

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ:
ТЕНДЕНЦІЇ ТА РОЗВИТОК
СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНИХ ІДЕЙ**

МОНОГРАФІЯ

За загальною редакцією д-ра екон. наук Е. М. Забарної

ОДЕСА «Астропринт» 2018

УДК 330.1:338.24
Е457

Авторський колектив (кафедра економічних систем і управління інноваційним розвитком ОНПУ МОН України):

д-р екон. наук., проф. Елеонора Миколаївна Забарна;
канд. екон. наук, доц. Наталія Олексіївна Задорожнюк;
канд. екон. наук, доц. Наталія Іванівна Волкова;
канд. екон. наук, доц. Володимир Анатолійович Чередниченко;
канд. екон. наук, доц. Олена Миколаївна Козакова;
канд. екон. наук, доц. Олександр Ілліч Бутук;
канд. екон. наук, доц. Світлана Іванівна Рассадникова;
канд. екон. наук, доц. Валентина Георгіївна Кухарчи;
старший викладач Наталія Олександрівна Черепанова;
здобувач Олексій Геннадієвич Кухарчик

Рецензенти: д-р екон. наук, проф. О. І. Гонга;
д-р екон. наук, проф. В. М. Грінчуцький

Друкується відповідно до постанови вченої ради Одеського національного політехнічного університету (*протокол № 4 від 29.12.2017 р.*)

Економічна теорія: тенденції та розвиток системи економічних ідей : монографія / авт. кол.: Е. М. Забарна, Н. О. Задорожнюк, Н. І. Волкова [та ін.] ; за заг. ред. Е. М. Забарної. – Одеса : Астропринт, 2018. – 392 с.

ISBN 978-966-927-369-7

Досліджено тенденції та специфіку сучасних економічних наукових шкіл. Показано особливості трансформаційних процесів в економічних системах. Досліджено концепцію людини в контексті еволюції економічної теорії. Показано еволюційні процеси в становленні теорії вартості. Вивчено еволюцію формування факторів виробництва з урахуванням викликів сьогодення. Представлено діалектику формування сутності інвестицій та конкуренції. Проаналізовано сучасний інструментарій регуляторної політики держави. Виявлено вплив глобалізаційних процесів на економічні системи.

Монографія може бути рекомендована до використання науковцям, фахівцям в економічній та управлінській сферах; керівникам органів державного управління різних рівнів, викладачам та студентам.

УДК 330.1:338.24

ISBN 978-966-927-369-7

© Одеський національний політехнічний університет, 2018

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ШКОЛИ. ЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ	8
1.1 Монетаризм як різновид кількісної теорії грошей. Сучасний монетаризм	10
1.2 Огляд монетаризму, кейнсіанства та неокласичних поглядів	13
1.3 Теорія пропозиції А. Лаффера	19
1.4 Модель міжгалузевого балансу	22
1.5 Економічна рівновага у відкритій економіці	29
1.6 Економічне зростання. Оцінка позитивного та негативного ефектів	36
Висновки та список використаних джерел	47
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНІ МОДЕЛІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	50
2.1 Формування і розвиток концепції соціального ринкового господарства. Загальна оцінка базових теорій	51
2.2 Практична модель соціального ринкового господарства Л.Ерхарда	58
2.3 Моделі ринкової економіки в розвинутих країнах	59
2.4 Поняття та специфіка функціонування економіки перехідного періоду	65
2.5 Перехідні (трансформаційні) економічні системи	70
Висновки та список використаних джерел	79
РОЗДІЛ 3. КОНЦЕПЦІЯ ЛЮДИНИ В КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ	83
3.1 Сутність та історичні аспекти становлення людини як основного об'єкту та суб'єкту соціально-економічної системи	84
3.2 Мотивація діяльності людини	90
3.3 Еволюція концепції людини	92
3.4 Напрямки моделювання людини	95
3.5 Форми дієздатності людини	107

Висновки та список використаних джерел	111
РОЗДІЛ 4. ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ ТЕОРІЇ ВАРТОСТІ ТА ВАРТІСНИХ ПОКАЗНИКІВ	114
4.1 Історія різних трактувань дефініцій «вартість» та «ціна»	115
4.2 Концепція земельної ренти	126
4.3 Маржиналізм в теоріях граничної корисності та граничної продуктивності	131
4.4 Дискусія щодо меж поширення продуктивно-вартісних відносин	138
Висновки та список використаних джерел	155
РОЗДІЛ 5. ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ВЛАСНІСТЬ» ТА ЇЇ МІСЦЕ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ	161
5.1 Власність: сутність та зміст	162
5.2 Еволюція відносин та форм власності	172
5.3 Трансформація форм власності в Україні	179
Висновки та список використаних джерел	187
РОЗДІЛ 6. ЕВОЛЮЦІЯ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА	191
6.1 Дослідження сутності факторів виробництва	192
6.2 Класифікація факторів виробництва	198
6.3 Роль факторів виробництва в процесі виробництва та розподілу доходів	204
6.4 Еволюція змісту праці	217
Висновки та список використаних джерел	220
РОЗДІЛ 7. ДІАЛЕКТИКА КАТЕГОРІЇ «КОНКУРЕНЦІЯ» В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ	224
7.1 Сучасні наукові концепції теорії конкуренції	225
7.2 Дослідження змісту та структури категорії «конкуренція»	240
7.3 Формування «інноваційної» конкуренції	247
Висновки та список використаних джерел	251

РОЗДІЛ 8. ЕВОЛЮЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙ. СУТНІСТЬ ТА СИСТЕМА ПОГЛЯДІВ	257
8.1 Систематизація понятійно-категоріального апарату та загальна характеристика інвестицій	259
8.2 Виникнення економічної категорії інвестицій в історії економічної думки	265
8.3 Характеристика етапів розвитку поглядів на еволюцію категорії інвестиції	275
8.4 Сучасні трактування категорії інвестиції в наукових напрямках економічної думки ХХ ст.-початку ХХІ ст.	289
8.5 Багатовекторна економічна категорія інвестиції в інтерпретації економічної теорії і практики в Україні	291
Висновки та список використаних джерел	302
РОЗДІЛ 9. РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА. СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ	313
9.1 Фундаментальні основи існування неспроможностей ринку	315
9.2 Недосконалість ринку через монополії	323
9.3 Проблема зовнішніх ефектів та асиметрії інформації	326
9.4 Особливості проведення регуляторної політики в Україні	331
9.5 Синергетична економіка і теорія самоорганізації в системі розвитку регіонів	341
Висновки та список використаних джерел	345
РОЗДІЛ 10. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ІНТЕГРАЦІЯ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	348
10.1 Глобалізація та передумови інтеграції. Економічна інтеграція	349
10.2 Міжнародна економічна інтеграція	353
10.3 Специфіка та зміст регіональної інтеграції	369
10.4 Галузева інтеграція	376
10.5 Україна та ЄС: п'ять доріг євроінтеграції	380
Висновки та список використаних джерел	386

ВСТУП

Економічні концепції і економічні уклади завжди були і будуть схильні до змін, проте вічною залишиться мета економічної діяльності – служити і сприяти добробуту людей.

Л. Ерхард, 8 грудня 1945 р.

Епоха глобалізації світової економіки та суспільних трансформацій підвищує значення фундаментальної економічної науки, висуває вимоги до поглиблення теоретичного знання та адекватної відповіді на запити сьогодення щодо конкретно-економічних прикладних досліджень.

Економічна теорія завжди є молодого наукою, бо будь-яка наука, що досліджує поведінку людей, постійно аналізує модерні форми економічних відносин та намагається збагнути, чому деякі усталені традиції господарювання відходять на периферію економічного життя сучасного суспільства. У цьому сенсі не можуть існувати економічні концепції вірні, як то кажуть, «для всіх народів і часів». Економісти у постійних дискусіях звіряють логіку своїх теоретичних побудов з практикою економічного життя. Знання історії та основ формування теорії дає можливість зрозуміти логіку і структуру сучасного типу економічного мислення. Історія економічної науки, а також ідеї економістів минулого є невід'ємною частиною «скарбниці світової науки», залучення до якої розширює світогляд і сприяє більш повному та адекватному сприйняттю реальності.

