел є громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, якщо вони не зареєстровані як суб'єкти підприємництва і здійснюють несистематичний, не більше

чотирьох разів протягом календарного року, продаж виробленої, переробленої та купленої продукції, речей, товарів.

Об'єктом оподаткування є сумарна вартість товару за ринковими цінами, що зазначається громадянином у декларації, поданій до державної податкової інспекції по району (місту) за місцем проживання, а громадянином, який не має постійного місця проживання в Україні, — за місцем продажу товару.

Не декларується продаж вирошеної в особистому підсобному господарстві продукції.

Ставка податку на промисел встановлюється у розмірі 10% вказаної у декларації вартості товарів, що підлягають продажу протягом трьох днів, але не менше одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян. У разі збільшення терміну продажу товарів до семи днів ставка податку подвоюється.

Податок на промисел сплачується у вигляді придбання одноразового патенту на торгівлю, вартість якого визначається на підставі вказаної платником сумарної вартості товарів і ставки податку. Сума податку за невикористаним патентом поверненню не підлягає. Мінімальний термін дії одноразового патенту — три, максимальний — сім днів.

Податок на промисел зараховується до місцевих бюджетів за місцем придбання.

На громадян, які здійснюють продаж товарів без придбання одноразових патентів або з порушенням терміну їх дії, чи здійснюють продаж товарів, не зазначених у деклараціях, начальниками державних податкових інспекцій та їх заступниками накладаються адміністративні штрафи від одного до десяти розмірів встановленого чинним законодавством неоподаткованого мінімуму доходів громадян на місяць, а за ті самі дії, вчинені повторно протягом року після накладання адміністративного стягнення, — від десяти до двадцяти розмірів встановленого чинним законодавством неоподаткованого мінімуму доходів громадян на місяць.

Протоколи про адміністративні правопорушення складаються посадовими особами державних податкових інспекцій.

Виконавчі комітети рад народних депутатів інформують населення про порядок продажу товарів за одноразовими патентами, визначають місця та створюють належні умови для його здійснення.

Контроль за додержанням Декрету покладається на державні податкові інспекції та органи внутрішніх справ.

Податок на нерухомість є зведеним, загальнодержавним податком, який складається з нарахованих сум податків на землю, будівлі й споруди.

Потребують розгляду податки, які в сумі складають податок на нерухомість.

Податок на будівлі. Об'єктом оподаткування є будівлі, окрім будівель, що перебувають у власності:

— держави або територіальної громади;

— релігійних організацій, навіть за умови їх використання як місця проживання служителя культу та для ведення ним допоміжного господарства;

— установ і організацій іноземних держав, які користуються дипломатичним імунітетом та привілеями згідно з міжнародними договорами України або її законами.

Не можуть бути об'єктом оподаткування будівлі, що перебувають у зонах відчуження та безумовного (обов'язкового) відселення, визначених Законом України “Про правовий режим території, що зазнала радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи”, та багатоквартирний житловий фонд, що перебуває на балансі юридичних осіб. Не оподатковуються також будівлі, які не введено в експлуатацію.

Будівлі оподатковуються за ставкою, що встановлюється законом про державний бюджет на черговий податковий рік, у розмірах не нижче одного та не вище трьох відсотків до бази оподаткування.

Кабінет Міністрів України подає на розгляд Верховної Ради України пропозиції щодо розміру ставки податку на черговий податковий рік разом з розрахунками до проекту закону про Державний бюджет. Ставка податку не може змінюватися впродовж одного бюджетного року.

Розмір середньої вартості одиниці виміру будівлі, залежно від матеріалу стін та її розташування, визначається та оприлюднюється у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Перегляд розміру середньої вартості одиниці виміру будівлі повинен здійснюватися не рідше одного разу на 5 років, але не частіше одного разу на три роки. Порядок здійснення оцінки середньої вартості одиниці виміру будівель встановлюється Кабінетом Міністрів України. Розмір середньої поточної вартості будівлі не може змінюватися протягом одного бюджетного року.

Податок на споруди. Податок на споруди раціоналізує витрати власника (користувача) споруди та спрощує механізм перерозподілу власності між юридичними або фізичними особами.

Об'єктом оподаткування є споруда.

Не є об'єктом оподаткування споруди, що перебувають у власності:

а) держави або територіальної громади, включаючи пам'ятки культури й архітектури, що охороняються державою, крім випадків, коли такі споруди закріплено за підприємствами на праві повного господарського відання або передано в оренду (спільну діяльність, інші види використання) іншим особам (крім державного або комунального майна, що передається в оперативне управління бюджетним установам та організаціям);

б) неприбуткових організацій, у тому числі релігійних, за умови їх використання для ведення неприбуткової діяльності, зокрема релігійної;

в) у власності установ і організацій іноземних держав, які користуються дипломатичним імунітетом та привілеями згідно з міжнародними договорами України.

Не можуть бути об'єктом оподаткування також споруди, які використовуються:

а) для будь-яких цілей, за умови, що такі споруди розташовані у зонах відчуження та безумовного (обов'язкового) відселення, визначених законом України “Про правовий режим території, що зазнала радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи”;

б) як об'єкти природоохоронного призначення, у тому числі об'єкти з утилізації виробничих відходів юридичних осіб та життєдіяльності фізичних осіб;

в) пенітенціарними закладами та їхніми підприємствами відповідно до встановлених законодавством цілей;

г) для потреб дитячих дошкільних закладів, закладів середньої професійної освіти й підвищення кваліфікації працівників, безоплатних пунктів медичного обстеження, профілактики та допомоги працівникам (медпункти); як безоплатні спортивні зали і майданчики для фізичного та психологічного оздоровлення відтворення працівників (крім будинків відпочинку, туристичних баз), а також об'єкти житлово-комунального господарства, що перебувають на балансі й утримуються за рахунок такого платника податку.

Не оподатковуються споруди, виробництво (будівництво) яких не завершено, а також споруди, законсервовані за рішенням Кабінету Міністрів України або за рішенням власника споруди у встановленому порядку.

Порядок визначення дати початку експлуатації споруд встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Споруди оподатковуються за ставкою, яка визначається законом про державний бюджет на черговий податковий рік у розмірах не нижче одного й не вище трьох відсотків до бази оподаткування.

Ставка податку не може змінюватися протягом одного бюджетного року.

Платниками податку на нерухомість є власники нерухомості або особи, уповноважені власниками сплачувати податок.

У разі, коли нерухомість перебуває у спільній власності членів сім'ї, платником податку є глава сім'ї.

У разі, коли платника податку не виявлено, органи місцевого самоврядування за поданням державних податкових адміністрацій у місячний строк встановлюють власника зазначеної нерухомості або визначають уповноважену особу, яка має право розпоряджатися зазначеною нерухомістю.

Не включаються до бази оподаткування нежитлові приміщення на території присадибної ділянки, на якій збудовано індивідуальний будинок — місце постійного проживання фізичної особи, — розташований на території громад з населенням менш як 10 тис. постійних жителів, у разі, коли такі нежитлові приміщення використовуються для утримання свійських тварин і птахів, зберігання садового та іншого господарського інвентаря, для погребів (льохів), інших особистих та сімейних цілей, не пов'язаних з здійсненням підприємницької діяльності.

Нежитлові приміщення будь-якого призначення, збудовані на території присадибної ділянки, прилеглої до індивідуального будинку, розташованого на території громад з населенням більш як 10 тис. жителів, оподатковуються у складі загальної площі такого індивідуального будинку.

Податок на будівлі не перераховується і не сплачується у податковому році, якщо нарахована сума на кожний об'єкт нерухомості не перевищує двох неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Це правило не поширюється на оподаткування споруд.

Податкові періоди. Податковий період для будівель — податковий рік. Податковий період для споруд — календарний місяць.

Податковий рік — це період, який починається 1 січня і закінчується 31 грудня одного й того самого року.

Інформація про власність. Будь-які особи, які володіють нерухомістю або використовують її, мають частку участі, орендують чи управляють нерухомістю, а також будь-які юридичні особи, які прямо або побічно здійснюють підприємницьку чи іншу діяльність, пов'язану з використанням інформації про нерухомість (у тому числі, але не виключно: нотаріальні контори, банки, бюро технічної інвентаризації, компанії та біржі з торгівлі нерухомістю, інші реєстратори нерухомості або прав на неї), зобов'язані надавати інформацію про оподатковувану нерухомість відповідним органам державної податкової служби у порядку, який встановлюється Кабінетом Міністрів України.

За не надання відомостей громадяни, в тому числі посадові особи, несуть адміністративну відповідальність у вигляді штрафу у розмірі 50 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Для перевірки наданої інформації про власність посадова особа органу державної податкової служби має право заходити на землю або у будівлю (споруду), що підлягає оподаткуванню, з метою визначення бази оподаткування у зручний для власника (користувача) час. Узгодження відбувається шляхом надіслання або особистого вручення письмового повідомлення з пропозицією про час зустрічі, яка має передбачати точний час такої зустрічі у період з 8 год. ранку до 19 год. вечора протягом двох визначених податковим органом робочих днів тижня або у період з 8 год. ранку до 17 год. вечора суботи, але не раніше, ніж через 30 календарних днів після надіслання звернення.

Протягом наступних, після дня одержання письмового повідомлення, 10 календарних днів власник (користувач) зобов'язаний сповістити орган державної податкової служби про дату огляду. Якщо узгодження такого часу не відбувається протягом 20 календарних днів з моменту першого звернення органу державної податкової служби, останній має право призначити дату огляду самотійно, про що письмово сповіщає власника (користувача) нерухомості.

Коли час огляду неможливо узгодити у зв'язку з відсутністю власника (користувача), орган державної податкової служби зобов'язаний вивісити пись-

мове повідомлення про призначену дату огляду біля входу до об'єкта оподаткування та (або) на спеціальній дошці податкових оголошень, яка встановлюється на доступному для огляду місці біля входу у приміщення органу місцевого самоврядування територіальної громади.

У разі, коли власник (користувач) нерухомості не забезпечив можливості проведення такого огляду нерухомості, податковий орган має право самостійно встановити базу оподаткування вікування нерухомості на підставі зовнішнього її огляду, а також відомостей, що є в розпорядженні органу державної податкової служби. При тому зменшення податкової бази не застосовується.

Платник податку зобов'язаний повідомити орган державної податкової служби про істотні зміни, яких зазнає об'єкт оподаткування, а саме:

— про ліквідацію (знесення, зруйнування) об'єкта оподаткування або його частини;

— про збільшення вартості об'єкта оподаткування.

Таке повідомлення платник податку повинен надіслати органів державної податкової адміністрації протягом 30 календарних днів після завершення зміни об'єкта оподаткування.

У разі, якщо платник податку не надіслав такого повідомлення у зазначені строки:

— зменшення об'єкта оподаткування не береться до уваги;

— збільшення об'єкта оподаткування вважається здійсненим, починаючи від дня, що настає за днем останнього огляду (оцінки) нерухомості.

Порядок нарахування, сплати та зарахування податку на нерухомість.

Зобов'язання щодо податку на нерухомість визначаються органами державної податкової адміністрації на підставі бази оподаткування нерухомості та ставок на черговий бюджетний рік.

Особи, які користуються податковими пільгами, зобов'язані до 1 лютого чергового податкового року надіслати органів державної податкової адміністрації інформацію про склад майна і фізичних осіб, які мають право на одержання таких пільг.

У разі несвочасного надіслання такої інформації пільги не надаються.

Не пізніше 30 квітня чергового податкового року орган державної податкової адміністрації надсилає за місцем розташування будівель податкове повідомлення про річні податкові зобов'язання, розраховані з урахуванням індексації податкових баз та вчасно отриманої від платників податку інформації про право на пільги щодо цього податку.

Податкове повідомлення має містити реєстраційний номер власності, ім'я власника (якщо воно відоме), відомості про площу землі або будівлі, податкову базу землі або будівлі, суму податку, що підлягає сплаті, строк і порядок сплати податку.

У разі, коли надіслати таке повідомлення неможливо у зв'язку з тим, що не визначено власника або відповідальну особу за внесення податку та (або)

через відсутність технічних умов для вручення даного повідомлення, орган державної податкової адміністрації зобов'язаний вивісити це повідомлення біля входу до об'єкта оподаткування та (або) на спеціальній дошці податкових оголошень, яка встановлюється на доступному для огляду місці біля входу у приміщення органу місцевого самоврядування територіальної громади.

Сплата податку у сумі, визначеній в податковому повідомленні, здійснюється шляхом перерахування грошей до відповідних бюджетів з банківських рахунків фізичних чи юридичних осіб, або шляхом внесення готівки до банків, уповноважених приймати бюджетні платежі, або шляхом розрахунків заміниками грошей (кредитними чи дебетовими картками, дорожніми або банківськими чеками тощо) в порядку, встановленому Національним банком України.

Сплата податку на будівлі здійснюється двома рівними частинами, перша — до 31 травня податкового року, друга — до 31 жовтня податкового року.

Сплата податку на споруди здійснюється щомісячно у строки, передбачені для сплати податку на прибуток підприємств.

Податок на нерухомість має бути повністю сплачено за весь податковий період, незалежно від часу володіння такою нерухомістю останнім власником або часу користування нею останнім орендарем (користувачем).

Розглянемо сутність деяких місцевих податків і зборів.

Готельний збір. Платниками є особи, які проживають у готелях. Граничний розмір збору не повинен перевищувати 20% вартості найманого житла (без додаткових послуг). Готельний збір стягується і перераховується до бюджету місцевого самоврядування адміністрацією готелю.

Збір за парковку автотранспорту. Платниками збору є юридичні особи й громадяни, які паркують автомобілі у спеціально обладнаних або відведених для цього місцях. Ставка збору встановлюється з розрахунку за 1 годину парковки. Граничний розмір не повинен перевищувати трьох відсотків неоподаткованого мінімуму доходів громадян — у спеціально обладнаних місцях і одного відсотка — у відведених місцях. Збір за парковку автотранспорту сплачується водіями на місці парковки.

Ринковий збір. Це плата за торговельні місця на ринках, що справляється з юридичних осіб і громадян, які реалізують сільськогосподарську й промислову продукцію та інші товари. Ринковий збір стягується за щоденну торгівлю. Його граничний розмір не повинен перевищувати 20% мінімальної заробітної плати для громадян і трьох мінімальних заробітних плат — для юридичних осіб. Ринковий збір стягується працівниками ринку до початку реалізації продукції.

Збір за участь у бігах на іподромі. Стягується з юридичних осіб та громадян, які виставляють своїх коней на змагання комерційного характеру. Граничний розмір збору за участь у бігах на іподромі за кожного коня не повинен перевищувати трьох неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Збір стягується адміністрацією іподрому до початку змагань.

Збір за виграш на бігах. Стягується адміністрацією іподромів з осіб, які виграли в грі на тоталізаторі на іподромі, під час видачі їм виграшу. Його граничний розмір не повинен перевищувати 6% від суми виграшу.

Збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі. Стягується у вигляді відсоткової надбавки до плати, визначеної за участь у грі. Граничний розмір його не повинен перевищувати 5% від суми цієї плати. Суми збору справляються адміністрацією іподромів під час продажу квитка на участь у грі.

Податок з реклами. Об'єкт оподаткування — вартість послуг за встановлення та розміщення реклами. Податок сплачується з усіх видів оголошень і повідомлень, які подаються з комерційною метою за допомогою засобів масової інформації, афіш, плакатів, інших технічних засобів, на вулицях, магістралях, майданчиках, будинках, транспорті та інших місцях. Граничний розмір податку не повинен перевищувати 0,1% вартості послуг за розміщення односторонньої реклами та 0,5% — за розміщення реклами на тривалий час. Податок сплачується під час оплати послуг за встановлення та розміщення реклами.

Збір за право на використання місцевої символіки. Стягується з юридичних осіб та громадян, які використовують цю символіку з комерційною метою. Дозвіл на використання місцевої символіки (герб міста, назви чи зображення архітектурних, історичних пам'яток) видається відповідними органами місцевого самоврядування. Граничний розмір збору не повинен перевищувати: з юридичних осіб 0,1% вартості виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг з використанням місцевої символіки; з громадян, що займаються підприємницькою діяльністю, — п'яти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Збір за право проведення кіно- і телезйомок. Вносять комерційні кіно- і телеорганізації, які проводять зйомки, що потребують від місцевих органів державної виконавчої влади додаткових заходів (виділення наряду міліції, оточення території зйомок тощо). Граничний розмір збору не повинен перевищувати фактичних витрат на проведення зазначених заходів.

Збір за право на проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу і лотерей. Платники збору — юридичні особи й громадяни, які мають дозвіл на проведення аукціонів, конкурсного розпродажу і лотерей. Об'єктом оподаткування є вартість заявлених до місцевих аукціонів чи конкурсного розпродажу товарів, яку встановлюють, виходячи з їх початкової ціни або суми, на яку випускається лотерея. Збір стягується за три дні до проведення аукціонів або конкурсного розпродажу чи під час одержання дозволу на випуск лотереї. Граничний розмір збору — 0,1% вартості заявлених до місцевих аукціонів чи конкурсного розпродажу товарів або від суми, на яку випускається лотерея. Граничний розмір збору на проведення лотерей з кожного учасника аукціону не повинен перевищувати трьох неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Комунальний податок стягується з юридичних осіб, крім бюджетних установ, організацій планово-дотаційних та сільськогосподарських підприємств. Його гра-

ничний розмір не повинен перевищувати 10% річного фонду оплати праці, який обчислюють, виходячи з неоподаткованого мінімуму доходів громадян.

Збір за проїзд по території прикордонних областей з автотранспорту, що прямує за кордон, стягується з юридичних осіб та громадян України у розмірі до 0,5 неоподаткованого мінімуму доходів громадян залежно від марки й потужності автомобіля, а з юридичних осіб та громадян інших держав, у тому числі суб'єктів колишнього Союзу РСР, — у розмірі від 5 до 50 доларів США. Збір не стягується з:

- автотранспорту, що перевозить за кордон вантажі за державними замовленнями і державними контрактами;
- громадян України, які направляються у службові відрядження;
- спортсменів, які від'їжджають на міжнародні змагання;
- громадян, які від'їжджають у порядку культурного обміну, на лікування, оздоровлення.

Збір за видачу ордера на квартиру сплачується за послуги, пов'язані з видачею документа, що дає право на заселення квартири. Граничний розмір збору не повинен перевищувати 30 % неоподаткованого мінімуму доходів громадян на час оформлення ордера на квартиру. Збір сплачується через установи банків до одержання ордера.

Курортний збір. Платники збору — громадяни, які прибувають у курортну місцевість. Граничний розмір збору не може перевищувати 10% неоподаткованого мінімуму доходів громадян. Курортний збір справляється адміністрацією готелю та іншими установами готельного типу під час реєстрації прибулих; квартирно-посередницькими організаціями — при направленні осіб на поселення в будинки, що належать громадянам на праві власності. З осіб, які зупиняються в будинках громадян без направлення квартирно-посередницьких організацій, а також осіб, які проживають у наметах, автомашинах тощо, збір справляється у порядку, визначеному радами народних депутатів, що встановлюють цей збір. Від сплати звільняються:

- діти віком до 16 років;
- інваліди та особи, що їх супроводжують;
- учасники Великої Вітчизняної війни;
- воїни-інтернаціоналісти;
- учасники ліквідації наслідків аварії на ЧАЕС;
- особи, що прибули за путівками до санаторіїв, будинків відпочинку, пансіонатів;
- особи, що прибули до курортної місцевості у службове відрядження, на навчання, постійне місце проживання, до батьків та близьких родичів;
- чоловіки віком 60 років і старші, жінки віком 55 років і старші.

Збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі. Це плата за оформлення та видачу дозволів на торгівлю у спеціально відведених місцях. Справ-

ляється уповноваженими на це організаціями з юридичних осіб та громадян, які реалізують сільськогосподарську, промислову продукцію та інші товари. Граничний розмір збору не повинен перевищувати 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян для суб'єктів, що постійно здійснюють торгівлю у спеціально відведених для цього місцях, і одного неоподатковуваного мінімуму доходів громадян в день — за одноразову торгівлю.

Як загальнодержавні, так і місцеві податки потребують контролю за їх правильним обчисленням, своєчасним нарахуванням. Цю функцію виконують державні податкові адміністрації.

§ 5. Безпека сфери оподаткування

Основним фіскальним злочином є ухилення від сплати податків, що вчиняється з порушенням податкового законодавства. Податкове право дає визначення податкових правопорушень як протиправних, винних дій або бездіяльність, що відбивається у невиконанні або виконанні неналежним чином обов'язків, порушенні прав і законних інтересів учасників податкових правовідносин, за що встановлюється юридична відповідальність.

Ухилення від сплати податків в основному зв'язане з приховуванням доходів, неподанням фінансової і податкової звітності, незаконним використанням податкових пільг, несвоєчасною сплатою податків. Головним критерієм відмінності ухилення від сплати податків від різноманітних засобів податкового планування є порушення діючого податкового законодавства поза залежністю від того, навмисне або ненавмисно це робиться. З цього погляду зору податкове планування припускає надання інформації про об'єкт податкообкладання таким чином, щоб передбачені законом податкові пільги використовувались в повному обсязі.

Ухилення від оподаткування становить значну суспільну небезпеку. По-перше, держава недоотримує значні бюджетні кошти, в зв'язку з чим скорочується фінансування державних програм. По-друге, неплатники податків виявляються в більш вигідному становищі і порівняно із законслухняними платниками з точки зору ринкової конкуренції, можуть провокувати своїми діями інших суб'єктів економічної активності. По-третє, при значному поширенні фіскальних злочинів, що ведуть до дефіциту доходної частини бюджету, держава вдається до компенсації нестачі бюджетних надходжень введенням нових податків, збільшенням ставок діючих податків і зборів. Тому в інтересах і всього суспільства, і кожного платника податків зокрема, щоб податкове законодавство не зазнавало систематичних порушень.

Стосовно особливостей функціонування економік країн, які перебувають у фазі спаду або кризи, ухилення від оподаткування тим не менше може стати своєрідним протиправним засобом виживання для підприємців. Але і для по-

рівняно благополучних національних економік фіскальні злочини надто поширені. Бюджети країн з розвинутою економікою недоотримають у зв'язку з цим до 1/3 призначених податкових зборів.

Серед основних причин ухиляння від сплати податків слід відзначити відповідну реакцію платників податків на підсилення податкового тягаря, на підвищення податкових ставок (моральний чинник), недосконалість форм і засобів контролю з боку податкових органів (технічні причини) і порівняння економічних наслідків сплати і несплати податків (економічні причини). Зіставлення вигод і переваг від несплати податків з добросовісністю взаємовідносин з бюджетом може розглядатися як головний рушійний мотив до скоєння податкових правопорушень. Чим вище ставка податку і нижче розмір санкцій, що реально має місце в Україні, тим вище економічний ефект ухиляння від оподаткування.

Стосовно діяльності платників податків (фізичних або юридичних осіб) можна виділити такі види податкових правопорушень:

1. Правопорушення проти обов'язків по сплаті податків, тобто несплата або несвоєчасна сплата податку, незаконне використання пільг по даному виду податку, приховування об'єкта оподаткування.

2. Правопорушення проти контрольної функції податкових органів, пов'язані з несвоєчасною реєстрацією в державних органах або ухиленням від такої реєстрації, перешкоджання здійсненню контрольної діяльності, податковим перевіркам, непокорю законним вимогам або розпорядженням податкових органів, погрозами і образами на адресу співробітників податкових служб.

3. Правопорушення проти ведення бухгалтерського обліку, укладання і надання бухгалтерської і податкової звітності, такі як порушення правил організації і порядку ведення бухгалтерського обліку, недостовірність даних фінансової документації, порушення порядку укладання і надання бухгалтерської і податкової звітності, ухиляння від надання даних звітності.

4. Правопорушення проти системи гарантій виконання обов'язків платника податків, зокрема незаконне відкриття банківських рахунків, здійснення незаконних розрахунків (зокрема розрахунки готівкою), порушення касової дисципліни тощо.

При виявленні випадків порушення податкового законодавства стосовно до неплатників податків можуть бути застосовані такі санкції:

- Заходи оперативного реагування: зупинення операцій по банківських рахунках, накладення арешту на фінансові кошти даної фізичної/юридичної особи в фінансово-кредитних установах;

- Фінансово-правові санкції: стягнення всієї суми несплаченого податку, штраф за приховування прибутку, за неподання фінансової і податкової документації, стягання пені за прострочку податкового платежу, а також можливе вилучення всього приховуваного об'єкта оподаткування;

- Заходи адміністративної відповідальності: штрафи з службових осіб компаній і з фізичних осіб за порушення податкового законодавства;
- Заходи кримінальної відповідальності: штрафи у встановленому законом розмірі, позбавлення волі, виправні роботи, конфіскація майна неплательника податків.

Специфіка України порівняно з країнами з розвинутою економікою, з точки зору контролю за виконанням платниками податків фінансового законодавства зумовлена передусім такими чинниками, як: 1) слабка фінансова дисципліна платників податків внаслідок низької податкової культури в суспільстві; 2) недосконалість законодавчої бази, що не дозволяє залучати до повної відповідальності злісних неплательників; 3) надлишкова фіскальна орієнтація податкової політики тощо.

За даними Національного банку України, поза банківськими установами перебувають в обігу 3,65 млрд грн, що перевищує 43 відсотки грошової маси, які обслуговують неоподаткований товарообіг, тобто “тіньову” економіку України. Лібералізація валютного ринку, розширення мережі кореспондентських відносин українських банків з нерезидентними банківськими установами та включення їх у систему електронних міжбанківських міжнародних розрахунків були використані для формування мережі підставних рахунків комерційних структур, що займаються незаконною конвертацією безготівкової гривні юридичних осіб різних форм власності у готівкову валюту, створення механізмів переказу резидентами України валютних коштів на неконтрольовані державою рахунки у закордонних банках під прикриттям зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз порушених кримінальних справ, актів документальних перевірок, наявної оперативної інформації однозначно засвідчує, що на теперешній час внаслідок правової неврегульованості та недосконалості чинного законодавства існуюча банківська система є головним інструментом і каналом приховування податків ділками тіньової економіки. Ними налагоджена індустрія створення мережі фіктивних підприємств, основною метою яких є обслуговування несумлінних легальних платників податків з метою укриття об’єктів оподаткування шляхом взяття на себе їхніх податкових зобов’язань.

Акумуляовані на кореспондентських рахунках банків-нерезидентів значні суми грошових коштів, з яких майже 35% складають приховані від сплати податки, є невикористаним джерелом поповнення державного бюджету України.

§ 6. Бюджетний дефіцит і методи його фінансування

Бюджетний дефіцит — це перевищення витрат бюджету над його доходами. Незважаючи на зростання податків і деяке збільшення неподаткових надходжень, Державний бюджет України продовжує залишатися дефіцитним. Цей

дефіцит повинен бути профінансований за рахунок внутрішніх джерел фінансування, включаючи доходи від емісії державних цінних паперів, і через залучення джерел зовнішнього фінансування.

З 1990 р. і до 1995 р. для покриття бюджетного дефіциту в Україні в основному використовувалася емісія грошей, що послужило потужним інфляційним чинником. З 1995 р. емісія грошей як головний чинник для фінансування дефіциту бюджету не застосовується. З цією метою використовуються різноманітні державні цінні папери — ОВДП з тримісячним, шестимісячним і річним термінами погашення, казначейські зобов'язання (ДО), облігації внутрішньої валютної державної облігаційної позики, державні ощадні позики, золоті сертифікати.

Зовнішніми джерелами фінансування бюджетного дефіциту служать кредити міжнародних фінансових організацій, головним чином Міжнародного валютного фонду (МВФ).

Слід зазначити, що державні бюджети західних країн з розвинутою ринковою економікою також хронічно дефіцитні. Проте в умовах фінансової стабілізації та стійкої економічної ситуації бюджетні дефіцити не розглядаються як катастрофічно негативні фінансові показники. Відомий англійський економіст Дж. М. Кейнс з метою стимулювання економічного зростання і забезпечення повної зайнятості населення рекомендував проводити політику дефіцитного фінансування. І в цьому безумовно є раціональне зерно. Слід зазначити, що з 1990 р. у розвинутих західних країнах бюджетний дефіцит скорочується. Так, у США в період 1983–1992 р. р. дефіцит державного бюджету в середньому становив 207 млрд дол. Починаючи з 1992 р. дефіцит державного бюджету знижується щороку, досягнувши в 1999 р. значного профіциту.

Основні завдання політики в галузі фінансування дефіциту державного бюджету України виявляються в продовженні курсу на його неінфляційне покриття при послідовному скороченні обсягу зовнішніх запозичень.

Необхідно збільшити частку бюджетних запозичень у небанківському секторі за рахунок залучення коштів населення, підприємств, організацій, інших інвесторів. Варто розширити коло державних цінних паперів для населення.

Для підтримки збалансованості внутрішнього фінансового ринку повинна бути забезпечена необхідна координація випуску державних, регіональних і муніципальних позик.

У Законі України "Про Державний бюджет на 2000 р." передбачено бездефіцитне фінансування Державного бюджету України.

Розділ 16. Сучасна кредитна система

§ 1. Сутність та структура сучасної кредитної системи

Кредитна система, як одна з складових частин ринку позичкових капіталів, являє собою сукупність кредитних відносин та системи інститутів, які забезпечують функціонування цих відносин. Кредитні відносини виникають з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів підприємств, організацій, бюджету й населення та використання цих коштів на умовах повернення для задоволення економічних і соціальних потреб суспільства.

Головною ланкою кредитної системи є банки. Вони виступають одночасно як у ролі покупця, так і продавця існуючих у суспільстві тимчасово вільних грошових коштів. Купівля і залучення тимчасово вільних грошових коштів — це пасивні операції банків, а продаж та інвестування — активні. Обидва види операцій здійснюються банками у відповідності з певними принципами, застосуванням тих чи інших засобів, методів, форм та іншого інструментарію.

Головним видом активних операцій комерційних банків є кредитування, що відбувається за такими принципами: строковість, цільовий характер, забезпеченість та платність кредиту.

Принцип строковості означає, що позика має бути повернута позичальником банку в наперед визначений строк. Економічною основою строковості кредиту, наданого позичальнику на цілі основної виробничої діяльності, є тривалість кругообігу оборотних виробничих фондів і обігу. У законодавчому порядку встановлені граничні строки кредитування (до 12 місяців) підприємств на вказані цілі. Кредити на технічне переоснащення, розширення діючих підприємств та їх реконструкцію надаються в межах нормативних строків будівництва, освоєння й окупності об'єкта.

Конкретний строк повернення позички залежить від форми кредитування. Наприклад, при використанні в процесі кредитування спеціального позичкового рахунку повернення коштів, взятих у борг, відбувається щоденно, оскільки виручка від реалізації продукції в цьому разі зараховується на цей рахунок. Установи банків можуть надавати відстрочку повернення позички, стягуючи за це підвищений процент. Від дотримання принципу строковості кредиту залежить можливість надання нових позичок, оскільки одним з ресурсів

кредитування є повернуті позички. Порушення цього принципу означає перетворення строкової заборгованості по позичках у прострочену. При порушенні строків повернення і наявності прострочених позичок, нові кредити підприємствам, як правило, не надаються.

Цільовий характер кредитування припускає вкладення позичкових коштів в конкретні господарські процеси. У сучасних умовах комерційні банки переходять від кредитування об'єкта до кредитування суб'єкта. Однак цільовий характер кредитування залишається, оскільки умови надання позичок підприємствам на витрати, пов'язані з основною виробничою діяльністю, і капітальні вкладення істотно відрізняються. Крім того, різними є кредитні ресурси, які використовуються для короткострокового і довгострокового кредитування; не однаковий підхід банку і до питання про надання позичок, які мають забезпечення і не мають його.

Принцип забезпеченості позичок має на меті захистити інтереси банку і не допустити збитків від неповернення боргу внаслідок неплатоспроможності позичальника. До недавнього часу, коли наша банківська система була представлена лише державними спеціалізованими банками, цей принцип зводився до матеріальної забезпеченості позичок. Це означає, що кредити надавалися під товарно-матеріальні цінності і витрати виробництва та забезпечувалися заставою цих цінностей або продукцією, яка надходила в заставу у міру її випуску. Таким чином, створювалися умови для повернення кредиту.

Перехід економіки до ринкових відносин і створення акціонерно-комерційних і кооперативних банків привели до наповнення цього принципу новими елементами. Зараз у ролі носія гарантії повернення позички можуть бути не тільки матеріальне забезпечення, а й цінні папери: акції, облігації, векселі, страхові поліси, гарантії платоспроможних юридичних і фізичних осіб тощо.

Комерційні банки можуть надавати так звані бланкові позички, які не мають реального матеріального забезпечення. Вони надаються під високий процент, бо пов'язані з певним ризиком.

У процесі кредитування підприємств і громадян банк вимагає не тільки повернення одержаної позички, а й оплати процента за користування нею. В умовах ринкових відносин процент є об'єктивним супутником кредиту, його складовою ланкою, оскільки кредитна операція — це акт комерційного продажу на певний час грошових коштів. Рівень процентних ставок, що встановлюються комерційними банками, залежить від строку користування позичкою і від міри ризику, що виникає у зв'язку з кредитною операцією. Чим триваліший строк, на який надаються позички і вищий ступінь ризику, тим більша процентна ставка за кредит.

За рахунок процентів банки сплачують свої витрати й одержують прибуток. Процент є також одним із засобів управління сукупним грошовим оборотом. Цим засобом користуються центральні банки (Національний банк Украї-

ни) під час продажу кредитних ресурсів комерційним банкам. Шляхом збільшення процентної ставки за свої ресурси центральний банк досяг певної кредитної рестрикції (скорочення кредитів), а також звуження обсягу грошового обороту. І навпаки, шляхом зниження процентної ставки досягається кредитна експансія (розширення кредитів) і, як наслідок, зростання обсягу грошового обороту.

Кредитні відносини між банками і клієнтами будуються на ґрунті кредитних договорів, в яких визначаються взаємні зобов'язання й економічна відповідальність сторін. Надання банком своїм клієнтам позички обмежується величиною ресурсів, які він має. Банки не дозволяють клієнтам використовувати кредити на покриття тривалих фінансових нестач. Позички надаються кредитоспроможним підприємствам, які визначаються банком на підставі відповідних показників діяльності клієнтів. Підприємствам, які постійно одержують позички, банки встановлюють на рік (з розподілом по кварталах) плановий розмір кредиту.

Кредитування підприємств в оборотні кошти здійснюється за сукупністю матеріальних запасів і виробничих витрат. При цьому використовуються два методи кредитування: по залишку й по обороту матеріальних цінностей витрат.

У процесі кредитування по залишку позички надаються лише на покриття тимчасових наднормативних залишків матеріальних цінностей і невідшкодованих витрат. При кредитуванні по обороту позичка безпосередньо бере участь в оплаті матеріальних цінностей, які надходять до покупця, і витрат, які ним провадяться.

Здійснюючи кредитування по залишку, банк визначає суму позички, яку можна надати, або суму боргу, який необхідно стягнути залежно від того, наскільки зріс чи зменшився розмір сукупного забезпечення кредиту. Іншими словами, враховуються не надходження і використання цінностей, чи не нарощування і зниження виробничих витрат, а кінцевий результат їх руху – наднормативний залишок на певну дату.

При кредитуванні по залишку позичка має компенсаційний характер, оскільки придбання матеріальних цінностей і здійснення витрат провадять з розрахункового рахунку підприємства, а потім воно одержує в банку позичку. Позички повертаються у строки і в сумах, які зазначені в кредитному договорі або в строковому зобов'язанні.

При кредитуванні по обороту позичка безпосередньо пов'язана з обігом матеріальних цінностей і витрат, які кредитуються, і бере участь в оплаті кожного розрахункового документа, що надходить за одержані товари і виконані роботи. Кредит є джерелом формування всіх запасів і витрат і надається при оплаті розрахункових документів (при платежах постачальникам), а повертається за рахунок і в міру надходження виручки від реалізації продукції.

Метод кредитування по обороту має обмежену сферу застосування і використовується тільки стосовно державних торговельних організацій, матеріально-технічного постачання і споживчої кооперації.

При обох методах кредитування всі розрахунки щодо наданих та повернутих позичок періодично уточнюються. Це здійснюється раз на місяць за станом на перше число. Банк приводить у відповідність розмір заборгованості за позичками, яка склалася на вказану дату, з вартістю забезпечення цієї заборгованості. При цьому розмір позички залежатиме від розміру сукупного забезпечення, що має у своєму розпорядженні підприємство (оплаченого залишку цінностей і витрат, цінних паперів і ліквідних активів). Залежно від методів кредитування розрізняють форми позичкових рахунків. На цих рахунках зазначається надання позичок, їх повернення, залишок заборгованості. Вони відкриваються в установах банку для кожного підприємства, яке користується кредитом, причому одне підприємство може мати кілька позичкових рахунків, якщо воно користується кредитом на різні цілі. У практиці кредитування застосовуються простий позичковий і спеціальний позичковий рахунки.

Основною формою кредитування є простий позичковий рахунок, який використовується при кредитуванні підприємств по залишку. Спеціальний позичковий рахунок застосовується при кредитуванні підприємств по обороту (торговельних підприємств і організацій матеріально-технічного постачання).

Механізми дії простого і спеціального позичкового рахунку по наданню кредиту схожі. З обох рахунків позички можуть надаватися як шляхом оплати розрахункових документів постачальників за товарно-матеріальні цінності і послуги, так і в порядку компенсації — під надлишок забезпечення, визначеного на основі балансу підприємства і відомостей про розміри сукупного об'єкта кредитування. Однак якщо для спеціального позичкового рахунку переважним є режим постійного оперативного задоволення поточних потреб підприємств у позичкових коштах, то для простого позичкового рахунку — періодична компенсація за рахунок кредиту власних коштів підприємств, вкладених раніше.

Отже, з позиції клієнта найзручнішою формою кредитування є спеціальний позичковий рахунок. Однак комерційна діяльність змушує банки обмежувати сферу їх використання, оскільки при цій формі кредитування відсутні чіткі строки користування позичками, від тривалості яких залежить розмір процентних ставок.

Механізми дії простого і спеціального позичкового рахунку щодо повернення кредиту істотно відрізняються. Для спеціального позичкового рахунку основним способом повернення боргу банку є зарахування виручки від реалізації продукції на цей рахунок. При недостатці даного джерела стягнення боргу здійснюється з розрахункового рахунку підприємства.

Повернення кредиту, наданого з простого позичкового рахунку проводиться тільки з розрахункового рахунку. Виручка від реалізації продукції може ви-

користуватися для цієї мети лише як санкція при застосуванні банком свого заставного права. Крім того, при використанні спеціального позичкового рахунку строки і суми повернення боргу наперед не визначаються, а при застосуванні простого рахунку вони обчислюються і фіксуються або в кредитному договорі, або в строкових зобов'язаннях (зобов'язаннях-дорученнях).

Банківський кредит класифікується за певними ознаками, згідно з якими можна виділити його окремі види. Зокрема, відповідно до економічної сфери застосування він поділяється на внутрішній і міжнародний. В умовах дворівневої банківської системи виділяється кредит центрального банку і кредит комерційних банків. Останній обслуговує різні виробничі потреби підприємств і господарських організацій та споживчих потреб населення. Отже, тут можна вести мову про два види кредиту — як виробничий і споживчий.

Кредит комерційних банків надається на поточні і капітальні витрати, в зв'язку з чим розрізняються кредити в оборотні фонди і фонди обігу, а також кредити в основні фонди. Залежно від строку користування позички поділяються на короткострокові, середньострокові і довгострокові. Виходячи з практики, що склалася, до короткострокових слід відносити ті позички, строк користування якими не перевищує одного року. Середньострокові позички надаються до п'яти років, довгострокові — понад п'ять років.

Виділяються і такі два види кредиту, як забезпечені і незабезпечені. Перші з них припускають наявність тієї чи іншої застави. Більшість позичок що надаються банками, мають забезпечення. Головна причина, виходячи з якої банки вимагають забезпечення, — це ризик мати збитки у разі неспроможності боржника повернути позичку в строк. Забезпечення не гарантує повернення позички, але зменшує ризик, бо у разі ліквідації боржника банк стає кредитором, який має переваги перед іншими кредиторами стосовно будь-якого майна, яке слугує забезпеченням банківської позички. Надання незабезпечених позичок — це вияв особливої довіри банку до свого клієнта, яка виникає на ґрунті глибокого знання економічного становища клієнта. Незабезпеченими є кредити банків, які надаються бюджету на покриття державного боргу, а також недостачі фінансових ресурсів окремих господарських комплексів. Кредитна система включає як банки, так і небанківські фінансово-кредитні інститути. Сучасна банківська система нашої країни представлена двома рівнями банків: перший рівень — центральний банк (Національний банк України) з відповідною мережею своїх установ, другий рівень — комерційні банки.

Існують різні види комерційних банків, які відрізняються формою власності, своїми функціями, організаційною структурою. Відповідно до форм власності банки поділяються на державні, кооперативні, акціонерні, залежно від операцій, які вони виконують, — на універсальні і спеціалізовані. За організаційною структурою розрізняються банки, які мають велику мережу філій, роз-

ташованих по всій території країни, і безфілійні банки. До перших належать ті, що були створені на базі колишніх державних банків. Це зокрема, акціонерно-комерційний банк розвитку агропромислового комплексу “Україна”, банк соціального розвитку “Укрсоцбанк”, банк розвитку промислово-будівельного комплексу “Укрпромбудбанк”, банк заощаджень населення “Укрошадбанк”. Ці банки є універсальними. В Україні функціонує ряд інших універсальних банків, створених на пайових умовах. Деякі з них мають незначну кількість філій або не мають їх зовсім. Крім того, в країні існують філії комерційних банків інших держав.

До небанківських фінансово-кредитних інститутів належать лізингові, факторингові, інвестиційні, страхові, фінансові компанії, пенсійні фонди, ломбарди, каси взаємної допомоги. Серед цих небанківських інститутів слід виділити страхові організації, пенсійні фонди, ломбарди і каси взаємної допомоги, які існують на території нашої країни. Інші установи будуть створюватися в міру розвитку ринкових відносин.

Сучасна розвинута кредитна система, що є основним елементом ринку позичкових капіталів, складається з таких основних інституційних ланок, або ярусів:

I. Центральний банк, державні і комерційні банки.

II. Банківський сектор: комерційні банки, ощадні банки, інвестиційні банки, іпотечні банки, спеціалізовані торгові банки.

III. Страховий сектор:
страхові компанії, пенсійні фонди.

IV. Спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові інститути: інвестиційні компанії, фінансові компанії, добродійні фонди, трастові відділи комерційних банків, ощадно-позичкові асоціації, кредитні спілки.

Така схема — типова для більшості промислово розвинутих країн — в основному для США, країн Західної Європи, Японії. Її звичайно називають чотириярусною або триярусною (у ряді випадків страховий сектор об'єднують з четвертим ярусом, що йде під загальною назвою спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових установ).

Проте за ступенем розвинутої тих або інших ланок окремі країни істотно відрізняються одна від одної. Найбільше розвинута кредитна система США. Тому на неї орієнтувалися всі промислово розвинуті країни Заходу при формуванні кредитної системи в повоєнний період.

У кредитній системі країн Західної Європи набули широкого розвитку банківський і страховий сектори й меншою мірою — спеціалізований сектор у вигляді інвестиційних і фінансових компаній, трастових відділів, добродійних фондів. Тут сформувалася широка мережа комерційних або державних кредитних інститутів, яка включає комерційні й ощадні банки, страхові компанії й ін. (Франція, Італія, Іспанія, скандинавські країни).

Кредитна система країн Західної Європи за своєю структурою наближається до кредитної системи США, проте кожна країна має свої особливості. Так, у Німеччині банківський сектор базується в основному на комерційних, ощадних і іпотечних банках. Причому на відміну від інших країн інститут іпотечних банків (хоча і діє як анахронізм XIX ст.) дуже розвинутий і займає велику питому вагу в кредитній системі і на ринку позичкових капіталів Німеччини. У той ж час система інвестиційних банків тут менше розвинута, ніж у США, Англії, Канаді. Це пояснюється тим, що комерційні банки Німеччини виконують функції інвестиційних банків.

Для Франції характерний поділ банківської ланки в основному на депозитні (комерційні) банки, ділові банки, що виконують функції інвестиційних, і ощадні банки.

Сучасна кредитна система Японії сформувалася в повоєнний період в основному за американським зразком і має триярусну систему: центральний банк, банківський і спеціалізований сектори. Найбільш розвинутий банківський сектор, що базується на міських (комерційних) і ощадних банках. В останні роки діють також інвестиційні банки. У секторі спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів набули поширення лише страхові й інвестиційні компанії. Даний сектор кредитної системи менш розвинутий, ніж у США, Англії і Канаді, і наближається до аналогічних секторів Німеччини, Франції, Італії.

Відставання в розвитку секторів спеціалізованих інститутів країн Західної Європи і Японії порівняно зі США, Англією, Канадою пояснюється такими причинами: національними традиціями розвитку кредитних систем, більш нижчим рівнем доходів населення, меншою розвиненістю ринку цінних паперів, організацією державного регулювання кредитної системи.

Кредитні системи країн, що розвиваються, у цілому, за рідкісним винятком, розвинуті слабо (в основному це кредитні системи в країнах Африки, структури яких орієнтовані на кредитні системи колишніх країн-метрополій — Англії, Франції, Португалії). У більшості цих країн існує двоярусна система, представлена національним центральним банком і системою комерційних банків. На більш високому рівні перебувають кредитні системи країн Азії і Латинської Америки. Особливо варто виділити ряд азійських країн: Південну Корею, Сінгапур, Гонконг, Таїланд і Індонезію, Індію, Пакистан, кредитні системи яких досить розвинуті, тому що мають триярусну структуру і наближаються за своїм рівнем до кредитних систем країн Західної Європи.

Триярусні кредитні системи має і ряд країн Латинської Америки — Мексика, Бразилія, Венесуела, Аргентина, Перу, де, крім центрального банку і банківського сектора функціонує сектор спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів.

§ 2. Механізм функціонування кредитної системи

Сучасна кредитна система – це сукупність різноманітних кредитно-фінансових інститутів, що діють на ринку позичкових капіталів і здійснюють акумуляцію і мобілізацію грошового капіталу.

Через кредитну систему реалізуються сутність і функції кредиту. Кредит є рухом позичкового капіталу, тобто грошового капіталу, що віддається в позичку на умовах повернення за визначений відсоток.

Кредит виконує такі функції: акумуляцію і мобілізацію грошового капіталу; перерозподіл грошового капіталу; економію витрат; прискорення концентрації і централізації капіталу; регулювання економіки.