Унікальність цієї монографії полягає у тому, що вона є спробою узагальнення багаторічних дискусій, які точилися між авторами у їх замаху побудувати актуальну картину економічного життя в Україні і в Світі. Серед авторів монографії є представники різних сучасних економічних шкіл, що додало певної гостроти до дискусії.

Особливий акцент автори монографії надали модерним концепціям людської поведінки в умовах сучасних ринкових відносин. Не залишилися без уваги трансформації відносин власності, механізмів конкуренції, культури інвестування в умовах глобалізації та розвитку соціальних мереж.

Монографія може бути рекомендована до використання науковцям, фахівцям в економічній та управлінській сферах; керівникам органів державного управління різних рівнів, викладачам та студентам.

Представлене наукове дослідження є результатом плідної праці професорсько-викладацького складу кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком Одеського національного політехнічного університету МОН України.

РОЗДІЛ 1. *Сучасні економічні школи. Економічна рівновага. Економічне зростання* та РОЗДІЛ 2. *Сучасні моделі ринкової економіки* написано д-ром екон. наук, проф. Е. М. Забарною.

РОЗДІЛ 3. *Концепція людини в контексті еволюції економічної теорії* написано канд. екон. наук, доц. Н. І. Волковою.

РОЗДІЛ 4. *Еволюція концепцій теорії вартості та вартісних показників* написано канд. екон. наук, доц. О. І. Бутуком.

РОЗДІЛ 5. *Дослідження категорії «власність» та її місце в економічній системі* написано канд. екон. наук, доц. Н. О. Задорожнюк (п.5.2, 5.3) та старшим викладачем Н. О. Черепановою (п.5.1)

РОЗДІЛ 6. *Еволюція факторів виробництва* написано канд. екон. наук, доц. О. М. Козаковою.

РОЗДІЛ 7. *Діалектика категорії «конкуренція» в сучасній економічній теорії* написано канд. екон. наук, доц. Н. О. Задорожнюк.

РОЗДІЛ 8. *Еволюція інвестицій. Сутність та система поглядів* написано канд. екон. наук, доц. С. І. Рассадниковою.

РОЗДІЛ 9. *Регуляторна політика. Сучасні інструменти* написано канд. екон. наук, доц. В. А. Чередниченком.

РОЗДІЛ 10. *Глобалізація та інтеграція сучасних економічних систем* написано д-ром екон. наук, проф. Е. М. Забарною (п.10.5), канд. екон. наук, доц. Кухарчиком В. Г. (п.10.1,10.2), здобувачем О. Г. Кухарчиком (п.10.3, 10.4)

РОЗДІЛ 1	
	СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ШКОЛИ ЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ
1.1	<i>Монетаризм як різновид кількісної теорії грошей. Сучасний монетаризм</i>
1.2	<i>Огляд монетаризму, кейнсіанства та неокласичних поглядів</i>
1.3	<i>Теорія пропозиції А. Лаффера</i>
1.4	<i>Модель міжгалузевого балансу</i>
1.5	<i>Економічна рівновага у відкритій економіці</i>
1.6	<i>Економічне зростання. Оцінка позитивного та негативного ефектів</i>
	<i>Висновки та список використаних джерел</i>
	<p style="text-align: right;">Розділ написано д-р екон. наук, професором Е. М. Забарною</p>

Життя, як стверджували ще мислителі давнини, є рух, і, подібно живій природі, економічне життя суспільства також знаходиться в постійному русі, який проявляється в безлічі поступових кількісних і якісних змін. Ці зміни стосуються не тільки продуктивних сил і виробничих відносин, але і зростаючої продуктивності праці, здатності її створювати все більшу кількість благ, корисних суспільству і людині. Економічна теорія, рівновага та економічне зростання і означають поступальний рух економіки, її прогрес і розвиток.

Характер і динаміка економічного розвитку країни є предметом найпильнішої уваги економістів і політиків. Від того, які процеси відбуваються в динаміці і рівні розвитку, які при цьому відбуваються структурні зміни в національній економіці, залежить багато чого в житті країни та її перспективи.

Актуальність даної тематики пояснюється тим, що розвиток економічної думки, її сучасний вектор, економічне зростання є одним з центральних завдань економіки, а саме орієнтований на досягнення безперервного і стійкого економічного зростання. Щоб зрозуміти, як здійснюється ця мета, важливо виявити внутрішній механізм розвитку економічної теорії, збільшення виробництва економічних благ в масштабі країни. Такий механізм можна виявити в самій структурі національного господарства, що здатний забезпечити збалансоване розширене відтворення.

Економічне зростання, його темпи, якість та інші показники залежать не тільки від потенціалу національного господарства, але в значній мірі від зовнішньоекономічних і зовнішньополітичних чинників. Однак само по собі економічне зростання не може бути самоціллю суспільства. Воно повинен супроводжуватися підвищенням рівня життя населення, зниженням диференціації доходів в суспільстві, модернізацією структури національної економіки, підвищенням якості життя. У зв'язку з цим метою суспільства є не економічне зростання саме по собі, а сталий економічний розвиток.

1.1. Монетаризм як різновид кількісної теорії грошей. Сучасний монетаризм

Монетаризм (англ. monetarism) – макроекономічна теорія, згідно з якою кількість грошей в обігу є визначальним фактором розвитку економіки. Грошима може бути все, що приймається в сплату за товари і послуги. З давніх віків дорогоцінні метали, такі як золото і срібло, були найпопулярнішими формами грошей. Вони не падали в ціні, а навпаки зростали, але з впровадженням паперової валюти стала коливатися їх собівартість. Протягом століть різні суспільства використовували в якості грошей тютюн, сіль, рибальські гачки, мушлі, камені і звичайно всілякі види паперів. Існують такі теорії грошей:

1) металева теорія – виникла в Англії у XVI-XVII ст. Суть – заперечення необхідності паперових грошей;

2) номіналістська теорія – вартість грошей повинна встановлюватися державою (XVII-XVIII ст.). Відбувалося заперечення товарної природи грошей;

3) кількісна теорія грошей (XVIII-XIX ст.). Представники даної теорії бачили в грошах лише засіб обороту. Подальший розвиток отримала в працях Р. Фішера, який виділив такі чинники розвитку даної теорії:

- а) кількість грошей в обігу;
- б) швидкість грошей в обігу;
- в) середньовиважений рівень цін;
- г) кількість товарів;
- д) сума банківських депозитів;
- е) швидкість депозитно-чекового обороту.

Різновидом кількісної теорії грошей є монетаризм. Засновником цієї теорії є американський вчений, представник чикагської наукової школи Мілтон Фрідмен. Розглядається сучасний монетаризм з боку кількісної теорії грошей, згідно з якою кількість маси (грошей) в обігу визначає рівень цін і економічну активність в короткостроковому проміжку економічного розвитку країни. Монетаризм в конкретному сенсі трактується як відповідна «система теоретичних поглядів», згідно з якою регулювання грошової маси є визначальним чинником впливу на динаміку грошових доходів. Мета монетарної політики – зміна сукупного

попиту за допомогою збільшення або зменшення грошової маси з подальшим скороченням або збільшенням процентної ставки. Таким чином, досягнення стабілізації передбачає використання таких інструментів: фіскальної політики, банківської системи, регулювання сукупної пропозиції.

Сучасний монетаризм виник як опозиція насамперед кейнсіанству. Головна ідея М. Фрідмена зводилася до того, що ринкова економіка краще функціонує тоді, коли немає системи грошової регламентації. У книзі «Грошова історія Сполучених Штатів» М. Фрідмен звернув увагу на те, що Велика депресія зовсім не свідчила про нестійкість економіки і не була її ознакою, а пішла на користь приватному підприємництву. Депресія зайвий раз доводить, що вона може завдати шкоди певній групі людей, які мають необмежену владу над грошово-кредитною системою країни. М. Фрідмен також бачив, що реформи економічної політики в кінцевому підсумку служать не інтересам суспільства, а приватному інтересу. Він звернув увагу на те, що під час Великої депресії в період з 1929 р. до 1933 р. Федеративна резервна система допустила зменшення пропозиції грошей на 33%. Якби ця система не допускала катастрофічного падіння грошей в обігу, то не було б кризових явищ.