На ринку реалізуються дві основні форми кредиту: комерційний і банківський. Вони відрізняються один від одного складом учасників, об'єктом позичок, динамікою, розміром відсотка і сферою функціонування.

Комерційний кредит надається одним функціонуючим підприємством іншому у вигляді продажу товарів з відстрочкою платежу. Знаряддям такого кредиту є вексель, оплачуваний через комерційний банк. Як правило, об'єктом комерційного кредиту виступає товарний капітал, що обслуговує кругообіг промислового капіталу, рух товарів зі сфери виробництва в сферу споживання. Особливість комерційного кредиту виявляється в тому, що позичковий капітал тут зливається з промисловим. Головна ціль такого кредиту – прискорити процес реалізації товарів і отримання прибутку. Відсоток за комерційним кредитом, що входить у ціну товару і суму векселя, як правило, нижчий, ніж за банківським. Розміри комерційного кредиту обмежуються розміром резервних капіталів, який розташовують промислові і торгові компанії.

Банківський кредит надається банками й іншими кредитно-фінансовими інститутами юридичним особам (промисловим, транспортним, торговим компаніям), населенню, державі, іноземним клієнтам у вигляді грошових позичок.

Банківський кредит перевищує межу комерційного кредиту за напрямком, терміном, розміром. Він має більш широку сферу застосування. Заміна комерційного векселя банківським робить цей кредит більш еластичним, розширює його масштаби, підвищує забезпеченість. Різноманітна також динаміка банківського і комерційного кредитів. Так, обсяг комерційного кредиту залежить від зростання і спаду виробництва і товарообігу. Попит на банківський кредит в основному визначається станом боргів у різноманітних секторах економіки. Проте він також схильний до циклічних коливань економіки. Банківський кредит має двоїстий характер: він може виступати як позичка капіталу для функціонуючих підприємств, компаній або у вигляді позички грошей, тобто як платіжний засіб при сплаті боргів.

В міру розвитку і розширення кредитної системи збільшуються темпи росту **банківського кредиту**.

Вданий час існує кілька форм банківського кредиту.

Споживчий кредит, як правило, надається торговими компаніями, банками і спеціалізованими кредитно-фінансовими інститутами для придбання населенням товарів і послуг з розстрочкою платежу. Звичайно, за допомогою такого кредиту реалізуються товари тривалого користування (автомобілі, холодильники, меблі, побутова техніка). Термін кредиту становить 3 роки, відсоток – від 10 до 25. Населення в промислово розвинутих країнах витрачає від 10 до 20% своїх щорічних доходів на покриття споживчого кредиту. У разі несплати по ньому майно вилучається кредитором.

Іпотечний кредит видається на придбання або будівництво житла, або купівлю землі. Надають його банки (крім інвестиційних) і спеціалізовані кредитно-фінансові інститути. Найбільш високий рівень розвитку іпотечного кредиту – у США, Канаді, Англії. Відсоток по кредиту коливається залежно від економічної кон'юнктури – від 15 до 30% і більше.

Державний кредит варто розділяти на власне державний кредит і державний борг. У першому випадку кредитні інститути держави (банки й інші кредитно-фінансові інститути) кредитують різноманітні сектори економіки. Вдругому випадку держава позичає кошти в банках і інших кредитно-фінансових інститутах на ринку капіталів для фінансування бюджетного дефіциту і державного боргу. При цьому, крім кредитних інститутів, державні облігації купують населення, юридичні особи, тобто різноманітні підприємства і компанії.

Міжнародний кредит має як приватний, так і державний характер, він відображає рух позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних і валютно-фінансових відносин.

Лихварський кредит зберігається як анахронізм у ряді країн, що розвиваються, де слабо розвинута кредитна система. Звичайно, такий кредит видають індивідуальні особи, міняльні контори, деякі банки. Особливість цього кредиту – надзвичайно високі відсотки (від 30 до 200% і вище).

Сучасна кредитна система включає два основних поняття: сукупність кредитно-розрахункових і платіжних відносин, що базуються на визначених, конкретних формах і методах кредитування; сукупність функціонуючих кредитно-фінансових інститутів (банків, страхових компаній і ін.). Перше поняття як правило пов'язане з рухом позичкового капіталу у вигляді різноманітних форм кредиту. Друге означає, що кредитна система через свої численні інститути акумулює вільні кошти і спрямовує їх підприємствам, населенню, уряду.

Сучасна кредитна система капіталістичних країн у повоєнні роки здійснила серйозні структурні зміни: знизилася роль банків і зріс вплив інших кредитно-фінансових інститутів (страхових компаній, пенсійних фондів, інвестиційних компаній і ін.). Це проявилось як у зростанні загального числа нових кредитно-фінансових інститутів, так і в збільшенні їх питомої ваги в сукупних акти-

вах усіх кредитно-фінансових інститутів. Такі еволюційні процеси торкнулися і багатьох країн, що розвиваються.

Важливими процесами в сучасній кредитній системі є: концентрація і централізація банківського капіталу; подальше посилення конкуренції між різноманітними типами (видами) кредитно-фінансових інститутів; продовження зрощування значних кредитно-фінансових інститутів з потужними промисловими, торговими, транспортними корпораціями і компаніями; інтернаціоналізація діяльності кредитно-фінансових інститутів і створення міжнародних банківських об'єднань і груп.

Кредитна система функціонує через кредитний механізм. Він являє собою, по-перше, систему зв'язків по акумуляції і мобілізації грошового капіталу між кредитними інститутами і різноманітними секторами економіки, по-друге, відносини, пов'язані з перерозподілом грошового капіталу між самими кредитними інститутами в рамках чинного ринку капіталу, по-третє, відносини між кредитними інститутами й іноземними клієнтами.

Кредитний механізм включає також всі аспекти позичкової, інвестиційної, засновницької, посередницької, консультативної, акумуляційної, перерозподільчої діяльності кредитної системи в особі її інститутів.

У повоєнний період кредитна система сприяла забезпеченню умов для значного зростання виробництва, накопичення капіталу і розвитку науково-технічного прогресу. Завдяки кредиту в різноманітних його формах відбуваються мобілізація грошового капіталу і величезної концентрації капіталовкладень у ключових, технічно найбільш прогресивних галузях економіки. Тільки потужні банки і страхові компанії можуть здійснювати кредитні операції в масштабах, необхідних для фінансування сучасних значних промислових, транспортних і інших об'єднань. Державні кошти, що беруть участь у фінансуванні капіталовкладень, також часто надходять у господарство в кредитній формі.

Кредитна система відіграє найважливішу роль у підтримці високої норми народногосподарського накопичення, що характерно для більшості промислово розвинутих країн. Проте в США даний показник трохи нижчий, ніж в інших промислово розвинутих країнах. Це пояснюється насамперед тим, що на процеси накопичення грошового капіталу в США впливали такі чинники, як часті коливання кон'юнктури, висока частка військових витрат у національному доході і бюджеті, падіння купівельної спроможності грошей, велика питома вага інвестицій у не виробничу сферу, усталеність ринку цінних паперів до кінця 60-х років. Кредит займає важливе місце в розв'язанні проблеми реалізації товарів і послуг на ринку. Значне зростання споживчого і житло-іпотечного кредитування населення значною мірою розширив ринок для споживчих товарів тривалого користування і зіграв помітну роль у швидкому розвитку відповідних галузей промисловості і будівництва.

Міжнародні умови відтворення також великою мірою формуються у зв'язку з розвитком кредитних відносин у різноманітних формах і з діяльністю банків на світовій арені. Ці чинники сприяли зростанню міжнародної торгівлі, що, у свою чергу, підштовхує виробництво.

Кредитно-грошові кризи, що звичайно супроводжують циклічні економічні кризи і значно їх посилюють, були слабко виражені до кінця 70-х початку 80-х років. Їх найбільш гострі форми — тиск вкладників на банки, масова вимога позичок, банкрутства банків — до зазначеного часу фактично були відсутні. Це пояснювалося багатьма глибокими змінами в економіці, зокрема збільшенням еластичності кредитно-грошової системи в умовах відсутності золотого стандарту, змінами в структурі кредитних установ і ринку позичкових капіталів, державно-монополістичним регулюванням.

Водночас кредитна система в повоєнний період багато в чому сприяла посиленню концентрації і монополізації економіки, поглибленню соціальної і майнової прірви між різноманітними прошарками суспільства. Більш конкретно можна вказати на такі чинники. Акціонерна форма організації бізнесу, що є своєрідною формою кредитної справи, була протягом останніх двох десятиліть джерелом колосального зростання особистих коштів найбільш багатих людей суспільства. Водночас акумуляція кредитною системою заощаджень населення приковувала їх до існуючої економічної системи і тому часто служила знаряддям додаткової фінансової експлуатації. Остання ставала особливо очевидною й ефективною в зв'язку з інфляцією, що безупинно знецінювала заощадження щодо їх реальної купівельної спроможності, особливо в 70-90 рр. Це досить яскраво виявилось і в Україні в 90-ті рр. Кредитна система експлуатувала трудящих і як боржників, беручи надзвичайно високі відсотки за споживчими і іпотечними позичками.

Хоча кредитна система не переживала в повоєнний період гострих традиційних криз, як у 1929—1933 рр., кредитна експансія банків, зростання кредитної надбудови, розбухання іпотечного і споживчого кредитів потребували термінових заходів державного втручання для запобігання кризи в кредитній сфері, що були тісно пов'язані з кризою міжнародної валютної системи.

При наявності загальних закономірностей розвитку кредитним системам окремих країн властиві свої особливості. У XIX ст. найбільш розвинутою і розгалуженою кредитною системою володіла Англія. Зараз таким лідером з багатьох поглядів є США. Інші капіталістичні країни нерідко намагаються запозичити організаційні форми і методи американських кредитно-фінансових установ, особливо інвестиційних і страхових компаній, корпоративних пенсійних фондів, організації споживчого кредиту. Водночас для ряду країн Західної Європи характерні державні кредитні установи більш значного масштабу й універсального характеру, ніж у США.

Процеси концентрації в банківській сфері, яка багато в чому є визначальним чинником розвитку кредитної системи, мають у повоєнний період ряд важ-

ливих особливостей. Значні зміни відбуваються також в операціях банків і, зокрема, у формах їх зв'язків з промисловістю. Характерне сполучення тенденцій універсалізації, тобто розширення і сполучення функцій, і спеціалізації, тобто виділення особливих видів кредитно-фінансових установ зі своїми специфічними функціями.

Монополістична стадія розвитку індустріального суспільства обумовила появу нових кредитно-фінансових інститутів, що стали швидко розвиватися після кризи 1929—1933 рр. Відбулося більш повне розмежування функцій між різноманітними фінансовими інститутами всередині кредитної системи. Швидко вирости і зайняли найважливіші позиції на ринку позичкових капіталів страхові компанії (в основному компанії страхування життя), пенсійні фонди, інвестиційні компанії, ощадно-позичкові асоціації й інші спеціалізовані установи. Вони стали основним джерелом довгострокового капіталу на грошовому ринку, потіснивши у цій сфері комерційні банки.

Проте падіння питомої ваги комерційних банків не означає зниження їх ролі в економіці. Вони продовжують виконувати найважливіші функції кредитної системи: розрахункові операції, депозитно-чекову емісію, короткострокове і середньострокове фінансування, а також визначену частину довгострокового фінансування.

Кредитно-фінансові установи здійснюють свої функції в економіці за трьома основними напрямками: надання позичкового капіталу промисловості і державі; акумуляція вільного грошового капіталу і грошових заощаджень населення; володіння фіктивним капіталом. Широка мережа спеціалізованих кредитно-фінансових установ дозволила зібрати вільні грошові капітали і заощадження і надати їх у розпорядження торгово-промислових корпорацій і держави. Таким чином, розвиток кредитної системи є однією з найважливіших передумов щодо забезпечення високої норми накопичення капіталу, що сприяло зростанню виробництва і реалізації науково-технічної революції.

§ 3. Цінова і нецінова конкуренція

Розвиток багатоярусної кредитної системи в капіталістичних країнах піднімає конкуренцію на новий рівень, змінюючи її форми і методи. Конкуренцію банків і інших кредитно-фінансових інститутів варто розглядати в тісному зв'язку цих установ з угрупованнями фінансових і нефінансових корпорацій. Боротьба між кредитно-фінансовими інститутами — це в багатьох випадках боротьба між різноманітними фінансово-промисловими групами. Проте в їх рамках існує суперечність між банківськими монополіями і промисловими корпораціями. Кредитно-фінансові інститути, особливо великі комерційні банки і страхові компанії (як монополісти позичкового капіталу), мають широку основу для змови між собою. Ця політика проводиться зі

збитком для дрібних і середніх фірм, а також для широкої маси населення, що користується іпотечним і споживчим кредитами. Потужні кредитно-фінансові інститути фактично здійснюють кредитну дискримінацію стосовно частини своєї клієнтури. Нові кредитні інститути виростають і розвиваються значно пізніше, ніж банківська система. Структурні зміни в кредитній системі загострюють конкурентну боротьбу не тільки між “новими” і “старими” кредитними інститутами, а й у сфері діяльності самих спеціалізованих небанківських кредитних інститутів.

Одні кредитні інститути вторгаються в традиційні сфери діяльності інших інститутів, і навпаки. Між усіма кредитно-фінансовими інститутами існує конкуренція за сфери залучення заощаджень і додаткових капіталів, а також своєрідна спеціалізація між окремими групами кредитно-фінансових установ. Так, комерційні банки в сфері залучення заощаджень ведуть посилену боротьбу з ощадними банками, що виявляється в прагненні перешкоджати їм розширювати філіальну мережу. У пенсійних фондів і компаній страхування життя існує гостра конкуренція за залучення пенсійних заощаджень. Пенсійні фонди виступають як самостійні установи, але керовані за дорученням банків, в останні роки потіснили компанії страхування життя в галузі залучення заощаджень населення.

Комерційні банки, страхові компанії конкурують між собою на ринку довгострокових капіталів. Комерційні банки стали частіше надавати кредити на термін до 8—10, а іноді і до 12 років, виходячи, таким чином, за межі звичайного середньострокового кредитування. Водночас розвиток і поглиблення інфляційних тенденцій в економіці США з початку 70-х років спонукали страхові компанії скоротити терміни кредитування спочатку до 18—20, а потім і до 10—15 років. Це, з одного боку, призвело до зближення ринків позичкових капіталів і, отже, до загострення конкуренції між ними, а з другого — підсилило тенденції до співробітництва.

Банки дедалі частіше залучають страхові компанії до участі в позиках корпораціям. У результаті позики діляться між банками (перші 5 років) і страховими компаніями (наступний період) у часі. Страхові компанії залучають комерційні банки до участі в промислових кредитах, коли загальна сума кредиту перевищує можливості даної страхової компанії або групи компаній.

На відміну від європейської практики ні комерційні банки, ні страхові компанії США не створюють синдикатів для надання значних позик, побоюючись, що до них може бути застосоване антитрестове законодавство. Значні позики в США розміщуються у формі індивідуальної участі банків, страхових компаній та інших фінансових організацій без формального створення синдикату або якогось іншого об'єднання.

Страхові компанії США віддають перевагу вступу в прямі взаємовідносини зі своїми потенційними позичальниками. Тому для них характерні так звані

прямі, або приватні, розміщення позик і інвестицій. У цій галузі найбільший вплив мають найпотужніші компанії страхування життя США, що зосереджують у своїх руках переважну масу страхових активів. На початку 90-х років десятиєм найбільшим компаніям належало 40% всіх активів в американському страхуванні життя.

Розвиток конкуренції між різноманітними кредитно-фінансовими інститутами має певною мірою циклічний характер: якщо в період депресії між ними загострюється конкурентна боротьба за додаткові позичкові капітали, то в період поживлення і піднесення збільшується конкуренція за залучення заощаджень підприємств і населення у вигляді депозитів, страхових і пенсійних внесків.

Між кредитними інститутами повною мірою розвивається як цінова, так і нецінова конкуренція. Для комерційних банків можливості цінової конкуренції в галузі залучення депозитів значною мірою обмежені (встановлення ставок відсотка за терміновими ощадними внесками регулюється законом, а за поточними рахунками оплата відсотків заборонена), тому серед комерційних банків превалює нецінова конкуренція. Водночас ощадні банки мають велику перевагу перед комерційними, оскільки ставки відсотка не контролюються законодавством. Це дозволяє виплачувати високі відсотки за внесками, що дає значні переваги ощадним банкам у залученні заощаджень населення.

Страхові компанії і пенсійні фонди також широко використовують методи нецінової конкуренції (наприклад, вигідні умови контрактів, нові види страхування і забезпечення, гнучкі умови страхування полісів, спроможні задовольнити ті або інші потреби клієнта). Щодо позичок і надання кредитів конкуренція між кредитно-фінансовими інститутами має специфічний характер. У будь-якій групі кредитно-фінансових інститутів процентна ставка за кредитами встановлюється так званим шляхом “лідерства в цінах”, тобто визначається невеличкою групою банківських монополій.

Великі кредитно-фінансові інститути з метою конкуренції використовують дрібні і середні фірми. Якщо раніше великі банки і страхові компанії майже не фінансували дрібні фірми, вважаючи це несолідною справою, що підриває їхню репутацію, то до кінця 60-х років кредитно-фінансові інститути переглянули свою політику і стали розширювати кредитні операції для дрібних фірм. Завдяки такій політиці найбільша монополія в галузі страхування життя “Пруденшл” різко збільшила операції по фінансуванню дрібного бізнесу й у 1967 р. за своїми активами випередила “Метрополітен”, що вважався багатомільярдовим лідером страхового бізнесу. Аналогічні методи використовував “Бенк оф Америка”, що дозволило йому стати лідером комерційних банків США в 60-х роках.

Вряді випадків великі кредитно-фінансові інститути тимчасово йдуть на збитки з метою підвищення своєї конкурентоспроможності. Потужні кредитно-фінансові інститути широко використовують у конкурентній боротьбі до-

сягнення науково-технічної революції, зокрема електронні технології, що дозволяє їм значно знизити витрати виробництва й здешевити масові операції (комерційним банкам — чековий обіг, страховим компаніям — опрацювання рахунків, актуарні і тарифні розрахунки).

В сучасних умовах величезний потік документів, обумовлений розширенням операцій кредитно-фінансових установ і підвищенням їх економічної ролі (сумарна маса — більше 100 млн тонн), змусив широко використовувати електронні гроші.

§ 4. Державне регулювання

Державне регулювання кредитно-фінансових інститутів — один з найважливіших елементів розвитку і формування кредитної системи країн.

Основними напрямками державного регулювання є: політика центрального банку стосовно кредитно-фінансових інститутів, особливо банків; податкова політика уряду на центральному і місцевому рівні; участь уряду в змішаних (комерційних) або державних кредитних інститутах; законодавчі заходи виконавчої і законодавчої влади, що регулюють діяльність різноманітних інститутів кредитної системи.

У промислово розвинутих країнах політика центрального банку поширюється головним чином на комерційні й ощадні банки і здійснюється в таких формах: облікова політика; регулювання норми обов'язкових резервів; операції на відкритому ринку; прямий вплив на кредит.

Облікова політика центрального банку складається в урахуванні і переобліку комерційних векселів, які надходять від комерційних банків, що у свою чергу одержують їх від промислових, торгових і транспортних компаній. Центральний банк видає кредитні ресурси на оплату векселів і встановлює так звану дисконтну ставку. Як правило, облікова політика центрального банку спрямована на лімітування переобліку векселів, встановлення граничної суми кредиту для кожного комерційного банку. У такий спосіб здійснюється вплив на обсяг позичок. Облікова політика звичайно сполучується з державним регулюванням процентних ставок по внесках і кредитах. Хоча банки в основному самостійно визначають відсоток по вкладах і позичках, проте вони орієнтуються на дисконтну ставку центрального банку — так зване дисконтне вікно. При цьому необхідно відзначити, що в кожній країні існує своя специфіка облікової політики, обумовлена традиціями, розвитком кредитної системи, роллю держави і центрального банку в економіці.

Однією з форм регулювання центрального банку є визначення норми обов'язкових резервів для комерційних банків. Зміст цієї форми регулювання полягає в тому, що комерційні банки зобов'язані берегти частину своїх кредитних ресурсів на безпроцентному рахунку в центральному банку. Норма резерву може

зменшуватися або збільшуватися залежно від кон'юнктури на ринку капіталів. Її збільшення веде до обмеження кредитної експансії комерційних банків і, навпаки, зниження — до розширення кредитних ресурсів. Норми резервів істотно різняться по країнах і коливаються в межах від 5 до 20%.

Політика регулювання норми резервів поширюється головним чином на всі види банків (а в ряді країн і на деякі спеціальні кредитно-фінансові інститути), проте основним її об'єктом є комерційні банки, що визначають процентні ставки по кредитах. Більшість інших кредитно-фінансових інститутів у процентній політиці рухаються за комерційними банками. За допомогою норми резервів центральний банк впливає в цілому на позичковий відсоток, що, в свою чергу, впливає на прибутковість тих або інших цінних паперів (курс акцій і облігацій).

Ще однією формою регулювання центральним банком кредитної системи є операції на відкритому ринку з державними облігаціями шляхом їх купівлі-продажу кредитно-фінансовими інститутами. Продаючи державні облігації, центральний банк тим самим зменшує грошові ресурси банків та інших кредитно-фінансових інститутів і в такий спосіб сприяє підвищенню процентної ставки на ринку позичкових капіталів. Це змушує кредитні інститути або продавати цінні папери, або скорочувати кредити. При цьому всі кредитно-фінансові інститути відповідно до законодавства зобов'язані купувати визначену частину державних облігацій, фінансуючи в такий спосіб дефіцит бюджету і державний борг.

Формою регулювання є також прямиий державний вплив центрального банку на кредитну систему шляхом прямих розпоряджень органів контролю у формі інструкцій, директив, застосування санкцій за порушення. У ряді випадків центральний банк здійснює контроль за значними кредитами, лімітуванням банківських кредитів, вибірково перевірку кредитних установ. Проте методи прямого впливу в основному поширюються на комерційні й ощадні банки і меншою мірою — на інші кредитно-фінансові інститути.

Один з методів регулювання — податкова політика. Вона полягає в зміні податкових ставок на прибуток, одержуваний різноманітними кредитно-фінансовими інститутами. Як правило, останні оподатковуються податком з прибутку, як і всі інші юридичні особи, що діють у визначених економічних умовах. Водночас стягування податків істотно різниться по країнах і кредитних інститутах відповідно до їх функціональної специфіки. Збільшення податків може сприяти зменшенню кредитно-позичкових операцій і підвищенню процентних ставок. Навпаки, скорочення податків на прибутки цих установ веде до розширення таких операцій і може сприяти зниженню процентних ставок. Тому податковий вплив являє собою достатньо ефективне державне регулювання діяльності кредитної системи.

В ряді країн на відміну від промислових і торгових компаній кредитно-фінансові установи мають визначені податкові пільги. Вони звичайно поши-

роються на спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові установи (страхові, інвестиційні, фінансові компанії, добродійні фонди).

Іншим регулюючим методом кредитної системи є участь держави в діяльності кредитно-фінансових установ. Це виражається в трьох основних напрямках: придбання частини кредитних інститутів державою шляхом націоналізації; організація нових установ як доповнення до приватних; пайова участь держави шляхом придбання акцій кредитно-фінансових установ і, таким чином, створення змішаних інститутів.

За допомогою даного методу держава робить достатньо ефективний вплив на функціонування всієї кредитної системи. Метод регулювання шляхом створення державної власності досить поширений у країнах континентальної Європи і в країнах, що розвиваються. Так, у Франції, Німеччині, Італії, Іспанії, Португалії, Туреччині, скандинавських країнах зберігається досить значний державний сектор у кредитній системі, незважаючи на розширення процесу приватизації останнім часом. У Франції шляхом націоналізації ряду банків і страхових компаній на початку 80-х років був істотно розширений кредитний сектор держави. Необхідно відзначити, що в більшості промислово розвинутих країн державна власність у кредитній системі поширюється і на банківський сектор. Це дозволяє державі швидше й ефективніше розв'язувати проблему державного боргу шляхом продажу урядових цінних паперів своїм кредитним інститутам і за рахунок останніх фінансувати значні інвестиційні проекти національних масштабів. Крім того, при наявності державних і комерційних кредитних установ здійснюється вплив на попит і пропозицію позичкового капіталу, динаміку його ринку, процентні ставки.

Великий вплив на регулювання кредитної системи здійснюють законодавчі заходи центрального уряду, місцевих органів, а також законодавчої влади. Вони розробляють пакети законів та інструкцій, що регламентують різноманітні сфери діяльності кредитно-фінансових інститутів. При цьому основну регулюючу функцію виконують центральна виконавча і законодавча влади, що розробляють головні пакети законів і визначають діяльність кредитно-фінансових інститутів.

У рамках виконавчої влади основними регулюючими органами є центральний банк і міністерство фінансів. Уряді країн створюються додаткові регулюючі органи центрального уряду. Звичайно, вони діють у країнах з порівняно високим рівнем одержавлення кредитної системи. Так, у Франції, крім центрального банку і міністерства фінансів, у регулюванні кредитної системи беруть участь Національна рада по кредитах, Комісія контролю над банками, Комісія біржових операцій.

Поряд з виконавчими органами у регулюванні активну участь беруть законодавчі органи (парламенти). У їх структурі діють спеціальні комітети, комісії, підкомісії, що коригують як урядову політику, так і діяльність кредитної системи. Вони можуть бути доповнені іншими органами парламенту. Так, у Конг-

ресі США тривалий час ефективно працює Комісія з цінних паперів, що регулює інвестиційну діяльність кредитно-фінансових інститутів.

Особливе місце в державному регулюванні займають страхові компанії (особливо компанії страхування життя) як постачальники довгострокових кредитів на ринку позичкових капіталів. Основним об'єктом їх регулювання є страхові тарифи (ставки страхових премій). При цьому головним органом регулювання, як правило, виступає міністерство фінансів (винятком з цього правила є США, де страхові тарифи регулюються виконавчими органами штатів). Особливість регулювання кредитної системи за допомогою страхових тарифів полягає в тому, що страхові компанії можуть підвищити ставки, особливо в галузі майнового страхування, тому що воно є збитковим. Тому рівень меж страхових тарифів по майновому страхуванню регулюється досить жорстко як з боку міністерства фінансів, так і місцевих органів влади, якщо вони беруть участь у цьому, як у США.

Таким чином, система державного регулювання кредитної системи в промислово розвинутих країнах являє собою складний, ефективний і досить суперечливий механізм. Проте він укладався тривалий час, пройшовши етапи пристосування і структурних змін. Сучасному механізму регулювання кредитної системи значною мірою сприяли такі події, як криза 1929-1933 рр., повоєнне відновлення, валютно-фінансова криза 60-70-х і 90-х років, інфляція і банкрутства комерційних і ощадних банків у 70-90-х роках.

§ 5. Інвестиційна безпека

Під інвестиційною безпекою держави слід розуміти досягнення рівня інвестицій, що дає змогу задовольняти поточні потреби економіки в капітальних вкладеннях за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання і повернення коштів, які інвестуються, оптимального співвідношення між розмірами іноземних інвестицій у країну і вітчизняних за кордон, підтримання позитивного національного платіжного балансу.

Досягнення інвестиційної безпеки має відбуватися з урахуванням різкого скорочення експорту українського капіталу за межі України, високого ступеня поєднання міжнародних капіталів, відсутності великих мас вільного іноземного капіталу, гострої конкуренції між сферами його вкладання і країнами, які залучають іноземний капітал. І вже зовсім не слід помилково думати: якщо інвестиції потрібні Україні, то вони автоматично потрібні й світовому ринку.

Інвестиційна безпека характеризується і рівнем повернення вкладених коштів. Так, наприклад, у 1989-1993 рр. інвестиції, вкладені у країни Центральної і Східної Європи, повернулися лише на 75%.

Інвестиційна безпека визначається чіткою інвестиційною політикою, збереженою на тривалу перспективу. Отже, справа за виробленням і впровадженням такої державної політики.

Для кількісної та якісної оцінок рівня інвестиційної безпеки держави має бути розроблена система її індикаторів.

Щоб мати цільовий норматив із залучення іноземних капіталовкладень, можна і треба орієнтуватися на конкретне значення частки України у світовому обсязі прямих іноземних інвестицій. Наприклад, у Росії такий норматив у середньотерміновій перспективі визначений на рівні 10%. А результативність стимулювання інвестиційної діяльності може оцінюватися за обсягами інвестицій, що прогноуються за рахунок усіх джерел фінансування. Необхідно також ефективно використовувати і ті мінімальні обсяги державних інвестицій, які повинні визначатися у процентах від ВВП. Критерієм залучення іноземних інвестицій має виступати їх питома вага у загальному обсязі капіталовкладень, прогнозні значення яких повинні бути визначені.

Відомо, що для ефективного функціонування економіки й відновлення основних фондів загальний обсяг інвестицій (внутрішні капітальні вкладення та іноземні інвестиції) має бути в межах 20–25% від ВВП. В Україні ж цей показник на початок 1998 р. становив приблизно 15%, тобто був далеко недостатнім не те що для ефективного функціонування економіки, а й для простого відтворення основних фондів.

Частка інвестицій у валовому внутрішньому продукті повинна забезпечувати хоча б просте відтворення. У нас і цього нема. Загальний обсяг капіталовкладень за 1991–1996 рр. зменшився більш як на 70%, а в машинобудуванні, легкій промисловості та сільському господарстві цей показник ледве досягає 10–15%. З такими коштами розраховувати навіть на просте відтворення не доводиться. Державні капіталовкладення в загальній сумі витрат бюджетів останніх років становили в середньому 4–5%, а в обсязі ВВП — у межах 1,5–2%. А для реальних структурних перетворень, за окремими оцінками, необхідно, щоб ці значення були на рівні 10–12% і 4,5–6%.

Водночас аналіз інвестиційного процесу свідчить, що річний обсяг інвестицій, який може бути освоєний в Україні, становить приблизно 20–25% від її ВВП. У цьому зв'язку необхідно розраховувати й акселератор — показник, що вимірює зв'язок між прирощенням інвестицій і прирощенням національного доходу, що його викликав, платоспроможного попиту або готової продукції.

При цьому рівень, коли прямі іноземні інвестиції становлять понад 5% ВВП, розцінюється як досить високий. На початку 90-х років ця частка перебувала на рівні 5% у 46 країнах (Франція, Данія, Італія, Німеччина та ін.); 5,1–10% у 24 країнах (США, Іспанія, Греція та ін.). Про нашу країну, на жаль, поки що такого не скажеш. На сьогодні Україна залучила іноземних інвестицій в обсязі 4,4% ВВП.

Своєрідним індикатором є частка іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій країни. Скажімо, в Росії було намічено підвищити частку іно-

земних інвестицій у загальному обсязі капітальних вкладень із 3,3% у 1995 р. до 5,2% у 1997 р. Для порівняння: на початку 90-х років ця частка перебувала на рівні 5% у 46 країнах світу (Франція, Данія, Італія, Німеччина та ін.); 5,1-10% у 24 країнах (США, Іспанія, Греція та ін.). В Україні цей показник у 1995 р. становив приблизно 5%, що набагато менше, ніж у Китаї, ряді країн Східної Європи. На початок 1998 р. даний показник в Україні вимірювався 28,2%, що свідчить, по суті, не так про істотне зростання обсягу іноземних інвестицій, як про дуже обмежені внутрішні інвестиції.

Розмір іноземних інвестицій на душу населення тієї чи іншої країни також являє собою специфічний індикатор. За показником обсягу іноземних інвестицій на душу населення — близько 28 дол. — Україна на початок 1997 р. посідала останнє місце серед східноєвропейських країн. В Угорщині це значення становило \$1500, у Чехії — 400, в Естонії — 320.

Експерти зазначають, що повна лібералізація приносить прямі іноземні інвестиції у розмірі 1,8% ВВП у цей же рік і 6,8% — у довгостроковий період.

Індикатором інвестиційної безпеки може також виступати і частка державних бюджетних коштів у вартості інвестиційного проекту. Як переконує досвід країн з розвинутою ринковою економікою, ця частка становить близько 35-40%.

Показники інвестиційної безпеки	Порогові значення показників	Фактичний стан на 01.01.98 р.	Співвідношення фактичного і порогового значень**
Обсяг інвестицій, % до ВВП	25*	15	0,60
Обсяг прямих іноземних інвестицій, % до ВВП	не менш як 5	4,4	0,88

*Показники, офіційно затверджені Радою Безпеки РФ.

** Співвідношення фактичного і порогового значень нормовано щодо порогового значення, яке береться за одиницю. При цьому воно розраховується як відношення фактичного значення до порогового, якщо бажане збільшення відповідного показника інвестиційної безпеки, і навпаки, якщо бажане його зниження.

Окрім того, рівень інвестиційної безпеки може визначатися на основі оцінки ризиків окремих інвестиційних проектів. При цьому експертний метод оцінки ризиків здійснюється в разі відсутності у інвестора необхідних інформативних або статистичних даних для розрахунків, або якщо проект не має аналогів. З метою отримання більш розгорнутої характеристики рівня інвестиційного ризику за проектом слід орієнтуватись на окремі види ризиків, які найхарактерніші для даного інвестиційного проекту. Результати оцінки ризиків за окремими інвестиційними проектами дають змогу кількісно оцінити їх рівні. З цією метою використовують такі критеріальні оцінки:

1. Безризикові інвестиції. Це, як правило, короткострокові державні облигації.

2. Інвестиції з допустимим рівнем ризику. Критерієм рівня допустимого ризику є можливість втрати всієї суми розрахованого чистого прибутку (граничне значення імовірності ризику фінансових втрат — 0,1).

3. Інвестиції з рівнем критичного ризику. У цьому разі критерієм рівня ризику є можливість втрати не тільки прибутку, а й усієї суми розрахункового валового доходу інвестиційного проекту (граничне значення імовірності ризику фінансових втрат — 0,01).

4. Інвестиції з катастрофічним рівнем ризику. Критерієм цього рівня ризику є можливість втрати всіх активів інвестора в результаті банкрутства (граничне значення імовірності ризику фінансових втрат — 0,001).

Одним із специфічних індикаторів інвестиційної привабливості України є інвестиційний клімат. Інвестиційний клімат — це рівень досягнення потенційних можливостей вітчизняних та іноземних юридичних і фізичних осіб здійснювати інвестиції у формі коштів, цільових банківських вкладів, паїв, акцій та інших цінних паперів, рухомого і нерухомого майна, майнових прав, ноу-хау, досвіду та інших інтелектуальних цінностей, права користування землею та іншими природними ресурсами.

Його характер зумовлений стабільністю чинного законодавства, ефективністю нинішньої інвестиційної політики держави, окремих секторів і галузей економіки, регіонів і господарюючих суб'єктів, наявністю дієвої системи управління інвестиціями, розвитком страхування інвестиційних ризиків, характером інвестиційного співробітництва, наявністю спеціалізованих банківських установ, фондів і трастів, інвестиційних компаній і дилерів, ступенем вирішення питань про приватну власність на земельні ділянки, стабільністю і конвертованістю національної валюти, а також ступенем привабливості інвестиційних проектів.

Причому сила і спрямованість впливу цих численних факторів на інвестиційний клімат далеко не рівнозначна. На жаль, доводиться констатувати, що негативних впливів на сьогодні більше, ніж позитивних.

Триває погіршення фінансового стану підприємств, що посилюється накопиченням на їх складах величезної кількості залишків готової продукції. У

тому ж дусі на нього може впливати і потенційна нерозв'язаність проблеми реструктуризації зовнішніх боргів.

Залишається серйозна шпарина між зобов'язаннями інвесторів із капіталовкладень і фактичною їх реалізацією.

Негативно впливає на інвестиційний клімат і надмірне захоплення (через безліч відомих причин) зростанням статутних фондів венчурних компаній без розробки відповідної стратегії інвестиційної діяльності. Навіть більше, далеко не завжди зіставні розмір статутного фонду і рівень ліквідності.

Стримує інвестиційний процес і відсутність або обмеженість необхідної інформації, а також низький рівень захисту права власності інвестора. Не на користь справи і брак досвіду в багатьох підприємств щодо складання обґрунтованих бізнес-планів і проведення емісії цінних паперів.

Триває вплив із нашої країни вільно конвертованої валюти до західних банків. Українці мало поки що у нас інвестиційних банків і пенсійних фондів — визнаних у світі інституційних інвесторів. В Україні, по суті зовсім немає як такого інвестиційного менеджменту.

Далеко ще й до оптимального співвідношення між класичним портфелем інвестицій — невеликим пакетом акцій без участі в управлінні — і прямими інвестиціями. Не знайшов свого місця на національному ринку торговельний капітал, що протискується останнім часом, він досі ще віддає перевагу “перепочинку в тіні” або за кордоном.

Неготовність України до жорсткої конкурентної боротьби за інвестиції на світових ринках капіталу багато в чому пояснюється не лише політичною й економічною нестабільністю, криміногенною ситуацією, а й відсутністю в країні стандартних інститутів і механізмів з приймання цих інвестицій.

Недосконалість чинного законодавства, що регулює довірче управління майном, невизначеність державних органів, покликаних здійснювати контроль за цією діяльністю, призвели до грубих порушень, шахрайства і зловживань керівництва ряду довірчих товариств, підриву довіри до них як суб'єктів фондового ринку.

Водночас головна вада, яка негативно впливає на інвестиційний клімат в Україні, полягає у тому, що потреба в інвестиціях поки що з технологічної не трансформувалася в економічну.

Серед загроз інвестиційній безпеці України слід назвати такі:

- загострення платіжної та бюджетної кризи;
- недостатня мотивація до інвестиційної діяльності у різних груп економічних агентів;
- зменшення частки прибутку у джерелах фінансування інвестицій;
- обмеженість доступних фінансових коштів;
- підтримання високої дохідності фінансових операцій;
- відсутність ефективних механізмів трансформації заощаджень населення

в інвестиції;

- збереження високих інвестиційних ризиків;
- недостатній контроль рядом міністерств і відомств виконання галузевими підприємствами зобов'язань з погашення іноземних кредитів, отриманих під гарантії уряду;
- невміння вітчизняних бізнесменів реально оцінити ринок, розробити грамотну схему маркетингу, гарантувати повернення затрат, та ще й у короткий строк;
- відсутність перспективної інвестиційної стратегії;
- нестабільність політичної ситуації;
- ризикованість довгострокових вкладень у реальний сектор;
- значна недооцінка українських акцій.

Оцінюючи наш інвестиційний клімат, можна з великим ступенем вірогідності охарактеризувати його як більш різкоконтинентальний (з огляду на граничну нестабільність усіх його складових), ніж помірний. Шукати причин, що підтверджують подібний “діагноз”, далеко ходити не доводиться.

Рецептів же стабілізації ситуації й поліпшення інвестиційного клімату може бути безліч. Так, зокрема, важливим джерелом капітальних вкладень повинно стати цілеспрямоване інвестиційне використання коштів від приватизації державного майна. Хоч доводиться констатувати, що як раніше, так і нині майже всі кошти, отримані таким чином, ідуть на фінансування бюджетного дефіциту, тобто не несуть інвестиційного навантаження.

Активізувати інвестиційний процес можливо за рахунок створення фінансово-промислових груп. Процес фактичного створення ФПГ не отримав необхідного розвитку. Хоча ще під час сочинського українсько-російського самміту предметом переговорів було і питання про створення спільними зусиллями 40 подібних структур. А загалом передбачалося, що ще наприкінці 1996 р. у різних галузевих структурах буде сформовано понад 80 ФПГ. Проте замисленому так і не судилося здійснитись.

Для підвищення рівня інвестиційної безпеки держави необхідно:

- створити банк даних іноземних інвестицій на підприємствах України та запропонованих їм інвестиційних проєктів;
- підключитися до міжнародної комп'ютерної мережі інвестиційної інформації IPAnet;
- розширювати пошук інвестиційних ресурсів;
- розвивати інформаційне обслуговування іноземних інвесторів і просування українських проєктів і програм за кордоном;
- регулярно проводити за кордоном інвестиційні семінари;
- здійснювати рекламні кампанії у провідних світових засобах масової інформації, видавати спеціалізовані інформаційні бюлетені;
- створювати у вітчизняній економіці інфраструктуру приймання і підтримки інвестицій (організації, що займаються фінансовим проєктуванням і

експертизою проєктів підприємств; великі банки, здатні надавати першокласні гарантії; страхові компанії, які провадять страхування комерційних і некомерційних ризиків при реалізації виробничих програм; інформаційно-консалтингові фірми; інвестиційні фонди тощо);

- підтягувати інвестиційну діяльність в усіх регіонах України до тих стандартів роботи з інвестиціями, за якими працюють Київ і ряд великих обласних центрів;

- подавати методичну допомогу регіонам при створенні необхідної інфраструктури сприяння інвестиціям, підготовці бізнес-планів, які відповідають вимогам іноземних інвесторів;

- навчати керівників підприємств ділової етики, вміння працювати з іноземними партнерами;

- запровадити дієву систему страхування іноземних інвестицій.

Слід зазначити, що комплексне розв'язання проблеми інвестицій в Україні передбачає прискіпливу увагу до всіх її аспектів без будь-якого винятку. Тобто попереду важкий шлях до потепління інвестиційного клімату.

Серед критеріїв відбору пріоритетів і проєктів, які у першу чергу необхідно фінансувати й підтримувати, назвемо такі:

- прибуток і строк окупності проєктів, а також час досягнення ефекту в результаті їх реалізації;

- забезпечення зайнятості населення;

- конкурентоспроможність продукції чи послуг.

Особливе місце у гарантуванні інвестиційної безпеки належить страхуванню інвестиційних ризиків. При цьому слід зазначити, що іноземний капітал значно нервовіше реагує на щонайменшу дестабілізацію в Україні, ніж національний капітал. Така ситуація зумовлена тим, що поки що існує велика різниця в оцінці ризиків вітчизняним та іноземним капіталами.

За кордоном створені й діють спеціалізовані страхові організації трьох категорій: державні (наприклад, Департамент гарантій експортних кредитів у Великобританії — ECGD, Корпорація зарубіжних приватних інвестицій у США — OPIC, німецький консорціум “Hermes” — “Treuarbeit”), приватні (Лондонське страхове товариство “Ллойдс”, страхове товариство “P. A. R. I. S. Pool” та інші), багатостороннє агентство з гарантій інвестицій (MIGA). Вони надають гарантії іноземним компаніям щодо активів, укладених в Україну, щодо актів державних, регіональних чи місцевих органів влади, які можуть призвести до позбавлення права на власність, непрямого вилучення капіталовкладень або до обмеження права розпоряджатися вкладеними ресурсами. Страхування провадиться також від громадянських заворушень, страйків, заподіяння навмисних збитків.

Найавторитетнішою міжнародною організацією, яка починає працювати в Україні у сфері страхування від некомерційних ризиків, є один із підрозділів

Світового банку — Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій. Основне завдання цього агентства — сприяння прямим іноземним інвестиціям у країни, що розвиваються, яке реалізується за двома напрямками: надання гарантій від некомерційних ризиків і надання технічної підтримки у сфері інвестиційних проєктів. Політичні ризики, що страхуються агентством, поділяються на чотири групи: неконвертованість валюти, експропріація, війни і громадянські заворушення, а також розрив контрактних відносин. Слід зазначити, що такі страхові послуги надають і інші страхові компанії.

Взагалі страхування від неконвертованості валюти захищає інвестора від втрат, які можуть виникнути у результаті неможливості конвертації коштів у гривнях (прибуток, проценти, позики, ліквідація підприємств тощо) у тверду валюту і (або) неможливості переказу валюти за кордон у результаті активних чи пасивних дій уряду. При цьому розуміється, що інвестор протягом строку, обумовленого у контракті (період затримки), регулярно здійснює спроби з конвертації заявленої суми згідно з усіма вимогами чинного українського законодавства. Девальвація гривні не є предметом покриття.

При настанні страхового випадку страхова компанія виплачує клієнту компенсацію у валюті в обмін на гривні, які стають власністю компанії, за курсом на дату, обумовлену в контракті.

Покриття експропріації захищає застраховані інвестиції від часткової або повної втрати власності інвестора у результаті дій уряду (дії, що порушують норми місцевого й міжнародного права, позбавляють інвестора його фундаментальних прав), які впливають на володіння, контроль чи право на власність.

Класичне покриття від війн і громадянських заворушень захищає інвестора від втрат у разі збитків, часткового або повного руйнування основних фондів у результаті війн або громадянських заворушень, включаючи революцію, повстання, саботаж і тероризм. Для основних фондів виплачується балансова вартість або вартість відновлювальних робіт, до яких входить передбачуваний прибуток за цей період.

Для кредитів і гарантій по кредитах виплачується пропорційна частина кредиту з урахуванням процентів у разі, якщо було завдано збитків основним фондам, що прямо пов'язані з використанням кредиту.

До інвестиційних ризиків на українському ринку цінних паперів можна віднести:

- політичний ризик;
- ризик різкого коливання цін на цінні папери;
- інформаційну закритість і відсутність прозорості ринку;
- технологічний ризик;
- правовий ризик.

До комерційних (майнових) видів страхування, які певною мірою забезпечують інвесторів, входить страхування:

- засобів наземного транспорту;
- засобів повітряного транспорту;
- засобів водного транспорту;
- майна підприємств (організацій і установ);
- будівельно-монтажних робіт;
- ризику неплатежів;
- непогашення кредитів;
- фінансових ризиків;
- відповідальності позичальників перед третіми особами при будівельно-монтажних роботах;

— відповідальності за шкоду, завдану забрудненням довкілля. Необхідно наголосити, що, на жаль, іноземні страхові структури розглядають Україну як державу з дуже високим ступенем інвестиційного ризику.

Так, наприклад, на думку керуючого Банком Франції Ж.К. Тріше, сьогоденний рівень страхових премій КОФАС робить французькі комерційні кредити досить дорогими для нашої країни. Проте він у січні 1998 р. висловив сподівання, що вже найближчим часом Україна зможе перейти в класифікації ризику з шостої у п'яту категорію.

Світова практика знає і приклади об'єднання зусиль у сфері інвестиційного страхування. Так, було здійснено розробку спільної інвестиційної програми Корпорації з приватних інвестицій за кордоном (ОПІК) із Фінляндською гарантійною радою у спільному страхуванні інвестицій у державах Балтії і північно-східної Росії.

Є спроби об'єднання зусиль у цій сфері і в українській практиці. Так, Україна і Світовий банк підписали угоду про зустрічні гарантії за проектом створення фонду підтримки передекспортних гарантій у сільськогосподарському секторі на суму 120 млн дол. щорічно.