У 1963 р. вийшла в світ книга А. Шварц і М. Фрідмена «Історія грошей США 1868-1960 рр.». Між 1864 р. і 1985 р. економіка США пройшла 30 ділових циклів. Монетаристи зосередили основну увагу на аналізі ролі грошей і грошового обігу в ділових циклах. Типовий ділової цикл (рис. 1.1) в своєму розвитку проходить чотири фази:

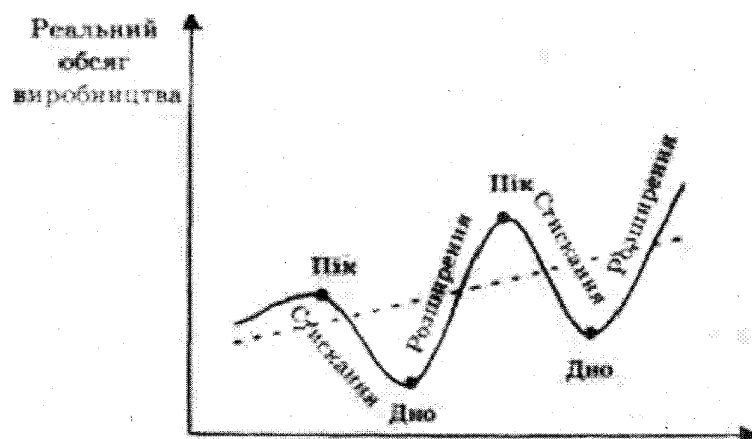


Рисунок 1.1 – Типовий діловий цикл

– фаза стискання, яка супроводжується падінням реального обсягу виробництва. Стискання, яке триває більше шести місяців, називають спадом;

– дно – точка ділового циклу, в якій реальний обсяг виробництва досягає мінімального рівня;

– розширення – фаза циклу, протягом якої реальний обсяг виробництва зростає відносно дна циклу;

– пік («вища точка») – точка ділового циклу, в якій реальний обсяг виробництва досягає максимального рівня.

Досліджуючи поведінку грошей в діловому циклі, М. Фрідмен і А. Шварц звернули увагу на закономірність, згідно з якою темпи зростання грошової маси, що перебувають в обігу, проходять за циклічною схемою, випереджаючи загальні тенденції розвитку ділового циклу.

Кількість грошей, що перебувають в обігу, досягає свого піку і починає спадати до вищої точки ділового циклу і таким же чином кількість грошей, що перебувають в обігу, досягає нижньої точки і починає збільшуватися до того моменту, коли діловий цикл досягає дна. Графічно збільшення грошової маси, що знаходиться в обігу, наведені на рис. 1.2.

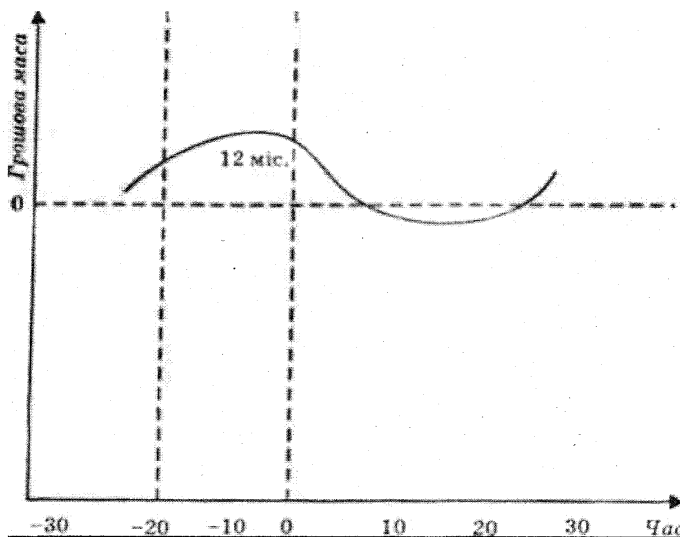


Рисунок 1.2 – Графік залежності грошової маси від часу

М. Фрідмен і А. Шварц показали, що наявний взаємозв'язок між зміною темпів зростання грошової маси і точками екстремуму в діловому циклі. У період з 1908 р. до 1961 р. пропозиція грошей пішла на спад приблизно за 12 місяців до настання піку циклу. Пропозиція грошей починає зростати до моменту досягнення дна

ділового циклу, а це, відповідно, впливає на реальний обсяг виробництва, у свою чергу, з деякою затримкою реальний обсяг виробництва впливає на темпи зміни абсолютного рівня цін. Зміна темпів зростання грошової маси, що перебуває в обігу, впливає на реальний обсяг виробництва швидше, ніж на абсолютний рівень цін. Ця зміна може впливати і на швидкість обігу грошей, яка в процесі ділового циклу змінюється – то прискорюється, то сповільнюється.

Всі ці висновки були покладені в основу одного з головних напрямків сучасної теорії грошей і грошового обігу – школи монетаризму.

Ідеї сучасного монетаризму не залишилися застиглими догмами. Вони постійно піддавалися жорсткій критиці, а зміни в економічній ситуації в країнах Заходу обумовлювали прагнення знайти нові або вдосконалити старі тези монетаристської теорії, в тому числі шляхом компромісів між її двома напрямками – кейнсіанством і монетаризмом.

1.2. Огляд монетаризму, кейнсіанства та неокласичних поглядів

Закінчуючи говорити про сучасний монетаризм, переходимо до початку, в центрі уваги представників монетарної школи знаходиться проблема зв'язків між грошовою масою і обсягом виробництва. На їхню думку, банки – провідний інструмент регулювання економічних процесів. Викликані ними зміни на грошовому ринку трансформуються в зміни на ринку товарів і послуг. Отже, монетаризм – це наука про гроші і їх ролі в процесі відтворення.

Монетаризм виник ще у 50-х рр. ХХ ст., однак роль монетаристської теорії посилилася в останній чверті ХХ ст., коли виявилось, що кейнсіанські методи регулювання економіки дають збої. Якщо у Кейнса в центрі уваги було безробіття, забезпечення зайнятості та економічного зростання, то з середини 70-х рр. ситуація змінилась. Тепер на перший план вийшло завдання регулювання інфляції. Швидка інфляція викликала розлад економіки, падіння обсягу виробництва і значне безробіття. Виникла стагфляція, тобто падіння і застій виробництва при

одночасному зростанні інфляції. Почалася переоцінка методів регулювання і теоретичних концепцій. Серед економістів набуло популярності гасло «назад до Сміта», що означало відмову від методів активного втручання і регулювання, поспішну розробку нової доктрини – монетаризму і «економіки пропозиції».

У науці стали говорити про «монетаристську контрреволюцію», маючи на увазі повстання проти «кейнсіанської революції». У політиці переміг неоконсерватизм. Основоположником монетаризму, як ми вже зазначали, є Мілтон Фрідмен. Його найважливішими працями є: «Кількісна теорія грошей» та «Капіталізм і свобода».

Вихідні положення (постулати) монетаризму такі.

1. Ринкова економіка володіє стійкістю, саморегуляцією і прагненням до стабільності. Система ринкової конкуренції забезпечує високу стабільність. Ціни виконують роль головного інструменту, що забезпечує коригування у разі порушення рівноваги. Диспропорції з'являються в результаті зовнішнього втручання, помилок державного регулювання. Отже, монетаристи відкинули твердження Кейнса про необхідність державного втручання в економіку.

2. Пріоритетність грошових чинників. У моделях кейнсіанства гроші виконують чисто пасивну роль і або не задіяні зовсім, або загальна маса їх задана ззовні. Монетаристи вважають, що серед різних інструментів, що впливають на економіку, перевагу слід віддавати фінансовим інструментам. Саме вони (а не адміністративні, не податкові, не на ціні методи) здатні найкращим чином забезпечити економічну стабільність.

3. Регулювання повинно опиратися не на поточні, а на довгострокові завдання, оскільки наслідки коливань грошової маси позначаються на основних економічних параметрах не відразу, а з деяким розривом у часі.

4. Необхідність вивчення мотивів поведінки людей. «Ринок є взаємозацікавленість, – говорить Фрідмен. – Суть ринку в тому, що люди збираються і досягають угоди». Важлива особиста ініціатива, активні дії людей. Вивчивши мотиви поведінки людей, можна будувати економічні прогнози.

Концепція Фрідмена спирається на кількісну теорію грошей, хоча його інтерпретація відрізняється від традиційної.

По-перше, якщо раніше швидкості обороту грошей не надавалося особливого значення, то монетаристи розробляють цю теорію спеціально.

По-друге, у неокласиків попит на гроші не брав до уваги швидкість обігу грошей, у монетаристів обидва параметри були пов'язані функціонально.

По-третє, до попиту на гроші застосовується звичайна теорія цін (рівновага попиту і пропозиції).

Відповідно до кейнсіанської теорії грошам відводиться другорядна роль. Гроші в ній вмонтовані в досить довгий передавальний механізм:

зміна в кредитній політиці > зміна резервів комерційних банків > зміна грошової пропозиції > зміна процентної ставки > зміна інвестицій > зміна номінального чистого національного продукту.

На думку кейнсіанців, в цьому ланцюзі кредитно-грошова політика виявляється ненадійним засобом стабілізації. Монетаристи, навпаки, переконані у високій ефективності кредитно-грошової політики. Вони пропонують відмінну від кейнсіанського ланцюга причинно-наслідкових зв'язків між пропозицією грошей і рівнем економічної активності:

зміна кредитної політики > зміна резервів комерційних банків > зміна грошової пропозиції > зміна сукупного попиту > зміна номінального чистого національного продукту.

Монетаристи підкреслюють, що багатство, яким володіють люди, існує в різних формах: у вигляді грошей, цінних паперів, нерухомості і т.д. Цінність одних видів багатства збільшується, інших – падає. Кожен прагне збільшити своє багатство і вирішує, в якій формі його доцільніше зберігати. Потреба в грошах пояснюється їх високою ліквідністю, але володіння грошима як такими доходу не приносить.

Навіщо в суспільстві потрібні гроші? Вони служать засобом обігу благ, інший мотив – бажання мати резерв. Скільки грошей бажать мати люди? Фрідмен каже, що питання може бути

поставлене інакше: «яку частину своїх портфелів люди хочуть зберегти в ліквідній формі, а не в інших видах активів»? Очевидно, ту частину, яка необхідна для забезпечення покупок (оплати товарів) і для касових резервів (мінімум).

Потреба в грошах – це попит на гроші. Він є відносно стабільним та визначається такими факторами:

- обсяг виробництва;
- абсолютний рівень цін;
- швидкість обігу грошей, що залежить від їх привабливості (рівня процентної ставки).

Пропозиція – та кількість грошей, яка знаходиться в обігу. Вона досить мінлива, задається іззовні, а не визначається економічними факторами, хоча вони і впливають на прийняті рішення. Пропозиція грошей регулюється центральним банком.

Попит на гроші і пропозиція грошей – вихідні параметри, під впливом яких складається монетарна рівновага. Вони пов'язані з процесами, що протікають на товарному ринку. Взаємозв'язок фінансового і товарного ринків розглядається монетаристами і кейнсіанцями по-різному. Кейнс не надто цінував процентну ставку як фактор, що впливає на сукупний попит. Монетаристи ж надають грошовому фактору і процентній ставці істотне значення – попит на товари й інвестиції вони пов'язують із грошовим потоком. Зміна кількості грошей і швидкості обігу грошей впливає на сукупний попит. Більше обсяг грошової маси – вище попит на товари. Зі збільшенням грошової маси відбувається зростання цін, а це стимулює виробників до розширення обсягу виробництва, збільшення випуску продукції.

Таким чином, монетаристи виходять з того, що головна функція грошей – служити фінансовою основою та найважливішим стимулятором економічного розвитку. Збільшення грошової маси через систему банків впливає на розподіл ресурсів між галузями, «допомагає» технічному прогресу, сприяє підтримці економічної активності.

Монетаристи ретельно проаналізували інфляцію. Вони визначають її як суто грошове явище. Причина інфляції, на їх переконання, надлишок грошової маси: «багато грошей – мало товарів». Інфляція пов'язана з очікуваннями того, як складуться справи в майбутньому. Монетаристи розрізняють два різновиди

інфляції: очікувана (нормальна) і непередбачувана (яка не відповідає прогнозам). При очікуваній інфляції досягається рівновага на товарному ринку: темп зростання цін відповідає очікуванням і розрахунками людей. При непередбачуваній інфляції виникають різні порушення, збільшується безробіття. Таким чином, було зроблено висновок: необхідно перекрити канали, які породжують непередбачувану інфляцію; потрібно усунути дефіцит державного бюджету; обмежити тиск профспілок; скоротити державні витрати.

На думку монетаристів, регулювання процентних ставок з метою стабілізації інвестицій – помилкова мета, так як може роздмухати пожежу інфляції і зробити економіку менш стійкою. Монетаристи вважають, що керівні кредитно-грошові установи повинні стабілізувати не процентну ставку, а темп зростання грошової пропозиції. Фрідмен виводить правило, згідно з яким грошова пропозиція повинна розширюватися щорічно в тому ж темпі, що і щорічний темп потенційного росту ВВП, тобто грошова пропозиція повинна стійко зростати на 3-5% щороку. Це, на думку монетаристів, усуває головну причину нестабільності економіки – мінливий і непередбачуваний вплив антициклічної кредитно-грошової політики.

Згідно монетаризму, попит на гроші залежить від динаміки ВВП, а функція попиту на гроші стабільна. При цьому пропозиція грошей є нестабільною, так як вона залежить від непередбачуваних дій уряду. Монетаристи стверджують, що в довгостроковому періоді реальний ВВП припинить своє зростання, тому зміна пропозиції грошей не буде справляти на нього ніякого впливу, вплинувши лише на рівень інфляції. Цей принцип став базовим для монетаристської економічної політики і отримав назву «нейтральності грошей». У зв'язку з дією принципу нейтральності грошей монетаристи виступали за законодавче закріплення монетаристського правила, що полягає в тому, що грошова пропозиція повинна розширюватися з такою ж швидкістю, як і темп зростання реального ВВП. Дотримання цього правила усуне непередбачуваний вплив антициклічної кредитно-грошової політики. На думку монетаристів, постійно збільшувана грошова пропозиція буде підтримувати розширюваний попит, не викликаючи при цьому зростання інфляції. Незважаючи на

логічність цього твердження, воно відразу стало об'єктом гострої критики з боку кейнсіанців. Вони стверджували, що нерозумно відмовлятися від активної кредитно-грошової політики, так як швидкість обігу грошей не стабільна, і постійне зростання грошової пропозиції може викликати серйозні коливання сукупних витрат, діючи дестабілізуюче на всю економіку.

Теоретичні суперечки між монетаристами і кейнсіанцями не вирішилися остаточною перемогою одного напрямку над іншим (табл. 1.1). Між ними не можна проводити різку грань. Обидві теорії побудовані відповідно до ринкових умов, хоча мають різні підходи і рекомендації.

Таблиця 1.1 – Порівняльна характеристика моделей економічної політики кейнсіанської та монетарної школи

Моделі	Визначення
Концепція кейнсіанців	1) ціни, заробітна плата і відсотки не є гнучкими і змінюються повільно; 2) вони рухаються до точки рівноваги сукупного попиту і сукупної пропозиції повільно; 3) не існує механізму, що гарантує повну зайнятість; 4) держава може регулювати економіку, впливаючи на сукупний попит (відсутність попиту – головна причина криз) через політику «експансії»: <ul style="list-style-type: none"> а) зростання державних витрат; б) стимулювання капітальних вкладень; в) використання інфляції; г) активна кредитно-грошова політика; д) використання мультиплікатора інвестицій; е) використання мультиплікатора зайнятості; ж) використання мультиплікатора податків.
Монетаристські концепція	1) проводиться політика «стримування», суть якої полягає в обмеженні зростання доходів населення (тобто зменшується сукупний попит); вона повинна проводитися до зниження інфляції до необхідного рівня і, отже, зниження витрат виробництва; 2) настає черга політики «лібералізму» – надається велика свобода ринковим факторам, тобто виробництво відновлює колишній рівень, знижується безробіття.