Метою проекту, розрахованого на 5 років, є створення умов для залучення в Україну іноземних постачальників матеріально-технічних ресурсів і кредиторів, які будуть застраховані від можливих збитків у разі неможливості конвертації і переказу іноземної валюти з території України, скасування чи неповнення ліцензій на експорт і імпорт, експропріації майна вітчизняного контрахтера, арешту товарів іноземного постачальника або введення обмеження на їх продаж, а також у разі війни і громадських заворушень.

Максимальний розмір гарантії, яка може надаватися одному власникові страхового полісу, — 20 млн дол., мінімальний — 100 тис. дол. У перший рік проекту при укладанні гарантійного контракту він повинен виплачувати групі управління гарантіями 3,25% від суми гарантії.

Для підвищення гарантій з повного й своєчасного страхового відшкодування збитків інвесторів в Україні слід усіляко (звичайно, з урахуванням національних інтересів) розвивати перестраховання.

В Україні гіпотетично існує трірівнева система гарантій захисту інвестицій: на державному і регіональному рівнях, а також на рівні конкретних господарюючих суб'єктів.

Оснoву гарантій на державному рівні становить українське інвестиційне законодавство, що забезпечує захист іноземних інвестицій у рамках цивільного та адміністративного права. Слід зазначити, що в окремих країнах правовий аспект гарантування захисту інвестицій доповнюється організаційним. Наприклад, у Росії з цією метою було створено Державну комісію із захисту прав інвесторів на фінансовому і фондовому ринках Росії.

Гарантія захисту інвестицій на регіональному рівні може проявлятися у розробці регіонами власних інвестиційних програм, наданні податкових пільг, виділенні окремим рядком у своїх бюджетах коштів для страхування інвестиційних ризиків, створенні заставних і гарантійних фондів, наданні місцевих гарантій, “патрунуванні” проектів з іноземною участю.

Одним з шляхів захисту інвестицій є формування у складі державного і місцевих бюджетів так званого бюджету розвитку, в якому мають акумулюватися кошти для підтримки приватних інвестицій у пріоритетні галузі української економіки.

Гарантувати надійний захист інвестицій здатне, звичайно, далеко не кожне підприємство. Проте у деяких випадках одна лише назва підприємства може забезпечити успіх здійснення угоди.

Можна зробити висновок, що рівень інвестиційної безпеки в Україні поки що, на жаль, досить низький. Тому необхідно терміново реалізовувати весь комплекс практичних заходів щодо його підвищення.

§ 6. Функції центральних банків

Центральний банк — це орган державного грошово-кредитного регулювання економіки, розробки та проведення державної грошово-кредитної політики, наділений монопольним правом емісії банкнот та правом управління грошово-кредитною системою країни.

Об'єктивна необхідність виникнення центральних банків історично пов'язано з централізацією банкнотної емісії в руках деяких найбільш надійних, що користувалися загальною довірою, комерційних банків, чиї банкноти могли успішно виконувати функцію загального кредитного знаряддя обігу. Такі банки стали називати **емісійними**. Держава, видаючи відповідні закони, активно сприяло цьому процесу, банкноти позбавлялися спроможності обігу у разі банкрутства емітентів.

У XIX ст. формуються класичні національні банківські системи індустріального типу: емісійний (державний або акціонерний) банк — провінційні комерційні банки, з переважанням акціонерних, — банківські контори — інвес-

тиційні банки — ощадні банки. Наприкінці XIX — початку XX ст. у більшості країн емісія всіх банкнот була зосереджена в одному емісійному банку, що став називатися центральним емісійним, а потім просто центральним банком. У цій назві відбивається роль банку в кредитній системі будь-якої країни. Центральний банк служить центром кредитної системи.

Форми організації центрального банку. Процес організації центральних банків відбувався двома основними методами. Перший — еволюційний — характерний для Англії. Банк Англії заснований 1694 року як приватна акціонерна компанія для потреб фінансування війни проти Франції. У винагороду за кредитування уряду йому було надано ряд монопольних прав і привілеїв — введено законодавчу заборону на створення банків типу корпорацій, надано право емісії банкнот (у межах Лондона та його округи у 65 миль). У 1884 році на основі банківського акта Роберта Пиля була проведена банківська реформа, яка значно розширила емісійну монополію Банку Англії. Вона розширилась на всю територію Англії і Уельсу. Створені після 1884 року провінційні банки втрачали права емісії банкнот, а емісійним провінційним банкам заборонялося збільшувати випуск власних банкнот. Фактичним правом емісії тепер володіли Англійський банк, 72 акціонерних і 207 приватних банків. У 1921 році до Банку Англії остаточно перейшло монопольне право проведення грошової емісії на території Англії та Уельсу, що фактично завершило тривалий еволюційний процес формування центрального банку кредитної системи.

Другий метод організації центрального банку був характерний для США. Утворення його було пов'язане з прийняттям Конгресом у 1913 році Федерального резервного акта, згідно з яким у країні було створено Федеральну Резервну Систему з 12 банків, які виконують функції центрального банку.

З погляду власності на капітал центральні банки підрозділяються на: державні, капітал яких належить державі (наприклад, центральні банки у Великій Британії, ФРН, Франції, Канаді, Росії, Україні); акціонерні (наприклад, у США); змішані — акціонерні товариства, частина капіталу яких належить державі (у Японії, Бельгії).

Деякі центральні банки були відразу створені як державні (у ФРН, Росії, Україні); інші створювалися як акціонерні, а потім націоналізувалися (у Великій Британії, Франції). Але незалежно від того, належить чи не належить капітал центрального банку державі, історично між банком і урядом склалися тісні зв'язки, що особливо посилюються на сучасному етапі. Уряд зацікавлений у надійності центрального банку з огляду на особливу роль останнього в кредитній системі країни, у проведенні економічної політики уряду.

Проте тісні зв'язки з державою не означають, що вона може безмежно впливати на політику центрального банку. Незалежно від належності капіталу центрального банку є юридично самостійним. Найчастіше він підзвітний законодавчому органу, або спеціальній банківській комісії, утвореній парламентом. Керу-

ючого банку можуть призначати парламент, президент, уряд, монарх, і він не входить до складу уряду. Істотний ступінь незалежності центрального банку є необхідною умовою ефективності його діяльності, що нерідко вступає в суперечність з короткостроковими цілями уряду, стурбованого, скажімо, наближенням чергових виборів. Це особливо важливо в плані обмеження можливостей уряду використовувати ресурси центрального банку для покриття бюджетного дефіциту.

Водночас незалежність центрального банку від уряду має відносний характер у тому сенсі, що економічна політика не може бути успішною без чіткого узгодження і тісного ув'язування її основних елементів: грошово-кредитної і фінансової політики. У довгостроковому плані політика центрального банку прямо визначається пріоритетами макроекономічного курсу уряду. У кінцевому підсумку будь-який центральний банк тією або іншою мірою сполучає риси банку і державного органу.

Основними функціями центрального банку, що визначають його місце і роль у кредитній системі країни, є:

- 1) проведення єдиної державної політики в сфері грошового обігу, кредиту та забезпечення стабільності національної грошової одиниці;
- 2) монопольне право на випуск банкнот в обіг, визначення виду грошової одиниці, її номіналу, основних ознак і систем захисту;
- 3) здійснення функцій валютного органу — головного органу, який визначає валютну політику держави;
- 4) здійснення банківського нагляду, на який покладено контроль за виконанням комерційними банками законодавства з банківської справи, додержання економічних нормативів, банківських резервів тощо;
- 5) здійснення функцій “банку банків” з метою дотримання стабільності банківської системи та розширення її кредитних можливостей кредитування комерційних банків;
- 6) організація і здійснення через банківську систему касового обслуговування державного бюджету, проведення операцій з державними цінними паперами, надання кредитів уряду;
- 7) організація міжбанківських розрахунків.

За центральним банком як представником держави законодавчо закріплена емісійна монополія тільки щодо банкнот, тобто загальнонаціональних кредитних грошей, що є загальноновизнаним остаточним засобом погашення боргових зобов'язань. У деяких країнах центральний банк монопольно здійснює також емісію монет, але їх карбуванням звичайно займається міністерство фінансів (казначейство). Банкноти становлять незначну частину грошової маси промислово розвинутих країн, тому функції емісійної монополії ЦБ дещо знижені, хоча банкнотна емісія, як і раніше, необхідна для платежів у роздрібній торгівлі і забезпечення ліквідності кредитної системи. Чим вище частка наявного обігу в країні, тим важливіше значення банкнотної емісії.

Центральний банк не має справи безпосередньо з підприємцями і населенням. Його головною клієнтурою є комерційні банки, що виступають ніби посередниками між економікою і центральним банком. Останній зберігає вільну готівку комерційних банків, тобто їхні касові резерви. Історично ці резерви поміщалися комерційними банками в центральний банк як гарантійний фонд для погашення депозитів.

У більшості країн комерційні банки зобов'язані зберігати частину своїх касових резервів у центральному банку відповідно до закону. Такі резерви називають **обов'язковими банківськими резервами**. Центральний банк встановлює мінімальне співвідношення обов'язкових резервів з зобов'язаннями банків по депозитах (норму обов'язкових резервів). Через рахунки, що відкриваються комерційними банками в центральному банку, останній здійснює врегулювання розрахунків між ними. З упровадженням електронних розрахункових систем істотно знизилося значення традиційної для центрального банку функції розрахункового центру банківської системи.

Беручи на збереження касові резерви комерційних банків, центральний банк робить їм кредитну підтримку. Він є для комерційних банків кредитором останньої інстанції, тобто кредитором на крайній випадок. Звичайно його кредити даються банкам по ставці вищій, ніж ринкова, і тому банки звертаються за підтримкою до центрального банку тільки у разі відсутності іншої можливості одержати кредит.

Як відзначалося, незалежно від належності капіталу центральний банк тісно пов'язаний з державою. Як банкір уряду центральний банк виступає і як його касир, і кредитор, у ньому відкриті рахунки уряду й урядових відомств. В більшості країн центральний банк здійснює касове виконання державного бюджету. Доходи уряду, що надійшли від податків і позик, зараховуються на безпроцентний рахунок казначейства (міністерства фінансів) в центральному банку, з якого покриваються всі урядові витрати. У деяких країнах, наприклад, у США, більша частина бюджетних коштів поміщається в комерційні банки.

В умовах хронічного дефіциту державних бюджетів посилюється функція кредитування держави і управління державним боргом. Під управлінням державним боргом розуміються операції центрального банку по розміщенню і погашенню позик, організації виплат доходів за ними, по проведенню конверсії і консолідації. Центральний банк використовує різноманітні методи управління державним боргом: купує або продає державні зобов'язання з метою впливу на їхні курси і прибутковість, змінює умови продажу, різноманітними засобами підвищує придатність державних зобов'язань для приватних інвесторів.

Від імені уряду центральний банк регулює резерви іноземної валюти і золота, він є традиційним зберігачем державних золотовалютних резервів. Він здійснює регулювання міжнародних розрахунків, платіжних балансів, бере

участь в операціях світового ринку позичкових капіталів і золота. Центральний банк, як правило, представляє свою країну в міжнародних і регіональних валютно-кредитних організаціях.

Всі функції центрального банку тісно взаємозалежні. Кредитуючи державу і банки, центральний банк одночасно створює кредитні знаряддя обігу, здійснюючи випуск і погашення урядових зобов'язань, впливає на рівень позичкового відсотка. Названі функції центрального банку створюють об'єктивні передумови для виконання ним функції регулювання всієї грошово-кредитної системи країни і, отже, регулювання економіки. Функція грошово-кредитного регулювання і банківського нагляду на сучасному етапі є найважливішою функцією центрального банку.

Свої функції центральний банк здійснює через банківські операції — пасивні й активні. **Пасивними** називаються операції, за допомогою яких утворюються банківські ресурси, **активними** — операції по розміщенню банківських ресурсів.

Як уже зазначалося, в Україні функціонує дворівнева банківська система. Перший її рівень представляє Національний банк України, який виконує роль центрального банку. Разом з управлінням центрального банку Республіки Крим та державними банківськими установами всіх рівнів Національний банк України утворює єдину систему, яка ґрунтується на спільній грошовій одиниці і виконує функції резервної системи.

Національний банк підзвітний Верховній Раді України. Йому належить виключне право випуску готівки в обіг та її вилучення з обігу відповідно до функцій резервної системи. У цьому зв'язку Національний банк України: встановлює порядок ведення касових операцій у народному господарстві; організовує виготовлення банкнот і металевих грошей; встановлює правила перевезення, зберігання та інкасації готівки; забезпечує утворення резервних фондів банкнот і металевих грошей; визначає прикмети, порядок обліку пошкоджених банкнот і монет та їх знищення.

Національний банк управляє грошовим обігом у країні. Основними економічними методами регулювання грошової маси в обігу (готівкової і безготівкової) є:

- визначення обсягу кредитів, які видаються комерційним банкам;
- купівля та продаж цінних паперів і зарубіжної валюти;
- визначення норм обов'язкових резервів, розміщених комерційними банками в Національному банку;
- визначення процентних ставок за кредит, які надає Національний банк комерційним банкам.

Національний банк щорічно розробляє проект Головних напрямів єдиної державної грошово-кредитної політики, які затверджуються Верховною Радою України.

Головні напрями єдиної державної грошово-кредитної політики такі:

- аналіз і прогноз економічної кон'юнктури в поєднанні з показниками соціального і економічного розвитку країни;
- економічно обгрунтовані максимальні розміри грошової маси в обігу (готівкової і безготівкової);
- основні напрямки процентної і валютної політики;
- головні методи грошово-кредитного регулювання. З метою регулювання діяльності комерційних банків Національний банк встановлює їм такі економічні нормативи: мінімальний розмір статутного фонду; граничні співвідношення між розміром власних коштів банку і сумою його активів; показники ліквідності балансу; розмір обов'язкових резервів, що розміщуються в Національному банку (в процентах до всіх зобов'язань банку або до будь-якої їх частини); максимальний розмір ризику на одного позичальника; максимальний розмір валютного, процентного та курсового ризиків.

Показники ліквідності балансу комерційного банку встановлюються у вигляді нормативного співвідношення між активами і зобов'язаннями банку з урахуванням строку їх погашення, а також можливості реалізації активів.

Максимальний розмір ризику на одного позичальника визначається в процентному відношенні до загальної суми власних коштів банку. У розрахунок ризику включається вся сума вкладів і кредитів даному позичальнику, а також видані за його дорученням гарантії, доручення та інші зобов'язання.

Максимальні розміри валютного, процентного і курсового ризиків являють собою максимальну суму незбалансованості різних видів активів і пасивів за їх валютною і процентною структурою. Національний банк здійснює контроль за дотриманням комерційними банками банківського законодавства. У разі систематичного порушення комерційними банками цієї вимоги Національний банк може:

- ставити перед засновниками комерційного банку питання про проведення заходів фінансового оздоровлення банку (збільшення власних коштів, зміну структури активів та ін.), про реорганізацію чи ліквідацію банку;
- застосовувати санкції у вигляді: 1) стягнення грошового штрафу в розмірі додаткового доходу, одержаного внаслідок неправомірних дій банку; 2) підвищення норми обов'язкових резервів; 3) призначення тимчасової адміністрації по управлінню банком на строк, необхідний для його фінансового оздоровлення; 4) відкликання ліцензії на здійснення банківських операцій.

Національний банк уповноважений проводити з банками такі операції:

- надавати комерційним банкам кредити на строк, узгоджений з позичальником;
- купувати, продавати, здійснювати інші операції з векселями, які мають підпис трьох зобов'язаних по них осіб з відомою платоспроможністю, строком оплати протягом трьох місяців з дати купівлі;

- купувати, зберігати і продавати державні цінні папери; видавати кредити на строк, який не перевищує трьох місяців, під заставу: 1) векселів, які оформлені належним чином, у розмірі, що не перевищує 90 % їх номінальної вартості; 2) державних цінних паперів у розмірі, що не перевершує 90 % їх вартості;
- купувати і продавати іноземну валюту і платіжні документи в іноземній валюті, які виставляють вітчизняні та іноземні банки.

Національний банк створює й організує діяльність державної скарбниці республіки, забезпечує зберігання резервних фондів грошових знаків, дорогоцінних металів і золотих запасів, представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, у міжнародних банках та інших фінансово-кредитних організаціях, де міжнародне співробітництво передбачається на рівні центральних банків.

Структура Національного банку України така:

- центральний апарат, Кримське республіканське, обласні управління, розрахункові центри при них, регіональні розрахунково-касові центри в містах і районах.

§7. Функції комерційних банків, їх організаційна й управлінська структура

Базовою ланкою кредитної системи є комерційні банки, які становлять другий рівень банківської системи. Комерційні банки — це багатопрофільні кредитні установи, які концентрують основну частину кредитних ресурсів, здійснюють у широкому діапазоні банківські операції і фінансові послуги для юридичних і фізичних осіб. Поява терміну “комерційні банки” пов’язана з тим, що у XVII ст. вони почали свою діяльність з обслуговування торгівлі.

Основними функціями комерційних банків є: мобілізація тимчасово вільних коштів і перетворення їх у капітал; кредитування підприємств, держави і населення; випуск кредитних грошей; здійснення розрахунків і платежів у господарстві; емісійно-засновницька функція; консультування, надання економічної і фінансової інформації.

Комерційні банки здійснюють депозитну-кредитну емісію — грошова маса збільшується, коли банки видають позички своїм клієнтам, і зменшується, коли ці позички повертаються. Ці банки є емітентами кредитних знарядь обігу. Надана клієнту позичка зараховується на його рахунок у банку, тобто банк створює депозит (вклад до запитання), при цьому збільшуються боргові зобов’язання банку. Власник депозиту може одержати в банку готівку в розмірі вкладу, внаслідок чого відбувається збільшення кількості грошей в обігу. При наявності попиту на банківські кредити сучасний емісійний механізм дозволяє розширювати грошову емісію, що підтверджується ростом грошової маси в промислово розвинутих країнах. Водночас економіка потребує в необхідній, але

не надмірній кількості грошей, тому комерційні банки функціонують у рамках обмежень, встановлюваних центральним банком, за допомогою яких регулюється процес кредитування і, отже, процес створення грошей.

Виконуючи функцію мобілізації тимчасово вільних коштів і перетворення їх у капітал, банки акумулюють грошові доходи і заощадження у формі внесків. Вкладник одержує винагороду у вигляді відсотка. Сконцентровані у внесках заощадження перетворюються в позичковий капітал, який використовується банками для надання кредиту підприємствам і підприємцям. Позичальники вкладають кошти в розширення виробництва, придбання нерухомості і споживчих товарів. У кінцевому підсумку за допомогою банків заощадження перетворюються в капітал.

Важливе економічне значення має функція кредитування підприємств, держави і населення. Пряме надання в позичку вільних грошових капіталів їх власниками позичальникам у практичному господарському житті ускладнено. Банк виступає як фінансовий посередник, одержуючи кошти в кінцевих кредиторів і даючи їх кінцевим позичальникам. За рахунок кредитів банку здійснюється фінансування промисловості, сільського господарства, торгівлі, забезпечується розширення виробництва. Комерційні банки надають позички споживачам на придбання товарів тривалого користування. Оскільки державні витрати не завжди покриваються прибутками, банки кредитують фінансову діяльність уряду.

Найважливіша особливість комерційних банків, яка відрізняє їх від інших інститутів кредитної системи (крім центрального банку), полягає в тім, що вони здійснюють випуск кредитних грошей.

Однією з функцій комерційних банків є забезпечення розрахунково-платіжного механізму. Виступаючи як посередник у платежах, банки виконують для своїх клієнтів операції, пов'язані з проведенням розрахунків і платежів.

Емісійно-засновницька функція здійснюється комерційними банками шляхом випуску і розміщення цінних паперів (акцій, облігацій). Виконуючи цю функцію, банки стають каналом, що забезпечує додаткові засоби заощаджень для виробничих цілей. Ринок цінних паперів доповнює систему банківського кредиту і взаємодіє з нею. Наприклад, комерційні банки надають посередникам ринку цінних паперів (компаніям-засновникам) позички для підписки на цінні папери нових випусків, а ті продають банкам цінні папери для перепродажу в роздріб. Якщо компанія-засновник, на ім'я якої зареєстровані цінні папери, сама продає їх, банк може забезпечувати передплатників на випущені цінні папери. При цьому банк звичайно організує консорціум з розміщенням цінних паперів. Зобов'язання на значні суми, випущені великими компаніями, можуть бути розміщені банком шляхом продажу своїм клієнтам (в основному інституційним інвесторам), а не за допомогою вільного продажу на фондовій біржі.

Використовуючи можливість постійно контролювати економічну ситуацію, комерційні банки дають клієнтам консультації з широкого кола проблем (по злиттях і поглинаннях, нових інвестицій і реконструкції підприємств, упорядкуванню річних звітів). В даний час зросла роль банків щодо надання клієнтам економічної і фінансової інформації.

Сучасні банки здатні надавати широкий спектр додаткових банківських послуг. Своєю метою вони мають забезпечити максимальне задоволення індивідуальних потреб клієнтів і таким чином стимулювати вкладення в комерційний банк. Такими послугами є:

- консультування в галузі бухгалтерського обліку і фінансового контролю;
- аналіз кредитоспроможності;
- посередництво в операціях з цінними паперами;
- трастові операції (управління майном за дорученням клієнта).

Серед нових у сфері традиційних банківських послуг необхідно назвати факторинг; чековий споживчий кредит; кредитні картки.

Комерційні банки розширюють спектр запропонованих клієнтом послуг за рахунок лізингу. Вони здійснюють на договірних умовах кредитно-розрахункове та інше банківське обслуговування юридичних осіб і громадян шляхом здійснення операцій та інших банківських послуг.

Як було сказано вище, комерційні банки відрізняються за призначенням статутного фонду та способом його формування. У зв'язку з цим вони виступають як акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю, банки за участю іноземного капіталу, іноземні банки та ін.

За видами здійснюваних операцій банки бувають універсальні та спеціалізовані, за територією діяльності — міжнародні, республіканські і регіональні. Банки можуть відрізнятися за галузевим призначенням.

Для фінансування республіканських, регіональних та інших програм можуть створюватися спеціальні комерційні банки.

Комерційні банки створюються на акціонерних або пайових засадах. Засновниками комерційних банків можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, за винятком рад народних депутатів усіх рівнів, їх виконавчих органів, політичних організацій та спеціалізованих суспільних фондів. Частина будь-якого із засновників банку, акціонерів не повинна перевищувати 35 % статутного фонду комерційного банку.

Комерційні банки незалежні від виконавчих та розпорядчих органів державної влади та управління в прийнятті рішень, пов'язаних з поточною банківською діяльністю. Працівникам органів державної влади та управління забороняється участь, у тому числі шляхом поєднання посад, в органах управління банків. Комерційні банки можуть створювати спілки, асоціації та інші об'єднання для власної діяльності та захисту своїх інтересів. Вони здійснюють свою

діяльність на основі ліцензій на ведення банківських операцій, одержаних від Національного банку України.

Водночас з видачею ліцензій на проведення банківських операцій Національний банк України реєструє комерційні банки у книзі реєстрації.

З метою забезпечення своєї фінансової міцності та захисту інтересів клієнтів комерційні банки повинні дотримуватися економічних нормативів, встановлених центральним банком, а також створювати страхові та резервні фонди. Комерційні банки приймають і розміщують грошові вклади, здійснюють розрахунки за дорученням клієнтів та банків-кореспондентів та їх касове обслуговування. Крім того, вони можуть виконувати всі або деякі з таких операцій: ведення рахунків клієнтів і банків-кореспондентів; фінансування капітальних вкладень за дорученням власників або розпорядників інвестиційних коштів; випуск платіжних документів та інших цінних паперів (чеків, акредитивів, векселів, акцій, облігацій тощо); купівля, продаж і збереження державних платіжних документів, інших цінних паперів; видача доручень, гарантій, інших зобов'язань за третіх осіб, які передбачають їх виконання у грошовій формі; придбання права вимоги з постачання товарів і надання послуг, взяття на себе ризику виконання таких вимог та інкасація цих вимог (факторинг); купівля у організації і громадян та продаж їм іноземної валюти, купівля і продаж у держави та за кордоном дорогоцінних металів, природних дорогоцінних каменів, а також виробів з них; довірчі операції (залучення і розміщення коштів, управління цінними паперами та ін.) за дорученням клієнтів; надання консультативних послуг, пов'язаних з банківською діяльністю.

Комерційні банки зобов'язані виконувати операції по касовому виконанню бюджету за дорученням центрального банку. Їм забороняється вести діяльність у сфері матеріального виробництва і торгівлі матеріальними цінностями, а також проводити всі види страхування. Комерційні банки на договірних умовах можуть залучати та розміщувати один у одного кошти в формі депозитів, кредитів і здійснювати інші взаємні операції.

При нестачі коштів для кредитування клієнтів і виконання прийнятих зобов'язань комерційні банки можуть звертатися за одержанням кредитів до центрального банку (НБУ). Комерційні банки самостійно встановлюють процентні ставки по своїх кредитах в комісійне винагородження за послуги.

Відносини між банками та клієнтами мають договірний характер. Клієнти самостійно вибирають банки для кредитно-розрахункового й касового обслуговування, можуть обслуговуватися по всіх видах банківських операцій в одному чи кількох банках.

Банкам забороняється використовувати свої союзи, асоціації та інші об'єднання для укладання угод, спрямованих на монополізацію ринку банківських операцій з питань встановлення процентних ставок та розмірів комісійної винагороди на обмеження конкуренції у банківській справі.

Комерційні банки публікують річний баланс та рахунок прибутків-збитків після підтвердження достовірності поданих у них відомостей аудиторською організацією.

Вищими органами управління в них є Збори і Рада акціонерів. Оперативне керівництво роботою банку здійснює Правління разом з центральним апаратом. У Республіці Крим і в м. Києві, в кожній області є дирекції відповідних республіканських банків. Агропромисловий банк “Україна” дирекції в м. Києві не має. В районах залежно від профілю економіки функціонують відділення (філіали республіканських банків). Велику кількість відділень має система агропромислового банку “Україна”.

В адміністративних районах великих міст функціонують відділення різних банків. Відділення “Укросадбанку” мають всі адміністративні райони республіки. До складу відділення входять ошадні каси. Отже, найбільш широкою мережею представлений “Укросадбанк”.

“Укрзовнішекономбанк”, перетворений в Експортно-імпортний банк України, не має обласних дирекцій, бо відділення цього банку мають тільки деякі райони і підпорядковані вони безпосередньо центральному апарату. Однак у міру становлення України як незалежної держави і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків з іншими державами мережа установ цього банку буде розширюватися. Там, де зараз немає відділень цього банку, обслуговування зовнішньоекономічної діяльності підприємств здійснюють установи інших банків.

Комерційні банки та їхні установи працюють на принципах комерційного розрахунку, тобто в процесі виконання своїх функцій вони одержують прибуток, що є загальним показником ефективності їхньої діяльності, головним джерелом розвитку. Прибуток банку обчислюється як різниця між його доходами та витратами. Доходи банку формуються за рахунок одержаних процентів за кредити, прибутків від інвестування коштів в акції, облігації та інші цінні папери, комісійного винагородження за послуги та інші активні операції. Витрати банку включають оплату праці банківських працівників, витрати на експлуатацію обладнання, оренду або утримання приміщень, виплати процентів по депозитах, дивідендів по акціях, оплату послуг, наданих зовні, інші операційні витрати. Прибуток банку розподіляється у такому порядку: відрахування у резервний фонд банку; виплата податку на прибуток і податку, що регулює витрати коштів, які спрямовуються на споживання; відрахування у фонд матеріального заохочення; відрахування у фонд виробничого та соціального розвитку.

Прибутковість банку залежить від ефективності використання його власних і запозичених коштів. Рівень доходів банк може підняти шляхом зміни структури активних операцій і співвідношення між позичковими та інвестиційними операціями на користь більш вигідних, а також через регулювання своєї короткострокової заборгованості та депозитних рахунків.

Ефективним засобом управління власними коштами є така політика в галузі дивідендів, яка дає можливість підвищити ринкову вартість акцій банку та реалізувати додаткові акції за вищими цінами. Ця політика має більший ефект, ніж утримання частини прибутку для поповнення власного капіталу, за винятком тих випадків, коли швидке збільшення суми депозиту та позичок спонукає продавати додаткові акції за будь-якою ціною.

§8. Фінансові послуги комерційних банків. Лізинг

Комерційні банки надають різноманітні послуги, за які стягуються комісійні винагороди, нарахування і збори, що приносять визначений прибуток. Обсяг і розмаїття банківських послуг за останні роки ростуть, і це стає важливим джерелом банківського прибутку.

За останніх два десятиліття в діяльності комерційних банків одержало розвиток фінансування операцій по оренді, або по **лізингу** (від англ. leasing-оренда). Банки здають у довгострокову оренду машини, устаткування, транспортні засоби, споруди виробничого призначення промисловим підприємствам і укладають з ними лізингові угоди. Таким чином, замість того щоб видавати підприємству позичку на придбання зазначених коштів, банк сам купує їх і здає в оренду, зберігаючи за собою право власності. При цьому банк одержує орендну плату (лізингові платежі), а не позичковий відсоток. Для підприємств лізинг є спеціфічною формою фінансування інвестицій.

Загальні тенденції економічного розвитку, пов'язані з обмеженістю ліквідних коштів для розширення виробництва, з одного боку, і необхідністю оптимізації інвестицій в умовах науково-технічного прогресу, – з другого, зробили лізингові операції важливим інструментом економічної діяльності.

По-перше, лізинг надає можливість отримати додаткові інвестиції від іноземних партнерів, при цьому не в грошовому вираженні, що в наших кризових умовах викликає деякі труднощі в їх цільовому використанні, а в машинах та устаткуванні, які необхідні для виробничої діяльності.

По-друге, за допомогою лізингових операцій з'являється можливість економічними методами переорієнтувати банківські установи, страхові, акціонерні та інші підприємницькі структури в Україні на довгострокове кредитне обслуговування саме виробничої сфери економіки.

По-третє, лізинг привабливий для українських виробників, які не мають достатньо капіталу для купівлі устаткування, можливість отримати його в лізинг, на умовах більш вигідних, ніж контракти купівлі-продажу.

Лізинг вигідний для лізингодавця, оскільки передбачає повідсоткове покриття всіх капітальних та інших витрат і отримання прибутку не меншого, ніж від інших операцій.

Цей фінансовий інструмент вигідний і для держави, оскільки заборгованість підприємств іноземним лізингодавцям не зараховується, як загальна

фінансова заборгованість країн-імпортерів, на території яких розташовані лізингодержувачі.

Крім ряду переваг для окремих суб'єктів лізингових операцій, лізинговий бізнес дуже позитивно впливає на економіку держави, оскільки дозволяє фінансувати виробничий сектор економіки в кризових умовах перехідного періоду, який характеризується спадом виробництва, нестабільністю фінансового сектора, кризою банківської системи. Лізинг може використовуватись як достатньо прозорий та ефективний метод детінізації економіки України. Сам механізм здійснення лізингових операцій передбачає використання коштів, що інвестуються лише з єдиною метою, а саме: для придбання основних засобів і подальшого надання їх лізингодержувачу. Таким чином не виникає можливостей для нецільового використання та неповернення коштів лізингодавця. Не виникає умов і для обертання капіталу за межами законного обігу.

Введення в економічний лексикон терміну “лізинг” пов'язують з операціями телефонної компанії “Белл”, яка з 1877 р. прийняла рішення не продавати свої телефонні апарати, а здавати їх в оренду.

Але на сучасному етапі першу компанію під назвою “Юнайтед стейтс лізинг корпорейшн”, для якої здійснення лізингових операцій стало основним видом діяльності, було створено тільки у 1952 р. американцем Генрі Шонфельдом. У середині 60-х років обсяг лізингових операцій в США становив близько 110 млрд дол.

Всучасний період лізинг у США, як і в Західній Європі в цілому, перетворився на один з основних видів економічного бізнесу. Згідно з експертними оцінками, наприкінці 80-х років (а саме на початку 1988 р.) на світовому ринку за умовами лізингу було реалізовано основних фондів на 250 млрд дол., в той час, коли в 1979 р. — лише на 50 млрд дол.

Щодо загальної оцінки капітальних вкладень у машини та устаткування на частку лізингу припадає: в США — 25-30 %, в Англії, Франції, Швеції — 14 %; Норвегії — 10 %, в Японії — 8-10 %.

Широке впровадження лізингу у сучасний ринок послужило підставою для створення міжнародних лізингових інститутів. Так, Об'єднання Європейських лізингових товариств охоплює товариства і спілки 17 європейських країн.

У деяких країнах урядові установи використовують лізинг як особливу форму підтримки малого бізнесу.

В Україні угоди, подібні лізинговим, почали використовувати десь наприкінці 70-х — початку 80-х років, коли ще вона була однією з республік колишнього СРСР. Підприємства Радянського Союзу не могли вільно вийти на зовнішній ринок і в зв'язку з цим не мали іноземної валюти для оплати імпортного устаткування. Існувала державна монополія зовнішньої торгівлі та державна валютна монополія. Тому лізинг розглядався як одна з форм придбання або реалізації устаткування, яка використовувалась лише зовнішньоторговель-

ними організаціями. Так, відомі факти укладання подібних угод Мінморфлотом СРСР, зовнішньоторговельним об'єднанням “Радтрансавто”, Аерофлотом. Лізинг фіксувався в угодах радянських партнерів з іноземними як оренда на певний строк, що відповідав строку служби майна (або дещо менший) із визнанням права власності за орендодавцем.

З початку 90-х років з отриманням можливості вільного виходу на міжнародний ринок суб'єкти підприємницької діяльності в Україні почали спроби самостійного використання лізингових операцій. Законом України “Про банки і банківську діяльність” лізингову діяльність дозволено було здійснювати комерційним банкам. Але з початком лібералізації цін і негативних інфляційних процесів лізинговий бізнес практично не розвивався в Україні і тому в цьому питанні вона дуже відстала від країн з розвинутою ринковою економікою. Можливо, певна стабілізація економіки, прийняття 16 грудня 1997 року Законом України “Про лізинг” та підвищення зацікавленості у лізингу змінять цю ситуацію на краще.

Стаття 1 Закону України “Про лізинг” визначає лізинг як підприємницьку діяльність, що спрямована на інвестування власних або залучених фінансових коштів та полягає у наданні лізингодавцем у виключне користування на певний строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця чи здобутого ним у власність за дорученням та погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Наведене поняття розкриває певною мірою майже всі притаманні лізингу ознаки, але, на наш погляд, висвітлює лише економічний підхід до цієї проблеми. Якщо розглядати лізингові операції як правовідносини, то лізингом є суспільні відносини, які виникають у зв'язку з інвестуванням лізингодавцем тимчасово вільних або залучених фінансових коштів у заздалегідь визначене лізингоодержувачем майно, що передається йому за договором на певний термін для використання у підприємницьких цілях з періодичною сплатою його вартості.

З погляду правової теорії об'єктом лізингових відносин слід вважати суспільні відносини, що виникають між суб'єктами лізингу, а саме — сторонами лізингової угоди. На наш погляд, слід піддати сумніву поширену в присвяченій лізингу спеціальній літературі точку зору, згідно з якою об'єктом лізингу є рухоме та нерухоме майно, яке надається у лізинг. Ця точка зору отримала втілення також у прийняттю Закону “Про лізинг”. Ми вважаємо, що майно, яке надається у користування відповідно до договору лізингу слід визначити предметом лізингу, насамперед, що воно є предметом даного договору. Тому надалі будемо використовувати цей термін.

За своєю суттю лізингом є фінансова операція, яка містить кілька етапів, як-то:

1) юридична особа звертається до суб'єкта підприємницької діяльності, який має право здійснювати лізингову діяльність, з проханням придбати для неї певне майно;

2) лізингодавець здійснює фінансування замовленого майна (залишаючись власником предметів лізингу) і передає їх за договором лізингу в користування лізингоодержувачу;

3) лізингоодержувач використовує отримане в лізинг майно у своїх господарчих цілях, а з отриманого прибутку розраховується з лізингодавцем грошима або своєю продукцією;

4) по закінченні строку договору лізингоодержувач повертає майно або викуповує його по залишковій вартості (якщо це передбачалось договором лізингу).

Лізинг являє собою цілу сукупність господарчих операцій, до якої входять як обов'язкові елементи, наприклад купівля-продаж, оренда, так і факультативні: позичка, порука, гарантія, обслуговування, заклад та ін. Вже з початку 80-х років лізинг розглядається як нетрадиційна додаткова система перспективного фінансування, в якій застосовані орендні відносини, елементи кредитного фінансування під заклад, розрахунки за борговими зобов'язаннями та інші фінансові механізми.

Відповідно до ст.2 Закону України “Про лізинг” предметом лізингової діяльності може бути будь-яке нерухоме та рухоме майно, яке може бути віднесено до основних фондів відповідно до законодавства, в тому числі продукція, вироблена державними підприємствами (машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, системи телекомунікацій) та ін яке не заборонено до вільного обігу на ринку та щодо якого немає обмежень для передачі його в лізинг (оренду).

Масштаби використання лізингових операцій за різними групами машин та устаткування залежать від строків їх морального зносу, ступеня монополізації ринків, від конструктивної складності машин та устаткування, від складності їх експлуатації та обслуговування. Наведені вище та ряд інших факторів часто є визначальними при прийнятті потенційних рішень про придбання майна у лізинг.

Прямими суб'єктами лізингової діяльності є:

1) лізингодавець — суб'єкт підприємницької діяльності, в тому числі банківська або небанківська фінансова установа, що передає в користування предмет лізингу.

У ролі лізингодавця може виступати:

- установа банку, в статуті якого передбачений цей вид діяльності;
- лізингова фірма або компанія — комерційна організація, яка створюється в формі акціонерних товариств або інших організаційно-правових формах та виконує у відповідності з статутними документами, або, якщо потрібно, ліцензіями функції лізингодавця;

• будь-яка фірма або підприємство, для якої лізинг не є профілюючою сферою підприємництва, але й не заперечена статутном, та яка має фінансові джерела для проведення лізингових операцій.

2) лізингоодержувач – будь-який суб'єкт підприємницької діяльності (державне підприємство (організація), кооператив, мале підприємство, акціонерне товариство та ін.), що отримує в користування за договором предмет лізингу.

3) продавець лізингового майна (постачальник) – суб'єкт підприємницької діяльності, який виробляє або реалізує майно, що є предметом лізингу.

Також у лізинговій операції можуть брати участь так звані непрямі учасники:

1) банки, які фінансують лізингову операцію в разі нестачі фінансових засобів у лізингодавця;

2) брокери (підприємства, які спеціалізуються на посередницьких операціях), що організують весь комплекс лізингової угоди та є зв'язковою ланкою всіх її учасників;

3) страхова компанія, що здійснює страхування.

Лізингоодержувач за користування предметом лізингу періодично сплачує лізингові платежі. Період, за який вноситься лізинговий платіж, встановлюється в лізинговій угоді і може бути нерівномірним.

Згідно зі ст. 16 Закону України “Про лізинг” лізингові платежі включають:

• суму, що сплачується при кожному платежі, частина вартості предмета лізингу, яка амортизується за строк, за який вноситься лізинговий платіж;

• суму, що сплачується лізингодавцю як відсоток за залучений ним кредит для придбання майна за лізинговою угодою;

• платіж як винагорода лізингодавцю за отримане в лізинг майно;

• оплату страхових платежів по договору страхування предмета лізингу, якщо він застрахований лізингодавцем;

• інші видатки лізингодавця, передбачені лізинговою угодою.

У зв'язку з різними аспектними особливостями структури лізингу взаємозобов'язання між його суб'єктами мають складний характер. Виробник та лізингова компанія, укладаючи договір купівлі-продажу, виступають у ролі продавця та покупця. Після придбання майна покупець, надаючи його в тимчасове користування, виступає вже як учасник інших – лізингових відносин. До того ж учасники цих відносин мають між собою перехресний зв'язок: продавець майна, хоч і укладає угоду з лізингодавцем, передає його лізингоодержувачу та несе відповідальність за якість майна перед ним, а не перед стороною угоди з купівлі-продажу.

На основі договору купівлі-продажу виробник (або ж власник) майна передає право власності на нього спеціалізованій лізинговій компанії. Але остання не може користуватися цим правом у повному обсязі через те, що не може

використовувати предмет лізингу на власний розсуд. Точніше, з усіх повноважень власника лізингодавець може реалізувати лише право розпорядження майном, і лише певним чином — віддати його в тимчасове користування за договором лізингу. Це пояснюється тим, що він купує майно саме з такою метою. Обмеження прав власника можливо у разі, якщо він отримує за це якесь відшкодування. При лізингу таким відшкодуванням є амортизаційні та податкові пільги, що надаються лізингодавцю державою.

Щодо опціону на купівлю лізингового майна по закінченню строку договору лізингу, то в різних країнах існує різний підхід до того, чи є він обов'язковою умовою договору лізингу. Американське законодавство та практика не вважають його обов'язковим елементом лізингових відносин. Відсутність цієї умови змінює загальні характеристики майнових відносин. Але включення або невключення опціону на купівлю не позбавляє лізинг його особливостей та специфіки.

В той же час французьке, бельгійське та італійське законодавство розглядають опціон на купівлю як один з обов'язкових елементів договору лізингу. Відмінності у вирішенні питання про опціон дали деяким авторам підставу для виділення відносин по договору лізингу на французьку та англосаксонську системи. Хоч правильніше було б відрізнити їх як романську та американську, тому що, наприклад, в Англії опціон не може бути умовою договору лізингу, інакше він перетворюється на договір оренди-продажу.

У світовій практиці ринок лізингових послуг можна умовно класифікувати згідно з такими ознаками: за ступенем окупності майна; складом учасників; набором послуг; предметом угоди; характером лізингових платежів; сектором ринку, в якому здійснюються операції; цільовим призначенням.

За ступенем окупності (а також умовами амортизації) майна виділяють так звані фінансовий та оперативний лізинг. Фінансовим називається лізинг, при якому вартість майна повністю повертається лізингодавцю протягом терміну дії договору лізингу (що передбачає збіг терміну повної амортизації майна і терміну договору). Для оперативного лізингу характерним є часткове відшкодування вартості зданого в лізинг майна (термін амортизації довший від терміну договору).

Фінансовий лізинг є найбільш поширеним видом лізингу, тому слід визначити його основні характерні риси:

- строк, на який передається майно в тимчасове користування, наближається за тривалістю до строку експлуатації та амортизації всієї або більшої частини вартості майна;
- протягом строку договору лізингодавець за рахунок лізингових платежів повертає собі вартість майна. Як правило, зобов'язання по технічному обслуговуванню, страхуванню тощо покладені на лізингоодержувача;
- передбачається участь третьої сторони (постачальника або виробника предмета угоди);

- не дозволяється розривати договір під час основного терміну оренди, тобто терміну, необхідного для відшкодування витрат лізингодавця. Проте практично це відбувається і тягне за собою значне зростання вартості операції;
- як правило, висока вартість лізингу.

Для оперативного лізингу характерні такі властивості: лізингодавець не розраховує відшкодувати всі свої витрати за рахунок надходження лізингових платежів від одного лізингоодержувача; лізинговий контракт укладається на строк значно коротший, ніж строк амортизації обладнання і може включати право орендаря на дострокове припинення оренди і повернення устаткування. Це надзвичайно важлива умова для лізингоодержувача, оскільки вона підстраховує його на випадок морального старіння техніки, а також дозволяє йому своєчасно відмовитись від орендованого майна.

При оперативному лізингу звичайно лізингова компанія купує обладнання, не знаючи наперед конкретного орендаря. Виходячи з цього, лізингові компанії, що займаються оперативним лізингом, повинні досконало знати кон'юнктуру ринку інвестиційних товарів — як нових, так і тих, що вже були у користуванні. Лізингодавці при використанні цього виду лізингу самі страхують майно і забезпечують його обслуговування та ремонт, щоб зберегти предмет лізингу в задовільному технічному стані. При цьому ставка лізингових платежів, як правило, вища, ніж при фінансовому лізингу. Це пов'язано з тим, що лізингодавець, не маючи повної гарантії окупності витрат, повинен враховувати різні комерційні ризики (ризик не знайти орендаря на весь обсяг наявного устаткування, ризик пошкодження об'єкта угоди, ризик припинення довгострокового договору підвищенням вартості послуг та ін.).

Після закінчення строку лізингового договору лізингоодержувач має право пропонувати строк лізингу на інших, вигідніших умовах; повернути устаткування лізингодавцю; купити устаткування у лізингодавця за наявності опціону на продаж за залишковою чи ринковою вартістю. При цьому не виключається можливість реалізації устаткування третім особам.

Залежно від складу учасників (суб'єктів) угоди розрізняють такі види лізингу:

- прямий, при якому власник майна (постачальник) самостійно передає майно в лізинг (має місце двостороння угода, тому що постачальником і лізингодавцем є одна особа). У лізинговій операції, в якій беруть участь лише дві сторони здійснюється так званий зворотний лізинг, при якому власник продає належне йому майно фінансовій установі з одночасним оформленням угоди про довгострокову оренду своєї минулої власності на умовах лізингу (в цьому разі однією особою є постачальник і лізингоодержувач);

- непрямий, коли передача майна в лізинг здійснюється через посередника. Цей вид аналогічний класичній лізинговій операції через те, що в ній бере участь постачальник, лізингодавець і лізингоодержувач, які діють окремо та самостійно;

• лізинг за участю численних сторін (роздільний лізинг), специфічною особливістю якого є те, що лізингодавці забезпечують лише частину (близько 20-40 %) суми, необхідної для придбання предмета лізингу. Друга частина контрактної вартості фінансується кредиторами (банками, іншими інвесторами).

• груповий акціонерний лізинг, який відрізняється від інших тим, що як лізингодавець виступає група учасників (акціонерів), які створюють спеціальну корпорацію (трастову компанію та ін.) і призначають довірену особу, яка здійснює в майбутньому всі необхідні операції щодо лізингових відносин.

За набором послуг розрізняють:

• чистий лізинг, якщо повне обслуговування майна, що надається в лізинг, бере на себе лізингоодержувач. Саме він повинен сплачувати всі податки і збори, здійснювати страхування і здійснювати будь-які інші витрати, пов'язані з використанням устаткування;

• лізинг з повним набором послуг (так званий “мокрый” лізинг від англійського “wet leasing”), при якому зобов'язання щодо повного обслуговування майна покладаються на лізингодавця. Такий вид лізингу використовують найчастіше виробники устаткування або великі оптово-торговельні організації. За вартістю він є одним з найдорожчих;

• лізинг з частковим набором послуг, коли лізингодавець бере на себе лише окремі функції по обслуговуванню майна (наприклад, він може провести дослідження, що передує придбання устаткування, здійснити проектування, поставку необхідних сировинних матеріалів, забезпечити необхідним кваліфікованим персоналом для роботи з устаткуванням тощо).