1.3. Теорія пропозиції А. Лаффера

Монетаризм виходить з положення, що ринковий механізм здатний забезпечити стабільний розвиток економіки: фіскальна політика неефективна, тому що виштовхує приватні інвестиції з виробництва, а використання кредитно-грошової політики може посилити дестабілізацію виробництва у зв'язку з непередбачуваністю її реального впливу на економіку.

Слідом за монетаристським підходом отримала розвиток концепція економіки пропозиції, яка віддає перевагу пропозиції як фактору зростання і тісно пов'язана з монетаризмом. Найвідоміший її розробник американець Артур Лаффер. Основний постулат теорії пропозиції: ринок – це механізм, що склався природно та система взаємозв'язку і обміну економічною діяльністю людей, як єдино «нормальний» спосіб організації виробництва. Тому державне регулювання, що веде до зниження ефективності, зв'язує ініціативу і енергію учасників господарської діяльності, має бути зведено до мінімуму або взагалі скасовано. З економічної точки зору, причиною інфляції є високі податкові ставки і політика держави, що провокує зростання витрат. Найвідоміша частина теорії пропозиції – програма скорочення податків для стимулювання інвестицій. Зростання податкового тягаря породжує бюджетні дефіцити, перешкоджає економічному зростанню. Зниження податків для підприємців збільшить їхні доходи і заощадження. В результаті будуть зростати накопичення, знизиться рівень процентної ставки. Зниження податків на заробітну плату збільшить привабливість отримання додаткових заробітків, отже зросте пропозиція робочої сили, підвищаться стимули до участі у виробничій діяльності.

Відповідно до теорії пропозиції податкова політика повинна спиратися на ефект Лаффера. Його зміст – зменшення податкових ставок, яке викликає неминуче скорочення державних доходів, однак носить короткостроковий характер. В тривалій перспективі воно забезпечить зростання заощаджень, інвестицій і зайнятості, відбудеться зростання виробництва і збільшаться оподатковувані доходи, що збільшить і загальну суму податкових надходжень до бюджету. Для отримання бажаного ефекту слід знижувати податкові ставки, перш за все на доходи і прибутки корпорацій.

Виходячи з цього слід виділити поняття політики дешевих і дорогих грошей, що регулюють економіку, як кругообіг грошової маси.

Наприклад, економіка прийшла до фази падіння, і зросла кількість безробітних. Отже керуючою грошово-кредитною установою (Національним банком) приймається рішення про збільшення пропозиції грошей для того, щоб стимулювати сукупний попит. Виникає необхідність залучення незайнятих ресурсів, і щоб збільшити пропозицію грошей, слід збільшити надлишки резервів комерційних банків. Це політика дешевих грошей, для якої Національний банк проводить такі заходи:

- купівля державних цінних паперів у банків і населення на відкритому ринку;
- зниження діючої норми резервування;
- зниження облікової ставки.

Можна виділити наступні результати такої політики.

1. Резерви стають впливовим засобом створення пропозиції та попиту грошей.

2. Зайві резерви – це основа збільшення грошей в країні через кредитну систему.

3. Кредит стає більш дешевим і доступним, щоб збільшити зайнятість і загальний попит.

4. Збільшення ВВП країни.

Якщо ж в економіці існують зайві податки, це може викликати інфляційну спіраль. З цього випливає положення політики дорогих грошей, що здійснюється шляхом:

- продажу державних цінних паперів депозитним установам і населенню на відкритому ринку;
- збільшення норм регулювання;
- підвищення облікової ставки.

З цього банки визначають недостатність своїх резервів, що не відповідає чинній нормі резервування. Їм потрібно зменшити поточні рахунки, утримуючись від надання іпотек, очікуючи на повернення наданих раніше іпотек і кредитів. Це скоротить пропозиції грошей і підніме процентну ставку. Висока процентна ставка зменшить інвестиції, отже скоротить сукупний попит і стримуватиме інфляцію попиту.

У цій політичній системі дорогих грошей варто виділити, що кредит стає більш дорогим і менш доступним, що зменшує сукупний попит і зайнятість. Така політика не діє, коли в економіці країни існує значне циклічне безробіття.

Природний рівень безробіття розуміється як добровільне безробіття, при якому ринок праці перебуває в рівноважному стані. Рівень природнього безробіття залежить як від інституціональних факторів (наприклад, від активності профспілок), так і від законодавчих (наприклад, оптимального розміру оплати праці). Природня норма безробіття – це рівень безробіття, який утримує в стабільному стані реальну заробітну плату і рівень цін (при відсутності зростання продуктивності праці). На думку монетаристів, відхилення безробіття від рівноважного рівня можуть відбуватися тільки в короткостроковій перспективі. Якщо рівень зайнятості вище природнього рівня, то виростає інфляція, якщо нижче, то інфляція знижується. Таким чином, в середньостроковій перспективі ринок приходиться в рівноважний стан. Виходячи з цих передумов робляться висновки, що політика в області зайнятості повинна бути спрямована на згладжування коливань рівня безробіття від його природньої норми. При цьому для врівноваження ринку праці пропонується використовувати інструменти кредитно-грошової політики.

В цілому монетарна політика діє через складну систему причинно-наслідкових зв'язків, виділяючи при цьому політику дорогих і дешевих грошей. Разом з тим вона має свої проблеми і недоліки. Так як впровадження глобальних змін при проведенні монетарної політики роблять її саму мало ефективною і більш повільною. Виділимо ключові причинно-наслідкові зв'язки монетарної політики:

- політичні рішення впливають на резерви комерційних банків;
- зміна резервів впливає на пропозицію грошей;
- зміни в пропозиції грошей змінюють відсоткову ставку;
- зміна процентної ставки впливає на сукупний попит;
- зміни в інвестиціях впливають на сукупний попит;
- зміна в сукупному попиті впливає на рівноцінний реальний ВВП і рівень цін.

1.4. Модель міжгалузевого балансу

Можливості практичного застосування моделі міжгалузевого балансу в традиційній постановці досить широкі. Підтвердженням цього може служити регулярна розробка звітних міжгалузевих балансів (МГБ) як у країнах із централізованою економікою, так і в країнах з розвинутою ринковою економікою. Серед останніх міжгалузеві дослідження особливо розвинені в Японії, де досягнуто оптимальне співвідношення між державно-монополістичним і приватним капіталом. В Україні також накопичений значний досвід у теоретичних дослідженнях і практичному застосуванні моделі МГБ для вирішення проблем розвитку національної економіки.

Спираючись на цей досвід, слід зазначити, що, хоча в теоретичному і практичному аспектах ідеологія МГБ є дуже продуктивною, вона потребує подальшого удосконалення. Це дуже актуально, оскільки Україна перебуває в стадії переходу до цивілізованих структур ринкової економіки, коли з особливою гостротою постають питання узгодження соціальних інтересів суспільства і структурної перебудови економіки з метою забезпечення цих інтересів.

У цьому контексті важливо відзначити, що підхід до кількісного опису й урахування соціально-політичних чинників, стратегії і тактики економічної діяльності уряду, який реалізується у межах традиційної схеми МГБ, поки що здійснюється поза моделлю. Існуючі економетричні моделі дозволяють оцінити економічні наслідки таких подій, як заморожування цін і заробітної плати, стимулювання експорту, збільшення або скорочення військових витрат, але в той же час не дають підстав для суджень про можливість їх здійснення. У такого роду моделях, включаючи і традиційну схему МГБ, не знаходиться адекватного висвітлення той факт, що вибір напрямів економічної політики відбувається в результаті реакції уряду на зміну циклічних чинників зростання, чим цілком ігноруються зворотні зв'язки, що виникають як відображення впливів економічної системи на процеси прийняття соціально-політичних рішень. Ця надто загальна властивість виявляється в ряді конкретних показників прикладних моделей: у

способі розбивки змінних на ендогенні й екзогенні, у специфікації рівнянь тощо.

Метод міжгалузевого балансу – один з найважливіших елементів економічної аналітики. Він являє собою матрицю коефіцієнтів, що відображають витрачання ресурсів за заданими напрямками використання. Для проведення розрахунків складається таблиця, розділи якої заповнюються нормативами прямих витрат на виготовлення одиниці продукції. В силу складності системи використовувати реальні показники одного підприємства не уявляється можливим. Тому коефіцієнти (нормативи) розраховуються на так звану «чисту галузь», тобто таку, яка об'єднує всі виробничі підприємства без огляду на відомчу підпорядкованість або форму власності. Це створює суттєві проблеми при підготовці інформаційної складової для моделі економічних систем.

Вперше про необхідність знайти баланс виробництва між різними галузями запропонували радянські економісти, які вивчали статистичні показники розвитку народного господарства за 1923-1924 рр. Перші пропозиції містили лише інформацію про якість зв'язків між виробничими галузями і про використання виробленої продукції, але реального практичного застосування ці ідеї не знайшли. Через кілька років економіст В. Леонт'єв сформулював важливість міжгалузевих зв'язків в економіці.

Його робота була присвячена створенню математичної моделі, яка дозволяла не тільки аналізувати поточний стан економіки держави, а й моделювати можливі сценарії розвитку. Міжгалузевий баланс отримав в світі назву методу «витрати-випуск», а у 1973 р. вчений був удостоєний Нобелівської премії з економіки за розробку прикладної моделі міжгалузевого аналізу.

Вперше модель міжгалузевого балансу Леонт'єв застосував для аналізу стану економіки США. до того часу теоретичні постулати набули форму реальних лінійних рівнянь. Цей розрахунок показав, що коефіцієнти, запропоновані вченими в якості показників взаємозв'язків між галузями, досить стабільні і постійні.

Під час Другої світової війни Леонт'євим був проаналізований міжгалузевий баланс економіки гітлерівської Німеччини. За результатами цього дослідження американські військові визначили

стратегічно значимі цілі. По закінченню війни якість і обсяг Ленд-лізу знову-таки визначався на базі інформації, отриманої через модель міжгалузевого балансу Леонтьєва.

У Радянському Союзі таку модель будували сім разів, починаючи з 1959 р. Вчені припускали, що протягом п'яти років економічні зв'язки можна вважати стабільними, тому і всі умови вважалися статичними. Тим не менш, методика не отримала широкого розновсюдження.

На взаємозв'язок виробничих галузей більшою мірою впливала політична кон'юнктура. Реальні ж економічні зв'язки розглядалися як другорядні.

Модель міжгалузевого балансу – це визначення взаємозв'язків між випуском продукції в одній галузі і витратами і споживанням товарів усіх галузей, задіяних у виробництві цієї продукції.

Наприклад, для видобутку вугілля необхідні сталеві інструменти – в той же час для виплавки сталі потрібне вугілля. Так ось, завдання міжгалузевого балансу полягає в тому, щоб знайти таке співвідношення вугілля і сталі, при якому економічний результат буде максимальним. У більш широкому розумінні можна говорити, що за результатами побудованої моделі можна визначати ефективність виробництва взагалі, знаходити оптимальні методи ціноутворення і виявляти найбільш значущі фактори економічного зростання. Крім того, цей метод дозволяє займатися прогнозуванням.

Для методу «витрати-випуск» визначені аналітична та статистична функції. Аналітична дозволяє прогнозувати динамічні процеси розвитку галузей і економіки в цілому, тобто моделювати ситуації, змінюючи різні дані і показники.

Статистична функція забезпечує перевірку узгодженості інформації, що надходить з різних джерел – від підприємств, регіональних бюджетів, податкових служб і так далі.

З точки зору математики, балансова модель – це система диференційних рівнянь (і не завжди лінійних), які відображають умови рівноваги між виробленою в галузі сукупною продукцією і потребою в ній. Моделі економічних систем найчастіше представляються у вигляді таблиці. У ній сукупний продукт поділяється на дві частини: внутрішній (проміжний) і кінцевий.

Народне господарство розглядається як система з n чистих галузей, кожна з яких виступає в ролі виробника і споживача.

Міжгалузевий баланс Леонт'єва розділений на чотири частини (квадранта). Кожен квадрант має свій економічний зміст. У першому відображаються міжгалузеві матеріальні зв'язки. Другий квадрант являє собою сукупність кінцевої продукції всіх виробничих галузей. Кінцевим називається продукт, який виходить за рамки виробничої сфери в область кінцевого споживання і накопичення. Розгорнута схема балансу ілюструє напрями використання такого товару: суспільне і приватне споживання, накопичення, відшкодування і експорт. Третій квадрант описує національний дохід. Він являє собою суму чистої продукції (оплата праці та чистий дохід галузей) та фонду відшкодування. А в четвертому відображена інформація про кінцевий розподіл. Ця інформація необхідна для розуміння формування системи доходів і витрат населення країни, джерел фінансування, витрат невикористаної сфери.

Основа інформаційного забезпечення моделі міжгалузевого балансу становить технологічна матриця, що містить коефіцієнти прямих матеріальних витрат на виробництво одиниці продукції. Ця матриця є базою економіко-математичної моделі міжгалузевого балансу.

Міжгалузевий баланс Леонт'єва являє собою «шахову таблицю» структури валового національного продукту, в якій відображені основні матеріальні і вартісні потоки національного господарства. Причому число цих потоків не обмежене, все визначається обсягом інформації і можливістю обчислювальних засобів. У таблиці Леонт'єва відбиті витрати в кожній галузі і випуск продукції по окремих галузях. Дані таблиці дають інформацію про споживання проміжної продукції кожної галузі та її внесок у створення кінцевого суспільного продукту і національного доходу. Дані таблиці показують галузеву структуру споживання частини проміжного продукту, створюваного в конкретній галузі, а також його кінцевий продукт. Це дозволяє визначити натуральну і вартісну структуру валового національного продукту.

Міжгалузевий баланс виробництва і розподілу національного продукту з розбивкою на кілька сотень галузей складається в

багатьох краях світу, а також у міжнародних організаціях відповідно до системи національних рахунків, рекомендованою ООН. Переваги моделі міжгалузевого балансу дозволяють використовувати її як для аналізу поточного стану національної економіки, так і для розробки прогнозів її розвитку.

Запропоновано підхід до включення інвестиційних потоків у балансові моделі, що дозволяє значно розширити можливості цього інструментарію для аналізу економічної політики. В запропонованій моделі рівняння міжгалузевого балансу доповнені рівняннями балансу заощаджень-інвестицій, що дає можливість аналізувати динаміку фінансових потоків, що формуються в результаті реалізації певних заходів економічної політики. Вхідні дані моделі базуються на статистиці національних рахунків і капітальних інвестицій, котрі надаються офіційними статистичними службами більшості країн ЄС.

Реалізація масштабних інвестиційних проектів та програм є одним із традиційних інструментів активізації економічного зростання. Актуальність їхнього використання державою підвищується в умовах економічних криз, коли зовнішні чинники не спроможні підтримувати розвиток національної економіки. Реалізація економічної політики, що базується на стимулюванні інвестиційного попиту, потребує всебічної оцінки співвідношення отриманих вигід та понесених витрат, особливо в умовах фінансування відповідних заходів за рахунок запозичених коштів.

Одержані економічні або соціальні ефекти повинні порівнюватися з обсягами запозичених коштів і вартістю обслуговування таких запозичень.

Поширеним інструментом оцінки ефектів реалізації економічної політики на економічне зростання є модель міжгалузевого балансу («витрати-випуск»). Традиційні моделі міжгалузевого балансу відображають взаємодію процесів виробництва та використання продукції, що дозволяє оцінювати мультиплікативні ефекти зміни попиту та пропозиції в економіці.

Оскільки у класичній постановці задачі такої моделі не враховано взаємодію фінансових потоків, вона не дозволяє оцінювати вплив процесів фінансування заходів економічної політики на баланс заощаджень та інвестицій в економіці. Разом з тим в умовах дефіциту внутрішніх інвестиційних ресурсів і

ускладнення доступу до зовнішнього фінансування динаміка балансу заощаджень та інвестицій є одним із ключових чинників при прийнятті рішень про реалізацію інвестиційних програм.