За предметом контракту існує:

• лізинг рухомого майна (або машинно-технічний);

• лізинг нерухомості.

Іноді як різновид відокремлюють лізинг майна, яке вже було в експлуатації. У цьому разі предмет лізингу передається в користування по оцінній вартості.

За характером лізингових платежів розрізняють:

• лізинг з грошовим платежем, коли платежі здійснюються в грошовій формі;

• лізинг з компенсаційним платежем — платежі здійснюються у вигляді поставки товарів, вироблених на лізингованому устаткування або у вигляді надання зустрічних послуг;

• лізинг зі змішаним платежем, коли поєднуються перелічені у перших двох випадках форми сплати.

За сектором ринку, в якому здійснюються операції, відокремлюють:

• внутрішній лізинг, коли всі учасники угоди є представниками однієї країни;

• зовнішній (міжнародний) лізинг, до якого належать угоди, в яких хоча б одна з сторін або всі сторони одночасно є представниками різних країн. У свою

чергу цей вид поділяється на такі: експортний лізинг (до зарубіжної країни належить лізингоодержувач); імпорتنний лізинг (нерезидентом є лізингодавець) та транзитний лізинг, при якому лізингодавець фінансує придбання майна в одній країні з передачею його в лізинг користувачу в іншій країні.

За цільовим призначенням існує:

- фіктивний лізинг, якщо угода укладається виключно з метою отримання найбільшого прибутку за рахунок використання необґрунтованих податкових та амортизаційних пільг;
- справжній лізинг, при якому при проведенні операції вказана вище мета не є основною та визначальною.

Крім перелічених, на практиці використовуються й інші специфічні різновиди лізингових угод, серед яких є такі:

Лізинг, що поновлюється, — у договорі лізингу передбачається періодична заміна устаткування на вимогу лізингоодержувача на найновітніші зразки.

Контрактний найм — спеціальна форма лізингу, згідно з якою лізингоодержувачу надаються в користування комплектні парки машин, сільськогосподарської, дорожнобудівної техніки.

Генеральний лізинг — лізингоодержувач має право доповнювати список предметів лізингу без укладання нових контрактів.

Певну подібність до лізингу має прокат засобів побутової техніки. Російський вчений В.Д. Газман навіть ототожнює ці дві операції. Але, на наш погляд, незважаючи на певну аналогію, між ними є істотні відмінності. По-перше, вони виявляються в складі суб'єктів та особливостях предметів угоди. У побутовому прокаті, на відміну від лізингу, майно (йдеться про споживчі товари) надається приватним особам. Договір прокату (до речі, правова сторона прокату засобів побутової техніки та інвентаря регулюється типовими договорами прокату) не перевищує чотирьох місяців. При прокаті також не передбачається можливість придбання об'єктів прокату у власність користувача по закінченні строку угоди.

Лізинг, як нетрадиційний перспективний метод оновлення матеріальної бази та модифікації основних засобів підприємств різних форм власності, виконує кілька народногосподарських функцій.

Фінансова функція лізингу виражена чіткіше, оскільки лізинг є формою вкладання коштів в основні фонди. З розвитком технічного прогресу інвестиційні потреби народного господарства вже не можуть у повному обсязі задовольнитися виключно за рахунок традиційних каналів фінансування, а саме: за рахунок бюджетних засобів, власних засобів підприємств та організацій, довгострокового банківського кредиту та інших джерел. При цьому не тільки відбувається зміщення пріоритетів у джерелах (в перспективі повинна збільшуватися питома вага власних коштів підприємств та організацій), а й з'являються потреби у принципово нових каналах фінансування.

В цих умовах лізинг стає доповненням до традиційних джерел коштів для задоволення інвестиційних потреб підприємств. За своєю економічною сутністю лізинг найбільше нагадує довгостроковий банківський кредит. Розширення масштабів лізингового бізнесу в перспективі може, хоч і незначно, звужити сферу використання довгострокового кредитування, але в цілому призведе до зростання частини позичкових коштів у джерелах фінансування та кредитування основних фондів.

У сучасних умовах господарювання фінансова функція виконує у лізингу головну роль. Підприємство-лізингоодержувач, звертаючись до лізингу, отримує можливість користуватися необхідним йому майном, уникаючи мобілізації власних засобів або банківського кредиту. Звільнення лізингоодержувача від сплати вартості майна в повному обсязі вказує на лізинг як дуже вигідну альтернативу купівлі-продажу. Крім того, лізинг відкриває доступ до необхідного майна при наявності будь-яких кредитних обмежень або неможливості залучення з цією метою позичкових засобів.

Виробнича функція лізингу полягає в оперативному та гнучкому вирішенні лізингоодержувачем своїх виробничих завдань шляхом тимчасового використання, а не придбання машин та механізмів у власність. Він ефективніший стосовно устаткування, що має високу вартість і найбільший ризик морального старіння.

Як свідчить світовий досвід, бурхливий розвиток лізингу ініціюється прискоренням темпів науково-технічного прогресу. Так, наприкінці 60-х – початку 70-х років лізинговий бум за кордоном був спровокований різким зростанням на ринку попиту на електронно-обчислювальну техніку, яка й стала поряд з транспортними засобами одним з перших предметів лізингу.

Крім того, лізинг надає можливість лізингоодержувачеві використовувати у своїй виробничій діяльності не тільки певне устаткування, а й великі укомплектовані виробництва. При цьому створюються умови для отримання новітніх технологій, їх успішного освоєння і підтримки на високому технічному рівні. При “мокрому” лізингу передача в користування техніки може супроводжуватись, як уже наголошувалося, придбанням користувачем певного набору різних послуг: від технічного обслуговування до послуг, пов’язаних зі страхуванням, маркетингом, забезпеченням сировиною, робітничою силою та ін.

Наступна функція лізингу стосується використання його як додаткового засобу збуту. Ця функція лізингу має значення лише в тому випадку, коли до нього звертаються з метою розширення кола споживачів та завоювання нових ринків збуту.

За допомогою лізингу в коло споживачів залучаються такі підприємства, що або не мають фінансових можливостей придбати устаткування у власність, або через особливості виробничого циклу не потребують їх в постійне користування. В деяких випадках до лізингу одиничного обладнання звертаються пе-

ред закупівлею його партії з тим, щоб випробувати зразки в конкретних умовах виробництва.

Функція використання податкових та амортизаційних пільг має деякі особливості:

1) предмет лізингу відображається на балансі користувача або лізингодавця згідно з угодою між ними;

2) орендна плата відноситься на собівартість виготовлюваної продукції (послуг) і відповідно, зменшує оподаткований прибуток;

3) застосування прискореної амортизації, що обчислюється виходячи із строку контракту, зменшує оподаткований прибуток і прискорює поновлення матеріально-технічної бази.

Взагалі, наявність податкових та амортизаційних пільг при лізингових операціях часто є причиною здійснення фінансових зловживань. Важливо відзначити, що вже перший досвід на практиці застосування подібних лізингових операцій у XVI ст. в Великобританії показав, що вони колись використовувались з не зовсім чесною метою. В результаті оперування елементами речового і договірної права, які об'єднує інститут лізингу, з метою приховування дійсного стану справ — хто власник, хто володар, він використовувався як засіб таємної передачі власності для введення в оману кредиторів. Тому в 1571 р. було прийнято законодавчий акт, який забороняв подібні угоди. Дозволялося використовувати лише справжні угоди, згідно з якими в користування передавалося майно, за що встановлювалась плата на розумних підставах.

Подібні нормативні акти дуже актуальні і в наші часи. Світовій практиці відомі факти укладання фіктивних лізингових угод, які насправді були замаскованою умовною куплею-продажу, якій сторони надавали форму лізингової угоди лише для того, щоб скористатися згаданими пільгами.

У зв'язку з цим, наприклад, Служба внутрішніх доходів США періодично публікує правила, якими регулюються ті чи інші питання лізингу. Часто в них містяться основні критерії відмінностей між лізинговою угодою і договором умовної купівлі-продажу.

Так, договір розглядається як купівля-продаж, якщо в ньому передбачений обов'язковий перехід права власності до лізингоодержувача. Договір не буде розглядатись як лізингова угода, якщо періодичні платежі по ньому значно перевищують існуючі справедливі ставки платежів за тимчасове користування певним видом майна. Справедливими вважаються ставки, які використовуються в угодах, що, поза сумнівом, є лізинговими.

Велика кількість лізингових угод містить умову про право лізингоодержувача на придбання майна, що ним використовується, по закінченню строку договору. Але для того, щоб лізинг був дійсним, ціна, яку сплачує лізингоодержувач за майно, повинна дорівнювати ціні, за яку лізингодавець продав би це майно будь-якій особі.

Ці питання є дуже важливими при здійсненні контролю за правомірним використанням лізингових операцій в економіці України. Недосконалість лізингового законодавства, невідповідність його деяким існуючим законодавчим актам (зокрема Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”), відсутність нормативної бази, стосовно питань оподаткування, обліку лізингових операцій створюють як певні складнощі у їх застосуванні, так і умови для використання лізингу зі злочинними намірами. Так, несумлінний лізингоодержувач може спробувати незаконно отримати кошти шляхом продажу об’єкта лізингу, отримання кредиту під заставу цього майна та ін. Про можливість використання лізингу для приховування прибутку від оподаткування вже йшлося вище.

В той же час пільгове оподаткування лізингової діяльності приводить, як вже було відзначено, до збільшення кількості укладених лізингових угод і тим самим до зростання обсягів виробництва на підприємствах-лізингоодержувачах. Ці підприємства мінімум на період дії лізингової угоди будуть виробляти нові товари, отримувати прибуток від їх реалізації і, безперечно, сплачувати при цьому нові податки, які багаторазово перевищують кошти, що не надійшли до бюджету при наданні пільги.

Іншими словами, при створенні сприятливих умов для розвитку лізингу в Україні він може стати хоч і непрямим, але дуже ефективним засобом поповнення державного бюджету. Більше того, при достатній насиченості ринку лізинговими операціями створюються умови для прогнозування наповнення державного бюджету на період дії лізингової угоди, а якщо по її закінченні предмет лізингу буде викуплений лізингоодержувачем і процес виробництва не зупинятиметься, то й на більший період.

Комерційні банки є установами, що здійснюють платіжний оборот у масштабах усього господарства. **Факторинг** (англ. factoring від factor — агент, посередник) — це порівняно новий вид послуг в галузі організації розрахунків, різновид торговельно-комісійних операцій, що сполучаються з кредитуванням оборотного капіталу клієнта. Такі операції проводять спеціальні факторингові фірми, що, як правило, тісно пов’язані з банками або є їх спеціалізованими філіями і компаніями. У комерційних банках України ці операції здійснюють факторингові відділи, що працюють на принципах господарського розрахунку.

Факторингові операції полягають у тому, що банк купує у своїх клієнтів їхні вимоги до дебіторів, оплачуючи їм від 30 до 90 % вимог у вигляді авансу і сплачує частини, що залишається (за відрахуванням відсотка за кредит), у суворо обумовлені терміни, незалежно від надходження платежу від дебіторів. В сучасних умовах комерційні банки можуть визначити фінансовий ризик при покупці вимог, тому що вони мають інформацію про фінансове становище більшості підприємств, у тому числі і закордонних. Це можливо завдяки існуванню в промислово розвинутих країнах великої комп’ютерної інформаційної

мережі потужних банків, що співпрацюють між собою. В рамках даної системи банки готові надавати своїм клієнтам усіляку бухгалтерську, статистичну й іншу інформацію.

Факторинг є універсальною системою фінансового обслуговування клієнтів, тому що останні можуть не вести бухгалтерського обліку своїх вимог, не займатися перевіркою платоспроможності своїх покупців і неспроможні акумулювати необхідні їм ліквідні засоби. Банки можуть регулярно інформувати клієнтів про платоспроможність покупців, брати на себе гарантії за платежами в закордонних країнах, а також відповідні ризики у разі неплатоспроможності покупців. У свою чергу банкам вигідно проводити ці операції через їх високу прибутковність. Вартість факторингових послуг становить в розвинутих промислових країнах від 0,75 до 3 % річного обігу залежно від розміру акціонерного капіталу, фінансового становища клієнта, виду продукції, обсягу роботи та ін.

В міру збільшення фінансових активів у промислово розвинутих країнах комерційні банки розширюють **довірчі** (трастові, від англ. trust — довіра) операції. Ці послуги банків пов'язані з відносинами за дорученням. Траст-відділи комерційних банків діють за дорученням клієнтів на правах довіреної особи і здійснюють операції, пов'язані в основному з управлінням власністю, а також виконують інші послуги. Банки проводять довірчі операції для приватних осіб, підприємств і фірм, добродійних компаній (фондів) та інших установ. Довірчі операції можна розділити на три види: управління спадщиною; виконання операцій за дорученням і в зв'язку з опікою; агентські послуги.

Розпорядження спадщиною за дорученням приватних осіб припускає виконання виконавцем траст-відділу банку ряду обов'язків. Основні з них полягають у тому, щоб відповідно до письмового заповіту або за розпорядженням суду зібрати й забезпечити активи спадкоємця, сплатити адміністративні витрати, борги і податки, розподілити майно між спадкоємцями і зробити особисті послуги членам сім'ї.

Траст-відділи здійснюють операції, пов'язані з **управлінням майном** за дорученням окремих осіб у порядку виконання опікунських функцій над неповнолітніми, недієздатними особами. Найпоширенішими операціями за дорученням є операції, пов'язані з управлінням власністю на довірчій основі. Вони виникають у результаті угоди між довірительом і довіреною особою і пов'язані з передачею майна довірчій особі, що далі володіє ним і розпоряджається в інтересах довірителя, або бенефіціара. При цьому банк може зберігати майно, інвестувати, розпоряджатися основною сумою і прибутками відповідно до умов угоди. Один з головних обов'язків довіреної особи в керуванні власністю — правильне інвестування коштів, що забезпечує визначений прибуток. Інвестування здійснюється відповідно до законів країни самим договором або угодою і політикою траст-відділу.

Агентські послуги виконують траст-відділи комерційних банків, беручи на себе функції агента. Якщо операції пов'язані з власністю, то право власності, як правило, зберігається за власником. Основними послугами є зберігання і розпорядження активами, управління власністю, юридичне обслуговування й інші агентські операції.

Підприємства і фірми звичайно звертаються за послугами до траст-відділів своїх комерційних банків, що виконують для них різноманітні операції. Довірчі операції включають обслуговування облігаційної позики, що супроводжується передачею довірчій особі права розпоряджатися майном, яке служить забезпеченням позики. Акціонерні компанії звертаються до послуг банку, довіряючи йому права власності по акціях і облігаціях, управління пенсійними фондами, доручаючи банку реєстрацію акцій, що випускаються на біржу, та ін. Для фірм банк здійснює платіжні функції: оплату купонів і погашення облігацій, термін яких настав; виплату дивідендів акціонерам компаній. Траст-відділи виконують функцію депозитарію — збереження акцій, по яким акціонери передали право голосування уповноваженим представникам (так званий голосуючий траст).

Банк може тимчасово управляти справами компанії у разі її реорганізації, ліквідації або банкрутства.

За довірчі операції комерційні банки одержують комісійну винагороду. За операціями, пов'язаними з управлінням спадщиною, винагорода в ряді країн встановлюється законодавчим шляхом або судовим рішенням. Комісійні платежі за агентські послуги в більшості випадків визначаються на договірних засадах, тому що обсяг роботи розрізнений за видами операцій. Комісійна винагорода може складатися з щорічних відрахувань від прибутку трасту, щорічного внеску з основної суми і в ряді випадків з основної суми по закінченні терміну дії угоди про трасти. Обсяг довірчих операцій повинен бути таким, щоб окупили пов'язані з цими операціями витрати і забезпечити банку одержання прибутку.

Розділ 17. Ринок цінних паперів

§1. Структура, функції, операційний механізм

Утворення фіктивного капіталу пов'язано з появою позичкового капіталу. Проте фіктивний капітал виникає не в результаті грошової форми кругообігу промислового капіталу, а як наслідок придбання цінних паперів, що дають право на одержання визначеного прибутку (відсотка на капітал). Початковою формою фіктивного капіталу були облігації державних позик у період домонополістичного капіталізму і вільної конкуренції.

Трансформація капіталізму в державно-монополістичний, що супроводжувалася утворенням і зростанням кількості акціонерних товариств, сприяла появі нового виду цінних паперів – акцій. Надалі, з розвитком капіталізму акціонерні суспільства стали перетворюватися в складні монополістичні об'єднання (концерни, трести, картелі, консорціуми). Їх функціонування в умовах гострої конкурентної боротьби і розвитку науково-технічної революції обумовило залучення не тільки акціонерного, але й облігаційного капіталу. Це, у свою чергу, викликало випуск і розміщення приватними компаніями і корпораціями, крім акцій, облігацій, тобто облігаційних позик. Тому структура фіктивного капіталу складається з трьох основних елементів: акцій, облігацій приватного сектора і державних облігацій. В умовах сучасного розвинутого ринкового господарства приватний сектор і держава дедалі більше залучають капітал шляхом емісій акцій і облігацій, збільшуючи в такий спосіб фіктивний капітал, що істотно перевищує реальний капітал, необхідний для капіталістичного відтворення. В умовах спекулятивних угод і масової фетишизації фіктивний капітал, що являє собою цінні папери, набуває самостійної динаміки, що не залежить від реального капіталу.

У той же час фіктивний капітал відбиває об'єктивні процеси роздібнення, перерозподілу, об'єднання реальних продуктивних капіталів. Якщо на монополістичній стадії капіталізму фіктивний капітал концентрувався переважно на фондовій біржі, то в сучасних умовах значна його частка стала обертатися поза біржею і концентруватися в основному в банках та інших кредитно-фінансових установах. При цьому в самій структурі фіктивного капіталу різко зросла питома вага державних облігацій, що зумовлено, по-перше, кризою державних

фінансів (хронічні дефіцити бюджету і зростання державного боргу), а, по-друге, посиленням утручання держави в економіку. У країнах Західної Європи та в Японії державні позики певною мірою відбивають також розвиток державної власності. У той же час розбухання фіктивного капіталу за рахунок випуску державних позик для покриття дефіциту бюджету служить джерелом розгортання інфляційних процесів, знецінення грошей і як наслідок — валютних потрясінь.

Самостійний рух фіктивного капіталу на ринку призводить до різкого відриву його ринкової вартості від балансової, до ще більш значного розриву між реальними матеріальними цінностями і їх фіксованою вартістю, поданою в цінних паперах.

Подальше збільшення обсягу фіктивного капіталу служить важливим стимулом розширення фетишизації виробничих відносин сучасного ринкового господарства. Джерела одержання прибутків за різноманітними елементами фіктивного капіталу цілком замасковані. В умовах часто мінливої кон'юнктури фіктивний капітал — один з найхиткіших показників сучасної економіки. Особливо відчутна реакція фіктивного капіталу на коливання і зміни на ринку позичкових капіталів, рух і накопичення грошового капіталу, а також на потрясіння в кредитно-фінансовій системі. Це з особливою силою відбилосся у фінансовій кризі 1997-1998 рр., яка набула глобального характеру, особливо гостро вдарила по економіці Росії, мала серйозні негативні наслідки для економіки України. При цьому особливо негативний вплив на тенденції фіктивного капіталу справляє зростання банківських ставок. Диспропорції між динамікою фіктивного капіталу і реального продуктивного капіталу супроводжуються знеціненням фіктивного капіталу, що, як правило, виражається в падінні курсів цінних паперів і біржових крахів.

Таким чином, формування і розвиток фіктивного капіталу є породженням позичкового капіталу, ринку позичкових капіталів, що здійснює регулювання і розподіл усіх потоків грошового і фіктивного капіталів.

Вданий час у розвинутих країнах існують три основних ринки цінних паперів: первинний (позабіржовий), вторинний (біржовий) і позабіржовий (вуличний). Два перших ринки обігу цінних паперів являють собою важливий елемент сучасного ринкового господарства, особливо його кредитно-фінансової надбудови.

Всі названі ринки деякою мірою протистоять один одному, але водночас як би взаємно доповнюють один одного. Така суперечність обумовлена тим, що, виконуючи загальну функцію з торгівлі й обігу цінних паперів, вони використовують специфічні методи підбору і реалізації. Первинний оборот, як правило, охоплює лише нові випуски цінних паперів і головним чином розміщення облігацій торгово-промислових корпорацій (останні вступають у безпосередній контакт через інвестиційні банки і банківські будинки з кредитно-фінансовими інститутами, що одержують ці цінні папери). На біржі

котируються старі випуски цінних паперів і в основному акції торгово-промислових корпорацій. Якщо через первинний оборот здійснюється головним чином фінансування відтворювального процесу, то на біржі за допомогою скупки акцій триває формування і перетасування контролю між різноманітними фінансовими групами. У той же час через біржу також здійснюється визначена частина фінансування, але зазвичай через дрібного і середнього вкладника.

Особливість біржі виявляється в тому, що значна частина операцій проводиться за допомогою індивідуальних інвесторів, хоча одночасно йде процес монополізації цих операцій кредитно-фінансовими інститутами. І, навпаки, на первинному ринку діє колективний вкладник в особі значних кредитно-фінансових інститутів, насамперед комерційних банків, страхових компаній, пенсійних і інвестиційних фондів. Тому протягом повоєнного періоду в практиці і теорії досить гостро постало питання співвідношення первинного і біржового оборотів.

У перші повоєнні роки виявлялася явна тенденція до зростання первинного обороту, оскільки широкий процес відновлення основного капіталу виявив величезну потребу в нових емісіях цінних паперів. У цей час біржа не зуміла відновити свій механізм повною мірою.

Проте процеси злиття, що почалися, поглинань, загальні масштаби централізації капіталу в капіталістичних країнах, зумовлені потребами виробництва, науково-технічної революції і боротьбою різноманітних монополістичних угруповань після так званого відбудовного періоду, істотно оживили діяльність фондової біржі. До її операцій став широко залучатися середній і дрібний індивідуальний вкладник. Але у зв'язку з активним проникненням великих кредитно-фінансових інститутів в операції на біржі стало формуватися враження про зниження її ролі. Проте фінансово-промислові групи використовували підконтрольні їй банки та інші кредитно-фінансові інститути для розширення своїх операцій на біржі з метою реорганізації виробничої структури господарства.

Первинний оборот, як і біржа, має власні методи торгівлі цінними паперами, в основному облігаціями. У повоєнні роки найбільш поширеними методами розміщення були так звані андеррайтинги, публічне (public offer) і пряме розміщення (direct placement), а також конкурентні торги (competitive bidding), що дозволяли здійснювати прямий зв'язок між емісіонером цінних паперів та їх покупцем. Проте єдиним організуючим посередником тут виступають інвестиційні банки. Ці методи позабіржового обороту знайшли широке застосування в США, Канаді, Англії.

Первинний ринок, що володіє власними методами розміщення, являє собою самостійний, досить складний і розгалужений механізм. Проте цей механізм не має власного визначеного місця торгівлі цінними паперами на відміну

від біржі. Особливість первинного ринку полягає також у тому, що він пропускає через себе нові випуски акцій і облігацій, які потім при їх наступній купівлі і перекуповуванні ідуть на фондову біржу. Але переважна частина нових облігацій не повертається на біржу і перебувають в руках (активах) кредитно-фінансових інститутів.

На початку 80-х років ринкова вартість звичайних акцій становила 1319,9 млрд дол., привілейованих – 29,7 млрд дол. і облігацій – 514,2 млрд дол. Причому основне місце в біржовій торгівлі облігаціями займає Нью-йоркська біржа. Обсяг торгівлі облігаціями на біржах США постійно падає. Якщо в 1940 р. він становив 23 % обсягу операцій з акціями, то в 1970 р. – 4,4 %, а у 1983 р. – 1 %. У 1971 – 1983 рр. обсяги угод з облігаціями на біржі Нью-Йорка виросли на 15 %, а з акціями – у п'ять разів.

Наприкінці 80-х і початку 90-х років тенденція зберігалася.

Основна роль первинного ринку пов'язана з торгівлею облігаціями, проте на ньому продаються й акції. За цих обставин посередництво беруть на себе, як правило, інвестиційні банки, банківські будинки і спеціалізовані брокерські та дилерські фірми. Обсяг і вартість акцій первинного обороту значно поступаються аналогічним показникам біржі, проте спостерігається тенденція до їх зростання. Широкий вихід акцій у США на первинний ринок пов'язаний в основному з особливостями диверсифікаційних процесів і спекулятивних угод, а також зі специфікою створення нових компаній. Крім того, витрати на розміщення акцій тут можуть виявитися нижчі, ніж на біржі, де зазвичай діють дорогі спеціалізовані посередники.

З початку 80-х років відбувалося нарощування випуску усіх видів цінних паперів на первинний ринок. Ця тенденція була зумовлена циклічним піднесенням і прагненням американського капіталу здійснити заміну виробничого апарату гострою конкуренцією на світовому ринку з боку Японії і Західної Європи. Оцінюючи кількісне і вартісне співвідношення первинного і біржового ринків, можна висловити таке припущення. У кількісному відношенні первинний ринок переважає біржовий, оскільки на перший надходить щорічно велика кількість випусків цінних паперів. У той же час у вартісному вираженні біржовий ринок може бути більшим, ніж первинний, тому що на біржі зосереджено багато дорогих фондових цінностей. Крім того, часті спекуляції, буми й інфляції підштовхують до зростання вартості акцій.

Фондова біржа являє собою традиційний і постійний ринок цінних паперів з визначеним місцем і часом продажу і купівлі раніше випущених цінних паперів. Вона є важливим елементом сучасного економічного механізму.

В епоху розвинутої ринкової економіки роль біржі в торгівлі цінними паперами дещо знизилася. Основна причина цих змін полягає в утворенні потужних кредитно-фінансових інститутів, що сконцентрували переважну час-

тину торгівлі цінними паперами без посередництва біржі. У числі інших чинників варто зазначити також переміщення торгівлі облігаціями майже цілком на первинний ринок (у США близько 90-95 % угод з облігаціями відбувається поза біржею), збільшення кількості державних облігацій у загальній масі цінних паперів, зменшення частки акцій в емісіях корпорацій, встановлення суворого державного нагляду за біржовими угодами після кризи 1929-1933 рр.

Частина функцій по розміщенню пакетів акцій і облігацій перейшла від біржі до ведення інвестиційних і комерційних банків, інвестиційних і страхових компаній. Ці установи самі є членами біржі і виступають від імені численних індивідуальних власників, що довіряють їм свою політику купівлі-продажу цінних паперів. Одночасно кредитно-фінансові установи, які є кредиторами і співвласниками, проводять свою політику, спрямовану на розширення біржових операцій за рахунок додаткового випуску акцій або збільшення числа їх власників.

Іншими важливими чинниками послаблення ролі біржі в 70-ті роки стали витіснення дрібних інвесторів з біржі кредитно-фінансовими інститутами, а також втеча індивідуальних вкладників з біржі у результаті зниження курсів акцій під впливом нестабільності економічної кон'юнктури. Як правило, дрібними інвесторами є службовці і робітники, дрібна буржуазія, особи вільних професій. У останні роки ці прошарки населення дедалі частіше розміщують свої заощадження на ощадних рахунках банків, у компанії страхування життя, пенсійних фондах та інвестиційних компаніях. У результаті припливу грошових фондів даної категорії інвесторів кредитно-фінансові установи дедалі більше перетворюються у власників-монополістів-утримувачів усіх видів цінних паперів. Це веде до укрупнення розмірів пакетів акцій, що котируються на біржі, до 1000 і більше.

Нові тенденції на біржі негативно відбивалися на її роботі. Заміна дрібних пакетів акцій великими зменшила кількість угод, негативно позначилася на формуванні реальної ціни акцій, генерувала умови, при яких відбувалися злиття одних компаній з іншими.

Концентрація величезних пакетів цінних паперів у кредитно-фінансових інститутах дозволяє їм здійснювати купівлю і продаж за межами біржі. За останніх 15-20 років великого поширення набули прямі угоди між кредитно-фінансовими установами по реалізації і придбанню цінних паперів, що дозволило їм заощаджувати на комісійних і інших зборах, виплачуваних раніше брокерським фірмам і біржовому комітету. Розвиток нових форм розміщення цінних паперів сприяв створенню декількох ринків торгівлі фіктивним капіталом, що продовжують активно функціонувати в даний час і підірвати діяльність біржі, зводячи її роль до реєстрації котувань цінних паперів у позабіржовому обороті. Нині у США існує кілька ринків цінних паперів, що диференціюються залежно від методів розміщення акцій і облігацій, а також від термінів їх випуску.

Проте послаблення ролі біржі, особливо в останні роки, не усуває її значення в операціях з цінними паперами, оскільки існують протидіючі тенденції. До їх числа варто віднести: концентрацію і централізацію капіталу на самій біржі, посилення комп'ютеризації її операцій, а також форм і методів збору, доставки й опрацювання інформації; пряме державне регулювання операцій біржі; посилення тенденцій до інтернаціоналізації біржових угод.

Подальшій концентрації і централізації капіталу на біржі сприяла хвиля банкрутств і біржових крахів, зумовлених погіршенням економічної кон'юнктури, та великими масштабами спекулятивних угод.

Сформовані тенденції на біржі останнім часом відбивають посилення конкуренції на ринку позичкових капіталів. Загострення суперечностей між біржею і її конкурентами призвело до підриву монопольних позицій біржі як ринку фіктивного капіталу.

Концентрація могутності торгово-промислових монополій і кредитно-фінансових інститутів призвела до значної залежності брокерських фірм від своїх клієнтів і перетворила їх у дочірні компанії. В результаті їх монопольна роль у посередництві знижується, а частина комісійних, одержуваних ними за угоди, зменшується, оскільки кредитно-фінансові інститути безпосередньо займаються угодами з цінними паперами.

Витіснення незалежних брокерів великими брокерськими компаніями, інвестиційними банками і банківськими будинками, а індивідуальних власників пакетів цінних паперів колективними означає подальший процес монополізації біржі. Якщо в 1963 р. на кредитно-фінансові інститути припадало 35 % вартості обороту цінних паперів Нью-Йоркської фондової біржі, то в 1973 р. — 70 %, а на інших біржах — до 90 %. Така тенденція зберігається і в даний час.

Важливою формою володіння фіктивним капіталом є акції, особливо звичайні, що дають право голосу на зборах акціонерів корпорацій.

Монополізація біржових угод істотно підриває чинність закону попиту і пропозиції, порушуючи в такий спосіб механізм конкурентних відносин. Діяльність фінансових монополій на ринку цінних паперів, їх єдина політика в ролі покупців і продавців сприяють спекулятивним тенденціям і обумовлюють різкі коливання вартості акцій і облігацій на біржі, що в ряді випадків ускладнює придбання цінних паперів не тільки індивідуальними особами, а й корпораціями.

Монополізація біржових операцій не усунула цілком конкуренцію, але ускладнила її механізм. Це сприяло перетворенню фондової біржі в центр численних і досить глибоких суперечностей.

Тенденція зниження ролі бірж в обороті цінних паперів відзначає ряд закордонних економістів. Німецький дослідник Е.Роде вважає причиною цього скорочення числа бірж порівняно з минулим і перехід ряду виконуваних ними функцій до великих банків. Водночас відзначається, що фондова біржа продовжує виконувати важливу роль у мобілізації тимчасово вільних коштів.

Основними географічними центрами біржової торгівлі і спекуляції в даний час є Нью-Йорк, Лондон, Франкфурт-на-Майні, Париж, Цюрих, Мілан, Токіо.

Панування на біржі великих кредитно-фінансових інститутів значною мірою сприяло інтернаціоналізації ринків цінних паперів, у тому числі і бірж економічно розвинутих країн, тому що вони, по суті, є транснаціональними. В даний час центральні біржі головних країн Заходу — за своєю суттю є міжнародними ринками. Причому торгівля цінними паперами ведеться в потужних міжнародних центрах або спеціальних фінансових анклавах невеличких країн.

Так, національна банківська мережа Люксембургу займає незначне місце на світовому ринку позичкових капіталів. У 1971 р. з 44 банків, що тут діяли, усього 8 були місцевими. Проте Люксембург перетворився в значний міжнародний банківський центр, де ведуть операції американські, західнонімецькі, швейцарські, бельгійські і французькі банки.

Те ж можна сказати про люксембурзьку фондову біржу, на якій лише незначна частина цінних паперів належить приватним, урядовим і муніципальним компаніям країни (у 1972 р. 69 видів з 806 зареєстрованих). Група американських європейських банків організувала клірингову палату “СІДЕЛ”, в якій взяли участь близько 500 банків і брокерських будинків. Люксембург дедалі більше стає світовим центром котування єврооблігацій.

На початку 80-х років у Японії зріс обсяг ринку іноземних кредитів в ієнах, помітно виросли число і розмір емісії іноземних облігацій в ієнах у Токіо, розвинувся доступний для іноземців ринок “Генсаки”. На ньому здійснюються одночасно купівля (продаж) і перепродаж (перекупування) конкретних видів цінних паперів у визначені терміни за фіксованими цінами. У результаті учасники даного ринку виступають або позичальниками, або кредиторами залежно від типу угоди. Такі операції (депорт і репорт), відомі на фондових біржах ряду країн, мають виключно спекулятивний характер. Про масштаби інтернаціоналізації ринку цінних паперів свідчить не тільки участь у біржовому і позабіржовому оборотах іноземних покупців, а й випуск на світовому ринку позичкових капіталів, зокрема на євrorинки, по суті інтернаціональних фондових цінностей, оборот і вартість яких збільшуються.

§ 2. Система регулювання фондового ринку України

Становлення ринку цінних паперів України, створення його інфраструктури потребують формування ефективної системи регулювання ринку та контролю за процесами, що відбуваються в ньому. Це обумовлено багатьма факторами: значною складністю структури ринку, у функціонуванні якого бере участь велика кількість професійних та непрофесійних учасників; можливістю різких коливань цін на ринку, що призводить до змін у фінансовому становищі

суб'єктів ринку і може викликати значні фінансові потоки; конфіденційним характером значної частини інформації щодо цінних паперів і залежністю результатів діяльності на ринку від володіння нею. Ці особливості фондового ринку створюють потенційні умови для зловживань, які зменшують довіру інвесторів до ринку і можуть призводити до падіння його ефективності.

Регулювання ринку цінних паперів переслідує мету впорядкування всіх видів діяльності на фондовому ринку з метою узгодження інтересів усіх його суб'єктів, тобто встановлення і підтримку чесних правил гри між його професійними учасниками.

Світовий досвід доводить переваги існування дворівневої системи регулювання фондового ринку, яка поділяється на державне регулювання і саморегулювання. Ця система включає в себе органи, які регулюють ринок, законодавчі та підзаконні акти, етику фондового ринку, традиції та звичаї. Залежно від співвідношення елементів системи існують національні моделі регулювання.

Таким чином, український ринок цінних паперів почав формуватися, коли в світі вже склалися і були відомі основні його моделі. Розробка концепції розвитку фондового ринку в Україні (схвалена постановою Верховної Ради України від 22 вересня 1995 р.) велася як на державному рівні, так і на рівні саморегульованих організацій, при цьому враховувались не тільки досвід законодавства інших країн, а й історико-національна специфіка нашої країни.

Регулювання фондового ринку повинно забезпечити його цілісність шляхом створення єдиної біржової системи, що діє під егідою Національної фондової біржі, систем Національного депозитарію і клірингу по цінних паперах. Але на сьогодні в Україні ще не вдалося створити єдину систему котирування цінних паперів, оскільки торги відбуваються на різних функціонуючих біржах і в позабіржовому обороті. Національний депозитарій ще тільки починає формуватися. І тільки передбачається, що розрахунковим банком у системі депозитарію має бути Національний банк, а іншими учасниками — локальні депозитарії банків, що вповноважені НБУ, незалежні реєстратори та регіональні центри сертифікаційних аукціонів.

Зараз в Україні складається дворівнева система регулювання фондового ринку, але пріоритет належить державі, а не саморегульованим організаціям професійних учасників ринку. Цьому є пояснення:

I. Цей ринок повинен бути масштабним, а тому висуває високі вимоги до інфраструктури та ресурсів на його будівництво, через ці обставини тільки зусилля держави можуть надати йому цивілізованої форми;

II. Цей ринок є ризикованим у фінансовому плані для безпеки країни і тому вона повинна контролювати його функціонування, особливо зараз, коли ринок ще тільки розбудовується, не існує історичних традицій його функціонування, а в державі вкрай нестабільна економічна ситуація;

III. У країні на цей час ще не має впливових СРО професійних учасників ринку, які могли б взяти на себе основні повноваження щодо регулювання ринку.

За 90-ті роки в Україні здійснені значні кроки в напрямку створення необхідної правової бази ринку цінних паперів. Оцінка її стану представлена на рис. 12.

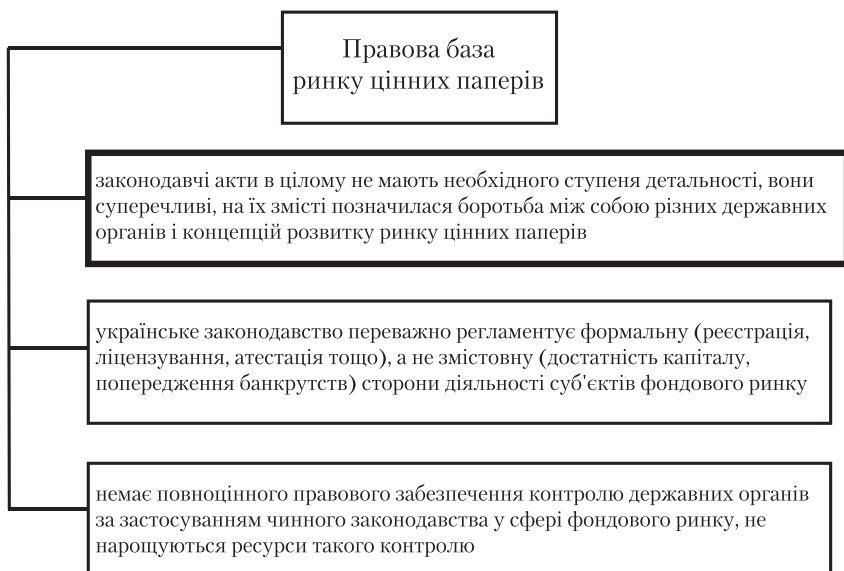


Рис. 12. Оцінка стану правової бази

В усіх країнах регулювання діяльності фондового ринку здійснюється трьома гілками влади. Створюють спеціальні державні структури, які виконують масштабну роботу щодо:

IV. Розробки законодавства та підзаконних актів стосовно функціонування ринку цінних паперів і контролю за їх виконанням;

V. Видачі великої кількості ліцензій та спеціальних дозволів;

VI. Організації реєстрації випусків цінних паперів і професійних учасників ринку;

VII. Забезпечення відкритості інформації про емітентів;

VIII. Захисту інтересів великої кількості інвесторів тощо.

Український ринок цінних паперів, незважаючи на його незначні обсяги, має винятково складну і суперечливу структуру державних органів, які здійснюють його регулювання. Ця складність пов'язана, по-перше, з тим, що в Україні

формується змішана (банківська та небанківська) модель ринку, і тому в ролі регулюючих організацій поряд з небанківськими державними органами виступає Національний банк. А по-друге, особливістю українського фондового ринку є те, що першопричиною його формування була необхідність обслуговування масштабних процесів приватизації, в ході якої численні державні підприємства перетворюються в акціонерні товариства, створюються інвестиційні фонди, здійснюється у великих масштабах первісне розміщення акцій приватизованих підприємств. Усе це вимагає активного втручання в регулювання ринку цінних паперів Фонду державного майна України. Тому зараз згідно з чинним законодавством функції державного регулювання фондового ринку розподілені між різними міністерствами та відомствами.

Становлення фондового ринку в Україні повинно розглядатись у контексті із загальним процесом соціально-економічних та політичних реформ, які на сьогодні тривають. Будь-які масштабні економічні перетворення залишаться незавершеними без створення конкурентоспроможного фінансового сектора, здатного мобілізувати та надавати реформованій економіці інвестиційні ресурси.

У Посланні Президента України до Верховної Ради України “Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 1996 р.”¹ фондовий ринок розглядається як важливий механізм підтримання сприятливого інвестиційного клімату та інтегрування українських фондових інструментів у міжнародні фондові ринки. Тобто питання полягає не в тому, чи повинна держава проводити активну політику щодо забезпечення розвитку фондового ринку, а в тому, як це робити, які заходи і в якій послідовності необхідно здійснювати для реалізації цієї політики.

Безперечно, що на ефективності цієї політики значною мірою позначаються методи та форми регулювання фондового ринку, які застосовуються державою. У розвиток українського фондового ринку вже закладено значне підґрунтя; за цілим рядом ознак, зокрема, за моделями функціонування та регулювання він наближається до розвинутих фондових ринків світу. За всієї суперечливості оцінок результатів приватизації в Україні є очевидним те, що вона (приватизація) привела до створення такої структури власності на фінансові активи, яка нагадує собою структуру акціонерного капіталу в економічно розвинутих країнах.

Досліджуючи процес формування єдиної державної політики на фондовому ринку в Україні протягом 1991-1999 рр., українські автори виділяють² ряд основоположних принципів, на яких започатковується ця політика. Найголовнішим з них є *принцип першочергової реалізації загальнонаціональних інтересів і забезпечення гарантій та безпеки інвестиційної діяльності в економіці України*,

¹ Послання Президента України до Верховної Ради України. — К. — Україна, 1997. — 138с.

² Бурмака М. О. Регулювання фондового ринку в умовах інтернаціоналізації. — К. — 1998. — 136с.

який впливає із загальної універсальної регулюючої функції держави щодо захисту прав, інтересів громадян та учасників ринку і базується на необхідності забезпечити відтворювальні процеси в економіці країни.

Досвід показує, що фондовий ринок ефективно розвивається тільки тоді, коли держава зменшує своє безпосереднє втручання у процес залучення приватних інвестиційних ресурсів та вкладення їх у економіку.

З другого боку, слідом за економічною лібералізацією в Україні стали досить частими факти зловживань, ошукування, шахрайства, порушень законодавства з боку недобросовісних професійних учасників ринку стосовно інвесторів-громадян, що вимагає застосування державою більш жорстких методів регулювання. З поєднання цих підходів впливає **принцип оптимальності державного регулювання**, який означає, що держава здійснює регулювання діяльності учасників фондового ринку лише у тих випадках, коли це абсолютно необхідно, у інших випадках вона делегує частину своїх регулюючих повноважень професійним учасникам ринку, які об'єднуються у саморегульовані організації.

Важливим з точки зору прогнозованості розвитку фондового ринку та його стабільності у довгостроковій перспективі є **принцип послідовності державного регулювання**, який означає послідовність та виваженість державної політики на ринку з урахуванням тенденцій, які складаються, дотримання обраної моделі розвитку українського ринку, несуперечність та досконалість законодавчо-нормативної бази регулювання та функціонування.

Принцип орієнтованості на світовий досвід функціонування ринків означає урахування інтеграційних тенденцій на фінансових ринках, реалізацію завдань щодо входження українського фондового ринку у міжнародні фондові ринки, які є складовою частиною світового ринку капіталів, та підвищення його конкурентоспроможності. Цей принцип передбачає розробку виваженої політики щодо іноземного інвестора та іноземних учасників на українському фондовому ринку, яка запроваджувала б надійний механізм здійснення іноземними інвесторами портфельних інвестицій в економіку України та водночас забезпечувала б захист вітчизняного інвестора під час здійснення ним операцій з іноземними цінними паперами. Необхідною умовою реалізації цього принципу є розвиток контактів та співробітництва з іноземними регулюючими і контролюючими органами на фондовому ринку, використання рекомендацій міжнародних фінансових інститутів з питань раціональної організації національних фондових ринків.

Принцип єдності державного регулювання означає концентрацію державою регулюючих та контролюючих зусиль у спеціальному державному органі, на який покладаються всі повноваження щодо єдиної державної політики у сфері випуску та обігу цінних паперів на ринку, єдність нормативно-правової бази, методів та форм державного регулювання, координацію діяльності інших державних органів контролю та управління на фондовому ринку в Україні.

З урахуванням сучасного стану та тенденцій розвитку вітчизняного фондового ринку в Україні складається відповідна система його законодавчого регулювання, яка на сьогодні являє собою багаторівневу ієрархічну структуру. В основі цієї структури лежить Конституція України, у статті 92 якої вказується на те, що “засади створення та функціонування фінансового, грошового, кредитного та інвестиційного ринків” встановлюються виключно законами України. До актів законодавства, за допомогою яких здійснюється законодавче регулювання фондового ринку, належать ряд кодексів і законів України, указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України та цілої низки нормативних актів міністерств і відомств, які в межах своїх повноважень, визначених чинним законодавством, здійснюють регулювання, контроль, нагляд та правозастосування на ринку.

Цивільний кодекс України, Кодекс про адміністративні правопорушення, Кримінальний кодекс України регулюють діяльність на ринку, головним чином, шляхом встановлення правовідносин власності між фізичними та юридичними особами, видів та форм цивільно-правових угод з власністю, у тому числі, з цінними паперами, та накладення адміністративних стягнень і провадження кримінальної відповідальності за порушення законодавства на фондовому ринку України. На сьогодні у зв'язку з прийняттям нової Конституції України готуються нові редакції зазначених кодексів України, які повинні забезпечити подальший розвиток відносин власності у ринковій економіці та регулювання підприємницької діяльності в Україні.

Загальні засади регулювання відносин власності в Україні встановлюються також Законом України “Про власність”, у якому визначені поняття права власності і його складових — прав володіння, користування і розпорядження, закріплені форми власності — приватна, колективна і державна, продекларовані принципи рівності всіх форм власності, гарантії захисту прав та інтересів власників від неправомірних дій з боку фізичних чи юридичних осіб або держави.