Необхідність розуміння механізмів впливу інвестиційних процесів на активізацію економічного зростання з урахуванням взаємодії потоків інвестицій з процесами формування та розподілу доданої вартості обумовлює актуальність цього дослідження. Розширення моделі міжгалузевого балансу шляхом включення до неї співвідношень, які відображають процеси формування балансу заощаджень та інвестицій, дозволить розширити її можливості для оцінки ефективності заходів активізації економічного зростання.

Потужні аналітичні можливості моделей міжгалузевого балансу та їхня популярність серед практиків обумовлюють велику кількість теоретичних розробок із використання таких моделей для аналізу економічної політики. Серед останніх досліджень, на нашу думку, слід виділити методологічні розробки Інституту економіки та прогнозування НАН України, присвячені моделюванню міжгалузевих ефектів, цінових факторів, аналізу впливу зовнішньоторговельних чинників та інтеграційних процесів на динаміку вітчизняної економіки.

Намагаючись подолати кризові явища у вітчизняній економіці, держава використовує інструменти стимулювання економічної активності, що полягають у інвестуванні в інфраструктурні проекти. Спираючись на досвід розвинених країн, уряд розраховує на те, що внаслідок збільшення інвестиційних видатків буде розширено внутрішній ринок, що стимулюватиме активізацію приватного сектора. Ефективність використання таких інструментів, як правило, оцінюється за аналогією із досвідом подолання Великої депресії у США або зі схожими практиками розвинених країн. В умовах дефіциту бюджетних коштів фінансування таких програм потребує залучення фінансових ресурсів на внутрішньому або зовнішньому ринках, що у першому випадку призводить до ефекту витіснення приватних позичальників із фінансового ринку, а у другому – до збільшення боргового навантаження на економіку та погіршення її зовнішньої стійкості.

Класична модель міжгалузевого балансу будується на співвідношеннях, які відображають процеси формування та використання ВВП. Баланс заощаджень та інвестицій в економіці

відображає співвідношення валових заощаджень, інвестицій та обсягів залучених в Україну зовнішніх інвестиційних ресурсів.

Наведені співвідношення дозволяють будувати балансову модель розвитку вітчизняної економіки на основі загальновідомої системи рівнянь міжгалузевого балансу, врахувавши в ній процеси формування національних заощаджень, залучення зовнішніх фінансових ресурсів, трансформації їх у інвестиції та вплив цих процесів на формування внутрішнього попиту. Це дозволяє кількісно оцінювати макроекономічні ефекти економічної політики стимулювання інвестиційного попиту, що є актуальним за сучасних умов пошуку шляхів розширення внутрішнього ринку в Україні. При застосуванні такої моделі для аналізу наслідків стимулювання інвестиційного попиту можуть бути враховані мультиплікативні ефекти, які формуються під впливом міжгалузевих та міжсекторальних зв'язків у процесі виробництва та використання продукції.

Особливістю структури економіки України є повільні темпи мультиплікації коштів, які освоюються в процесі інвестування. Мультиплікація інвестиційних коштів у процесі їх освоєння в Україні має відкладену дію. Внаслідок цього інструменти стимулювання економічної активності в економіці через здійснення інвестиційних видатків виявляють ефекти з певним часовим лагом, значно більшим, ніж у інших країнах Європи. Проте завдяки потужним міжгалузевим зв'язкам з часом дія посилюється та дозволяє певним чином активізувати економіку. Разом із тим приріст, який забезпечують існуючі міжгалузеві зв'язки, є нижчим за обсяг залучених коштів.

Запропонована методологія моделювання балансу заощаджень та інвестицій дозволяє значно розширити можливості використання моделі міжгалузевого балансу для аналізу ефективності інструментів економічної політики. Завдяки ув'язці показників балансу зі співвідношеннями класичної моделі міжгалузевого балансу вони можуть бути вмонтовані в існуючі балансові моделі з метою розширення їхніх аналітичних можливостей.

1.5. Економічна рівновага у відкритій економіці

У рамках ринкового господарства сучасного світу в різних країнах залежно від національних особливостей розвитку різне співвідношення приватної, колективної та державної власності. Наприклад, в Італії 58 % підприємств є державними, в Ізраїлі 64 % ВВП виробляється в суспільному секторі, у Швейцарії 65 % власності є суспільною. До останнього часу адміністрація Тайваню контролювала всі великі промислові й транспортні корпорації, а також головні банки і торговельні компанії, забезпечуючи за рахунок державного бюджету і фінансованих ним підприємств більшу частину капітальних вкладень. Частка держави в капіталовкладеннях у США традиційно невелика.

Виходячи з того, що ефективність ринкової економіки не залежить від частки приватної власності, можна зробити висновок: будувати економіку, в якій домінував б дрібний приватний сектор, країні з переважаючою державною власністю недоцільно.

Головним інструментом створення моделі ринку має бути не стихійна гра сил, а активна й послідовна діяльність держави щодо створення необхідних інститутів ринку. Регулююча роль держави має здійснюватися не старими адміністративно-командними, а новими методами, які адекватні ринковим формам господарювання. Для цього слід розробити цільові програми розвитку визначальних сфер національної економіки; забезпечити підтримку пріоритетних напрямів економічного розвитку, виділення для цих цілей кредитів, зменшення податків; стимулювання розвитку виробництва, а не посередницької діяльності, різних соціальних форм господарства; створити сприятливі умови для залучення в країну приватного іноземного капіталу, насамперед у формі прямих інвестицій у виробничу сферу та галузі, що виробляють товари споживання.

Рівновага ринку визначається:

- ставкою номінального процента;
- досягом випуску ВВП;
- рівноважною зайнятістю;
- рівноважною ставкою реальної зарплати.

В сучасних умовах економіка кожної окремої країни є частиною єдиної світової економіки. Модель Манделла-Флемінга

дає можливість пояснити поняття економічної рівноваги саме у відкритій економіці. Вона використовує і розвиває модель IS-LM. Цей розвиток полягає в тому, що до моделі включено нові змінні:

- чистий експорт;
- світові ставки процента;
- реальний курс національної валюти;

Модель розрахована на малу відкриту економіку. Поняття «відкрита економіка» протиставлялося замкненій економіці. Це поняття пройшло певний шлях розвитку у міру поглиблення інтернаціоналізації господарчого життя. В два перші післявоєнні десятиліття під відкритістю розуміли певне значення (як правило, більше 10%) експортної та імпорتنної квоти (у % від ВВП). При цьому спільної думки про країни, які можна включити до аналізу, не існувало. Хоча суворої закономірності немає, але все ж таки, якщо інші умови є рівними, чим країна менша, тим в неї більша відкритість господарства. Це пояснюється як незначною в порівнянні з великими за чисельністю населення та площею країнами диверсифікацією галузевої структури їхнього господарства, так і вузькістю національного ринку збуту (при однаковому рівні платоспроможності населення порівнюваних країн). При порівняно однаковому рівні розвитку виробничих сил відкритість економіки країни тим більша, чим менший економічний потенціал країни, приміром, сумарний ВВП.

Характерною ознакою світової економіки на рубежі ХХІ ст. є безумовне переважання тенденції до відкритості національних економік – від замкнутості до політики «відкритої економіки». У монографічному дослідженні Е. Долана, К. Кемпбелла і Р. Кемпбелла політика «відкритої економіки» трактується як система, в якій поряд із діловими операціями всередині країни значно активізуються міжнародні зовнішньоекономічні зв'язки, а розрахунки здійснюються за допомогою іноземної валюти. Теоретичним підґрунтям політики «відкритої економіки» є сучасні новітні концепції світогосподарських зв'язків, які пройшли довгий еволюційний шлях розвитку.