Законодавче регулювання відносин та діяльності на фондовому ринку України здійснюється спеціальними законами України:

- “Про цінні папери та фондову біржу” (прийнятий у 1991 р.), який визначає види цінних паперів, встановлює порядок випуску та обігу їх на ринку, вимоги щодо реєстрації емітентами випуску акцій та облігацій, інформації про їх випуск у відповідному державному органі, порядок видачі дозволу на професійну діяльність з цінними паперами, закріплює правовий статус та компетенцію фондової біржі;

- “Про господарські товариства” (1991 р.), який встановлює порядок створення, функціонування та діяльності господарських товариств, у тому числі акціонерних (АТ), порядок випуску акцій емітентом, визначає особливості діяльності закритих та відкритих АТ, порядок скликання загальних зборів ак-

ціонерів, збільшення та зменшення статутного фонду АТ, компетенцію органів управління АТ тощо;

- “Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні” (1998 р.), який є правовою основою для функціонування та розвитку інфраструктури фондового ринку (реєстраторів, зберігачів, депозитаріїв), регламентує форми випусків паперів, впроваджує міжнародні стандарти виконання угод з цінними паперами (“поставка проти платежу”), забезпечує безперешкодне обслуговування електронного обігу цінних паперів, а також процесів дематеріалізації і знерухомилення цінних паперів, випущених у паперовій формі тощо.

Ряд законів України, таких як “Про заставу”, “Про банки і банківську діяльність”, пакети законів про приватизацію, оподаткування, антимонопольне законодавство опосередковано здійснюють законодавче регулювання відносин на фондовому ринку та діяльності його учасників.

Найважливішим з точки зору визначення правових засад державного регулювання фондового ринку та державного контролю за випуском і обігом цінних паперів та їх похідних є Закон України “Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні” (1996 р.). У цьому законі визначаються мета та форми державного регулювання ринку, органи, що здійснюють державне регулювання, зокрема Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР), її завдання, повноваження, права, відповідальність та відносини з іншими державними органами з питань регулювання та контролю на фондовому ринку.

З метою упорядкування фондового ринку та його подальшого розвитку Президентом України був виданий ряд указів, серед яких найбільш вагомими стали укази “Про корпоратизацію” (1993 р.), “Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії” (1994 р.), “Про внесення змін та доповнень до Указу Президента України від 25 травня 1994 року №247 “Про електронний обіг цінних паперів та Національний депозитарій” (1996 р.), “Про Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку” (1997 р.). Для забезпечення проведення фінансової і інвестиційної політики в Україні згідно із законами України і указами Президента України та для оперативного здійснення відповідних заходів щодо розвитку фондового ринку Кабінет Міністрів України в межах своєї компетенції видає постанови та розпорядження.

Законодавче регулювання фондового ринку в Україні здійснюється також великою кількістю відомчих нормативних актів відповідних органів, які переважно реалізують делеговані їм конкретні регулюючі повноваження на фінансовому та інвестиційному ринках і у сфері приватизації, визначені чинним законодавством України. З прийняттям у 1996 році законів України “Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні”, “Про внесення змін до Закону України “Про цінні папери та фондову біржу” ДКЦПФР розробляє та

затверджує ряд питань, що належать до її компетенції, акти законодавства про цінні папери, контролює їх виконання. Іншими державними органами, які здійснюють контроль та управління на фондовому ринку, є Фонд державного майна, Міністерство фінансів, Антимонопольний комітет, Національний банк України.

Однак цим система законодавчого регулювання фондового ринку в Україні не вичерпується. Певні нормативно-регулятивні функції виконують спеціфічні акти — концепції, державні програми тощо, які не є актами законодавства, тобто не мають сили закону і не обов'язкові для виконання, але відіграють важливу роль у визначенні державою напрямків та методів регулювання ринку. Зокрема, державні програми сприяють координації зусиль відповідних державних органів у різних соціально-економічних сферах. Прикладом таких документів можуть бути Концепція функціонування та розвитку фондового ринку України, схвалена Верховною Радою України 22 вересня 1995 р., програми діяльності уряду, програми приватизації тощо.

Важливу роль у законодавчому регулюванні національного фондового ринку відіграють міжнародні правові акти — договори, конвенції, угоди, укладені з міжнародними організаціями та міжнародними фінансовими інститутами у сфері розвитку, функціонування та регулювання ринку. Укладання таких актів сприяє інтеграції України в Європейське Співтовариство, Міжнародну організацію комісій з цінних паперів (IOSCO), встановленню взаємовідносин зі Світовим банком та Міжнародним валютним фондом. Цими міжнародними організаціями приймаються відповідні рекомендації, резолюції та директиви щодо проведення ринкових реформ, стандартизації та зближення національних законодавств, забезпечення захисту інвесторів та інтеграції національних ринків, у тому числі українського, у світові фінансові ринки. Велике значення для розвитку вітчизняного фондового ринку має реалізація рекомендацій міжнародних організацій у сфері регулювання фінансових ринків, діяльності інститутів спільного інвестування, нагляду за ринком тощо.

Розвиток державного регулювання фондового ринку в Україні відбувається одночасно з проведенням ринкових реформ та пошуком оптимальних методів державного регулювання економікою у цілому. Процес становлення державних органів, які здійснюють регулювання ринку цінних паперів в Україні, визначення їх повноважень та компетенції у цій сфері мав кілька етапів.

Відповідно до Закону України “Про цінні папери та фондову біржу”, прийнятому у 1991 році, Міністерство фінансів України та його фінансові органи надіялись регулятивними та контролюючими повноваженнями на фондовому ринку. З початком масової приватизації в Україні певні регулятивні та контролюючі функції на фондовому ринку почав виконувати Фонд державного майна України. У зв'язку з тим, що при створенні акціонерних товариств у процесі приватизації державних підприємств та подальшому вторинному обігу

цінних паперів у деяких інвесторів, насамперед інституційних (інвестиційних фондів та компаній, довірчих товариств), акумулюються значні пакети акцій, контроль за додержанням норм антимонопольного законодавства та недопущенням недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності здійснює Антимонопольний комітет країни.

Інші державні органи, зокрема Національний банк, Державна податкова адміністрація України, здійснюють регулювання та контроль на ринку у межах своїх повноважень, визначених чинним законодавством.

Відсутність спеціального державного органу, який виконував би найважливіші регулятивні, наглядові та контролюючі функції на фондовому ринку на певному етапі реформування економіки стало однією із головних причин повільного розвитку цього ринку в Україні.

Невдалою спробою підвищити ефективність державного регулювання і контролю за фондовим ринком була Постанова Кабінету Міністрів України “Про заходи щодо державного регулювання і контролю за ринком цінних паперів” від 23 серпня 1994 р. № 585, згідно з якою утворювалась Комісія з цінних паперів як міжвідомчий робочий орган Кабінету Міністрів України у складі керівників та заступників керівників відповідних міністерств та відомств. Ця Комісія мала обмежені повноваження суто рекомендаційного характеру і практично не діяла.

Першим кроком у формуванні такого спеціального органу став Указ Президента України “Про Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку” від 12 червня 1995 р. № 446/95, згідно з яким в Україні утворювалася Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку як центральний орган державної виконавчої влади. Структура, склад, підпорядкованість, завдання та функції Комісії мали більш чітке організаційне визначення, хоча повноваження її були певною мірою декларативні тому, що не були закріплені законодавчим актом.

Необхідність створення спеціального державного органу — Комісії з цінних паперів — з метою забезпечення реалізації єдиної державної політики на фондовому ринку України була також проголошена у Концепції функціонування та розвитку фондового ринку, схваленій Радою України 22 вересня 1995 р. З прийняттям Концепції завершується етап пошуку моделі державного регулювання фондового ринку в Україні відповідно до міжнародних стандартів та світового досвіду і розпочинається етап розробки та впровадження системи такого регулювання.

З метою концентрації регулятивних та контролюючих повноважень щодо фондового ринку в одному державному органі у 1996 р. вносяться зміни до Закону України “Про цінні папери та фондову біржу”, видається Указ Президента України від 3 березня 1996 р. № 160 “Про внесення змін і доповнень до Указу Президента України від 25 травня 1994 р. № 247 “Про електронний обіг цінних паперів”

паперів і Національний депозитарій”. Згідно з цими актами до ДКЦПФР переходять функції регулювання і контролю за ринком, видачі дозволів на діяльність по випуску та обігу цінних паперів, реєстраційну та депозитарну діяльність з цінними паперами.

І нарешті, Законом України “Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні” встановлюється, що державне регулювання українського фондового ринку здійснює ДКЦПФР, визначаються її завдання та повноваження. Інші державні органи здійснюють контроль за діяльністю учасників ринку в межах повноважень, визначених чинним законодавством.

На сьогодні система органів, які в межах своїх повноважень та компетенцій здійснюють регулювання, контроль або інші функції управління щодо фондового ринку та інвестиційної діяльності в Україні, складається з кількох груп.

До першої групи входить Верховна Рада України, Президент та Кабінет Міністрів України, які шляхом прийняття законодавчих та нормативних актів з питань фондового ринку, визначення напрямків державної політики на ньому, призначення складу ДКЦПФР забезпечують загальні засади державного регулювання фондового ринку в Україні. До цієї групи можна віднести Міністерство юстиції, яке виконує загальну нормотворчу функцію у державі.

Безпосереднє формування та забезпечення реалізації єдиної політики щодо розвитку та функціонування фондового ринку в Україні здійснюється ДКЦПФР і системою її органів.

До третьої групи входять державні органи, які в межах своєї компетенції здійснюють контроль або функції управління на фондовому ринку України. Це Фонд державного майна, Міністерство фінансів, Національний банк, Антимонопольний комітет, Міністерство економіки, Державна податкова адміністрація. Певні функції управління інвестиційною діяльністю в Україні здійснюють Національне агентство з розвитку та європейської інтеграції, Державна інвестиційна компанія, Міністерство зовнішньоекономічних зв’язків та торгівлі.

Фонд державного майна діє згідно з Законом “Про приватизацію державного майна” та тимчасовою постановою ВР “Тимчасова постанова про фонд державного майна”. Фонд державного майна – державний орган, який здійснює державну політику в сфері приватизації державного майна, виступає орендодавцем майнових комплексів, які є загальнодержавною власністю. Міністерство фінансів забезпечує реалізацію фінансової політики та здійснює загальне керівництво в сфері державних фінансів.

У межах своїх повноважень Міністерство фінансів організовує виконання актів законодавства України та здійснює систематичний контроль за їх реалізацією. Міністерство узагальнює практику застосування актів законодавства з питань, які стосуються його компетенції, розробляє пропозиції по його удосконаленню та виносить їх на розгляд Кабінету Міністрів України.

Антимонопольний комітет України є державним органом, який повинен забезпечувати відповідно до його компетенції державний контроль виконання антимонопольного законодавства, захист інтересів підприємців та споживачів від порушень.

Національний банк є центральним банком держави, її емісійним центром, який здійснює єдину державну політику в галузі грошового обігу, кредиту, в цілому визначає курс грошової одиниці відносно зміцнення грошової одиниці, організує міжбанківські розрахунки, координує діяльність банківської системи та валют інших країн. Йому належить монопольне право на випуск грошових знаків за рішенням Верховної Ради України.

ДКЦПФР підлегла Президенту України і підзвітна Верховній Раді. ДКЦПФР щорічно доповідає Президенту України про стан та розвиток фондового ринку. ФДМ у своїй діяльності підзвітний і підлеглий Верховній Раді України. Міністерство фінансів підвідомче Кабінету Міністрів України. АМК створюється Верховною Радою України та підзвітний їй. У своїй діяльності АМК підлеглий Кабінету Міністрів України. Голова АМК за вимогою Верховної Ради України, але не менш як раз на рік, звітує перед Верховною Радою України про діяльність комітету. Національний банк України підлеглий Верховній Раді України. Статут НБУ затверджується Президією Верховної Ради України. НБУ щорічно у квітні подає Верховній Раді України звіт про свою роботу, баланс своєї діяльності та зведений баланс банківської системи країни.

Четверту групу складають державні органи, які виконують спеціальні функції контролю та нагляду за дотриманням законодавства і правозастосування у державі. Ці функції поширюються і на фондовий ринок. До цієї групи входять Міністерство внутрішніх справ, Генеральна прокуратура, Служба безпеки, Вищий господарський суд.

Згідно з Законом України “Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні” координація діяльності державних органів з питань функціонування фондового ринку в Україні покладена на ДКЦПФР. З цією ж метою створена Координаційна рада при Президентові України, до складу якої входять керівники більшості вищезазначених державних органів.

Законодавче закріплення за ДКЦПФР широких повноважень щодо регулювання, нагляду, контролю та правозастосування на фондовому ринку стало значним кроком у формуванні цілісної національної системи його регулювання. З прийняттям Закону України “Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні” склалась якісно нова ситуація — у держави з’явились реальні можливості контролювати фондовий ринок та ефективно впливати на його розвиток. Вперше в Україні відбулася концентрація владних повноважень щодо регулювання фондового ринку у спеціалізованому державному органі, забезпечена його незалежність шляхом підпорядкованості Президенту України і підзвітності Верховній Раді України, встановлена процедура призначення

та звільнення голови, членів ДКЦПФР, визначена система цього органу, основні завдання, функції та повноваження. Небагато країн з перехідною економікою у Центральній, Східній Європі та СНД мають таку міцну основу для створення системи регулювання національного фондового ринку.

§ 3. Фінансова безпека фондового ринку

В умовах становлення національного фондового ринку великого значення набуває необхідність безумовного підтримання його фінансової безпеки. При цьому слід наголосити, що безпека фондового ринку безпосередньо пов'язана з бюджетною, борговою та інвестиційною безпекою держави, особливо з огляду на недостатньо контрольований розвиток сегмента державних цінних паперів, а також із фінансовою безпекою численних юридичних і фізичних осіб.

Фінансова безпека фондового ринку — це оптимальний обсяг його капіталізації (з огляду на представлені на ньому цінні папери, їх структуру та рівень ліквідності), здатний забезпечити стійкий фінансовий стан емітентів, власників, покупців, організаторів торгівлі, торговців, інститутів спільного інвестування, посередників (брокерів), консультантів, реєстраторів, депозитаріїв, зберігачів і держави в цілому.

Оцінюючи безпеку фондового ринку в цілому, треба вести мову про безпеку ринку державних цінних паперів і ринку корпоративних цінних паперів, а також решти його сегментів: ринків акцій, облігацій, векселів, казначейських зобов'язань, ощадних сертифікатів тощо, біржового та позабіржового ринків.

Фондові ринки розвинутих країн характеризуються збільшенням обсягів операцій і значним поширенням нетрадиційних видів фондових цінностей. Дедалі більше проявляється тенденція до оформлення майнових прав у вигляді цінних паперів, що дістало назву “сек”юритизація”.

Цінні папери сьогодні випускаються під будь-які активи: платежі по заставах, надходження коштів від несплаченого кредиту, неоплачені рахунки за електроенергію тощо.

Окрім того, сучасному фондовому ринку притаманне вибухове зростання обігу похідних фінансових інструментів. І, нарешті, набувають поширення більш зручні для індивідуального інвестора акції фінансових посередників — інвестиційні фонди.

Наприклад, за повідомленням міністерства фінансів КНР, у Китаї з 20 лютого до 31 жовтня 1998 р. були випущені в обіг вексельні облігації державної позики строком на 3 і 5 років (на 75 і 50 млрд юанів). Річні процентні ставки за ними становлять відповідно 7,11 і 7,86 %.

У Росії ходять облігації державної ощадної позики (ОДОП), облігації федеральної позики (ОФП) — з високим рівнем доходності, оскільки їхній власник отримує не лише процентний купонний дохід, а й значну знижку (дисконт)

при придбанні цих паперів, облігації державної неринкової позики (ОДНП) тощо.

У Казахстані в 1998 р. випущені МЕОКАМи (аналогі російських ОФП) зі строком обігу три роки, купонний дохід за якими буде виплачуватися щоквартально, а також держпапери, в які буде переоформлений борг уряду Казахстану Нацбанку за кредити, надані для погашення дефіциту бюджету в 1996-1997 рр. зі строком їх обігу 10 років, ставка купона — 10% річних.

Нині ведеться робота над випуском державних цінних паперів зі строком обігу не менш як 5 років, що будуть призначені на продаж пенсійним фондам.

Україна ж, на жаль, поки що не має достатньо потужних інструментів ринку цінних паперів, а ті, що є, мають короткий термін обігу, часом дуже високу дохідність і головне — низький рівень безпеки їх обігу.

Навіть більше, за 1997-1999 рр. в Україні не з'явилося жодного нового фінансового інструмента. Якщо в Росії для залучення внутрішніх грошових ресурсів використовуються сім фондових інструментів, то у нас лише один — ОВДП (не рахуючи спроби випуску облігацій внутрішньої державної ощадної позики).

У світовій практиці відомі такі цінні папери для фізичних осіб, як: облігації цільових, твердопроцентних, процентно-виграшних позик, короткострокові казначейські зобов'язання, золоті сертифікати тощо. Емісія подібних цінних паперів в Україні дасть змогу залучити вільні кошти населення до державного бюджету і тим самим знизити його напруження.

Важливою рисою державних боргових зобов'язань є його орієнтація переважно на короткострокові інструменти запозичення з високим рівнем дохідності. Механізми функціонування цього ринку працюють на засадах сумнозвісних фінансових пірамід.

Водночас, скажімо, американські казначейські довгострокові облігації розраховані на 30 років, а їх дохідність на початок січня 1998 р. становила 5,73 %, що є найнижчою позначкою з моменту їх випуску в 1997 р.

У 1998 р. Росія почала розмішувати на світових фондових ринках черговий транш довгострокових державних єврооблігацій зі строком погашення 7 років. Розглядається питання про введення для них плаваючого курсу, такого, який, наприклад, застосовує Аргентина: перших три роки купонна дохідність підвищена, а потім знижується.

Оскільки нині в державі не вистачає власних коштів не лише для розвитку, а й для утримання наявного господарського комплексу, є необхідність розмішувати місцеві цінні папери як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Але цей процес досі законодавчо не врегульований. Спроба будь-що отримати кошти призводить часом до грубих порушень, ставить під загрозу фінансову безпеку окремих регіонів і держави в цілому.

Наприклад, Житомирською обласною адміністрацією у 1997 р. із порушенням чинного законодавства були авальовані векселі на суму 6,7 млрд дол.

Згідно з постановою уряду № 1438 від 22 грудня 1997 року “Про дії посадових осіб Житомирської облдержадміністрації з надання гарантій іноземним інвесторам і випуску зовнішніх боргових зобов’язань” МЗС було доручено проінформувати судові інстанції Іспанії й міжнародні фінансові установи про невідповідність вексельних та інших боргових зобов’язань, виданих Житомирською обласною держадміністрацією, вимогам законодавства України.

ДКЦПФР, міністерствам фінансів, економіки та юстиції спільно з Нацбанком і Фондом держмайна доручено вивчити необхідність і доцільність розробки проектів відповідних законодавчих актів про повноваження місцевих органів виконавчої влади з надання гарантій іноземним інвесторам і випуску зовнішніх боргових зобов’язань.

З метою зниження ризиків дедалі більше уваги приділяється похідним цінним паперам, які стають стратегічним інструментом хеджування інвестиційних портфелів.

Проект випуску депозитарних сертифікатів розширить доступ на український ринок іноземних інвесторів. Він має ряд переваг порівняно з випуском американських депозитарних розписок, потребує менше часу на підготовку й набагато дешевший для компанії-емітента.

Серед факторів, що визначають зростання і глобалізацію фінансових ринків розвинутих країн, — програми приватизації, які здійснюються повсюди. Через це набирають сили місцеві фондові ринки, зростає їх капіталізація, збільшуються обсяги міжнародної торгівлі акціями.

Введення спільної валюти — євро — дало змогу зробити цінні папери різних країн зіставнішими, створило паневропейську систему розрахунків, що зумовить появу єдиного ринку цінних паперів, зіставного за величиною з американським, і європейський інвестор зможе придбати фондові цінності, випущені будь-якою з країн.

Державні облігації будуть уніфіковані й стануть досяжнішими для інвесторів з інших країн, цей ринок стане конкурентнішим. Посилення конкуренції призведе до зниження витрат обігу цінних паперів і до підвищення якості обслуговування інвесторів.

Слід розрізнити фінансову безпеку емітентів, власників, покупців, організаторів торгівлі, торговців, посередників (брокерів), консультантів інвестиційних компаній та фондів, банків, реєстраторів, депозитаріїв, зберігачів. Це дуже важливо, оскільки постійно зростає кількість фінансових посередників, які працюють на ринку цінних паперів. На початок 1999 р., заданими ДКЦПФР, на фондовому ринку України діяли 1600 професійних учасників, серед яких 180 інвестиційних фондів та 142 компанії, 878 торговців, 378 незалежних реєстраторів і 28 зберігачів цінних паперів. А, скажімо, на фондовому ринку Росії сьогодні працює 1500 компаній і 700 комерційних банків.

Певною мірою безпека фондового ринку для покупців визначається наявністю на ньому пайових інвестиційних фондів, які дають змогу невеликим

приватним інвесторам дістатися до високодохідного ринку. У нашій країні сьогодні нерозвинуті механізми залучення колективних інвестицій: ані страхові компанії, ані пенсійні фонди не відіграють на фондовому ринку належної їм ролі, а пайові фонди та об'єднані фонди банківського управління (ОФБУ) перебувають у зародковому стані.

У Законі України “Про цінні папери і фондову біржу” з метою гарантування мінімального рівня фінансової безпеки для учасників ринку регламентується, що дозвіл на здійснення усіх або окремих (крім комісійної) видів діяльності може бути видано торговцям цінними паперами, які мають внесений статутний фонд у розмірі не менш як 1000 неоподаткованих мінімумів доходів громадян, а на здійснення комісійної діяльності з цінними паперами — не менш як 200 неоподаткованих мінімумів доходів громадян. Це, звичайно, аж ніяк недостатньо для поступального розвитку фондового ринку. Отже, необхідно підвищувати цей рівень.

До ліквідності торговців цінними паперами, яка значною мірою визначає стан їхнього фінансової безпеки, ст. 30 Закону України “Про цінні папери і фондову біржу” ставляться такі вимоги:

1. Вартість угод, укладених торговцем цінними паперами з іншими торговцями цінними паперами, але не виконаних у даний момент (відкриті позиції), не може перевищувати п'ятикратного розміру власного статутного фонду торговця цінними паперами.

2. При здійсненні діяльності з випуску цінних паперів, що проводиться одночасно з комерційною або комісійною діяльністю щодо цінних паперів, вартість угод, укладених торговцем цінними паперами з іншими торговцями цінними паперами, але не виконаних на даний момент (відкриті позиції), не може перевищувати десятикратного розміру власного статутного фонду торговця цінними паперами.

3. Продажна або номінальна ціна цінних паперів, що є у власності (резерві) торговця цінними паперами, який здійснює діяльність з випуску цінних паперів або комерційну діяльність щодо цінних паперів, а також вартість відкритих позицій, разом узятих, одночасно не можуть перевищувати п'ятнадцятикратного розміру статутного фонду торговця цінними паперами. Обчислення для цього провадяться виходячи з найвищої продажної ціни або номінальної ціни.

ДКЦПФР може зупиняти на термін до одного року укладання угод з окремих видів діяльності. У разі систематичного порушення вимог щодо ліквідності торговців цінними паперами ДКЦПФР може виносити попередження та застосовувати інші санкції, передбачені чинним законодавством.

Професійні учасники фондового ринку мають великі інсайдерські можливості порівняно з рештою інвесторів, і це часом ставить під загрозу безпеку інвестицій. При цьому відсутні юридичні механізми для кваліфікації фінансо-

вого шахрайства. Практично не регулюється інсайдерська торгівля. Ті, хто володіє внутрішньою інформацією підприємства, використовують це для своєї особистої вигоди, завдаючи збитків інвесторам або тим, хто просто купує на ринку цінні папери.

Підвищенню безпеки реєстраторів в Україні має сприяти встановлення достатньої для отримання ліцензії на цей вид діяльності величини власних коштів. У Росії, наприклад, для отримання такої ліцензії необхідно мати власні кошти у розмірі 200-400 тис. єкю. Крім того, реєстратори повинні мати 20-30 % зарезервованих коштів.

Для гарантування безпеки ринку цінних паперів пулові брокерські рахунки, електронне інвестування, кредити інвесторам з боку брокерських компаній під купівлю цінних паперів потребують першочергової уваги регулюючих органів.

Великою проблемою у сфері гарантування безпеки українського фондового ринку є те, що вітчизняні підприємства не мають справді ринкової вартості, їх ціна сильно занижена.

Недооцінка акцій, що дуже часто має місце в наших умовах, може відбуватися внаслідок їх відсутності на фондовому ринку, політики інформаційної замкненості й страху керівників багатьох підприємств перед інвестиційною інтервенцією.

При цьому реальна загроза фінансовій безпеці держави полягає в тому, що в умовах глибокої бюджетної кризи уряд найближчим часом намагатиметься позбутися конкурентоспроможних підприємств, що залишилися у державній власності, аби поповнити скарбницю доходами від їх продажу. А механізм небаченого згодом зростання первинно недооцінених паперів мало чим відрізняється від принципу дії сумновідомих фінансових пірамід.

До хиб розвитку вітчизняного ринку цінних паперів можна віднести дуже малу частку коштів приватних інвесторів у сумарних активах інституційних інвесторів.

Захист прав інвесторів поки що залишається однією з основних нерегульованих проблем на фондовому ринку.

Не сприяє безпеці фондового ринку й слабкий захист самих цінних паперів. Так, наприклад, за твердженням заступника начальника Головного управління державної служби по боротьбі з економічною злочинністю МВС України Сергія Пугачова, векселі Національного диспетчерського центру електроенергетики України, які випускаються номіналом від 1000 до 20000 гривень, захищені не краще за трамвайний талон.

Протягом останніх років правоохоронні органи виявили цілий ряд злочинних груп, які спеціалізувалися на підробці й реалізації векселів НДЦ. Злочинці реєструють підставні фірми і за відпрацьованими схемами запускають в обіг фальшиві векселі. Одна така група встигла реалізувати фальшивих векселів на півмільйона гривень. Більшість акцій українських підприємств і організацій

також надзвичайно слабо захищені. Комісія з цінних паперів повинна встановити обов'язкові до виконання вимоги щодо якості захисту цінних паперів і організувати їх суворий облік.

Безпека фондового ринку багато в чому залежить і від наявності достовірної та обгрунтованої фінансової інформації. У цьому плані може стати в нагоді досвід наших найближчих сусідів. Так, наприклад, ЦБ РФ спільно з Антимонопольним комітетом РФ розробляє єдину систему розкриття інформації про професійних учасників ринку цінних паперів. Новий проект дасть можливість емітентам цінних паперів мати рівні права з інвесторами на володіння достовірною інформацією один про одного. Це допоможе, зокрема, захистити підприємства від недобросовісної купівлі контрольних пакетів їхніх акцій, збільшити прозорість і передбачуваність російського ринку корпоративних цінних паперів.

ЦБ РФ і Мінфін розробляють також проект створення системи, що дає змогу акумулювати в єдиному центрі й розкривати інформацію про емітентів регіонального і муніципального рівня.

Найпоширенішим порушенням цих прав є відмова у наданні повної інформації емітентом (копії ліцензій на право професійної діяльності, інформації про орган, що видав ліцензію, інформації про статутний капітал, про проспекти емісії, про ціни й котирування цінних паперів).

Низький рівень інформованості, інвестиційної грамотності й розуміння суті “продукту” — все це потребує додаткових, іноді зовсім не передбачуваних, затрат, що не може не позначитися на рівні фінансової безпеки учасників вітчизняного фондового ринку.

Підтриманню надійності державних цінних паперів для інвесторів, а відтак і підвищенню рівня їх фінансової безпеки сприятиме створення на основі новітніх комп'ютерних технологій державної боргової книги і забезпечення можливості прямого володіння цінними паперами будь-яким групам інвесторів; непримушення інвесторів брати на себе ризики третіх осіб у зв'язку із зберіганням і обслуговуванням державних цінних паперів; стимулювання розвитку механізмів, що забезпечують доступ якнайширшому колу інвесторів на ринок державних цінних паперів і передусім усіх форм колективних інвестицій; підтримка розвитку й використання розрахункових, депозитарних і клірингових систем.

Проте і в інформаційній сфері забезпечення фондового ринку у світі останнім часом розгортається жорстка конкурентна боротьба, іноді із застосуванням незаконних методів.

Значущість підтримання безпеки фондового ринку полягає також у тому, що будь-які масштабні спекулятивні дії окремих учасників ринку, непродумані рішення регулюючих державних органів, несприятливі зміни складу й інфраструктури ринку можуть призвести до значного збільшення вартості запозичень кредитних ресурсів для держави і, відтак, завдати шкоди бюджету й національ-

ним інтересам. Треба приділяти особливу увагу всім дестабілізуючим факторам, що впливають на регіональні й національний ринки цінних паперів, незалежно від їх джерел.

Гальмує розвиток фондового ринку в Україні й недосконалий порядок оподаткування його учасників.

Великою проблемою, зокрема, є оподаткування фізичних осіб із суми доходу, отриманого на ринку цінних паперів, а не з реального прибутку. Здійснення угод з акціями трактується таким чином, що затрати на їх придбання не враховуються і вся вартість реалізації підпадає під оподаткування.

А в США, наприклад, оподатковується тільки різниця між вартістю продажу цінних паперів і вартістю їх купівлі за вирахуванням комісійних брокеру. При цьому у Вашингтоні дебатується питання про зменшення поточного податку на приріст вартості акцій із 28 до 20 %. Окрім того, у США й Великій Британії існують податкові пільги для населення при інвестуванні певного ліміту коштів у цінні папери. На цьому будується пенсійна політика у цих країнах. В Україні, де пенсійна реформа лише проєктується, податкові пільги могли б також підвищити увагу населення до ринку акцій.

На відміну від країн із розвинутими фондовими ринками, у нас держава, проголошуючи необхідність приватних інвестицій, своїми практичними кроками тільки погіршує умови для цього.

На думку фахівців, система оподаткування доходів від операцій з ОВДП дискримінує національних інвесторів. А нерезидентна після всіх доповнень та уточнень до закону про оподаткування прибутку підприємств залишила лазівки для зменшення тиску податків або навіть їх повного уникнення.

При цьому західному інвесторові гарантується валютна дохідність на рівні 21 % річних за середньостроковими облігаціями, що втричі вище від звичайних ставок світового ринку. Це залучення грошей для фінансування поточних бюджетних потреб і небажання освоювати й розвивати внутрішні джерела фінансування.

Запровадження з 1 липня 1997 р. податку на прибуток від розміщення ОВДП на первинних аукціонах обмежує доступ вітчизняних банків на цей сегмент ринку цінних паперів.

Водночас запроваджено 30 % податок на дивіденди акціонерних товариств, що спричинює, по-перше, подвійне оподаткування доходів акціонерів, а, по-друге, істотно гальмує розвиток цієї організаційно-економічної форми господарювання.

Введення ж оподаткування коштів, отриманих від випуску корпоративних облігацій і ощадних сертифікатів, унеможливило ефективний спосіб поповнення так необхідних для виходу із кризового стану обігових коштів суб'єктів господарювання, розвитку інвестиційної діяльності.

ДКЦПФР спільно з представниками Української асоціації інвестиційного бізнесу розробили проєкт закону "Про оподаткування операцій на фондовому ринку".

А Державна дума у січні 1998 р. прийняла федеральний Закон “Про внесення доповнень до статті 2 Закону Російської Федерації “Про податок на операції з цінними паперами”.

Згідно з ним з оподатковуваної бази підприємства вилучається, зокрема, номінальна сума випуску цінних паперів акціонерного товариства, утвореного в результаті реорганізації шляхом злиття, розподілу або відокремлення акціонерних товариств. Крім того, з оподатковуваної бази вилучається номінальна сума випуску цінних паперів акціонерного товариства при консолідації або подрібненні розміщених раніше акцій без зміни розміру статутного капіталу акціонерного товариства.

Не підлягають оподаткуванню й номінальна сума випуску цінних паперів акціонерного товариства при конвертації розміщених раніше акцій одного типу в акції іншого типу без зміни розміру статутного капіталу акціонерного товариства, а також номінальна сума випуску цінних паперів акціонерного товариства у разі зменшення ним свого статутного капіталу шляхом зменшення номінальної вартості акцій.

Серед потенційних причин обвалу ринку цінних паперів можуть бути: відсутність достатніх вільних коштів; помилки великих банків у плануванні ліквідності; паніка, що охоплює дрібних інвесторів після певного періоду падіння курсу акцій; нестабільність на міжнародних фінансових ринках. Проте тільки тривале й стійке зниження котирувань може свідчити про реальне настання фондової кризи.

Небезпека криється і в тому, що в процесі виходу на ринок більшості підприємств і великих пропозицій акцій одночасно з цим будуть і великі скандали на ринку. Це, безперечно, дуже погано. А скандали неминучі між внутрішніми, між зовнішніми акціонерами. Боротьба відбувається за контроль. І на тлі цієї боротьби виникають усі негативні явища, пов’язані з порушенням прав акціонерів, особливо дрібних.

Постає запитання, як на цей процес можна ефективно впливати. Самі скандали виникають не на стадії процедури емісії цінних паперів, а тоді, коли починається нормальний обіг акцій.

Питання судових розглядів складне. Немає практики у судових органів, надто довго розглядаються такі позови. А все це позначається на довірі до фондового ринку та й до самих цінних паперів.

Одним із способів захисту фінансової безпеки держави є запровадження обмеження на перепродаж акцій стратегічно важливих підприємств. Так, наприклад, у грудні 1997 р. президент Татарії М.Шаймієв видав указ “Про особливий порядок обігу акцій підприємств, які мають стратегічне значення для економічної безпеки республіки”, що був прийнятий з метою гарантування економічної безпеки республіки у зв’язку з кризовими явищами на міжнародному й російському фондових ринках та їх негативним впливом на стан рин-

ку цінних паперів акціонерних товариств Татарії. Згідно з указом подовжується строк дії обмежень на перепродаж та інше відчуження акцій 21 підприємства, придбаних робітниками під час приватизації на пільгових умовах.

Для дотримання фінансової безпеки фондового ринку великого значення набуває вдосконалення механізму регулювання біржової торгівлі. Так, на початку 1998 р. керуючі фондовими біржами США погодилися на проведення найрадикальнішої реформи механізмів ринкового гальмування, мета яких — стримати панічні настрої інвесторів і не допустити біржового краху в умовах кризи.

Віднині зупинка торгів до кінця робочого дня може автоматично відбуватися лише після того, як індекс Доу-Джонса впаде на 20 %. Якщо ж падіння цього показника становитиме 10% до 13.00, торгівля цінними паперами призупиняється на півгодини.

Досі торгівля призупинялася на півгодини при зниженні цього показника на 350 пунктів і на одну годину при падінні на 550 пунктів.

Нова реформа відповідає реаліям сьогодення. Адже у 1987 р., коли після біржового краху в США уперше були введені механізми ринкового гальмування, індекс Доу-Джонса був у чотири рази нижчий, ніж нині. Тоді для першого призупинення торгів було необхідно, щоб цей показник упав на 12 %, а для другого — на 19 %. До нинішньої ж реформи гальмування автоматично відбувалося при зниженні індекса на 4 %, а потім на 7 %.

Правила італійського фондового ринку взагалі не передбачають загального призупинення торгів навіть у разі обвального падіння біржі. Передбачається лише призупинення котирування акцій компаній, курс яких упав (або зріс) більш як на 10 % протягом однієї сесії.

Федеральна комісія з ринку цінних паперів (ФКЦБ) прийняла рішення про збільшення торговельного коридору від 5 до 7,5 %. Раніше торговельний коридор допускав зниження в ході торгів індексу торговельного майданчика не більше як на 5 % порівняно з індексом передторговельного періоду. У разі перевищення цієї величини торги необхідно було зупинити і поновлювати на підставі розпорядження ФКЦБ.

Рівень фінансової безпеки фондового ринку залежить і від стану контрольно-ревізійної роботи.

Одним з головних елементів державного регулювання ринку цінних паперів є контроль за діяльністю емітентів, професійних учасників ринку цінних паперів, фондових бірж та саморегульованих організацій, спрямованих на виявлення й своєчасне попередження порушень законодавства на ринку цінних паперів.

У 1997 р. ДКЦПФР перевірила 581 емітента та професійних учасників фондового ринку, зокрема: 132 реєстратори власників іменних цінних паперів, 63 інвестиційні фонди й інвестиційні компанії, 71 торговця цінними паперами, 9 бірж та їх філій. Кількість перевірок у 1997 р. порівняно з 1996 р. зросла у 2,5 рази.

Аналіз результатів контрольно-ревізійної діяльності у 1997-1999 рр. вказує на те, що одночасно з розвитком українського фондового ринку, збільшенням кількості емітентів цінних паперів та професійних учасників ринку зростає кількість порушень законодавства про цінні папери.

Найістотніші порушення законодавства про цінні папери виявлені у діяльності емітентів на ринку цінних паперів і стосуються насамперед порушень прав акціонерів правліннями (виконавчими органами) акціонерних товариств.

Так, згідно зі статтею 38 Закону України “Про господарські товариства” зростання статутного фонду акціонерного товариства не більш як на 1/3 може бути здійснено за рішенням правління за умови, що це передбачено статутом. Але правління акціонерних товариств часто ігнорують вимоги статті 41 цього закону, згідно з якою внесення змін до статуту товариства належить до компетенції загальних зборів, а також перевищують свої повноваження під час проведення передплати на додатковий випуск акцій.

Виявлені численні порушення прав акціонерів у діяльності акціонерних товариств при розподілі акцій додаткового випуску, здійсненого у зв’язку з індексацією основних фондів. Акції розподіляються непропорційно до частки у статутному фонді, що належить кожному акціонеру. Все це обмежує права акціонерів на участь в управлінні акціонерним товариством.

Досить частими є випадки включення до статутних та інших внутрішніх документів акціонерного товариства положень, що суперечать законам України “Про власність”, “Про господарські товариства”, “Про цінні папери і фондову біржу” і, як наслідок, порушують права й інтереси акціонерів.

Були випадки, коли незалежні реєстратори неправомірно перешкоджали переходу прав власності на іменні цінні папери, вимагаючи додаткових документів, не передбачених законодавством. Серед порушень, що їх припускаються у своїй діяльності інвестиційні фонди та інвестиційні компанії, найтиповішими є порушення прав та інтересів учасників (інвесторів) фонду або компанії.

Як свідчить аналіз виявлених порушень, права інвесторів порушуються вже на першому етапі набуття ними прав власності на акції приватизованих підприємств. Упродовж тривалого часу громадяни, що придбали акції через мережу сертифікатних аукціонів, не отримують документа, який засвідчує їх право власності. Звернення на адресу емітентів і реєстраторів щодо видачі акцій або сертифікатів акцій залишаються без відповідей. Незалежні реєстратори, що ведуть реєстри власників іменних цінних паперів, незважаючи на звернення громадян, не надають їм витяги з реєстрів власників іменних цінних паперів.

Порушуються права акціонерів щодо управління акціонерними товариствами у прийнятті рішень, які є визначальними у діяльності товариств. Акціонерів утримували в інформаційному вакуумі щодо терміну, місця проведення та порядку денного загальних зборів.

У ході перевірок звернень громадян щодо захисту їхніх законних прав були виявлені факти фальсифікації при реєстрації акціонерів та їх представників, що брали участь у загальних зборах, а також при проведенні голосування з питань порядку денного загальних зборів.

Порушуються права акціонерів, що володіють більш як 10 % акцій товариства, не включаються до порядку денного запропоновані ними питання або чиняться перешкоди щодо скликання позачергових зборів на вимогу акціонерів, які мають понад 20 % акцій товариства.

Мають місце випадки перевищення правліннями акціонерних товариств своїх повноважень. Зокрема, це стосується питань збільшення статутного фонду товариств.

Статутні та інші внутрішні документи ряду акціонерних товариств не відповідають вимогам чинного законодавства і містять положення, що обмежують права акціонерів на реалізацію прав власності.

Найтипівішими порушеннями вимог чинного законодавства, які були допущені суб'єктами фондового ринку, за оцінкою ДКЦПФР, для емітентів цінних паперів є:

- нереєстрація або несвоєчасна реєстрація в Комісії інформації про емісію акцій;
- відсутність публікацій у пресі інформації про свою діяльність;
- внесення змін до статуту без затвердження такого рішення на загальних зборах;
- порушення термінів та порядку відкритої передплати на акції;
- викуплені в акціонерів акції протягом року не реалізуються чи не анулюються.

Найтипівіші порушення для реєстраторів такі:

- ведення реєстрів власників іменних цінних паперів без спеціального дозволу комісії;
- відсутність необхідної кількості спеціалістів, що мають відповідні кваліфікаційні посвідчення;
- ведення реєстру не відповідає всім вимогам, що пред'являються;
- програмне забезпечення не дає змоги повною мірою відстежувати зміни, що вносяться;
- несвоєчасне переоформлення прав власності на іменні цінні папери; приміщення, де знаходиться система реєстрів, не має належної системи захисту (протипожежної в тому числі);
- система реєстру не передана незалежному реєстратору, якщо кількість власників іменних цінних паперів перевищує 500.

Найтипівіші порушення для професійних учасників фондового ринку:

- несвоєчасне подання звітності або з порушеннями вимог щодо неї;
- порушення обмеження щодо співвідношення портфеля цінних паперів та ліквідності;

- введення до складу спостережної ради членів виконавчих органів або необрання спостережної ради в інвестиційних компаніях;
- відсутність у інвестиційній декларації відомостей про пункт, місце, термін та порядок виплати дивідендів, що викликає справедливі скарги фізичних і юридичних осіб;
- відсутність інформації, яка підлягає оприлюдненню відповідно до чинного законодавства.

Порушенням, характерним для всіх учасників ринку цінних паперів, є неподання або несвоєчасне подання звітності до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Виконання функцій контролю й нагляду за дотриманням законодавства на ринку цінних паперів надалі сприятиме становленню прозорого фондового ринку в Україні, регульованого державою та інтегрованого у світові фондові ринки.

Заданими Професійної асоціації реєстраторів і депозитаріїв (ПАРД), нині у парламенті готується понад 30 законодавчих актів, які забезпечуватимуть правову підтримку фондовому ринку України.

Попереду велика робота з удосконалення інфраструктури фондового ринку. Передусім в Україні слід створити єдину депозитарну систему, здатну гарантувати безпеку портфельних інвестицій і рівність усіх акціонерів, а також поліпшити роботу реєстраторів.

Перед тим, як інвестувати кошти в ту чи іншу країну, представники ділових кіл зарубіжжя насамперед цікавляться, як там вирішуються питання з обліком, як забезпечуються права власності.

Через відсутність депозитарної системи (депозитарна діяльність — надання послуг із зберігання цінних паперів, відкриття й ведення рахунків у цінних паперах, обслуговування операцій на цих рахунках), за оцінками західних фінансових експертів, Україна щорічно недоодержувала 3-4 млрд дол. США. Правову основу й підґрунтя для розвитку такої системи створює Закон “Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні”.

Депозитарна система складається з двох рівнів: нижній — це зберігачі, які ведуть рахунки власників цінних паперів, та реєстратори власників іменних цінних паперів, а верхній рівень — це Національний депозитарій України і депозитарії, що ведуть рахунки для зберігачів та здійснюють кліринг і розрахунки за угодами щодо цінних паперів.

До компетенції Національної депозитарної системи входять реальна поставка чи переміщення з рахунку у цінних паперах з одночасною оплатою коштів відповідно до розпоряджень клієнтів; акумулювання доходів (дивідендів, процентних виплат і виплат з погашення тощо) щодо цінних паперів, узятих на обслуговування системою, їх розподіл за рахунками, інші важливі операції. За

оцінкою голови ДКЦПФР, цей документ регламентує форми випуску цінних паперів, підвищує інвестиційні якості вітчизняних цінних паперів, створює правову основу для розвитку інфраструктури ринку цінних паперів — депозитаріїв, реєстраторів, зберігачів Національного депозитарію. Завдяки йому стає можливим реальне запровадження й безперешкодне обслуговування електронного обігу цінних паперів.

Закон дозволяє синхронізувати грошові потоки та рух цінних паперів у режимі “поставка проти платежу”, зробити прозорою діяльність на вторинному ринку цінних паперів. По-новому регламентуються обов’язки емітентів. Зокрема, у разі здійснення документарної емісії він буде зобов’язаний виготовити сертифікати цінних паперів (або одиничні цінні папери) з дотриманням усіх реквізитних вимог відповідно до чинного законодавства. У разі бездокументарної емісії емітент має оформити спеціальний документ на увесь випуск бездокументарних цінних паперів — глобальний сертифікат — і передати його на зберігання в обраний депозитарій.

Законом також передбачено, що загальні збори або спостережна рада акціонерного товариства затверджують умови договору на ведення реєстру власників іменних цінних паперів у порядку, визначеному статутом товариства. У разі неукладення договору протягом 30 календарних днів Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку надсилає товариству розпорядження про необхідність його укладення, а в разі невиконання зазначеного розпорядження протягом 15 календарних днів притягує посадових осіб товариства до відповідальності відповідно до закону “Про державне регулювання ринку цінних паперів”. Це положення, звичайно ж, підвищує рівень фінансової безпеки власників цінних паперів.

Реалізація цього документа також дасть змогу впорядкувати взаємовідносини між об’єктами фондового ринку. У цілому ж закон забезпечує наближення українського фондового ринку до стандартів міжнародного ринку та розвинутих зарубіжних фінансових ринків. Таким чином, він заклав міцну основу для створення привабливого інвестиційного клімату як для вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів, значно підвищив інвестиційні якості вітчизняних цінних паперів.

Для створення нормативної бази функціонування національної депозитарної системи необхідно прийняти 33 нормативних документа. А на сьогодні вже відпрацьовано тимчасову нормативну базу щодо ведення реєстрів власників іменних цінних паперів, ліцензування реєстраторів, зберігачів. На базі відпрацьованих тимчасових положень на початку 1998 р. проліцензовано 370 реєстраторів, понад 30 зберігачів цінних паперів. З допомогою зарубіжних партнерів реалізується п’ять пілотних проектів щодо створення депозитаріїв.

За підрахунками фахівців Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку, на першому етапі створення національної депозитарної системи необхідний внесок держави у розмірі 25 млн грн.

Один з варіантів вирішення цього питання передбачає внесення як державної частки мережі сертифікатних аукціонів, що передаються ДКЦПФР згідно із Законом України “Про національну депозитарну систему і особливості електронного обігу цінних паперів в Україні”, що набрав чинності 7 січня 1998 р.

Підвищенню рівня фінансової безпеки вітчизняного фондового ринку сприятиме запровадження у ПФТС з 30 березня 1998 р. інституту маркет-мейкерів. Основна вимога до них така: безперервне підтримання принаймні двох емітентів двосторонніх котирувань і двох емітентів односторонніх котирувань першого рівня. При цьому, згідно з торговельними правилами, максимальне відхилення від найкращої ціни купівлі або продажу акцій першого рівня лістингу не може бути більш як 20%.

Інститут маркетмейкерів був створений з ініціативи компаній, що торгують цінними паперами, які хочуть бачити ліквідний фондовий ринок в Україні.

Практика страхування ризиків облікової системи з права власності на цінні папери має стати однією з необхідних умов для отримання реєстраторами, трансфер-агентами і депозитаріями ліцензій професійного учасника ринку.

Дотримання належної фінансової безпеки фондового ринку неможливе без збільшення й підвищення капіталізації всіх структур фондового ринку, поліпшення якості професійної діяльності на ньому, підвищення рівня компетентності фахівців на ринку цінних паперів, розвитку й посилення системи регулювання і нагляду за діяльністю професійних учасників цього ринку, створення системи збирання й розкриття інформації про професійних учасників ринку цінних паперів, підвищення конкурентоспроможності українських професійних учасників ринку цінних паперів порівняно із зарубіжними фінансовими інститутами.

ЧАСТИНА 7. СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 18. Система розподілу доходів. Соціальна політика держави

§ 1. Розподіл доходів в умовах ринкової економіки

Розподіл — це проміжна стадія між виробництвом і споживанням в процесі суспільного відтворення. Як нам вже відомо, для нормального функціонування економіки необхідною умовою виступає беззалишкове споживання усього виробленого ВВП. Виконання цієї умови передусім залежить від того, як відбувається розподіл створеної продукції. Не випадково один з основоположників класичної англійської політекономії Д.Рікардо вважав, що предметом економічної теорії є дослідження проблем пов'язаних із розподілом суспільного продукту.

Якщо від вартості валового національного продукту відрахувати витрати на амортизацію, то ми отримуємо величину національного доходу країни. Національний дохід являє собою всі доходи населення та держави взяті разом. Частина державних доходів перетворюється у заробітну плату державних службовців та, за допомогою трансфертних платежів, у доходи тих верств населення, що не в змозі забезпечити свої нагальні потреби самостійно.

Отже, більша частина національного доходу країни являє собою, врешті-решт, особисті доходи населення, отримані у приватному секторі економіки або з державного бюджету. Розгляду основних видів особистих доходів населення та головних принципів їх формування присвячено дану главу.

Складність дослідження розподілу особистих доходів у суспільстві полягає в тому, що цю проблему розглядають не лише з точки зору економічної ефективності, а й з урахуванням морально-етичного боку справи. Питання про справедливість розподілу доходів, і, відповідно, створеного суспільного продукту виникло набагато раніше, ніж економічна теорія сформувалась як наука. Історії не відомі приклади державного устрою, при якому б усі верстви населення будь-якої країни були б задоволені існуючими відносинами розподілу. Оглядаючи

всі відомі людству системи розподілу від стародавніх часів до наших днів, можна констатувати, що їх поєднує лише одна загальна риса — окремі категорії населення завжди отримували більше за інші. Нерівномірність у розподілі набуває вигляду об'єктивного економічного закону. Що ж лежить в основі цього закону, які об'єктивні причини обумовлюють його дію?

Людина — це суспільна істота якій притаманне життя у колективі, з розподілом функцій та обов'язків між його членами. Історично склалося так, що більшу частку при розподілі загального продукту отримують ті члени колективу, які виконують у ньому найважливіші та найпотрібніші для його життєдіяльності функції. Епоха матріархату, за часів первіснообщинного ладу свідчить про те, що в умовах коли фізичне виживання племені стає найважливішим на певному етапі потрібнішою визнавалась функція продовження роду, здатність народжувати дітей — нових членів даного колективу (майбутніх мисливців та рибалок, що зможуть краще годувати плем'я. Зростаючи чисельно, первісні племена розширювали ареал своїх дій, зустрічаючись при цьому із сусідніми племенами. Саме тут з'ясувалось, що, пристосувавшись до життя у повному небезпечному природному середовищі люди зіткнулись із ще більшою небезпекою — собі подібними, людьми з інших племен. З цього моменту влада належить воїнам, як найбільш фізично міцним членам племені, що здатні за допомогою зброї забезпечити його виживання у сутичках за життєвий простір з ворожими племенами. Відтепер найкраще годуються дорослі чоловіки, а жінки та діти отримують те, що залишиться.

Епохи рабовласництва та феодалізму — це період нескінченних війн за створення могутніх централізованих держав. Цілком зрозуміло, що левову частку суспільного продукту отримували у цих умовах правителі-воїни із підлеглими їм вояками, бо від них залежало саме існування держави і життя неозброєної частини її населення.

Істотні зміни у розподільчих відносинах відбуваються у процесі переходу до капіталістичного способу виробництва. Міць держави та успіх її боротьби з іншими державами за місце під сонцем залежать тепер головним чином від стану економіки. Більш розвинуті промислові країни мають вищий (порівняно з іншими) рівень добробуту населення у мирні часи і краще забезпечену всім необхідним армію при потребі ведення воєнних дій. Отже, найбільш корисною та потрібною суспільству постаттю стає підприємець, що здатен організувати ефективно виробництво матеріальних благ. Відповідно, саме представники виробничого капіталу починають отримувати відносно більшу частину сукупного суспільного продукту.

Відстежуючи в попередні часи тенденції в змінах, що відбувались у розподільчих відносинах, можна дійти висновку про наявність певної закономірності розподілу сукупного продукту між різними верствами населення. Виконання функцій, які стають найважливішими на даному етапі розвитку суспільства,

винагороджується споживанням відносно більшої частки створеного продукту за рахунок отримання більшого особистого доходу. Виявлення названої закономірності робить необхідним пошук відповіді на питання про пропорцію, в якій повинні розподілятися доходи між різними категоріями населення.

Справді, визначаючи особливу роль феодала як захисника підлеглих йому селян, або підприємця як організатора процесу виробництва матеріальних благ, ми не можемо сказати напевно, яку ж частку від вирощеного врожаю чи виробленої на підприємстві продукції повинні привласнити феодал та підприємець. Що може вважатись достатнім визнанням виконуваних ними функцій — 10%, 50% чи 90% від всієї виробленої продукції? Відповідь на це запитання завжди залежала не стільки від економічно обгрунтованої доцільності тієї чи іншої системи розподілу, скільки від соціально-політичної організації суспільства. Хоча й вважається, що відносини розподілу визначаються відносинами безпосереднього виробництва, проте розподіл завжди був досить автономною ланкою процесу суспільного відтворення із значним впливом на неї суб'єктивних чинників. Пропорції у розподілі сукупного продукту між різними групами населення великою мірою визначаються домінуючими у даному суспільстві уявленнями про справедливість, пануючою ідеологією в конкретній соціально-економічній системі.

В економічній літературі прийнято розрізняти три основні види особистих доходів населення. Це доходи від праці (заробітна плата), доходи від власності (рента, процент, прибуток) та доходи, отримані у вигляді соціальної допомоги (пенсія, допомога по безробіттю та ін.). Докладно кожен з названих видів доходів буде розглянутий у наступних параграфах. Поки що зробимо кілька загальних зауважень щодо співвідношення цих доходів між собою у сучасних економічних системах та тенденцій змін цього співвідношення.

Заробітна плата як основна форма прояву доходу від праці виступає сьогодні найпоширенішим джерелом отримання особистих доходів населення. В країнах із розвинутою економікою на заробітну плату припадає 70-80% національного доходу. Хоча історично плата за виконану роботу є формою отримання доходу, відомо ще з часів рабовласницької епохи, свого значення як одного з основних видів доходів населення зарплата набуває лише в умовах становлення та розвитку капіталістичного способу виробництва з притаманним йому масовим використанням найманої праці. Поступове зростання питомої ваги заробітної плати в структурі доходів населення з розвитком капіталістичних країн значною мірою пояснюється процесами їх індустріалізації. Зменшення частки сільського населення відбувається з відповідним збільшенням кількості жителів міст, де відсутня можливість ведення натурального господарства і зарплата часто є єдиним джерелом існування. З другого боку, чинником, що впливає на зростання питомої ваги зарплати в особистих доходах є підвищення оплати високопродуктивної кваліфікованої праці, яка дедалі більше витискує малопродуктивну кваліфіковану працю у виробництві.

Друге місце, за питомою вагою, у структурі особистих доходів населення в умовах ринкової економіки займають доходи від власності. Власники заводів, фабрик, природних ресурсів та значних сум грошей мають можливість отримувати доходи не працюючи. Свій дохід вони отримують надаючи свою власність діючим підприємцям для використання їх у процесі суспільного виробництва. Статистична частка доходів від власності у сукупних доходах суспільства скоротилась порівняно з часами рабовласництва, феодалізму та ранніми стадіями капіталізму.

Проте це не означає, що сучасні власники отримують менші доходи ніж їхні попередники. Доходи великих власників, як і раніше, значно перевищують доходи отримані від праці (навіть висококваліфікованої в останні десятиріччя), проценте співвідношення між доходами від власності та доходами від праці залишається сталим, що свідчить про паралельне зростання за абсолютною величиною.

Третій вид особистих доходів населення — це доходи, отримані у вигляді соціальної допомоги. Особливістю даного виду доходу є те, що він не пов'язаний ані з виконанням роботи, ані з володінням власністю. Тобто даний дохід отримують, як правило, особи, які не працюють з певних причин і не мають засобів до існування. Благодійність має давні корені у людському суспільстві, але тільки в епоху капіталізму вона реалізується на державному рівні та на регулярній основі у вигляді відрахування частини коштів держбюджету на соціальні програми. Загальна тенденція до збільшення кількості соціальних програм та абсолютних розмірів виплачуваної допомоги у розвинутих країнах свідчить про процес поступової гуманізації суспільних відносин з розвитком людства.

§ 2. Визначення заробітної плати. Заробітна плата на конкретних ринках праці

Заробітна плата (ставка заробітної плати) — це ціна, що виплачується за використання праці. Підхід до визначення заробітної плати саме як ціни “послуги праці” є найпоширенішим у сучасній економічній літературі (хоча дехто з вітчизняних економістів і сьогодні поділяє точку зору Маркса про заробітну плату як перетворену форму вартості товару, робочої сили). У широкому розумінні поняття заробітної плати охоплює не лише фіксовані щомісячні виплати за відпрацьовані години чи виконаний обсяг робіт, а й премії, гонорари, комісійні та ін. Тобто під заробітною платою розуміють усі види доходів, що отримані “за працю”, зароблені шляхом витрат фізичної чи розумової енергії людини. Тим самим даний вид доходу відокремлюють від доходів, отриманих без трудових зусиль — доходів від власності та соціальної допомоги. У зв'язку з цим слід сказати, що заробітна плата виступає і як складова частина загального

доходу підприємця-власника. У тому разі, коли володар заводу чи фабрики особисто виконує функції управляючого менеджера, його дохід складається з двох частин: заробітної плати (плати за виконання організаційної роботи) та доходу від власності (у формі підприємницького прибутку). Більш докладно це питання ми ще розглянемо у наступному параграфі.

Для розуміння суті заробітної плати важливо мати чітке уявлення про різницю між номінальною та реальною зарплатою. Номінальна заробітна плата — це сума грошей, яку виплачено за відпрацьований час (години, тиждень, місяць, рік) або за виконану роботу. Реально заробітна плата — це кількість товарів та послуг, які можна придбати за номінальну зарплату, інакше кажучи, реальна зарплата — це “купівельна спроможність” номінальної заробітної плати. Зрозуміло, що в умовах стабільного рівня цін зростання номінальної зарплати означатиме відповідне зростання реальної заробітної плати. Але у тому випадку, коли ціни на товари і послуги починають зростати, наприклад, через інфляцію, підвищення номінальної зарплати може супроводжуватись одночасним падінням її реального рівня. В даному разі все залежить від співвідношення між зростанням номінальної зарплати та темпом росту цін. Якщо п’ятивідсоткове зростання зарплати відбувається на фоні п’ятивідсоткового зростання цін за цей же період, то це означає, що з точки зору купівельної спроможності отримувача зарплати нічого не змінилося — він може купувати стільки ж товарів та послуг, як і раніше. Більше того, при 10% інфляції, підвищення номінальної заробітної плати на 5% означатиме зменшення реальної заробітної плати на 5% (тобто, незважаючи на більшу кількість отриманих грошових знаків реальна кількість куплених за них товарів і послуг стає меншою). Лише за умов випереджаючого зростання номінальної заробітної плати у порівнянні з темпом росту цін реальна зарплата також зростатиме. Отже, в подальшому, розглядаючи вплив різних чинників на величину зарплати ми будемо мати на увазі саме реальну заробітну плату.

Переходячи до розгляду питання про розмір заробітної плати, слід розмежувати поняття середньої та індивідуальної зарплати. Середній (загальний) рівень зарплати — категорія макроекономічного порядку. Її застосування дозволяє порівнювати рівень споживання найманих робітників у різних країнах світу, бачити відмінності в оплаті праці в окремих галузях виробництва. Індивідуальна зарплата, хоча й формується під впливом середньої (по країні; по галузі), може значно відрізнятись від останньої залежно від дії чинників мікроекономічного порядку.

Визначальним чинником щодо середнього (загального) рівня заробітної плати є обсяг сукупного виробництва (ВВП, національного доходу) в країні на душу населення. Справді, якщо реальна зарплата — це врешті-решт, реальні товари і послуги, що купуються та споживаються найманими робітниками, то її розмір не може не залежати від обсягу виробництва цих товарів та послуг.

Оскільки ВВП поділений на душу населення, характеризує середній рівень продуктивності праці в країні, ми можемо констатувати наявність в економіці важливої залежності — середній рівень заробітної плати визначається середньою продуктивністю суспільної праці. Цей теоретичний зв'язок повністю підтверджується практикою господарювання. Статистика свідчить, що країнам із високою продуктивністю праці зайнятого населення притаманні й високі середні рівні заробітної плати, і навпаки.

Середня продуктивність праці в країні, в свою чергу, залежить від ряду чинників. До речових чинників, що впливають на загальну продуктивність праці, можна віднести такі:

1. Кількість основного капіталу залученого до процесу виробництва. Чим вища фондоозброєність одного працюючого (кількість засобів виробництва, виражена у грошовій формі на одного робітника), тим більше, за інших рівних умов, може бути отримано готової продукції за одиницю часу.

2. Рівень забезпеченості країни природними ресурсами, що є необхідними компонентами процесу виробництва, їх достатня кількість та доступність може істотно вплинути на показники продуктивності праці.

3. Застосування новітніх технологій виробництва. Від того, які саме технології використовуються в країні (передові чи застарілі), залежить ефективність використання ресурсів і продуктивність праці в цілому.

Особистим чинником підвищення продуктивності праці виступає сама праця найманого робітника, якість якої залежить від кваліфікації, рівня підготовки та загального розвитку останнього. Тут має значення також стан здоров'я працівника та його ставлення до виконуваної роботи.

Ще одним чинником, що має, можливо, вирішальне значення, є система організації суспільного процесу праці, обраний спосіб поєднання всіх потрібних чинників виробництва в єдиний процес.

Якщо середній (загальний) рівень заробітної плати залежить від суспільної продуктивності праці, можна зробити висновок про те, що добробут у країні є прямим наслідком сумлінного ставлення до праці її населення — чим краще люди працюють, тим більше споживають. Але чи спрацьовує це правило на мікроекономічному рівні? Чи повністю результати праці відображаються в отриманій найманим робітником зарплаті? Чи є зарплата окремого робітника грошовим еквівалентом його індивідуальних трудовитрат? Це складне питання на яке різні економісти дають різні відповіді. Прибічники теорії трудової вартості вважають, що частина праці найманих робітників привласнюється володарями засобів виробництва саме шляхом непевної оплати виконаної роботи. З цієї точки зору, створювана в процесі виробництва працею робітників нова вартість є значно більшою за вартість, що втілена в отримуваній ними заробітній платі. Прихильники теорії граничної продуктивності, навпаки, переконані у тому, що в умовах досконалої конкуренції заробітна плата кожного

робітника представляє собою вартість еквівалентну створеній ним у процесі праці. Відповідно, відпадає питання про ступінь експлуатації (та експлуатацію взагалі) найманих робітників з боку власників засобів виробництва. Проте, такий підхід, хоч і може мати певну теоретичну цінність, навряд чи належить до практики господарювання, бо досконала конкуренція, сама по собі є теоретичною абстракцією. Отже, у реальному житті вартість створена в процесі праці окремим робітником, не збігається з вартістю отриманою ним у вигляді заробітної плати. Внаслідок складних процесів перерозподілу, що відбуваються у суспільстві, хтось отримує менше, ніж заслуговує (з точки зору компенсації затрат праці), а хтось — більше. Лише Робінзон Крузо міг бути впевненим, що всі результати його праці належать йому самому (і то тільки до того часу, доки поруч із ним не з'явився П'ятниця). Отже, розподілу “за працею” ринкова економічна система не забезпечує.

Водночас, безумовно, існує певний кофеляційний зв'язок між виконаною роботою і отриманою за це винагородою у вигляді заробітної плати. Індивідуальна зарплата робітника може дуже істотно відрізнятись від її середнього рівня і відбивати тим самим індивідуальні витрати праці. На диференціацію оплати праці впливають три основні причини. По-перше, це різні здібності найманих робітників. Відповідно до своїх особистих даних люди обирають конкретні професії, набувають певної кваліфікації, що дозволяє їм виконувати різну за складністю та обсягом роботу, яка в свою чергу по різному оплачується. Так, не кожна людина може стати пілотом, хірургом або музикантом. Люди, що мають відповідні здібності, можуть отримувати більш високу заробітну плату саме через недостатню пропозицію робочої сили, потрібної для виконання певної роботи порівняно із існуючим на неї попитом. По-друге, диференціація в оплаті праці може бути пов'язана із непривабливістю певних видів робіт або умов, в яких ці роботи ведуться. Так, прибирання сміття, хоча і не є складною роботою, повинно включати певну доплату для заохочення її виконання. Такі ж самі за змістом роботи оплачуються вище, коли мова йде про виконання у віддалених від постійного міста проживання районах із суворими кліматичними умовами. По-друге, диференціація в рівнях заробітної плати може бути наслідком штучних обмежень на шляху отримання роботи на окремих ринках праці. Так, деякі види діяльності дозволені лише членам певних профспілок, вступ до яких є обмеженим. Іноді, перешкодою для отримання роботи можуть бути: відсутність громадянства даної країни, національність, стать та ін.

Підбиваючи підсумок сказаному, ми можемо дійти висновку, що заробітна плата є трудовим видом особистого доходу, розмір якого залежить як від макроекономічних, так і від мікроекономічних чинників.

§ 3. Доходи від власності

Основними видами доходів від власності є: **рента, позичковий процент та прибуток**. Відразу слід зауважити, що існуючі сьогодні теоретичні пояснення ренти, позичкового процента та прибутку залишаються ще досить недосконалими. Серед авторитетних спеціалістів існують різні підходи до визначення, пояснення та висновків щодо доходів, які отримуються в процесі реалізації прав власності.

Економічна рента — це ціна, що сплачується за використання землі та інших природних ресурсів, кількість яких суворо обмежена. У більш широкому трактуванні під рентою розуміють і плату за користування будь-якою нерухомістю (житло, виробничі споруди, приміщення для проведення масових заходів та ін.).

Земельна рента як економічна категорія виражає відносини привласнення певного доходу власником землі у формі орендної плати за право користування нею, надане іншій особі. Тобто, рента — це певна сума грошей, яку орендар сплачує власнику земельної ділянки. Проте рента не тотожна орендній платі. Крім ренти як плати за користування землею орендна плата містить відсоток за вкладений у землю капітал (розташовані на даній ділянці приміщення, споруди, виробниче обладнання тощо).

Існує точка зору, згідно з якою земельна рента буває абсолютною та диференційною. Абсолютна рента виникає при наявності приватної власності на землю і існує у вигляді плати за користування земельною ділянкою будь-якої родючості. Диференційна рента є результатом використання землі як об'єкта господарювання і виникає тільки при оренді кращих від інших за родючістю та місцезостановленням земельних ділянок.

Стосовно абсолютної ренти слід сказати, що не всі економісти визнають її існування. У сучасній західній літературі поширеною є думка про те, що орендна плата за землю залежить головним чином від співвідношення попиту та пропозиції останньої. При цьому в умовах значного перевищення пропозиції землі над попитом на неї можливі ситуації, коли користуватись землею можна безплатно — отже, абсолютної ренти не існує.

Стосовно диференційної ренти, тут серед економістів більше згоди. Всі визнають, що розмір ренти може коливатись у досить значних межах. Розрізняють два види диференційної ренти. Диференційна рента — це дохід, який одержують в результаті відносно продуктивнішої праці на кращих за родючістю і місцезнаходженням землях. Справді, одні й ті ж самі затрати праці можуть обернутися різними кінцевими продуктами і прибутками залежно від того, наскільки родючою виявилася орендована ділянка та наскільки зручно вона розташована щодо ринків збуту продукції і транспортних артерій. Відповідно змінюється і плата за користування землею — від більш високої за кращі ділянки

ки, до низької за відносно гірші. Диференційна рента II виникає в результаті підвищення продуктивності землі на основі використання ефективніших засобів виробництва, тобто додаткових капіталовкладень у землю, проведені на земельній ділянці іригаційні роботи можуть підняти її родючість, відповідно, збільшити розмір ренти через можливість отримання відтепер більших доходів від використання даної землі.

Загальним для диференційної ренти I та II є різна оплата за користування різними за якістю ділянками землі. Різниця між двома видами диференційної ренти полягає в тому, що диференційна рента I виникає внаслідок природних умов, а диференційна рента II є наслідком штучного поліпшення властивостей землі, що здається в оренду.

В умовах ринкової економіки земля виступає не тільки об'єктом оренди, а й купівлі-продажу. У зв'язку з цим виникає питання про ціну землі. Ціна землі визначається як капіталізована рента, тобто грошовий капітал, що забезпечує його власникові той самий дохід, але не у формі ренти, а у вигляді суми відсотка на вкладення в банк.

$$\text{Ц.з.} = P / H \times 100, \text{ де}$$

Ц. з. — ціна землі;

P — рента;

H — норма позичкового процента.

Виходячи з наведеної формули, ціна землі визначається за допомогою порівняння ренти та позичкового процента. Тобто, продавець землі повинен отримати взамін таку суму грошей, яка, покладена в банк, дає дохід у вигляді процента, що дорівнює ренті від даної земельної ділянки.

Оскільки мова зайшла про процент на гроші, розглянемо докладніше, цей вид доходу від власності. **Ставка позичкового процента** — це ціна, що сплачується за використання грошей. Тобто підприємці що відчують негайну потребу у грошах, можуть отримати їх на визначений термін, але повинні повернути власникові грошового капіталу не лише всю позичену суму, а й відсоток від неї, який і виступає платою за використання грошей. Для власника грошей цей відсоток виступає доходом, що утворюється внаслідок реалізації ним права власності на грошовий капітал. Слід зауважити, що гроші не вважаються, на відміну від землі чи засобів виробництва, економічним ресурсом (бо не беруть безпосередньої участі у виробництві товарів чи послуг), але вони виступають засобом отримання реальних чинників процесу виробництва і саме тому мають попит з боку діючих підприємців.

Величина ставки позичкового процента насамперед залежить від існуючих попиту та пропозиції грошей, які міняються в залежності від багатьох чинників. До таких належать: ступінь ділової активності підприємців, рівень ста-

більшості грошового обігу, загальний стан економіки, очікувані зміни ринкової кон'юнктури та ін.

Як і в ситуації із заробітною платою, через необхідність враховування явища інфляції, розрізняють номінальну та реальну ставки процента. Номінальна ставка процента — це процентна ставка, виражена у грошах за поточним курсом валюти. Реальна ставка проценту — процентна ставка, що обчислена з врахуванням рівня інфляції. Так, при номінальній ставці у 10% річних, реальна ставка дорівнюватиме лише 5% в умовах 5% інфляції за рік.

Якщо середній рівень позичкового процента в даний період у країні визначається залежно від макроекономічних чинників, що характеризують стан справ на ринку грошового капіталу, то індивідуальні угоди про позику грошей передбачають певну диференціацію ставок. Тут головними чинниками виступають міра ризику надання позики та строк її повернення. Чим більший ризик того, що позику можуть не повернути, та чим більше треба чекати її повернення — тим більший розмір ставки позичкового процента і навпаки.

Слід сказати, що рівень процентної ставки не тільки сам залежить від стану грошового ринку країни, а й може істотно впливати на динаміку економічних процесів. Так, надто високі ставки проценту гальмують інвестиційні проекти, а низькі — навпаки, стимулюють капіталовкладення.

Ще одним з основних видів доходів від власності є підприємницький **прибуток**. Необхідно зауважити, що поняття “прибуток” дещо по-різному розуміється у бухгалтерському обліку і в економічній теорії. З точки зору бухгалтера, прибуток — це залишок від загальної виручки фірми після сплати вартості матеріалів, обладнання, праці їх постачальникам. Тобто мова йде про зовнішні витрати фірми. Відповідно ігноруються внутрішні (приховані) витрати, тобто платежі за аналогічні ресурси, якими володіє сама фірма і які сама ж використовує. Іншими словами, таке трактування прибутку не враховує внутрішні витрати на заробітну плату, ренту та позичковий процент. З точки зору економічної теорії, прибуток це те, що залишається після вирахування з загальної виручки усіх витрат — як явних, так і прихованих. Підприємницький прибуток може бути як позитивним, так і від'ємним (втрати). Це можна показати на прикладі. З погляду економіста, фермери, що володіють власною землею та ремонтом і використовують власну працю, значною мірою завищують прибутки, якщо вони просто вираховують свої платежі зовнішнім постачальникам насіння, добрив, палива та ін. з загального доходу. Значна частина (якщо не все) з отриманої таким шляхом суми — це внутрішні витрати на ренту, позичковий процент і заробітну плату, від яких відмовляються фермери, приймаючи рішення про використання своїх власних ресурсів. Рента чи заробітна плата за працю самого фермера є не прибутком, а платежами, які необхідно було б здійснювати якби постачання цих ресурсів відбувалось ззовні. Отже, підприємницький прибуток — це залишок від загального доходу після вирахування всіх витрат.

На відміну від ренти чи позичкового процента, підприємницький прибуток є величиною дуже мінливою, важкопередбачуваною і індивідуально дуже різною, навіть для підприємців однієї галузі виробництва. Володарі приблизно однакового за розміром капіталу, втіленого у функціонуючі засоби виробництва, підраховуючи наприкінці року свої прибутки, можуть отримати прямо протилежні результати — хтось отримає надприбутки (значно вищі ніж можна втримати у вигляді ренти чи процента), а хтось зазнає таких втрат, що повинен буде визнати себе банкрутом. Така розбіжність у величині доходів власників виробничого капіталу примушує економістів розрізняти такі поняття як нормальний прибуток та економічний (чистий) прибуток.

Поняття нормального прибутку пов'язують із середньою прибутковістю для даної галузі або народного господарства в цілому. При цьому нормальний прибуток окремого власника визначають множенням середньої норми прибутку на загальну величину функціонуючого капіталу. Нормальний прибуток розглядається як необхідна плата за утримання підприємця у повній галузі виробництва і включається до витрат виробництва.

Економічний (чистий) прибуток — це прибуток, отриманий понад нормальний, його одержують далеко не всі власники виробничого капіталу. Цей прибуток найчастіше трактують як винагороду за вдалі інновації та виправданий ризик у процесі виробничої діяльності. Окремим випадком прибутку, більшого за нормальний, є монопольний прибуток, пов'язаний із концентрацією економічної влади в руках монополіста і можливістю встановлення ним монопольно високих цін на свою продукцію. Підбиваючи підсумок сказаному, ще раз підкреслимо, що при всіх особливостях ренти, позичкового процента та підприємницького прибутку — все це лише різновиди доходів, отриманих шляхом реалізації права власності, і в цьому їх головна відмінність від заробітної плати як трудового доходу.

§ 4. Соціальна допомога населенню

Поряд із заробітною платою і доходами від власності, існує ще такий вид доходів, як соціальна допомога з боку держави. У певні періоди людина буває позбавлена можливості заробляти собі на життя власною працею (через вік, стан здоров'я, втрату роботи і т. ін.). Якщо вона при цьому, не має власності, яка б принесла їй дохід, то, фактично, залишається без засобів існування. Навіть якщо така людина отримує певну допомогу від родичів та співчуваючих, це ще не означає, що вона може на належному рівні задовольняти свої потреби в освіті, медичних послугах тощо. Отже, держава повинна подбати про те, щоб кожному члену суспільства було гарантовано хоча б мінімальний рівень задоволення всіх необхідних потреб (у тому числі в освіті та медичному обслуговуванні). Для розв'язання цієї проблеми за рахунок державного бюджету та

благодійної діяльності приватних фірм та осіб, формуються так звані суспільні фонди споживання. У складі останніх розрізняють фонди для непрацездатних та фонди спільного задоволення потреб.

Користувачами фондів для непрацездатних є не лише ті, хто досяг похилого віку або втратив працездатність внаслідок хвороби чи каліцтва, а й особи, що втратили працездатність частково, а також ті, хто не досяг зрілого працездатного віку, студенти стаціонарного навчання, учні середніх спеціальних та інших навчальних закладів. До цих фондів слід віднести пенсії, допомогу за тимчасовою непрацездатністю, оплату відпусток за вагітністю та по догляду за дітьми, оплату пільгових годин працюючим підліткам, стипендії студентам та ін. Головною відмінністю фондів для непрацездатних від фондів спільного задоволення потреб є адресний, індивідуальний характер допомоги, яка у більшості випадків, набуває вигляду персональних грошових виплат.

Головним призначенням фондів спільного задоволення потреб є розвиток здібностей усього населення, створення сприятливих економічних умов для відтворення повноцінної робочої сили. Необхідною умовою успішного розвитку сучасної економіки виступає достатньо високий рівень загальної освіти та здоров'я населення країни в цілому. Кошти з фондів спільного задоволення потреб витрачаються безадресно — на забезпечення загальноосвітніх програм, всезагальну вакцинацію населення та ін.

Основними ознаками даної частини фондів суспільного споживання є: незалежність кількості одержуваних благ від тривалості попередньої трудової діяльності та розміру раніше отримуваної зарплати; блага розподіляються переважно у вигляді безплатних послуг; матеріальна основа наданих благ залишається у суспільній власності; коштами розпоряджається держава або підприємство.

Отже, соціальна допомога у вигляді суспільних фондів споживання виступає в сучасних умовах третім з основних видів доходів населення (поряд із зарплатою та доходами від власності). Слід зазначити, що одна й та сама людина може одночасно отримувати доходи різних видів. Сказане є ще більш ймовірним щодо окремої родини. Оскільки ж первинною ланкою людського суспільства вважається не окрема людина, а саме родина, то проблема доходів розглядається передусім як проблема сукупного доходу сім'ї.

Як правило, сукупний дохід сім'ї формується за рахунок усіх трьох вищевказаних джерел доходів. Інша річ, що значимість цих джерел для різних сімей також різна. В принципі, можна виділяти соціальну групу, основним джерелом доходів якої буде дохід від власності, та групу, що складається з осіб найманої праці, для якої основні джерела доходів — заробітна плата та соціальні виплати.

Наведена структуризація доходів дозволяє говорити про диференціацію доходів населення та необхідність її визначення з метою отримання достовір-

ної картини життєвого рівня. З цією метою використовується так звана крива Лоренца (рис. 13).

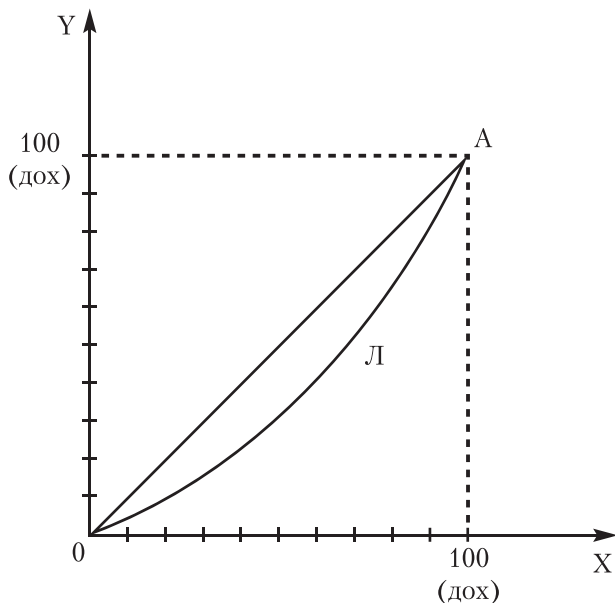


Рис. 13. Крива Лоренца

Якщо припустити абсолютну рівність у доходах (10% населення отримують 10% усіх доходів, 20% населення – 20% усіх доходів та ін.), то графік розподілу доходів буде представлений прямою OA, що ділить прямий кут між вісями координат навпіл. У реальному житті розподіл виглядає інакше. Наприклад, 10% населення отримують 2% усіх доходів, 50% населення – 25% доходів, 90% населення – 75% доходів. У даному разі на графіку ми отримаємо криву Л, яка й зветься кривою Лоренца. Чим далі Л розташована від прямої OA, тим менш рівномірно розподіляються доходи у даному суспільстві. Кількісно ступінь нерівномірності визначається через коефіцієнт Джині, що розраховується як відношення площі сегмента, утвореного прямою OA та кривою Л, до площі трикутника OAX (чим більший коефіцієнт Джині, тим це рівномірніше розподіляються доходи).

Розглядаючи питання про рівні доходи населення, слід пам'ятати, що реальні доходи — це кількість отриманих за гроші товарів та послуг, а отже, залежать від загального рівня цін у країні. Так, якщо ціни на споживчі товари зростають швидше за номінальні доходи, то реальні доходи знижуватимуться. Тож

для визначення соціальної політики держави важливого значення набуває вартість “споживчого кошика”, її визначають як суму цін групи споживчих товарів та послуг, що забезпечують повний життєвий рівень. У цьому зв’язку розрізняють раціональний та мінімальний споживчі кошики, що відповідають раціональному та мініальному рівням споживання. Зіставлення вартості споживчих кошиків із структурою та величиною доходів дозволяє зробити висновки про життєвий рівень населення. Тих, чий доходи виявляються меншими за вартість мінімального споживчого кошика, відносять до перебуваючих за межею бідності. Зміни у вартості споживчих кошиків є основою для корегування політики формування доходів населення.

Існує два підходи в політиці доходів. При першому (соціальному) підході вважається, що суспільство повинно гарантувати кожному громадянину доходи, що не дозволяють йому опуститися нижче межі бідності. При цьому державі відводиться значна роль у формуванні різноманітних соціальних програм допомоги малозабезпеченим, особам, що втратили роботу, та ін., як і у встановленні високих податків на прибутки та прогресивних податків на доходи.

Інший підхід (ринковий) базується на тому, що держава повинна створити умови для зростання доходів населення внаслідок його власної економічної активності.

Якщо перший підхід опирається на так званий принцип соціальної справедливості, то другий — на економічну раціональність, оскільки гарантовані доходи знижують економічну активність, що, у свою чергу, призводить до погіршення економічної кон’юнктури та втрат для всього населення.

Неможливо однозначно віддати перевагу будь-якому з названих підходів до політики доходів. Мабуть, тут необхідно шукати ту грань, що дозволяє поєднувати соціальний спокій зі стійким економічним зростанням.

ЧАСТИНА 8. СВІТОГОСПОДАРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ ТА МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ОПЕРАЦІЇ

Розділ 19. Міжнародний поділ праці та інтеграція національних господарств

§ 1. Інтернаціоналізація економіки як основа формування всесвітнього господарства

Розмаїття суспільного розвитку дає дуже строкату картину різнорідного і водночас взаємозалежного світу. Як стійка тенденція світового розвитку виявляється посилення впливу наростаючого єднання світу на національно-державну специфіку країн. Однією з найважливіших сфер прояву наростаючої взаємозалежності держав виступають міжнародні економічні відносини. Економічні зв'язки між державами мають багатовікову історію. Протягом сторіч вони існували переважно як зовнішньоторгівельні, розв'язуючи проблему забезпечення населення товарами, які національна економіка виробляла неефективно або не виробляла зовсім. У ході еволюції зовнішньоекономічні зв'язки переросли рамки зовнішньої торгівлі і перетворилися в складну сукупність міжнародних економічних відносин, що торкаються інтересів усіх держав світу.

Для України необхідність визначення свого місця у світовій економіці є одним з найважливіших і дуже складних завдань. Як складова частина радянської економіки, українська була орієнтована на частку в міжнародному поділі праці переважно серед країн-членів РЕВ. Особливістю цього інтеграційного угруповання було планово-централізоване регулювання зовнішньоекономічних зв'язків. Це дозволяло захищати національні економіки від криз світового ринку, але одночасно позбавляло можливості постійно об'єктивно оцінювати рівень ефективності національного виробництва. Закономірний наслідок таких штучних умов існування — відставання від світових інтеграційних процесів, по суті, випадання з системи світогосподарських зв'язків.

Перенесення орієнтирів у зовнішньоекономічній сфері від завдань, що диктуються державним планом, до вимог і запитів світового ринку при найтяжчій кризі на ринку внутрішньому — завдання надзвичайно складне. Вирішувати його

доводиться в умовах розпаду старих зовнішньоекономічних зв'язків. Але необхідність перебудови шляхів активної взаємодії зі світовим господарством сумніву не викликає. Наші труднощі зайвий раз підкреслюють необхідність уважно вивчати світовий досвід. Тим більше, що шлях від економіки замкнутої до економіки відкритої довелося в різний час пройти багатьом країнам світу, включаючи і ті, що нині є лідерами світового економічного розвитку.

Світове співтовариство містить у собі понад 160 національних, формально незалежних і самостійних економічних суб'єктів, кожний із яких спроможний впливати на напрямки розвитку. Всі країни мають свою історико-географічну, національну, релігійну і соціально-політичну специфіку, що в найрізноманітніших формах відбивається в соціально-економічних особливостях розвитку даної країни.

Світ поділений на різноманітні соціально-економічні системи, міжнародні угруповання, що відрізняються один від одного цілями, механізмами функціонування, ефективністю дії цих механізмів. Класифікація країн світового співтовариства провадиться на основі різноманітних критеріїв. Донедавна в нашій літературі світове співтовариство ділилося на світ соціалізму, світ капіталізму і “третій світ”. Конфронтаційний, по суті, розподіл підтримувався і тезою про основний зміст епохи як періоду переходу від капіталізму до соціалізму. Відмова від ідеологізованої диференціації світу, від “боротьби двох систем” не усуває проблему різноманітності країн світового співтовариства.

При найзагальнішому підході до класифікації країн світового співтовариства можна виділити три групи держав відповідно до специфіки господарських систем — країни з розвинутою економікою, країни, в яких розвивається ринкова економіка і країни з неринковою економікою; три групи за рівнем розвитку (низько-, середньо-, високорозвинені); нові індустріальні країни (НІК) Південно-Східної Азії і Латинської Америки; високоприбуткові, нафтоекспортуючі (Саудівська Аравія, Кувейт і ін.); найменш розвинуті країни (НРК), у тому числі найбільш розвинуті країни світу (Чад, Бангладеш, Ефіопія); різноманітні регіональні спілки й інтеграційні угруповання.

90-ті роки характеризувалися поглибленням соціально-економічної диференціації країн світового співтовариства, насамперед за рівнем розвитку. У відносно невеликій групі НІК тривало економічне зростання і їх зближення з рівнем розвитку промислово розвинутих країн, хоча це зростання уповільнилось. У найменш розвинутих країнах Африки, Азії, Латинської Америки зросло відставання навіть від середніх показників для країн, що розвиваються, в цілому. Середньодушовий розмір ВВП у країнах НРК (а їх, за теперішньою класифікацією ООН, понад 40 із населенням більш як 400 млн чоловік) у 4 рази менше, ніж в світі, що розвивається, і в 50 разів менше порівняно з розвинутими країнами.

І все це розмаїття згуртовується в єдність силовим полем взаємної економічної залежності. Намагання в минулому (наприклад, в умовах тоталітарних

режимів) штучно ізолюватися від світових економічних процесів, спроби жити незалежно від світового співтовариства до успіху не приводили, навпаки ізолюваність країн призводила до гальмування соціально-економічного прогресу. Сьогодні, коли взаємна залежність посилена інтернаціоналізацією господарських зв'язків, що поглиблюються науково-технічною революцією, принципово новою роллю засобів інформації і комунікацій, неможливо ефективно функціонування економіки в умовах автаркії — національної економічної самозабезпеченості. У цих умовах тенденції до ізоляціонізму, до національної або групової автаркії, хоч би якими б яскравими політичними гаслами ці наміри прикривалися, безперспективні.

Світогосподарські зв'язки беруть свій початок у світовій торгівлі, що пройшла шлях від одиничних зовнішньоторговельних операцій до довгострокового великомасштабного торгово-економічного співробітництва, коли постачання здійснюється в рамках виробничої кооперації міжнародними корпораціями. Зовнішньоторговельний обмін товарами — найважливіша складова частина світових економічних відносин. Показники, що характеризують зовнішньоторговельні обороти, такі як експортна квота (відношення вартості експорту до вартості валового внутрішнього продукту — ВВП), обсяг експорту на душу населення тощо., певною мірою характеризують рівень включеності країни в світогосподарські зв'язки, або ступінь “відкритості” економіки. Зростання світової торгівлі, що випереджає розвиток світового виробництва, в цілому було характерним для 90-х рр.

Світовий ринок на основі гострої конкурентної боротьби визначає в кінцевому підсумку структуру і обсязи виробництва й експорту, рівень розвитку міжнародного поділу праці, тобто економічні відносини у всесвітньому співтоваристві формуються переважно під впливом ринку.

Водночас бурхливий ріст світогосподарських зв'язків припадає на період, коли зростає мобільність чинників виробництва — капітал переростає національні межі, посилюється міграція робочої сили, пришвидшуються процеси формування міжнародного поділу праці. А це свідчить про те, що інтернаціоналізація господарських зв'язків багато в чому зумовлена логікою розвитку продуктивних сил, які, переростаючи національні рамки, об'єктивно підводять до необхідності інтернаціоналізації виробництва.

Світове господарство оформилося як система на рубежі XIX і XX ст. Історія його становлення невіддільна від історії промислової революції. До машинної стадії міжнародний поділ праці базувався на своїй природній основі — розходженнях у природно-кліматичних умовах країни, у їхньому географічному положенні, ресурсах і енергетичних джерелах. Починаючи з машинної стадії залежність спеціалізації і кооперування від природної основи значно зменшується. Для стадії індустріального зростання характерна залежність спеціалізації від розвитку власне технологічного чинника.

З індустріальної стадії починається процес поступового переміщення центру ваги світогосподарських зв'язків із сфери обігу у сферу виробництва. І, як наслідок, нині важко знайти більш-менш значну галузь національного господарства, яка залежала б від міжнародного поділу праці.

Сфера міжнародного поділу праці безпосередньо охоплює всі структурні складові суспільного поділу праці. Міжнародний обмін опосередковує загальний поділ праці між сферами економіки (промисловість, сільське господарство), частковий — між галузями цих сфер, і одиничний, який поглиблює предметну, технологічну і подетальну спеціалізацію. Поділ праці на міжнаціональному рівні поглиблюється швидше, ніж на національному.

Перехід у 60-80-х рр. розвинутих країн на нову технологічну базу з переважанням інформаційних технологій супроводжувався бурхливим ростом світогосподарських зв'язків. Посилилася інтернаціоналізація відтворювальних процесів, причому в обох її формах: інтеграційній (через зближення, взаємоприсотування національних господарств), і транснаціональній (через створення міжнаціональних виробничих комплексів).

Так, в усьому світі спостерігається стійка тенденція до регіональної інтеграції. У найбільш розвинутому Європейському інтеграційному співтоваристві (ЄС) у найближчому майбутньому передбачається завершити створення єдиного економічного простору капіталів, у рамках якого буде здійснюватися вільне пересування товарів, послуг і робочої сили. На створення північноамериканського загального економічного простору націлені США, Канада і Мексика. Андський загальний ринок як перспективу розглядають Болівія, Венесуела, Колумбія, Перу. Посилення міждержавної інтеграції характерно для країн Південно-Східної Азії, арабського світу, Африки і Центральної Америки.

Ще інтенсивніше поглиблюється інтернаціоналізація виробництва внаслідок приватнокапіталістичних міждержавних інтеграційних тенденцій. На частку транснаціональних корпорацій у 90-х рр. припадало більше 1/6 глобального виробництва товарів і послуг. Транснаціональні відтворювальні структури багато в чому сприяють створенню регіональної інтеграції, об'єднуючи національні економіки не стільки за географічною ознакою, скільки на основі більш глибоких відтворювальних зв'язків.

Форми світових економічних відносин:

- До числа найважливіших форм світових економічних відносин належать:
- міжнародна торгівля товарами і послугами;
- рух капіталів і закордонних інвестицій;
- міграція робочої сили;
- кооперація виробництва;
- обмін в галузі науки і техніки; валютно-кредитні відносини.

Характерно, що приблизно в такій же послідовності — від торгівлі до везу капіталу, формування міжнародного виробництва і світового фінансового

ринку — відбувалося становлення всесвітнього господарства. Причому форми, що з'явилися раніше за інші, виступають основою для розвитку наступних і самі змінюються під впливом форм міжнародних економічних відносин, що виникають у ході еволюції світового господарства. Так, експорт капіталу тепер нерідко прокладає шлях для експорту товарів і т.п.

Вивіз капіталу

З появою машинного виробництва специфіка міжнародного поділу праці починає відчувати на собі всезростаючий вплив вивозу капіталу як у підприємницькій формі (портфельні і прямі інвестиції в підприємства різноманітних галузей), так і в позичковій (у вигляді позик). В умовах, коли міжнародна конкурентноспроможність багато в чому визначається швидкістю розробки і впровадження технологічних змін, посилюється значення вивозу капіталу. Зрозуміло, що цей період характеризується посиленням боротьби між державами за залучення іноземного капіталу.

Різнорманітні форми вивозу капіталу — прямі приватні інвестиції, державні позики, кредити міжнародних фінансових організацій — стали найважливішою рушійною силою, що розвиває і поглиблює світогосподарські зв'язки.

Якщо для першої половини ХХ ст. традиційними напрямками потоків капіталу були країни, що розвиваються, то останні десятиліття характеризуються посиленням взаємного руху капіталів розвинутих країн. Середньорічні темпи росту прямих закордонних інвестицій у розвинутих країнах перевищують темпи росту ВВП і товарного експорту. Нині у Франції й Англії за рахунок іноземних інвестицій виробляється одна п'ята всієї продукції обробної промисловості, в Італії — чверть, у ФРН — близько однієї третини. Англія і США, що традиційно були найбільшими експортерами капіталу, тепер виступають як головні його імпортери.

Серед порівняно нових тенденцій, що проявилися у сфері міжнародного руху капіталу в 90-х роках, поряд із зростанням притоку інвестицій у розвинуті країни і відносним їх скороченням у країнах, що, розвиваються, можна відзначити перетворення ряду розвинутих країн із головних експортерів капіталу в його імпортерів, перетворення в інвесторів капіталу ряду країн, що розвиваються, активізацію закордонних компаній у країнах Європейського співтовариства на передодні виникнення в ньому інтегрованого внутрішнього ринку, збільшення іноземних інвестицій у країни Східної Європи та в Україну.

Стійка тенденція росту вивозу капіталу, поглиблюючи міжнародний поділ праці, відбиває об'єктивні закономірності розвитку продуктивних сил в умовах НТР. Рамки внутрішніх ринків стають вузькими для ефективного ведення виробництва. Особливо це стосується технологічно складної наукомісткої продукції передових галузей, ведення яких найчастіше неможливо без міжнародної кооперації. Так, швидкий прогрес у сфері виробництва комп'ютерів призвів до того, що вироби застарівають протягом двох-трьох років. Ефективним є

масове виробництво з урахуванням індивідуальних потреб. Тому стратегія фірм, що працюють у висококонцентрованих галузях (наприклад, в автомобільній промисловості) і в галузях високої технологій, орієнтована не на національні або регіональні масштаби, а на світовий економічний простір.

Експорт капіталу сприяє появі таких нових форм міжнародних економічних зв'язків, як довгострокова оренда устаткування (лізинг), субпідрядні контракти на надання інженерно-будівельних робіт (інжиніринг), технологічних, фінансових і інших послуг. Нові форми певною мірою відбивають еволюцію в засобах використання іноземних капіталів на території тих чи інших держав від володіння, повного або часткового, до контрактних угод, пов'язаних із передачею технологій, збутових, інформаційних послуг.

Поглиблення міжнародного поділу праці відбувається на основі гострої конкурентної боротьби, в якій одним із найважливіших аргументів залишається порівняння наукових потенціалів і технологічних можливостей сторін що беруть участь у ринку високих технологій. Невипадково в США на наукові дослідження надходить 1/5 всіх інвестицій, до 40% виробів всієї обробної промисловості виробляється в комплексі наукомістких галузей. Друге місце у світі за розмірами витрат на наукові дослідження займає Японія.

Сучасний світопорядок багато в чому визначається сформованим поділом технологічної влади. І, як наслідок, реальністю міжнародної спеціалізації залишається такий поділ праці, коли на експорті наукомістких товарів (на наукові дослідження яких витрачаються значні кошти), а також техноємних виробів (радіоелектроніка, приладобудування) спеціалізуються розвинуті країни. На експорті ж ресурсо-, трудо- і капіталоемних товарів, виготовлення яких найчастіше забруднює навколишнє середовище, спеціалізуються країни, що розвиваються, а окремі з них, як і раніше, залишаються в умовах монокультурної сировинної спеціалізації.

Досягненням цивілізації можна вважати прогресивні прориви в технології, що привели до зменшення залежності від традиційних джерел енергії. Це знизило частку аграрно-сировинних товарів у міжнародному товарообігу. Збільшилася відносна різниця в цінах на сировину і готову продукцію, що, у свою чергу, скоротило валютні доходи і погіршило економічне становище країн, що традиційно спеціалізуються на вивозі сировини.

§ 2. Формування інтеграційної стратегії України в умовах глобалізації

Аналіз світового економічного розвитку останніх десятиріч свідчить про те, що в умовах глобальних трансформацій політичних, економічних і соціальних відносин різко зростає значення економічних факторів. Економізація розвитку і його інтеграція стали однією із фундаментальних закономірностей су-

часного історичного етапу, під впливом яких формується новітня глобальна економіка. Світова економіка не лише стає взаємозалежною, вона інтегрується в єдине ціле. Різниця між взаємозалежною економікою і економікою глобалізованою — якісна. Системоутворюючою ознакою останньої стає не тільки значне зростання обсягів торгових потоків, а й формування такого світового ринку, який виглядає як ринок єдиної держави. Знижуючи і знижуючи бар'єри між суверенними державами, глобалізація сприяє значному прискоренню трансформації внутрішніх соціальних відносин, жорстко уніфікує все особливе в їх проявах.

Нові інтегровані в умовах глобалізації міжнародні економічні відносини дедалі більшою мірою впливають на масштаби, темпи і пропорції як національного, так і глобального виробництва, формують кількісну та якісну характеристики глобальної економіки XXI століття, закладають нові загрози економічної безпеки як національного, так і глобального розвитку.

Безпосередня й активна участь України в сучасних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці, а також потребою подолати штучну відокремленість нашої держави від світового господарства, до якої спричинили односторонній її розвиток у межах військово-мобілізаційної економіки СРСР, деформовані зовнішньоекономічна політика та механізми зовнішньоекономічної діяльності, нерозвинуті товарно-грошові відносини та національні ринки товарів, послуг, праці та капіталу.

Для ефективної і організаційно оформленої інтеграції України в сучасні світогосподарські зв'язки необхідні такі передумови: політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні.

Основні політико-правові передумови інтеграції:

- політичне визначення України;
- забезпечення територіальної цілісності та створення адекватної системи національної безпеки;
- безумовне виконання міжнародних зобов'язань, особливо в сфері прав людини, запровадження прийнятної форми громадянства;
- перегляд існуючої практики політичних зв'язків з державами колишнього СРСР;
- пряма участь у регіональних і глобальних політичних процесах;
- формування відповідного законодавства і вироблення ефективних механізмів та інструментарію його виконання.

Економічні передумови інтеграції формуються завдяки таким чинникам:

- економічному та інституційному забезпеченню суверенітету;
- оцінці економічного потенціалу і напрямів структурної перебудови;
- розробленню та реалізації обґрунтованої програми переходу до ринкових відносин з пріоритетом роздержавлення й приватизації, соціального захисту населення;

- оцінці експортного потенціалу, виробленню експортно-імпоротної стратегії та адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- запровадженню національної грошової одиниці з включенням її в систему міжнародних розрахунків;

- розв'язанню проблеми зовнішньої заборгованості та розподілу активів колишнього СРСР шляхом відповідних переговорних процесів.

До основних соціально-культурних передумов інтеграції належать:

- відродження і виховання почуття власної гідності, створення умов соціально-культурної життєздатності народів України;

- формування сучасної, орієнтованої на світові пріоритети системи народної освіти;

- розвиток контактів з українцями, які проживають за межами України.

Формування інфраструктурних передумов насамперед пов'язане з:

- розвитком транспортних комунікацій (морських, наземних, повітряних), необхідних для нормальної життєдіяльності суверенної держави (національні авіакомпанії, флот, транспортні корпорації);

- розвитком сучасних інформаційно-комунікаційних систем з включенням їх до міжнародних систем.

Формуючи інтеграційну стратегію і тактику, слід враховувати особливості України як потенційної учасниці міжнародних економічних угруповань:

- відсутність досвіду державності, необхідність здобуття справжнього суверенітету;

- нерозробленість політико-правових регуляторів та інструментів;

- нерозвиненість ринкових відносин;

- інерція погіршення економічного стану;

Значний вплив на інтеграційну мотивацію та політику України справляють такі чинники:

- збіг періодів дезінтеграційних та інтеграційних процесів;

- розміщення в регіоні, що характеризується інтеграцією високого рівня;

- конкурентність щодо аналогічних інтересів країн Східної Європи;

- негативний досвід інтеграції в рамках СРСР і РЕВ.

Інтеграція України в світове господарство можлива різними, але водночас взаємопов'язаними шляхами:

- через активну та ліберальну зовнішньоекономічну політику; за рахунок формування середовища, сприятливого для іноземного підприємництва й інвестування та транснаціоналізації високомонополізованих підприємств;

- через укладання двосторонніх міждержавних економічних угод та участь у багатосторонніх міжурядових переговорах; за рахунок інтенсифікації східноєвропейських інтеграційних процесів та формування передумов інтеграції в західноєвропейській інтеграційній структурі.

На процеси включення України до сучасної системи світогосподарських зв'язків впливають конкретні внутрішньо- і зовнішньоекономічні фактори, що формуються в системі передумов, особливостей і шляхів інтеграції.

Серед внутрішньоекономічних факторів принциповим є перехід України до ринкової економіки, для чого потрібні розроблення і реалізація відповідної довгострокової програми. Така програма має, по-перше, враховувати сучасний соціально-економічний стан та особливості України; по-друге, бути адаптованою до еволюціонізуючого зовнішнього ринкового середовища; по-третє, спиратися на досвід переходу до ринкових відносин інших постсоціалістичних країн.

З точки зору ринкової організації, в ключових галузях національної економіки Україна перебуває на стадії монополістичного розвитку. При цьому монополізм формується не природним шляхом еволюції ринкових структур вільної конкуренції, а створюється штучно на основі державної монополії. Відсутність зовнішньої конкуренції може призвести лише до “жорсткої монополії”, що, по-перше, поглибить структурні деформації, а по-друге, призведе до негативних соціально-економічних наслідків, характерних для такого типу організації ринкової економіки.

Важливе значення має такий довгостроковий фактор, як структурна перебудова національної економіки, орієнтована на сучасні техніко-технологічні, економічні, екологічні і соціальні стандарти. Деформована структура національної економіки не відповідає критеріям суверенного розвитку України як з точки зору оптимальних пропозицій самозабезпечення та зовнішньоекономічної спеціалізації, так і з науково-технологічних, соціальних і особливо екологічних позицій. Назвемо найважливіші негативні характеристики структури економіки України:

- велика питома вага фізично та морально застарілої техніки в складі основних виробничих фондів (понад 60 %), що стала результатом переважання екстенсивних методів розвитку економіки і насамперед її базових галузей;
- диспропорції в системі самозабезпечення ключових галузей життєдіяльності країни (майже повна зовнішня паливно-енергетична залежність; задоволення потреби в електротехнічних і кабельних виробках, продукції текстильної, целюлозно-паперової та медичної промисловості лише наполовину; відсутність виробництва каучуків, ряду продуктів органічного синтезу, устаткування для легкої промисловості, переробних галузей агропромислового комплексу тощо);
- незбалансованість галузевої структури промисловості з погляду її соціальної орієнтації (потенціал промисловості на 90% формують важкі галузі; питома вага виробництва предметів споживання становить близько 30%, тоді як у розвинутих країнах вона досягає 50—60%).

Включення України до будь-яких інтеграційних угруповань у такому стані, без чіткого бачення перспектив структурної реорганізації, може призвести не

лише до консервації, а й до посилення негативних тенденцій у всіх галузях національної економіки. І навпаки, участь України в інтеграційних процесах за умов цілеспрямованої внутрішньої структурної політики дасть змогу ефективніше й швидше виправити деформовану економіку, виходячи з таких пріоритетів структурної переорієнтації:

- науково-технічне та технологічне оновлення виробництва із забезпеченням його конкурентоспроможності шляхом глибокої модернізації. Зменшення ресурсомісткості за рахунок ефективного використання власних паливно-сировинних ресурсів;
- підвищення рівня внутрішньої збалансованості національної економіки для зменшення зовнішньої залежності в розвитку її ключових галузей за рахунок формування системи власної міжгалузевої кооперації та забезпечення повних виробничих циклів;
- формування умов для соціально орієнтованого розвитку національної економіки за рахунок, з одного боку, цілеспрямованої трансформації її структури, з другого — завдяки забезпеченню балансу споживчого ринку з доходами населення, підвищенню мотивації до праці, фінансовій макростабілізації.

За умов кризового стану і наявності довгострокових негативних тенденцій у розвитку національної економіки України, а також з урахуванням її виробничо-ресурсного потенціалу та ряду порівняльних переваг очевидною є етапність у проведенні нової економічної політики в цілому і в реалізації пріоритетів структурної переорієнтації зокрема.

На першому етапі потрібно досягти фінансової макростабілізації, зупинити процес падіння виробництва і створити комплекс умов для виходу економіки з кризового стану. На другому етапі можлива активізація економічного розвитку, орієнтована на формування кількісних та якісних позитивних тенденцій за рахунок динамічної науково-технічної та інвестиційної діяльності. У відносно довгостроковій перспективі (третій етап) можливе створення стабільних умов для становлення і саморозвитку ефективної національної економіки, внутрішньо збалансованої та глибоко інтегрованої в структуру світового господарства.

Отже, необхідною передумовою проведення ефективної інтеграційної політики України є синхронізація відповідних процесів із масштабами і темпами розвитку національної економіки під впливом внутрішньоекономічних факторів.

Для зовнішньоекономічних факторів інтеграція обумовлена, з одного боку, станом розвитку форм зовнішньоекономічної діяльності, а з другого — середовищними умовами розвитку.

Зовнішньоторговельна діяльність України в останні роки зберегла негативні довгострокові структурні тенденції в експорті/імпорті товарів і послуг, а саме:

- переважно сировинна спрямованість експорту, превалювання матеріаломісткого обладнання в експорті продукції машинобудування;
- нерациональність товарної структури імпорту;
- деформована географічна структура експорту та імпорту, аж до монопольної залежності від окремих країн;
- вкрай нерівномірне розміщення експортного потенціалу України.

На зовнішню торгівлю впливали й такі несприятливі фактори:

- неконкурентоспроможність більшості підприємств, товарів у якісно нових умовах зовнішньої торгівлі;
- велика зовнішня заборгованість, в тому числі пов'язана з експортно-імпортною діяльністю останніх років;
- відсутність власної національної валюти і неможливість ефективного валютного контролю;
- недієва система митного контролю;
- неврегульованість торговельно-економічних відносин з країнами ближнього зарубіжжя, і насамперед з Росією;
- нерозвиненість інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі інформаційної;
- кадрова незабезпеченість на всіх рівнях здійснення і регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Відсутність стратегічних орієнтирів, втрата державного контролю за зовнішньоекономічною діяльністю призвели до хаотичного вивозу українських товарів; створення криміногенної обстановки навколо експорту та імпорту найефективніших груп товарів (нафта і нафтопродукти, чорні метали, продовольчі товари тощо); втрати країною валютних коштів; невіправдані конкуренції між українськими учасниками ЗЕД; демпінгової торгівлі.

Серед зовнішньоекономічних факторів інтеграції окремої уваги заслуговують також ті, що впливають на умови міжнародної міграції робочої сили, становлення повноцінних валютних відносин.

Формуючи власну інтеграційну політику, Україна має визначитися з відповідними середньо- та довгостроковими пріоритетами, виходячи із сучасних умов ефективного функціонування національної економіки.

Середньострокові інтеграційні пріоритети перебувають у полі двох різноспрямованих векторів. З одного боку, обережне ставлення до участі в інтеграційних угрупованнях країн з високим рівнем наднаціонального регулювання, зумовлене особливостями України як самостійного суб'єкта інтеграції. З другого, неможливість тривалого "позаінтеграційного" розвитку в регіоні, де масштаби і динаміку економічної інтеграції визначають не лише внутрішні, а й потужні зовнішні (глобальні) фактори.

У перспективі на найближчих 10-15 років ключове значення для України матимуть економічні відносини з країнами СНД, які 1993р. підписали угоду

про створення Економічного союзу (Україна є його асоційованим членом). Головними цілями Економічного союзу визначено: формування умов стабільного розвитку економік країн-учасниць; поетапне створення загального (спільного) економічного простору на основі ринкових відносин; забезпечення рівних можливостей для всіх господарських суб'єктів; реалізація спільних економічних проектів; вирішення актуальних соціально-економічних завдань. Домовленості країн у межах Економічного союзу СНД зорієнтовані на поетапне забезпечення вільного руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили. Зокрема, перспективним планом інтеграційного розвитку СНД передбачається створення зони вільної торгівлі; митного та платіжного союзів. З 1994 р. діє Міждержавний економічний комітет (МЕК), до президії якого ввійшли віце-прем'єри країн-учасниць. Робочим органом МЕК є Колегія з уповноваженими представниками від кожної країни. Найбільша інтеграційна динаміка притаманна взаємовідносинам Росії, Білорусі і Казахстану (догівір 1994—1995 рр. про вільну торгівлю і митний союз) з підключенням Туркменістану та Узбекистану.

Інтеграційна політика щодо східноєвропейських країн має орієнтуватися на відновлення ефективних традиційних зв'язків у сфері міжнародної спеціалізації та кооперування. Зокрема, ефективними формами інтеграції з цими країнами стають субрегіональні угруповання — єврорегіони “Карпати” та “Буг”. Значний вплив на розвиток такої інтеграції можуть справляти спеціальні (вільні) економічні зони різних типів, які доцільно створити у відповідних регіонах України.

Специфічне місце серед інтеграційних угруповань може зайняти Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС), декларацію про створення якого 1992 р. підписали керівники Албанії, Азербайджану, Болгарії, Вірменії, Грузії, Греції, Росії, Румунії, Туреччини, України.

По-перше, ЧЕС як потенційно місткий внутрішній ринок зі значним науково-технічним потенціалом має перспективу стати і ключовим місцем торгівлі між Європою, Близьким Сходом та Азією. Практично створюється трансрегіональне інтеграційне угруповання.

По-друге, це перше велике інтеграційне угруповання країн постконфронтаційного етапу розвитку світової економіки, яке може поєднати держави, що до останнього часу розвивалися, маючи різні політичні та економічні установки.

По-третє, до ЧЕС увійшли новоутворені незалежні країни — колишні республіки СРСР, які вперше роблять спробу інтегруватися на певній організаційній основі без явного домінування Росії, на відміну, наприклад, від Економічного союзу на основі СНД. Крім того, участь у ЧЕС і Росії (“старшого брата”), і держав—колишніх республік СРСР (“менших братів і сестер”) надає характерного колориту взаємовідносинам країн-учасниць.

ЧЕС лише в одному (якщо виходити з теорії та вдалої практики економічної інтеграції країн) відповідає інтеграційним критеріям: це є інтеграція на регіо-

нальній основі з таким об'єднуючим фактором, як Чорне море. Загалом ЧЕС, на нашу думку, можна розглядати як потенційний феномен. Тут очевидні майже всі ключові дезінтеграційні фактори — від політичної нестабільності країн-учасниць, їх економічної та інфраструктурної несумісності до яскравих соціально-культурних відмінностей, глибоких традиційних конфліктів як між країнами, так і всередині деяких із них. Якщо загальну політичну стабілізацію можна розглядати як справу часу, а інфраструктурної сумісності можна досягти узгодженням дій на перших етапах інтеграції в ЧЕС, то узгодити інтереси країн-учасниць, що зумовлені насамперед загальним станом їх економік, буде досить важко.

У довгостроковому контексті очевидна орієнтація України на європейські інтеграційні структури, що розвиваються на основі ЄС. Група фахівців Інституту світової економіки та міжнародних відносин НДН України під керівництвом В. Сіденка обгрунтовано сформулювала основні завдання зовнішньоекономічної політики України щодо ЄС та країн—членів цієї організації:

- якомога повніша реалізація у відносинах з ЄС та його країнами-членами загальних принципів торговельно-економічного співробітництва, викладених в Гельсінському Заключному акті Наради з питань безпеки та співробітництва в Європі (НБСЕ), Паризькій хартії для нової Європи, документах Мадридської та Віденської нарад НБСЕ, Боннської конференції НБСЕ з економічного співробітництва, Гельсінському документі НБСЕ “Виклик змін”, Європейській енергетичній хартії, Декларації Люцернської конференції (квітень, 1993 р.), а також зафіксованих в Угоді про партнерство і співробітництво між європейськими співтовариствами та їх державами—членами і Україною від 14 червня 1994 р., тимчасовій угоді про торгівлю, та питання, пов’язані з торгівлею, між ЄС і Україною від 1 червня 1995 р.;

- своєчасне і комплексне вжиття економічних та політичних заходів, необхідних для початку переговорів з ЄС щодо створення в перспективі зони вільної торгівлі;

- здобуття послідовної підтримки з боку ЄС та його країн-членів у питанні якнайшвидшого приєднання України до Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ), Світової організації торгівлі (СОТ), одержання якнайширшого доступу до Загальної системи преференцій ЄС на підставі визнання України країною з перехідною економікою;

- вирішення питань, пов’язаних з можливістю приєднання України до окремих європейських програм інтеграційного характеру, насамперед у сферах енергетики, транспорту, науки і техніки, інформатики, сільського господарства, окремих галузей промисловості, охорони навколишнього середовища, освіти;

- забезпечення безперешкодного і недискримінаційного доступу основних експортних товарів і послуг України на ринки ЄС;

- здобуття стабільної фінансової підтримки і технічної допомоги для успішного проведення ринкових перетворень в економіці України, насамперед яко-

мога динамічніших і безболісних структурних зрушень і формування міжнародної конкурентоспроможної економіки.

Питання про можливе набуття статусу асоційованого члена ЄС (за межами 2000 р.), на думку згаданих фахівців, має розглядатися в майбутньому не як самостійне завдання, а як можливий альтернативний варіант розвитку відносин з ЄС залежно від досягнутих результатів адаптації до вимог ЄС та ефективності розвитку відносин у рамках СНД.

Важливим є розуміння об'єктивно обумовленої етапності в реалізації інтеграційних пріоритетів України в Західній Європі з відповідною орієнтацією як внутрішньої, так і зовнішньоекономічної політики. Для органічного входження до європейської економічної системи, що розвивається на основі ЄС, необхідні цілеспрямовані правові та інституційні заходи. З огляду на інтеграційну динаміку на Американському континенті та в Азії можлива значна інтенсифікація європейської регіональної інтеграції.

Принципове значення для реалізації ефективної політики України є інтенсифікація її дво- та багатосторонніх зв'язків, активна участь в діяльності міжнародних економічних організацій. У цьому контексті слід згадати такі важливі документи: Угоду між урядами України і США про гуманітарне і техніко-економічне співробітництво (травень, 1992 р.); Протокол між Урядом України та Урядом ФРН про співробітництво в підготовці та підвищенні кваліфікації фахівців, керівних кадрів у галузі економіки та управління; Рамкову Угоду між урядами України і ФРН з питань консультування та співпраці; Меморандум про взаєморозуміння між Україною та Великою Британією (лютий, 1993 р.); Українсько-Голландський міжурядовий меморандум про взаєморозуміння (грудень, 1992 р.); Рамкову Угоду між Урядом України та Урядом Італії (липень, 1992 р.); Угоду про економічне і технічне співробітництво між Урядом України та Урядом Республіки Індія (квітень, 1994 р.); угоди України з країнами СНД 1992-1995 рр.; Угоду про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною; Глобальну ініціативу Європейської комісії для України (квітень, 1994 р.); Протокол про наміри між ЄС та країнами СНД, двосторонні міжурядові договори 1995—1996 рр.

Україна стала членом Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, а також має статус спостерігача в ГАТТ. З 1994 р. наша держава вирішує практичні питання співпраці в структурі ГАТТ/СОТ, інтенсифікує свою політику щодо інших впливових міжнародних організацій, насамперед Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР).

§ 3. Зовнішньоекономічні зв'язки і проблеми макро-економічної рівноваги

Синонімом процвітання економіки є високий експортний потенціал країни, виробництво конкурентоспроможної продукції. Але цілком розумне прагнення держави збільшувати експорт, а не імпорт товарів, можна розглядати і як парадокс — нація свідомо намагається віддавати товари, а не одержувати їх. Чи не призводить таке прагнення до скорочення внутрішнього споживання? Чи впливають і якою мірою зовнішньоекономічні зв'язки на макроекономічну рівновагу національної економіки?

В умовах відкритої економіки зовнішні чинники: експорт-імпорт, іноземні інвестиції впливають на виробництво, рівень доходів і зайнятість усередині країни, і, отже, за допомогою зовнішніх чинників можна впливати на макроекономічну рівновагу. Експортовані товари справді споживають іноземні громадяни, але експорт дає імпульс зростанню національного виробництва, доходу і зайнятості. Пригадаємо модель Кейнса, в якій рівноважний обсяг виробництва визначається сукупними витратами:

$$\text{ВНП} = \text{C} + \text{I} + \text{P} \quad (1)$$

Експорт, як ми його зараз описали, діє як складова сукупних витрат поряд із споживанням (С), інвестиціями (І), державними витратами (Р), тобто він збільшує сукупний обіг виробництва. Формула (1) з урахуванням експорту (Х) матиме такий вигляд:

$$\text{ВНП} = \text{C} + \text{I} + \text{P} + \text{X} \quad (2)$$

Більшому обсягу сукупних витрат відповідає більш високий рівень рівноважного обсягу виробництва. Отже, ріст експорту може збільшувати національний прибуток. До того ж ефекту приводять і іноземні інвестиції.

Імпорт у цій моделі розглядається як функція національного прибутку. Інакше кажучи, на товари, що імпортуються, доводиться витратити частину виробленого в країні національного доходу, стимулюючи тим самим виробничу активність в іншій країні. Таким чином, імпорт, збільшуючи кількість товарів, призводить до скорочення витрат на виробництво усередині країни. Введемо імпорт (М) у формулу (2):

$$\text{ВНП} = \text{C} + \text{I} + \text{P} + \text{X} - \text{M} \quad (3)$$

На перший погляд, висновки з цих рівнянь для державної політики однозначні. В умовах спаду виробництва необхідно стримувати імпорт і заохочува-

ти експорт. Висновок у цілому правильний. Невипадково в повоєнний період у західноєвропейських країнах було висунуте гасло: “Експортувати або померти”. І це було при наявності допомоги за “планом Маршалла”. І в даний час німці дають оцінку типу розвитку своєї економіки як “спрямованої експортом”. Про експортні експансії Японії і країни НІК Південно-Східної Азії йшла мова в попередньому параграфі.

Проте при цьому не варто забувати, що експорт однієї країни — це імпорт іншої. Отже, орієнтація всіх країн на експортну експансію, тобто певною мірою на стимулювання власного виробництва за рахунок інших країн, навряд чи здійсненна.

Якщо імпорт країни, відповідно до теорії Кейнса, можна розглядати як функцію її власного національного доходу, то експорт виступає як функція національного доходу інших країн. Отже, скорочення або збільшення експорту обумовлено не тільки нашим бажанням збільшувати його або зменшувати, а й скороченням або збільшенням національного доходу інших країн. Крім того, бажання продавати повинно бути підкріплено наявністю конкурентоспроможної продукції, необхідно враховувати купівельну спроможність партнерів, їхнє бажання купувати продукцію саме даної країни.

З другого боку, потреба нарощування експорту населенням відчувається побічно через потребу в імпорті. Державний контроль над імпортом може позбавити внутрішній ринок багатьох видів споживчих товарів, знизити загальний рівень споживання в країні. В умовах експортної експансії, коли позиції на зовнішніх ринках тільки завойовуються і конкурентоспроможну продукцію намагаються експортувати, доводиться часом миритися з переваженням на внутрішньому ринку товарів неконкурентоспроможних національних виробництв.

І нарешті, як уже відзначалося, шлях всебічного заохочення експорту може сприяти піднесенню економіки і підвищенню добробуту населення за умови, що кошти, одержувані від експорту, йдуть не на підтримку відсталих виробництв, а на структурну перебудову економіки з урахуванням довгострокових структурних зсувів у світовому господарстві з тим, щоб країна могла зайняти більш гідне місце в системі міжнародного поділу праці і використовувати його переваги з більшою вигодою для себе.

При оцінці економічного стану суспільства виникає необхідність у виявленні співвідношення між імпортом і експортом країни. Це співвідношення визначається при упорядкуванні платіжного балансу країни, складовою частиною якого є торговий баланс. Слід відзначити, що узагальнюючим показником платіжного балансу є його сальдо — різниця між імпортними й експортними його статтями. Перевищення імпорту з інших країн над власним експортом дає негативне сальдо платіжного балансу і може призвести до неприємних економічних наслідків, наприклад, до зовнішньоторговельного дефіциту. Для оп-

лати останнього країна змушена робити борги. Для погашення боргів найчастіше усього доводиться зменшувати внутрішнє споживання.

Для визначення різниці між сукупним експортом і сукупним імпортом країни за рік використовують також поняття чистого експорту товарів і послуг або просто чистий експорт (НХ). З використанням цього показника формула (3) може бути подана у вигляді:

$$\text{ВНП} = C + I + P + \text{НХ} \quad (4)$$

Чистий експорт (НХ) може бути величиною як позитивною, при перевищенні експорту над імпортом, так і негативною, якщо витрати на імпорт із-за кордону перевищують експорт національних товарів і послуг.

Відповідно, перевищення експорту над імпортом, або позитивний чистий експорт призводить до зростання сукупних витрат і тим самим і до збільшення національного продукту. При перевищенні імпорту над експортом і від'ємним чистим експортом скорочуються сукупні витрати і національний продукт.

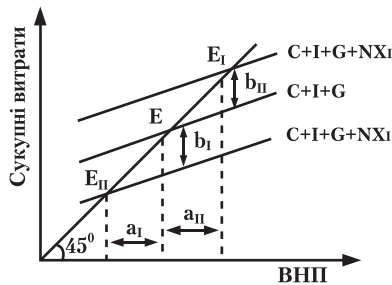


Рис. 14. Зміни рівноважного ВНП, що викликані чистим експортом

Графічна інтерпретація впливу експорту й імпорту на рівноважний рівень національного продукту дана на рис. 14. Тут поданий так званий “кейнсіанський Хрест” – графік, що показує залежність між рівноважним рівнем національного виробництва і сукупними витратами.

Обсяг виробництва OE – це рівноважний обсяг в умовах закритої економіки. Графік показує, що позитивно чистий експорт $\{NX1\}$ піднімає вгору криву сукупних витрат і рівновага встановлюється в точці $E1$, що відповідає більш високому рівноважному рівню національного виробництва, від’ємний $\{NX2\}$ діє з протилежним ефектом. Він знижує сукупні витрати, яким відповідає менше значення рівноважного національного продукту ($E1$).

Оцінювати рівень рівноважного обсягу виробництва необхідно з урахуванням потенційного обсягу, тобто обсягу виробництва при повній зайнятості. Розмір сукупних витрат і відповідний їм рівноважний обсяг виробництва можуть бути менші і більші потенційного обсягу виробництва. У першому випадку має місце дефляційний, у другому — інфляційний розрив.

Відповідно, якщо збільшенню сукупних витрат за рахунок чистого експорту передувало дефляційний розрив, то таке збільшення можна тільки привітати, оскільки за ним відбувається збільшення виробництва, розширення зайнятості, тобто скорочення дефляційного розриву. Розширення ж експорту порівняно з імпортом в умовах інфляційного зростання, коли витрати високі і рівноважний національний продукт перевищує потенційний, може посилювати інфляційну напругу в країні. У цьому разі навряд чи з погляду внутрішньої рівноваги варто оцінювати позитивно експансію експорту.

Як і інші складові сукупних витрат, експорт і імпорт діють із мультиплікаційним ефектом. Так, експорт здійснює множинний (мультиплікований) вплив на дохід, подібно інвестиціям і державним витратам.

Спочатку експортні замовлення безпосередньо збільшують випуск продукції, отже, і заробітну плату в галузях, що виконують ці замовлення. А потім прийдуть у рух вторинні споживчі витрати. Так, припустимо експортні замовлення на 1 млрд грн розміщені на заводах м. Києва. При граничній схильності до споживання, рівній 3/4, робітники заводів, що одержали експортні замовлення, витратять 3/4 своїх доходів на споживчі товари, зроблені на підприємствах того ж Києва. Робітники підприємств, що зробили ці споживчі товари, також витратять 3/4 додаткового доходу на споживання, і т.д.

Таким чином, початкова зміна експорту, подібно зміні інвестицій, породжує ланцюгову реакцію, що, зменшуючись із кожним наступним циклом, дає ефект багатократного посилення початкової зміни. Аналогічно мультиплікатору інвестицій мультиплікатор експорту (M_x) обумовлений внутрішніми процесами в сфері споживання і може бути визначений через граничну схильність до споживання (MRC) або граничну схильність до заощадження (MRC).

$$M_x = 1 / MRC = 1 / (1 - MRC) \quad (6)$$

А вплив збільшення експорту на обсяги виробництва визначено на підставі формули:

$$D \text{ ВВП} = M_p * D X \quad (7)$$

У нашому прикладі при граничній схильності до споживання 3/4 мультиплікатор дорівнює 4. Ефект від експортного замовлення в 1 млрд грн складає 4 млрд, із яких 3 млрд грн пов'язані з вторинними споживчими витратами.

Але міжнародна торгівля — це не тільки експорт, а й імпорт. Згадані вище робітники Києва, можливо, віддадуть перевагу витратам частині отриманих ними 1 млрд грн на споживчі товари, зроблені не в Україні, а в Китаї. Інакше кажучи, якщо частина отриманих експортних доходів йде на імпорт, то внутрішня купівельна спроможність скоротиться. Імпорт діє як відплив, аналогічно заощадженням. Це очевидно і з формули (3), у якій імпорт має від'ємний знак. Ми можемо аналізувати імпорт аналогічно функції заощадження. Введемо поняття граничної схильності до імпорту (MRM) як зміну обсягу імпорту до зміни доходу. І тоді формула мультиплікатора в нас матиме вигляд:

$$M_p = 1 / (MRC + MRM) \quad (7)$$

А вплив зміни експорту з урахуванням імпорту на зміну обсягу виробництва можна описати такою формулою:

$$D \text{ ВВП} = 1 / (MRC + MRM) D X \quad (8)$$

Припустимо, що в нашому прикладі MRM дорівнює 1/4. Інакше кажучи, 1/4 кожної гривні додаткового доходу піде на придбання товарів китайського виробництва. Мультиплікатор у цьому разі $1 / (1/4 + 1/4)$ буде дорівнювати 2. Приріст доходу від експортного замовлення в 1 млрд грн буде дорівнювати 2 млрд грн, тобто доходи від експорту спричинять до ефекту мультиплікаційного розширення внаслідок зростання вторинних внутрішніх витрат, але останні будуть меншими, ніж у ситуації з відсутністю імпорту.

Графічна інтерпретація мультиплікатора зовнішньої торгівлі може бути дана на рис. 1. Зміни чистого експорту в бік збільшення (відрізок v_1) і в бік зменшення (відрізок v_2) менші заміни, викликані ними у рівноважному обсязі виробництва (відрізки a_1 і a_2).

§ 4. Протекціонізм. Вільна торгівля. Теорія порівняльних переваг

Перехід від національної моделі росту до світової ставить перед економічною теорією питання про те, якою мірою відповідає національним економічним інтересам участь країни у світових економічних відносинах. Виграє чи програє країна від участі в міжнародному поділі праці? Пошук відповідей на запитання про вигідність зовнішньої торгівлі і міжнародної спеціалізації відноситься до числа фундаментальних питань економічної теорії, економічної політики.

Серед ранніх економічних доктрин, що аналізують міждержавні економічні відносини, варто згадати меркантилістів. Їхні ідеї панували протягом майже

трьох сторіч (кінець XV–XVIII ст.). Меркантилісти вважали, що держава повинна якнайбільше продавати на зовнішньому ринку і якнайменше купувати, накопичувати золото як основу багатства і т.п. Сьогодні ці постулати виглядають найвнищими, проте вони перегукуються з ідеями протекціонізму — однієї з двох основних концепцій сучасних міжнародних економічних відносин. Вчення меркантилістів можна назвати докапіталістичним протекціонізмом.

У полеміці з поглядами меркантилістів, які вели класики політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо, був обґрунтований протилежний протекціоністському підхід до оцінки вигод міжнародної торгівлі. Це так звана концепція вільної торгівлі — фритредерство (англ. free trade — вільна торгівля).

Історія світових економічних відносин це водночас історія боротьби двох вищевказаних концепцій у підході до світових зв'язків і, відповідно, двох напрямків у державній зовнішньоекономічній політиці. Прихильники протекціонізму обстоюють необхідність державного захисту промисловості своєї країни від іноземної конкуренції. Прихильники вільної торгівлі вважають, що в ідеалі не держава, а ринок здійснює формування структури експорту й імпорту. Сполучення цих підходів у тій або іншій пропорції відрізняє зовнішньоекономічну політику держав у різні періоди їх розвитку.

Для національних економік велика відкритість, лібералізація торгівлі характерна для періодів високих темпів економічного зростання, сильного експортного потенціалу (наприклад, Англія на рубежі XIX і XX ст., США після другої світової війни). І навпроти, у періоди економічного спаду, послаблення експортних потенціалів, як правило, більш дієві аргументи прихильників протекціонізму. Серед цих аргументів такі, як необхідність захисту нових галузей, захисту від конкуренції більш дешевої іноземної робочої сили, необхідність диверсифікації економіки, з тим щоб країна не залежала від експорту якоїсь однієї групи товарів, захист галузей, пов'язаних із національною обороною, і, нарешті, необхідність приймати відповідні заходи, щодо подолання бар'єрів у зовнішній торгівлі з боку інших держав.

Хрестоматійним прикладом наслідків росту протекціоністських тенденцій може служити ситуація перед другою світовою війною. “Велика депресія” 1929–1933 рр. стимулювала боротьбу щодо ізоляції ринків. У відомому сенсі ініціювали цю боротьбу США, прийнявши в 1930 р. сумновідоме тарифне законодавство Смута-Хаулі. Відповіддю було зведення торгових бар'єрів практично всіма розвинутими країнами. Як наслідок — різке скорочення обсягів світової торгівлі.

Період після другої світової війни характеризувався посиленням позицій прихильників вільної торгівлі. Наприкінці 80-х — початку 90-х рр. знову в зовнішньоторговельній сфері спостерігався сплеск протекціоністських тенденцій — антидемпінгові закони, збільшення кількості квот і т.п. І все ж основною сучасною тенденцією світового господарського розвитку є лібералізація міжна-

родної торгової політики. Вона відбиває іншу об'єктивну закономірність розвитку світового господарства — його всезростаючу інтернаціоналізацію.

§ 5. Зовнішньоекономічна політика. Інструменти торгових обмежень

Зовнішньоекономічна політика — це діяльність державних органів, що регулює економічні відносини країни з іншими державами. Їй належить значна роль у забезпеченні ефективного використання зовнішнього чинника в національній економіці. У міру еволюції міжнародних економічних відносин сформувався потужний інструментарій зовнішньоекономічної політики. Слід зазначити, що формувався він на основі теорії і практики сучасного господарства.

Розвиток інструментів регулювання зовнішньоекономічних зв'язків проходить як на національному, так і на міждержавному рівні. Міжнародна координація в цій сфері припускає встановлення міжнародних режимів, тобто розробки економічних механізмів, що визначають норми, правила і процедури, яких зобов'язуються дотримуватися договірні сторони при розв'язанні яких-небудь проблем. Міжнародні режими, що містять узвичаєні стандарти і правила, у свою чергу, можуть впливати на національне регулювання. Їх можна використовувати як орієнтир при реформуванні національної економіки, її законів і норм. Це особливо актуально для України, в якій відбувається хворобливий процес входження у світовий економічний простір і пристосування до універсальної системи правил і обов'язків, що склалися у світовому господарстві.

У сфері торгового обміну міжнародні режими розробляються насамперед у рамках Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ) — міжнародної організації, яка діє на базі багатостороннього договору, що фіксує принципи і правила світової торгівлі. ГАТТ регулює в даний час близько 90% світового обсягу торгівлі. Робота, проведена під егідою ГАТТ, покликана протистояти протекціонізму, що періодично посилюється як на національному, так і на регіональному рівні, сприяти лібералізації народного торгового обміну, у тому числі і через регламентацію дій урядів з регулювання зовнішньоекономічної сфери.

Інструменти, що є в розпорядженні держави для регулювання зовнішньоекономічної діяльності, мають споконвічно протекціоністську спрямованість. Держава збільшує або зменшує цю спрямованість залежно від зовнішніх і внутрішніх обставин, що панують у той або інший період уявлень про національні інтереси, і чинних міжнародних правил. Це стосується і такої найважливішої складової частини державного регулювання зовнішньоекономічної сфери, як тарифне регулювання.

До тарифних засобів регулювання зовнішніх зв'язків належить мито — державні податки, що стягуються за провіз через кордон країни (експорт-імпорт) товарів та інших матеріальних цінностей. Систематизований перелік мита є митний тариф. Розрізняють експортний і імпортний тарифи.

З точки зору цільової спрямованості, можна говорити про протекціоністський або фіскальний характер тарифів. Протекціоністський характер тарифів використовується тоді, коли держава, піднімаючи мито, піднімає тим самим національні ціни на імпортований товар, знижує його конкурентоздатність і захищає внутрішній ринок. Прихильники вільної торгівлі вказують, що подібні заходи викликають економічні втрати, зокрема знижується споживання населення. Але й вони не заперечують необхідність захисту “молодих” галузей, чия порівняльна перевага у конкурентній боротьбі ще не створена.

Метою фіскального мита є забезпечення державного бюджету податковими надходженнями. Цю функцію звичайно виконує мито на товар, який не виробляють у даній країні. Як правило, вони бувають не дуже високими.

Доходи, що держава отримує від зовнішньої торгівлі, приносить мито на імпорт. При скороченні експорту воно не могло дати яких-небудь істотних обсягів доходів бюджету. Скорочення імпортного мита держави домагаються шляхом тривалих переговорів, у тому числі в рамках ГАТТ.

За формою обкладення розрізняють адвалерні, специфічні і змішані мита. Адвалерні мита стягуються у відсотках від ціни товару (наприклад, 15% від ціни холодильника), специфічні — у вигляді визначеної грошової суми, стягнутої з обсягу, ваги або одиниці товару (наприклад, 15 дол. із кожної тонни металу). У варіанті змішаних мит товар одночасно може оподатковуватися й адвалерними, і специфічними митами.

Як правило, митний тариф встановлюється на національному рівні, але він може бути єдиним і для країн, що об'єдналися в торгово-економічні угруповання. Наприклад, країни, що входять до ЄС, мають єдину митну територію з єдиним зовнішнім митним тарифом. Митні тарифи містять у собі звичайно три види мита: максимальні, мінімальні і преференційні (пільгові). Перші звичайно використовуються в торгівлі з країнами, з якими немає торгових угод; другі — у тих випадках, коли існують торгові угоди про введення режиму найбільшого сприяння; треті — різновид торгового мита (преференційні) — використовується при імпорті товарів із країн, що розвиваються. У рамках ООН (ЮНКТАД) діє загальна система преференцій, куди входять преференційні мита розвинутих країн для товарів країн, що розвиваються.

Не меншу загрозу лібералізації торгівлі можуть нести і нетарифні бар'єри. До нетарифних бар'єрів належать різноманітні (нараховують понад 2000 різноманітних видів) економічні, політичні й адміністративні методи прямого або непрямого обмеження зовнішньоекономічної діяльності. Серед них найбільше поширення має квотування (контингентування), тобто встановлення виз-

начених квот на експорт (імпорт) окремих товарів або товарних груп. У рамках встановлених квот експорт і імпорт здійснюються за ліцензіями, що видають уповноважені органи. Як правило, квотується імпорт товарів, і квота виконує роль, подібну ролі протекціоністського мита, тобто сприяє зниженню конкуренції на внутрішньому ринку.

До нетарифних бар'єрів можна віднести також державну монополію як виключне право держави на здійснення визначених видів зовнішньоекономічної діяльності, національні податкові системи, національні стандарти і т.п.

Державний вплив поширюється і на регулювання ввозу і вивозу капіталу. Держава, з одного боку, повинна забезпечити сприятливий інвестиційний клімат із гарантією від націоналізації іноземної власності, з другого – захистити власні інтереси, наприклад через встановлення максимальної частки іноземного капіталу в спільних підприємствах, визначити перелік галузей, доступних для іноземних інвесторів, частки національних кадрів у управлінні, доступність інформації і т.п.

До особливої групи заходів, що використовує держава, регулюючи відносини країни із світовим господарством, належить так званий активний протекціонізм, або різноманітні форми стимулювання експорту. Серед них можна відзначити: пільгове державне кредитування експорту (зменшення ставок і продовження термінів кредиту), державне страхування експортних кредитів, пряме субсидування експорту і різноманітні податкові пільги для експортерів. Використовують також різноманітні форми інформаційного й організаційного сприяння експорту продукції національних підприємств, забезпечення торгово-економічною інформацією, організації ярмарків і виставок і т.п.

До форм стимулювання експорту належить і такий напрямок торгової політики, як демпінг – продаж експортованих товарів на яких-небудь закордонних ринках за більш дешевими цінами, на інших (звичайно національних). Хоча від демпінгу і виграють споживачі, але збитки, що їх зазнають виробники аналогічних товарів, змушують держави проводити антидемпінгових заходів (наприклад, вводити антидемпінгові мита). Застосування таких заходів було санкціоновано антидемпінговим законодавством, підписаним більшістю країн-членів ГАТТ у 1967 р.

§ 6. Зовнішньоекономічна безпека

В умовах посилення інтеграції економіки України у світову економічну систему питання зовнішньоекономічної безпеки набуває дедалі більшої ваги. Зовнішньоекономічна безпека полягає в мінімізації збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників, створенні сприятливих умов для розвитку економіки шляхом її активної участі у світовому розподілі праці, відпо-

відності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам.

Зовнішньоекономічна безпека України повинна ґрунтуватися на таких принципах:

- верховенство закону в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності;
- безумовний захист національних економічних інтересів та економічного суверенітету України;
- узгодженість економічних інтересів окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та економічних інтересів держави;
- своєчасність та адекватність заходів щодо відвернення та нейтралізації загроз національним економічним інтересам;
- рівноправність та взаємовигідність відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- системність та еволюційність відкриття національної економіки;
- дотримання загальновизнаних норм і принципів міжнародного права у зовнішньоекономічній діяльності;
- вирішення торгових спорів шляхом консультацій і переговорів.

Прискорений процес відкриття економіки України, зважаючи на її деформованість і кризовий стан, може мати деякі негативні наслідки, а саме:

- відведення Україні ролі постачальника сировини і споживача готових імпортованих товарів, посилення деформації товарної структури експорту та імпорту;
- втрата деяких важливих ринків збуту вітчизняної продукції, зокрема продукції машинобудування;
- посилення процесів деградації вітчизняної промисловості;
- посилення технологічної і фінансової залежності від розвинених країн.

Нині зовнішньоекономічна діяльність значною мірою лібералізована без опанування державою відповідних контрольних-регулюючих функцій, притаманних ринковій економіці, без урахування специфіки перехідного періоду, що створює серйозну загрозу економічній безпеці України.

Процес "відкриття" національної економіки повинен здійснюватися в результаті її структурної перебудови, поетапно і зважено, з урахуванням особливостей України. До того ж слід врахувати, що абсолютно відкритої економіки, тобто такої, коли без будь-яких обмежень через державні кордони здійснюється рух товарів, капіталів і робочої сили не має жодна країна світу. Всюди, виходячи з національних інтересів, уряди відповідних країн регулюють зовнішньоекономічну діяльність. Процес відкриття повинен відповідати стану конкурентоспроможності національної економіки, інакше під тиском сильних іноземних конкурентів вітчизняні виробники будуть усунуті з внутрішнього ринку.

Для гарантування економічної безпеки важливо визначити перелік продукції, яка повинна вироблятися в Україні за будь-якої кон'юнктури на світо-

вих ринках і незалежно від конкурентного середовища на внутрішньому ринку.

Рівень зовнішньоекономічної безпеки характеризується широким спектром індикаторів (показників), а саме:

- коефіцієнт відкритості національної економіки (відношення обсягу зовнішньої торгівлі, тобто експорту та імпорту, до ВВП);
- коефіцієнт покриття імпорту експортом;
- відношення обсягу експорту до ВВП;
- відношення обсягу імпорту до ВВП;
- сальдо зовнішньоторговельної діяльності;
- товарна структура експорту та імпорту;
- товарна структура критичного імпорту;
- співвідношення між обсягами залученого капіталу та експортом вітчизняного капіталу;
- співвідношення цін на зовнішньому і внутрішньому ринках;
- енергомісткість та матеріаломісткість експорту;
- співвідношення між обсягами національного виробництва та експортом певних країн;
- вплив виробництва експортної продукції на екологію;
- питома вага експорту наукомісткої продукції в загальному обсязі експорту;
- питома вага імпорту наукомісткої продукції в загальному обсязі імпорту;
- частка експорту на душу населення;
- частка іноземних інвестицій у ВВП;
- співвідношення тарифного і нетарифного регулювання. Надзвичайно важливо здійснювати постійний моніторинг зазначених основних індикаторів для визначення рівня гарантування зовнішньоекономічної безпеки.

Що стосується інтеграції країни у світову економіку, то, з одного боку, значна частка її експорту у світовій торгівлі дає змогу впливати на інші країни, а з другого — проникнення іноземного капіталу в національну економіку посилює вплив на її економічний розвиток ззовні.

Україні в зовнішньоекономічній діяльності особливо слід враховувати географічний фактор. Зокрема, факт надмірної її залежності від Росії, яка є домінуючим постачальником в Україну деяких стратегічних товарів, насамперед критичного імпорту, та споживачем значних обсягів вітчизняної продукції, слід вважати серйозною загрозою національній економічній безпеці.

Те ж саме стосується і необхідності диверсифікації експорту та імпорту. Висока концентрація торгівлі окремими товарами посилює залежність держави від зовнішнього впливу.

Необхідність державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності зумовлюється також значною питомою вагою в національній економіці дер-

жавного сектора і недосконалістю відповідних ринкових механізмів. Державне регулювання повинно полягати у:

- розробці та реалізації стратегії зовнішньоекономічної діяльності;
- ефективному використанні адміністративного, економічного і валютного інструментарію зовнішньоекономічної політики держави;
- розробці та реалізації щорічних програм розвитку зовнішньоекономічної діяльності України;
- розробці та реалізації Концепції зовнішньоекономічної безпеки України;
- вдосконаленні Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”;
- здійсненні превентивних заходів, спрямованих на зменшення деструктивного впливу на національну економіку зовнішніх чинників;
- оптимальному поєднанні державного протекціонізму з режимом вільної торгівлі;
- податковій підтримці вітчизняного товаровиробника;
- максимальному використанні вигідного географічного положення України щодо транзиту через її територію іноземних вантажів та енергоносіїв;
- забезпеченні надійної охорони кордонів, захисті національних економічних інтересів, істотному поліпшенні роботи митних органів з метою недопущення контрабанди з боку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- визначенні оптимальної товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності;
- вдосконаленні митного валютного контролю;
- припиненні нелегального вивозу з України капіталу;
- вжитті ефективних заходів щодо повернення в Україну валютних коштів від реалізації експортної продукції;
- активному залученні іноземних інвестицій;
- вдосконаленні методів управління зовнішньоекономічною діяльністю з урахуванням світового досвіду та національних економічних особливостей;
- дипломатичній та політичній підтримці зовнішньоекономічної діяльності;
- здійсненні правового захисту зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпеченні у сфері зовнішньоекономічної діяльності гласності, стабільності й передбачуваності;
- створенні економічної системи, сумісної із західноєвропейською, що сприяє налагодженню ефективних зв'язків з розвиненими країнами;
- вдосконаленні статистики зовнішньоторговельних операцій та розробці української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням гармонізованої системи опису і кодування товарів;
- розвитку різних форм міжнародної економічної співпраці;
- створенні національної інформаційної системи для забезпечення зовнішньоекономічної діяльності всіх її суб'єктів;

- забезпеченні позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу;
- розробці нового митного кодексу України;
- підвищенні рівня освіти та якості підготовки кадрів для зовнішньоекономічної діяльності.

Значної шкоди економічній безпеці України завдає приховування суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності валютної виручки за кордоном, а також експорт вітчизняних товарів за демпінговими цінами. Ці втрачені кошти стали б важливим інвестиційним ресурсом для реформування української економіки, її структурної перебудови і виключили б необхідність іноземних кредитів, які надаються на жорстких умовах і посилюють боргову залежність України.

З метою гарантування економічної безпеки України доцільно розробляти і приймати щорічно Державну програму зовнішньоторговельної діяльності. Вона повинна включати: оцінку сучасного стану торговельних відносин України з іншими країнами, прогноз торгового балансу, план експортних кредитів, що надаються під гарантії уряду або з використанням бюджетних коштів, план зовнішніх позичок та обслуговування зовнішнього боргу, перелік заходів державного зовнішньоторговельного регулювання; митні ставки та межі їх можливих змін, кількісні обмеження експорту та імпорту, перелік заходів щодо захисту внутрішнього ринку, валютного регулювання; щодо захисту торгових інтересів України у випадках дискримінації її суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на ринках окремих країн.

Велику увагу з точки зору економічної безпеки слід приділити процесу приєднання України до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) і вступу до Світової організації торгівлі (СОТ), що передбачає відкриття національної економіки і гарантування доступу до своїх ринків.

Діяльність СОТ має неабияке значення для розвитку глобальних міждержавних зв'язків, а тому важливо провести системний аналіз участі України в цій організації з урахуванням її національних інтересів.

Програма діяльності Кабінету Міністрів України передбачає прискорення процесу гармонізації українського торговельного законодавства відповідно до вимог системи ГАТТ/СОТ, а також імплементацію до українського законодавства положень угод цієї системи, що регулюють бар'єри в торгівлі, процедури імпортного ліцензування, торговельні аспекти інтелектуальної власності, правила митної оцінки тощо.

Процес приєднання України до угод Уругвайського раунду переговорів в рамках ГАТТ вимагає виваженості і врахування національних інтересів. Особливу увагу слід звернути на вимоги щодо приведення у відповідність з нормами ГАТТ/СОТ системи субсидіювання промисловості та сільського господарства, заборони субсидіювання експорту та державної підтримки виробництва імпортозамінної продукції. Виконання зазначених вимог, пов'язаних з відмовою активної ролі держави в умовах економічної кризи, витіснення вітчизняних то-

варів з внутрішнього ринку, нерациональної структури експорту, створює загрозу економічній безпеці України. Тому, проводячи переговори щодо приєднання до системи ГАТТ/СОТ, необхідно виявити виваженість, принциповість і наполегливість у відстоюванні національних інтересів. Україні необхідно скористатися правом на пільговий період до 10 років, передбачений для країн з перехідною економікою. З метою підтримки національного товаровиробника насамперед слід визначити чутливі сектори економіки і товарні групи, за якими відповідно до рішень Уругвайського раунду переговорів необхідно проводити гармонізацію рівня ставок мита із застереженнями протягом певного часу.

Лише чітка позиція України з питань тарифного й нетарифного регулювання дасть можливість у процесі двосторонніх переговорів насамперед з розвинутими країнами домогтися виходу на їхні ринки, захистити внутрішній ринок від неякісної продукції та підтримати вітчизняного товаровиробника.

Важливе значення має використання відповідно до норм системи ГАТТ/СОТ ефективного технічного регулювання, що безпосередньо впливає на стан гарантування економічної безпеки. Необхідно рішуче протидіяти тисковим окремим країнам, які спонукають Україну відмовитися від технічного регулювання свого ринку з метою забезпечення їм односторонніх переваг у торгівлі, що сприятиме заповненню українського ринку неякісною і небезпечною для здоров'я громадян продукцією. В зв'язку з цим вимагає практичного втілення пропозиція Держстандарту України та Українського союзу промисловців і підприємців щодо створення Національної ради з якості при Президентіві України та розробки національної програми підвищення конкурентоспроможності та якості української продукції.

Гармонізація національного законодавства відповідно до вимог системи ГАТТ/СОТ потребує кардинального перегляду багатьох законодавчих актів та розробки й прийняття низки нових законів. Тому дуже важливо, щоб Верховна Рада України не займала в цьому питанні пасивну позицію, а здійснювала б контроль за процесом приєднання до системи ГАТТ/СОТ з метою максимального врахування при цьому національних інтересів України.

Розділ 20. Валютна система і валютні відносини

Грошові одиниці різних країн, кожна з яких має свій національний “мундир”, опосередковують процес міжнародного руху товарів, послуг, капіталу і робочої сили і тим самим формують валютну систему.

Валютна система — це сукупність форм грошових розрахунків і фінансово-кредитних інструментів організацій валютних відносин.

Розрізняють національну, світову і регіональну (міждержавну) валютні системи¹.

Базою світової і регіональної валютних систем є міжнародний поділ праці, товарне виробництво і зовнішня торгівля.

Національні валютні системи являють собою сукупність економічних відносин, за допомогою яких здійснюється міжнародний платіжний оборот, формуються і використовуються валютні ресурси, необхідні для процесу суспільного відтворення.

Світова валютна система включає міжнародні кредитно-фінансові інститути і комплекс міжнародних договірних і державно-правових норм, що забезпечують функціонування валютних інструментів.

Регіональна валютна система створюється в рамках світової валютної системи промислово розвинутих країн (Європейська валютна система — ЄВС як організаційно-економічна форма відносин ряду країн ЄС у валютній сфері).

Від ефективності валютного механізму, рівня втручання державних і міжнародних валютно-фінансових організацій у діяльність валютно-грошових і золотих ринків багато в чому залежать економічний розвиток, зовнішньоекономічна стратегія промислово розвинутих країн.

¹ Елементи національної валютної системи: національна валюта, обсяг і склад валютних резервів, валютний паритет і курс національної валюти, умови конвертованості валюти, статус національних органів і установ, що регулюють валютні відносини країни, умови функціонування національного ринку валюти і золота.

Елементи регіональної валютної системи визначені умовами відповідної угоди (наприклад ЄВС).

Елементи світової валютної системи: визначений набір міжнародних платіжних засобів, валютні курси і валютні паритети, умови конвертованості, форми міжнародних розрахунків, режим міжнародних ринків валюти і золота, міжнародні і національні банківські установи тощо.

Зростання значення валютної системи змушує промислово розвинуті країни удосконалювати старі і шукати нові інструменти і методи державного регулювання валютної сфери на національному рівні.

§1. Світова валютна система і її еволюція

Валютна система промислово розвинутих країн охоплює не тільки грошово-розрахункові відносини між ними, а й значною мірою внутрішній грошовий обіг. Світова валютна система, що функціонувала стихійно, поступово ставала цілеспрямовано регульованою. Причому її розвиток повторює — з розривом у кілька десятиліть — основні етапи історії національних грошових систем. Так, у внутрішній економіці грошові системи пройшли еволюцію від золотомонетного стандарту до золотозливкового і золотодевізного, а від нього — до паперово-кредитного обігу, вирішальна роль перейшла до кредитних коштів.

На світовій арені аналогічна ситуація спостерігалася пізніше й у специфічних формах. Тут ніколи не було золотомонетного стандарту, золотозливковий стандарт існував протягом кількох сторіч; поряд з золотом поступово розвивалися допоміжні кредитні гроші у вигляді векселів, чеків й інших міжнародних боргових зобов'язань. Проте до початку ХХ ст. така валютна система перестала відповідати новим умовам міжнародних економічних відносин. Одна з найбільш характерних рис цього періоду — експорт капіталу — вступила в суперечність з новими формами золотого стандарту світової валютної системи. Крім того, запаси казначейського золота стали зосереджуватися в скарбницях країн, що швидко розвиваються. Знадобилася нова, менш стихійна, більш керована валютна система. У другій половині 30-х років на зміну різновидам золотого стандарту прийшов паперово-кредитний обіг, що дає державі можливість використовувати емісійний механізм як інструмент економічного регулювання.

Друга світова війна призвела до нового перерозподілу золотих запасів: близько 4/5 усіх державних запасів золота зосередилося в США. Домінування долара у світовій валютній системі означало, що золотодевізний стандарт набув форми золотодоларового.

Ця обставина була офіційно закріплена в липні 1944 р. на конференції ООН у Бреттон-Вудсі (США), де були закладені основи повоєнної світової валютної системи¹. Принципи її полягали в наступному:

- золото визнавалося основою світової валютної системи;
- роль основних валют була відведена долару і фунту стерлінгів;

¹СРСР брав участь в Бреттон-Вудській конференції й у виробітку угод про МВФ і МБРР. Проте згодом він не вступив у фонд і банк.

- встановлювалися тверді паритети всіх валют стосовно долара, а через нього — до золота і один до одного; ринкові коливання валютних курсів навколо фіксованого доларового паритету допускалися в межах $\pm 1\%$;

- для регулювання світової валютної системи був створений Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР);

- була скасована система валютних обмежень і відновлена конвертованість національних валют.

Побудована на цій основі повоєнна світова валютна система дозволила ліквідувати хаос у сфері міжнародних валютно-фінансових відносин.

Проте суперечливість Бреттон-Вудської системи — між стихійно-ринковими засадами (золотом) і цілеспрямовано регулюючим впливом через обіг долара як основної резервної і розрахункової валюти призвела до:

- невідповідності між незмінною ціною золота і цінами товарів та послуг;
- гігантського вивезення капіталу з США (з 1957 по 1971 р. у формі прямих інвестицій на суму 54,2 млрд дол.);

- величезним військовим витратам за кордоном;

- збільшення дефіциту платіжного балансу США (з 1953 по 1972 р. — 69 млрд дол.);

- відриву реального курсу долара від його золотого паритету.

Крім того, у другій половині 60-х років Західна Європа і Японія вдвічі перевершили США за обсягами золотого запасу й експорту. У результаті перестала існувати навіть та загальноекономічна основа, на якій тримався золотодевізний стандарт, що спирається на єдину валюту — долар. Розлад золотодоларового стандарту відбився в масових “скиданнях” долара на валютних ринках у формі валютних лихоманок.

Тому з 1970 р. у рамках МВФ були введені спеціальні права запозичення (СПЗ), що призначалися для поповнення валютних резервів країн-членів. СПЗ виконують ряд функцій світових грошей. Кошти розподіляються пропорційно квоті країн у МВФ, тому основна їх частина (від 2/3 до 3/4) припадає на промислово розвинуті країни і 1/4 — на країни, що розвиваються. Спочатку курс СПЗ визначався за офіційним золотим еквівалентом, привірняним до долара США, потім за валютним кошиком спочатку 16, а тепер 5 основних національних валют. СПЗ поступово перетворюються в головний резервний засіб світової валютної системи.

У цих умовах США провели дві девальвації долара — у 1971 і 1973 р., у результаті чого офіційна ціна золота зросла до 42,22 дол. за тройську унцію. До цього часу більшість урядів промислово розвинутих країн зняли з себе відповідальність за підтримку курсу своєї валюти у визначеному співвідношенні з її доларовим паритетом і перейшли на режим “плаваючих” курсів. З 1973 р. золото продається і купується за цінами, що встановлюються на спеціальних то-

варних біржах золота, і ціна на золото перестала безпосередньо впливати на світову валютну систему.

У такій ситуації постало питання про реформування міжнародних валютних відносин. У січні 1976 р. сесія Тимчасового комітету МВФ затвердила ряд змін у Статуті МВФ, що означало офіційну реорганізацію світової валютної системи (Ямайська угода 1976–1978 рр.) Зміни в механізмі валютних відносин набрали сили з 1 квітня 1978 р. і полягали в наступному: була скасована офіційна ціна золота (1/3 золотого запасу МВФ ліквідувалася шляхом продажу 1/6 цього запасу на відкритих аукціонах і повернення ще 1/6 запасу країнам-членам фонду); СПЗ були офіційно перетворені в головний резервний актив світової валютної системи.

Узаконувалася система плаваючих курсів валют. Країни-члени могли виражати паритети своїх валют у СПЗ або у якійсь іншій іноземній валюті (але тільки не в золоті). Була розширена сфера міждержавного валютного регулювання, для чого в рамках МВФ була створена Рада на рівні міністрів країн-учасниць для узгодження економічної політики.

Сформована валютна система відповідала положенням світового господарства у 70-х роках.

§2. Регіональні валютні системи

Поглиблення процесів західноєвропейської валютної інтеграції, спричинило створення Європейської валютної системи (ЄВС), що являє собою регіональну валютну систему й одночасно є елементом сучасної світової валютної системи.

ЄВС була створена в 1979 р. Основною рисою цієї регіональної валютної системи був механізм ЕКЮ — спеціальної європейської розрахункової одиниці, заснованої на “кошику” з 10 валют країн Західної Європи на чолі з маркою ФРН (на 1/3). На відміну від СПЗ ЕКЮ застосовувалось й у приватних операціях банків і фірм. Квота національних валют — компонентів ЕКЮ — визначалась економічним потенціалом країн (їх часткою у сукупному ВВП і товарообігу ЄС) з переглядом кожних п’ять років. При перегляді “кошику” всі активи і пасиви переоцінювались за новим курсом. Останній раз структура ЕКЮ була зафіксована у вересні 1989 р., питома вага валют становила (у %): німецька марка — 30,1; французький франк — 19,0; фунт стерлінгів — 13,0; італійська ліра — 10,0; голландський гульден — 9,4; бельгійський франк — 7,6; іспанська песета — 5,3; інші — 5,45.

У ЄВС здійснюється міждержавне регіональне валютне регулювання через Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС), що надає центральним банкам короткострокові і середньострокові кредити для покриття тимчасового дефіциту платіжних балансів і розрахунків, пов’язаних з валютною інтервенцією.

З 1 січня 1999 року нову європейську валюту — євро запущено у безготівковий обіг Бельгії, Голландії, Люксембургу, Німеччини, Франції, Італії, Іспанії, Португалії, Ірландії, Австрії та Фінляндії. Велика Британія, Данія і Швеція поки що утримуються від вступу в Європейський економічний і валютний союз (ЄВС), а Греція, якій, навпаки, дуже хотілося стати повноправним його членом, не змогла задовольнити економічних вимог, що ставляться до економіки країн — потенційних членів ЄВС.

Матеріалізація євро відбулася 1 січня 2002 року — цього дня єдина валюта з'явилася у готівковому грошовому обігу.

Очікується, що єдина сильна валюта сприятиме економічному зростанню країн ЄС та фінансовій стабільності у всьому світі.

30 червня 1998 року у Франкфурті офіційно відкрився Європейський центральний банк. Він здійснює курсоутворення євро та контролює рівень процентних ставок євровалютного ринку. Водночас Європейська система центральних банків (ESCB), яка складається з Європейського центрального банку та національних центральних банків, уже визначила всі технічні умови й особливості механізму введення євро. Очевидно, що всі проблеми, з якими передусім зіткнуться українські комерційні банки, матимуть теж суто технічний характер.

З огляду на це вважаємо за доцільне детально зупинитися на характеристиці ключових складових механізму введення євро. На нашу думку до них належать:

- порядок формування обмінних курсів національних валют щодо євро;
- аналіз нових міжнародних джерел ціноутворення на грошових ринках у межах ЄС;
- клірингові розрахунки в євро за участю міжнародних та національних платіжних систем;
- деномінація платежів у євро;
- процедура конверсії банківських рахунків у національних валютах в євро.

Порядок формування обмінних курсів національних валют щодо євро визначається схемою, за якою здійснюється фіксація обмінних курсів між валютами країн — членів ЄВС. Передбачається, що фіксація курсів має запобігати появі спекулятивних можливостей і не порушувати природної конкуренції.

Обмінні курси фіксуються тільки між євро і національними валютами країн — членів Європейського економічного і валютного союзу, тобто щодо 1 євро і тільки в односторонньому порядку.

Для конвертації суми однієї національної валюти в іншу необхідно буде проконвертувати цю суму в євро, а потім в іншу національну валюту. Тобто залишиться крос-курс для валютних пар країн — учасниць союзу тільки через євро.

Загальний вираз обмінного курсу включає в себе 6 цифр: цифри до десяткової коми і після, нуль розглядається як до коми, так і після. Наприклад: 1 євро = 1906,48 італійських лір.

Зовнішня вартість євро має відповідати вартості екію, тобто обмінний курс між ними становитиме один до одного. Євро буде поділена на 100 центів.

З 1 січня 1999 р. на ринку ЄВС торгівля здійснюється тільки в євро.

Запровадження у грошовий обіг євро зчинило появу нових міжнародних джерел ціноутворення на грошових ринках у межах ЄС.

З 1 січня 1999 р. традиційні ставки грошового ринку (PIBOR, FIBOR та ін.) перестали існувати. На зміну їм прийшли ставки EURIBOR та EURIBID, які замінили вищезгадані ставки національних грошових ринків країн — учасниць ЄВС.

Запроваджена така умовна схема утворення ставок EURIBOR, EURIBID: — 64 провідних банки світу (перелік уточнюється); — 58 банків країн ЄВС (з них 12 німецьких банків); — 3 глобальних банки США; — 2 швейцарських банки і 1 японський банк.

Передбачено, що ці банки регулярно надаватимуть інформацію про депозитні ставки грошового ринку відомим інформаційним агентствам (REUTERS, TELEKURS), які вираховуватимуть середні процентні ставки, що відповідно представлятимуть ставки EURIBID та EURIBOR. Ці ставки вважаються базовими для визначення ставок, які публікуються Європейською системою центральних банків (ESCB).

З метою гармонізації правил та звичаїв фінансових ринків передбачається дотримуватися в ЄВС таких параметрів.

Ринок євровалюти (Euro Money Market):

- принцип тривалості фінансового стандартного року: 360 днів; — стандартний термін поточної угоди — 2 спот-дні; — робочі дні: операційні дні системи TARGET стануть основою для робочих днів з євро.

Ринки облігацій (Bond Markets):

- принцип тривалості стандартного фінансового року: 360 днів; — принцип котирування: перевага десятковим, а не дробовим часткам; — робочі дні: операційні дні системи TARGET стануть основою для робочих днів з євро: — періодичність купонів: довільна; — дні розрахунків: стандарт для міжнародних торгових операцій з облігаціями, деномінованими в євро, має залишатися в межах циклу T + 3 робочих дні.

Клірингові розрахунки в євро здійснюються з участю міжнародних і національних платіжних систем. Запровадження євро не призвело до зникнення кордонів між державами, однак більшість валют, що нині існують в Європі, вийде з обігу. Це відкріє шлях до нових європейських платіжних систем, функції і завдання яких будуть аналогічні національним платіжним системам.

Для здійснення платежів у Європі, які забезпечать клірингові розрахунки в євро, існує три альтернативні можливості:

- платіжна система Європейської системи центральних банків — TARGET; — система клірингових розрахунків у євро Європейської асоціації (EBA); —

загальнодержавні національні системи клірингових розрахунків у євро через прямий чи віддалений доступ (RTGS).

Усі названі види платіжних систем існують сьогодні паралельно, базуючись на БРУТТО- чи НЕТТО-схемі клірингових розрахунків.

До системи клірингових розрахунків БРУТТО (Gross settlement system) належать системи, які передбачають виконання платежів за наявності достатнього покриття на кореспондентському рахунку для реального переведення грошей з рахунку банку-відправника на рахунок банку-отримувача. Ця система відзначається високою надійністю і швидкістю виконання платежів, які не потребують залучення великої кількості ліквідних коштів.

Представниками такого типу платіжних систем є національні платіжні системи таких країн: СЕП — Україна; TFB — Франція; ELS — Німеччина; BLREL — Італія; TOP — Нідерланди; TARGET — Європейський валютний союз; FEDWIER — США.

Система клірингових розрахунків НЕТТО (Net settlement system) базується на взаємозаліку платежів з перерахуванням різниці (сальдо), що виникла в одному з контрагентів без покриття платежу.

Представниками такого типу систем є: CHIPS — США, CHAPS — Велика Британія, EAF-2 — Німеччина, EBA — Європейський валютний союз.

Крім необхідного для використання євро приведення у відповідність національних клірингових систем (конверсії валют, подвійної звітності й т.ін.), очікуються деякі інші можливі наслідки для систем Національних клірингових послуг:

- приведення у відповідність робочих годин, а також форматів і вимог звітності;
- загальна можливість віддаленого доступу до локальних платіжних систем чи банків, що розташовані на території ЄВС;
- перерозподіл обсягів платежів і часток ринку;
- гармонізація цінних структур.

Єдина валюта приведе до створення єдиного ринку платіжних послуг. Деякі ринкові стандарти, наприклад, дата валютування, години роботи та розрахунок процентних ставок будуть за короткий час приведені у відповідність один з одним, тоді як інші, такі, як юридичні вимоги, вимоги до звітності й місцеві формати, існуватимуть і далі, забезпечуючи відокремлене функціонування європейських ринків.

Спеціальна директива ЄС про здійснення міжнародних платежів потребує прозорості цінової політики і строків здійснення міжнародних платежів на суму до 50000 євро. Банки почали виконувати ці вимоги з 01.01.1999 року. Робочим документом Європейського валютного інституту (ЄМІ) «Законодавчі процедури щодо введення євро» передбачено, що ні суд, ні державні органи не можуть своїм рішенням зобов'язати будь-який суб'єкт економічної діяльності

використовувати євро. Однак робоча передумова цього ж документа полягає в тому, що міжбанківський і біржовий ринки іноземних валют уже на початковій стадії перехідного періоду перейдуть до стандартизованого використання євро, тому що Європейська система центральних банків здійснюватиме операції тільки в євро і при необхідності конвертуватиме платіжні доручення, отримані від контрагентів, у євро або в національні валюти.

Європейським валютним інститутом на сьогодні вже розроблено детальну технічну процедуру з конверсії рахунків у євро, а також передбачено уникнення всіх технічних перешкод, які можуть виникнути під час цього процесу. Процедура конвертації включає такі кроки:

1) суми, передбачені для конвертації однієї національної валюти в іншу, мають бути спочатку проконвертовані в євро;

2) отримані відповідні суми в євро будуть округлені до трьох знаків після коми;

3) після конвертації сума в євро або в національній валюті має бути округлена вгору або вниз до найближчої підоддиниці (наприклад, цент, пфеніг) відповідно до традиційної банківської практики;

4) конвертація національної валюти ЄВС у євро відбувається за допомогою ділення на обмінний курс, а конвертація євро у національну валюту ЄВС відбудеться за допомогою множення на обмінний курс.

Введення євро значно зменшило всі банківські витрати, пов'язані з операціями у різних валютах, оскільки банкам не доведеться тримати кореспондентських рахунків у них в інших зарубіжних банках.

Отже, інтеграція грошового ринку Європи значно оптимізує міжнародну систему платежів і зробить її оперативнішою.

Розділ 21. Міжнародний кредит

§1. Класифікація міжнародного кредиту

Міжнародний кредит являє собою рух позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням товарних і валютних ресурсів.

Наприкінці XV ст., під впливом географічних відкриттів та стрімкого зростання обсягу міжнародної торгівлі, особливо після освоєння морських шляхів з Європи на Схід, а пізніше в Америку та Індію, виникає міжнародний кредит.

Функціонує такий кредит на принципах повернення, терміновості, платності, цільового характеру за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел.

Функції міжнародного кредиту. Вони виражають особливості руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, до числа яких входять:

1) Перерозподіл позичкового капіталу між окремими країнами для забезпечення попиту на капітал та забезпечення рівноваги глобальних фінансових ринків. Кредит сприяє вирівнюванню національного прибутку в середній прибуток, збільшуючи його масу;

2) Економія витрат обігу у сфері міжнародних розрахунків шляхом використання комплексу кредитних засобів (тратт, векселів, чеків та ін.), розвитку безготівкових трансакцій;

3) Прискорення концентрації та централізації капіталу завдяки використанню міжнародного ринку кредиту;

4) Регулювання міжнародних ринків кредиту;

Форми міжнародного кредиту можна класифікувати в такий спосіб:

- за видами – товарні (надані експортерами імпортерам), валютні (надані банками в грошовій формі);

- за джерелами – внутрішні і зовнішні кредитування зовнішньої торгівлі;

- за призначенням – комерційні (безпосередньо пов'язані з зовнішньою торгівлею і послугами), фінансові (на прямі капіталовкладення, будівництво об'єктів, придбання цінних паперів, погашення зовнішньої заборгованості, валютну інтервенцію), проміжні (для обслуговування змішаних форм вивозу

Частина 8. Світогосподарські зв'язки та міжнародні валютно-фінансові операції

капіталів, товарів і послуг, наприклад, виконання підрядних робіт — інжиніринг);

- за валютними позиками — у валюті країни-боржника, у валюті країни-кредитора, у валюті третьої країни, у міжнародній рахунковій грошовій одиниці (СПЗ, ЄВРО тощо);

- за термінами — надстрокові (добові, тижневі, до трьох місяців), короткострокові (до одного року), середньострокові (від року до п'яти), довгострокові (понад п'ять років). При пролонгації (продовженні) короткострокових і середньострокових кредитів вони стають довгостроковими, причому з державною гарантією;

- за забезпеченістю — забезпечені (товарними документами, векселями, цінними паперами, нерухомістю та ін.), бланкові — під зобов'язання боржника (соло-вексель з одним підписом);

- з погляду надання — готівкові (що зараховуються на рахунок і в розпорядження боржника), акцептні, депозитні сертифікати, облігаційні позики, консорціальні кредити.

§ 2. Міжнародні валютно-кредитні організації

У роки другої світової війни система міжнародної торгівлі та валютних відносин зазнала фактично повного краху. Для реформування міжнародних валютно-кредитних відносин у 1944 році в м. Бреттон-Вудсі (США) зібралася міжнародна валютно-фінансова конференція, на якій було утворено міждержавного установу при ООН з регулювання валютних відносин — Міжнародний валютний фонд (МВФ), були закладені підвалини сучасної міжнародної валютно-кредитної системи.

Міжнародні і регіональні валютно-кредитні і фінансові відносини організації — це інститути, створені на основі міждержавних угод з метою регулювання міжнародних економічних, у тому числі валютно-кредитних і фінансових відносин. До таких організацій належать: Банк міжнародних розрахунків, Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції і розвитку, а також регіональні банки розвитку.

Посилення міжнародної координації валютно-кредитної сфери значною мірою пов'язано з діяльністю Міжнародного валютного фонду (МВФ), який згідно зі своїм статусом регулює валютні курси і платіжні баланси країн-членів, контролює систему їх багатосторонніх платежів і зовнішню заборгованість, надає кредити країнам-членам для розв'язання їх валютно-фінансових проблем.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) — міжнародна валютно-кредитна організація, що має статус спеціалізованої установи ООН. МВФ був створений на міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі (США) у 1944 р., але почав функціонувати з березня 1947 р. Правління МВФ знаходиться у

Вашингтоні, а його відділення — у Парижі. Правління складається з п'яти головних департаментів: для Африки, Європи, Азії, Середнього Сходу і Західної півкулі.

Офіційними цілями МВФ є: сприяння розвитку міжнародної торгівлі і валютного співробітництва шляхом встановлення норм регулювання валютних курсів і контролю за їх дотриманням, багатосторонньої системи платежів і усунення валютних обмежень; надання державам-членам коштів в іноземній валюті для вирівнювання платіжних балансів.

Статут МВФ змінювався двічі: у 1968-1969 рр. була внесена перша серія поправок, викликана введенням СДР, і в 1976-1978 рр. — друга серія поправок, що відбивала заміну Бреттон-Вудської валютної системи новою, Ямайською валютною системою.

Капітал МВФ утворюється за рахунок внесків держав-членів відповідно до встановленої для кожного з них квотою, розмір якої залежить від рівня економічного розвитку країни та її ролі у світовій економіці і міжнародній торгівлі. У 1947 р. у фонд входило 49 країн, і загальна сума квот становила 7,7 млрд дол. До 30 червня 1991 р. учасниками МВФ було вже 155 країн-членів, і капітал (оплачений) становив 90 млрд СДР (СДР = 1,2 дол. США). З цієї суми 2/3 належать промислово розвинутим країнам (у тому числі США — 1/5), 1/3 — країнам, що розвиваються, складовим 4/5 членів фонду.

Виходячи з розмірів квот розподіляються голоси між країнами в керівних органах МВФ. Кожна держава має 250 голосів плюс один голос на кожні 100 тис. СДР її квоти. 46 % усіх голосів належить США і країнам ЄС, 34% — країнам, що розвиваються.

Керівним органом МВФ є Рада керуючих, що збирається раз на рік у складі представників усіх країн-учасниць. Виконавчим органом є Директорат, що складається з шести членів, призначуваних країнами з найбільшими квотами, і 16 членів, що обираються за географічними ознаками. Дорадчим органом є Тимчасовий комітет ради керуючих, до складу якого входять міністри фінансів 22 країн.

До статуту МВФ внесені зміни у зв'язку з Ямайською валютною системою. Вони були ратифіковані більшістю членів Фонду 1 квітня 1978 р. Частка США в капіталі Фонду знизилася за 1947-1987 рр. з 36,2 до 20,1%, у загальній кількості голосів — з 26,7 до 19,3%, але всі вони зберегли право вето при вирішенні найважливіших питань. Трохи підвищилася питома вага голосів і квот країн, що розвиваються, головним чином країн-експортерів нафти.

Кредити МВФ діляться на декілька видів:

1) кредити, надані в межах резервної позиції країни в МВФ. Для покриття дефіциту платіжного балансу країна може одержати кредит у Фонді — позичку в іноземній валюті в обмін на національну терміном до трьох-п'яти років. Погашення позички провадиться оберненим шляхом — за допомогою придбання че-

Частина 8. Світогосподарські зв'язки та міжнародні валютно-фінансові операції

рез визначений термін національної валюти на вільно конвертовану. У межах 25% квоти країна одержує кредити без обмежень, а також на суму кредитів в іноземній валюті, наданих раніше Фонду. Цей кредит не повинен перевищувати 200% квоти;

2) кредити, надані понад резервну частку. Позички видаються після попереднього вивчення Фондом валютно-економічного становища країни і виконання вимог МВФ про проведення стабілізаційних заходів.

МВФ відіграє велику роль у міждержавному регулюванні валютно-кредитних відносин. Відповідно до Бреттон-Вудської угоди перед Фондом було поставлено завдання щодо упорядкування валютних курсів, тобто регулювання і підтримувannya стабільності паритетів країн-членів (у золоті або доларах). Без санкції фонду країни не мали права змінювати паритети валют більш як на 10%, а також допускати при проведенні операцій відхилення від паритету понад $\pm 1\%$ (з грудня 1971 р. — понад $\pm 2,25\%$).

Відповідно до Статуту МВФ держави-члени фонду повинні були на базі фіксованих валютних курсів вводити конвертованість валют по поточних операціях і проводити політику, спрямовану на повне усунення валютних обмежень. Але на практиці ці положення не могли бути виконані багатьма країнами. Наприклад, валютні обмеження були скасовані лише 60 країнами-членами МВФ.

Загострення валютної кризи на початку 70-х років призвело до підриву основних принципів Бреттон-Вудської валютної системи і, зокрема, до зберігання фіксованих валютних курсів. У результаті в 1973 р. були скасовані фіксовані паритети і валютні курси, введено режим “плаваючих” валютних курсів, що юридично були закріплені Ямайською валютною системою, введеною з квітня 1978 р.

Країни-члени МВФ зобов'язані подавати йому інформацію про офіційні золоті запаси і валютні резерви, стан економіки, платіжного балансу, грошового обігу, закордонні інвестиції та ін. Ці дані використовуються приватними банками для визначення платоспроможності країн-позичальників.

Важливо відзначити, що членство країни в МВФ є обов'язковою умовою при її вступі в Міжнародний банк реконструкції і розвитку, а також для одержання пільгових кредитів у його дочірній організації — Міжнародній асоціації розвитку.

Разом з МВФ в регулюванні міжнародних валютно-кредитних відносин важливу роль відіграє й інша установа з сім'ї бреттон-вудських інститутів — Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР). Разом з двома своїми філіями — Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК) і Міжнародною асоціацією розвитку (МАР) — він входить у структуру Світового банку.

Членами МБРР можуть бути країни-члени МВФ. Основна частина позик МБРР — це довгострокові кредити, які спрямовуються на реалізацію проектів

і програм, що сприяють структурній перебудові країн-позичальників. У розробці таких програм бере участь потужний апарат МБРР, який складається з фахівців-дослідників та практиків.

Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) — спеціалізована установа ООН, міждержавний інвестиційний інститут, заснований одночасно з МВФ відповідно до рішень міжнародної валютно-фінансової конференції в Бреттон-Вудсі у 1944 р. Положення про МБРР, що є одночасно і його статутом, офіційно набрало чинності у 1945 р., але банк почав функціонувати з 1946 р. Місцезнаходження МБРР — Вашингтон.

Органами МБРР є Рада керуючих і Директорат як виконавчий орган. Очолює банк президент, як правило, представник ділових кіл США. Сесії ради, що складається з міністрів фінансів або керуючих центральних банків, проводяться раз на рік, разом з МВФ. Членами банку можуть бути тільки члени МВФ, голоси також визначаються квотою країни в капіталі МБРР (85,2 млрд дол.). Хоча членами МБРР є 155 країн, але головне становище належить сімці:

США, Японії, Великій Британії, ФРН, Франції, Канаді й Італії.

Джерелами ресурсів банку, крім акціонерного капіталу, є розміщення облігаційних позик, головним чином на американському ринку, і кошти, отримані від продажу облігацій.

МБРР надає кредити звичайно на термін до 20 років для розширення виробничих потужностей країн-членів банку. Вони видаються під гарантію урядів країн-членів банку. МБРР надає також гарантії за довгостроковими кредитами інших банків. Як і МВФ, він потребує обов'язкового надання інформації про фінансове становище країни-позичальника, що кредитується.

Необхідно підкреслити, що банк покриває своїми кредитами лише 30% вартості об'єкта, причому найбільша частина кредитів спрямовується в галузі інфраструктури: енергетику, транспорт, зв'язок. З середини 80-х років МБРР збільшив частку кредитів, що спрямовуються в сільське господарство (до 20%), в охорону здоров'я. У промисловість спрямовується менше 15% кредитів банку.

В останні роки МБРР займається проблемою врегулювання зовнішнього боргу країн, що розвиваються: до 1/3 кредитів він видає у формі так званого спільного фінансування. Банк надає структурні кредити для проведення структурної перебудови економіки, оздоровлення платіжного балансу.

На додаток до МБРР були створені такі фінансові інститути:

Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Агентство по гарантіях багатосторонніх інвестицій. На початку 90-х рр. до складу членів цих організацій входило 155 країн. За період свого існування банк та його організації надали понад 5 тис. позик на загальну суму 245 млрд дол. Майже 3/4 усіх позик припадає на МБРР, тобто приблизно 15 млрд дол. на рік. За ними стягається відсоток на рівні ставок фінансового ринку.

Частина 8. Світогосподарські зв'язки та міжнародні валютно-фінансові операції

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) була утворена в 1960 р. з метою надання пільгових кредитів країнам, що розвиваються (на термін до 50 років з сплатою 0,75% річних). Протягом року МАР видає кредитів на суму до 5 млрд дол.

Міжнародна фінансова корпорація (МФК) створена з ініціативи США в 1956 р. для заохочення розміщення приватного капіталу в промисловість країн, що розвиваються. МФК надає кредити високорентабельним приватним підприємствам, але на відміну від МБРР без гарантії уряду. Кредити видаються на термін до 15 років у розмірі до 20% вартості проекту. Таким чином, МФК сприяє додатковому фінансуванню проектів, розроблених приватним сектором.

Агентство по гарантіях багатосторонніх інвестицій здійснює страхування капіталовкладень від політичного ризику на випадок експропріації, війни і зриву контрактів.

Таким чином, створена група МБРР з єдиними органами управління і президентом, яка є головною в сфері міжнародного кредиту.

Банк міжнародних розрахунків (БМР) — перший міждержавний банк — був організований у 1930 р. у Базелі як міжнародний банк центральних банків. Його організаторами були емісійні банки Англії, Франції, Італії, Німеччини, Бельгії, Японії і група американських банків на чолі з банкірським будинком Моргана.

Більш як 70 центральних банків зберігають свої резервні валютні кошти на рахунках БМР. Розроблені в його комітетах та структурах правила державного регулювання та нагляду за банківською діяльністю стали з 1992 року обов'язковими для всіх комерційних банків країн-членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) — однієї із найвпливовіших міжурядових організацій у валютно-фінансовій сфері.

Одним з завдань БМР було полегшити розрахунки по репараційних платежах Німеччини і воєнних боргах, а також сприяти співробітництву центральних банків і розрахункам між ними. Свою головну функцію координатора центральних банків головних розвинутих країн БМР зберігає дотепер. Він об'єднує центральні банки 30 країн, головним чином європейських. З 1979 р. БМР здійснює розрахунки між країнами-учасницями Європейської валютної системи, виконує функції депозитарію Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), здійснює операції за дорученнями ОЕСР.

БМР виконує депозитні, позичкові, валютні, фондові операції, купівлю-продаж і збереження золота, виступає агентом центральних банків. Як західноєвропейський міжнародний банк, БМР здійснює міждержавне регулювання валютно-кредитних відносин.

Крім того, у 60-х роках виникли регіональні банки розвитку: у 1949 р. — Міжамериканський банк розвитку (МаБР), у якому представлено 27 учасників країн

регіону, що розвиваються, і 16 представників розвинутих країн; у 1964 р. — Африканський банк розвитку (АфБР) за участю країн регіону, що розвиваються, і розвинутих країн (відповідно 50 і 25); у 1966 р. — Азіатський банк розвитку (АзБР) з відповідною участю 31 і 14. Загальними рисами регіональних банків є цілі і методи фінансування, а об'єктами кредитування — галузі інфраструктури: будівництво або модернізація автострад, гаваней, причалів, аеропортів та ін., а також видобувна й обробна промисловість.

Основна мета регіональних банків розвитку — це розвиток економічного співробітництва й інтеграції країн, що розвиваються, подолання зовнішньої залежності.

Водночас необхідно сказати про регіональні валютно-кредитні організації “Європейського союзу”.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) був створений у 1958 р. з метою надання кредитів терміном від 20 до 25 років на освоєння відсталих районів, здійснення міждержавних проектів, модернізацію галузевої структури виробництва.

Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС) створений у 1973 р. у рамках Європейської валютної системи. Він надає кредити на покриття дефіциту платіжного балансу країн-членів ЄВС за умови виконання ними програм стабілізації економіки. ЄФВС виконує в рамках ЄВС функції кредитно-розрахункового обслуговування країн-членів.

Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) утворений відповідно до підписаної 29 травня 1990 р. у Парижі угоди для надання сприяння реформам у країнах Центральної і Східної Європи в зв'язку з переходом країн цього регіону до ринкової економіки. Засновниками банку є 40 країн — усі країни Європи, крім Албанії, а також США, Канада, Мексика, Венесуела, Марокко, Єгипет, Ізраїль, Японія, Південна Корея, Австралія, Нова Зеландія і дві міжнародні організації — Європейське економічне співтовариство і Європейський інвестиційний банк. В утворенні банку брав участь і колишній СРСР, членом банку є нині Україна.

ЄБРР почав свою діяльність з квітня 1991 р., його капітал у розмірі 70 млрд франків розподіляється в такий спосіб: 50% належить Комісії європейських співтовариств і 12% — країнам ЄС; 11,3% — іншим європейським країнам; 24% — неєвропейським державам, у тому числі: США — 10% капіталу, Японії — 8,52%, країнам Східної і Центральної Європи — 13,7%.

Мета ЄБРР — зіграти роль стимулятора для залучення капіталів у галузі інфраструктури країн Центральної і Східної Європи. Надаючи кредити, банк допомагає підприємцям у створенні ринкової економіки, а це сприятиме якнайшвидшому переходові східноєвропейських країн до економічної стабільності і введення конвертованості своїх валют.

Навчальне видання

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Підручник

Під редакцією Предборського В.А.

Редактор *Вдовиченко Валентина Миколаївна*
Коректор *Асташева Марія Василівна*
Комп'ютерна верстка *Полончук Микола Андрійович*
Дизайн обкладинки *Кочергін Олег Станіславович*

Підписано до друку 30.07.2003.
Формат 60 x 84 1/16. Папір офсетний. Друк офсетний. Гарнітура
NewtonС. Умовн. друк. аркушів — 40,1. Облік. вид. аркушів — 42,5.
Замовлення №

Видавництво «Кондор»
Свідоцтво ДК № 1157 від 17.12.2002 р.
03057, м. Київ, пров. Польовий, 6,
тел./факс (044) 456-60-82, 241-83-47

Динаміка зовнішнього боргу України, млн USD

Зовнішній борг по стану на	01.93	01.94	01.95	01.96	01.97	01.98	01.99
Зовнішній борг, всього	396	3623	4822	8217	8839	9555	11483
Кредити від міжнародних організацій	0	0	477	2211	3444	4022	4817
Світовий банк			101	503	905	1212	1584
Європейське співтовариство				110	241	352	333
ЄБРР			5	33	35	66	110
МВФ			371	1565	2263	2392	2790
Кредити від іноземних держав	396	3623	4345	4806	4275	3854	3744
Росія		2704	2704	3060	2381	2001	1896
Туркменістан			713	708	704	599	458
Молдавія		28	28	19			
Японія					182	150	144
Кредитні лінії	396	891	900	745	860	1013	1046
Німеччина	196	401	645	670	597	463	492
США	174	333	123	71	215	448	396
ЄС	26	157	123	4			
Франція					35	32	37
МБРР						3	15
Інші кредити			9	274	161	158	306
Фідучіарні займи						559	1767
ОДЗП 1995р. (РАТ Газпром)				1200	1120	1120	1155