Вперше політику відкритої економіки було проголошено (швидше як гасло, а не як концепцію) США безпосередньо після Другої світової війни. Така політика відіграла безумовно позитивну роль для країн-лідерів, а саме для національної економіки США –

єдиної країни, яка вийшла економічно зміцнілою після Другої світової війни, коли виникла потреба розширення ринків. Досить влучно дав їй визначення французький економіст Мішель Пєбло: «Відкритість, свобода торгівлі – це найсприятливіше правило гри для лідируючої економіки». Однак у процесі зміни соціально-економічної ситуації в повоєнному світі теза про відкриту економіку поступово втрачає односторонню корисну спрямованість інтересів американського експансіонізму і набуває об'єктивного, обумовленого діями глибинних чинників, змісту інтернаціоналізації господарського життя.

Визначальна роль у формуванні «відкритої економіки» належить державі, яка стимулює експортні виробництва, заохочуючи вивезення товарів і послуг, сприяючи взаємозв'язкам із закордонними фірмами та розвитку процесів міжнародної економічної інтеграції. Вона створює міцний правовий фундамент, який сприяє припливу з-за кордону інвестицій, технологій, інформації.

Перехід держави до більш «відкритої економіки» стимулюється діями транснаціональних корпорацій. Прагнучи освоїти нові ринки, створюючи в різних країнах філіали, дочірні компанії, представництва, транснаціональні корпорації обходять протекціоністські перепони національних економік, інтернаціоналізуючи міжнародний економічний обмін.

Помітний прогрес транспорту і зв'язку, інформаційних засобів у другій половині ХХ ст. також відіграв стимулюючу функцію у розвитку відкритості національних економік. Поступово руйнувалися торгово-економічні, валютно-фінансові перешкоди. Лібералізація міжнародного обміну полегшила адаптацію національних господарств до зовнішніх умов і впливу, сприяла активному включенню в міжнародний поділ праці.

З 60-х років процеси відкритості розповсюдились на ряд країн, у тому числі і країн, що розвиваються, і досягли особливого успіху в нових індустріальних країнах («малі тигри»), а з 90-х років до розбудови «відкритої економіки» активно приєднались країни з перехідною економікою.

«Свобода торгівлі» та «відкрита економіка» – це два рівні одного і того ж процесу. Відкрита економіка передбачає:

- цілісність економіки, єдиний економічний комплекс, інтегрований у світове господарство;
- використання різних форм світового господарства;
- ліквідацію державної монополії на зовнішню торгівлю;
- ефективне використання принципу порівняльних переваг країн.

Переваги «відкритої економіки» можна звести до наступних складових:

- формуються сприятливі умови для поглиблення спеціалізації і кооперації виробництва;
- здійснюються раціональний розподіл і використання ресурсів;
- більш оперативно відбувається поширення світового досвіду через систему міжнародних економічних відносин;
- формується сприятливе середовище для зростання конкуренції між вітчизняними виробниками, що стимулюється конкуренцією на світовому ринку.

У проблеми відкритості економіки є і зворотній, негативний бік. Має місце ряд недоліків. Це особливо стосується країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна. Треба пам'ятати, що реалізуючи політику інтеграції національної економіки у світове господарство, слід поєднувати прагматичну відкритість із розумним протекціонізмом. Повинна мати місце оптимальна відкритість. Її рівень залежить від багатьох факторів економічного, технологічного, історичного характеру. У цьому зв'язку, до прикладу, в перші роки незалежності процес відкритості економіки в Україні формувався стихійно і наближався до «розхристаності» і «анархічності». Будучи проявом «дитячої хвороби» всезагальної демократизації та «шокової» лібералізації зовнішньої торгівлі, така «відкритість» не тільки не сприяла підвищенню ефективності економіки, її конкурентоспроможності, але, навпаки, спричиняла непоправні збитки, підривала економічну безпеку країни.

До кількісних індикаторів відкритості можна віднести експортну, імпортну квоту та квоту товарообігу, тобто їх вагові показники у ВВП. Експортна квота (Екв.) – це співвідношення обсягів експорту і внутрішнього виробництва. Вважається нормальним, якщо $Екв.=10\%$. Досить висока експортна квота –

показник високої насиченості національної економіки високоякісною продукцією, конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку. Тим паче, якщо це стосується готових виробів, високотехнологічної продукції. У розвинених країнах експортна квота з продукції високотехнологічних галузей сягає 25-40%. І навпаки, висока квота в сировинних галузях частіше характеризує низьку конкурентну спроможність у наукоємних галузях. Часто такий експорт вимушений.

Завдання полягає в тому, щоб вдосконалювати галузеву структуру експорту. У той же час задоволення потреб через імпорт можна визначити показником імпоротної квоти (Ікв.). На практиці вказані показники визначаються таким чином.

Експортна квота визначається відношенням експорту конкретного року до ВВП.

$$E_{кв.} = \frac{E_{к.р.}}{ВВП} \cdot 100\% . \quad (1.1)$$

Імпортна квота визначається відношенням імпорту в конкретному році до ВВП.

$$I_{кв.} = \frac{I_{к.р.}}{ВВП} \cdot 100\% . \quad (1.2)$$

Квота зовнішньоторгового обороту визначається відношенням зовнішньоторгового обороту в конкретному році до ВВП. Цей показник слугує коефіцієнтом відкритості національної економіки. Коефіцієнт відкритості для деяких розвинених країн виглядає наступним чином: Велика Британія – 40-45%; Німеччина – 60-55%; США – 15-20%; Японія – 18-20%. Слід мати на увазі, що показник зовнішньоторгової квоти не завжди правильно відображає рівень відкритості економіки. Цей показник потрібно використовувати в сукупності з іншими показниками. Зокрема такими, як товарна структура експорту та імпорту, товарна структура критичного імпорту, співвідношення тарифного і нетарифного регулювання тощо.

Який характер та тенденція розвитку сучасних міжнародних економічних відносин? Сучасний рівень інтенсифікації міжнародних економічних відносин відображає:

– високий ступінь міжнародного поділу праці;

– зростання масштабів і якісного рівня міжнародної торгівлі (здебільшого вона відображає глибину міжнародного поділу праці, кооперації виробництва);

– інтенсифікацію міграції (переливання) капіталів;

– швидкий розвиток науково-технічного співробітництва;

– зростання міграції робочої сили;

– розвиток інтеграційних процесів.

Отже можна констатувати наступне: незважаючи на суперечливість формування світового господарства, як уже відзначалося, починаючи з 50-х років ХХ ст., в цілому домінує тенденція до співробітництва, об'єднання. Це знаходить своє відображення в концепціях «вільної торгівлі», «глобальної ефективності», «раціональної міжнародної спеціалізації» тощо. В той же час у жодній із названих концепцій, які виступають на захист вільної торгівлі, це робиться не з позиції примітивного розуміння цього принципу. Точно так, як немає таких, що захищають ідею регулювання зовнішньої торгівлі та національного ринку в прямолінійно-механістичному трактуванні. Проблема полягає в мірі поєднання ринкових і регулятивних важелів в організації міжнародних економічних відносин. Таким чином, загальний рух до відкритості, формування єдиного, взаємопов'язаного, соціально справедливого світового господарства є основною тенденцією на рубежі двох тисячоліть.

Модель Мандела-Флемінга пояснює основні макроекономічні взаємозв'язки у малій відкритій економіці у короткостроковому періоді за умови незмінного рівня цін. На відміну від моделі IS-LM дана модель враховує вплив на стан національної економіки іноземного сектора (наприклад, міжнародної торгівлі та фінансів). У моделі Мандела-Флемінга робляться додаткові припущення:

– обсяг експорту знаходиться у оберненій залежності від обмінного курсу (e). Інакше кажучи, при знеціненні національної валюти вітчизняні товари на світовому ринку стають дешевшими, а отже попит на них зростає;

– обсяг імпорту знаходиться у прямій залежності від величини доходу (ВВП): чим вищий дохід, тим більший попит резидентів на всі товари, враховуючи імпортні;

– рух капіталу визначається різницею між процентною ставкою усередині країни та на світовому ринку ($i-i^*$) [7, с. 337-

340]. Інакше кажучи, чим вищою є віддача від вітчизняних активів у порівнянні з іноземними активами, тим більшим буде приплив капіталу і тим меншим його відплив.

У моделі Мандела-Флемінга, як і в моделі IS-LM, розглядається ринок товарів та послуг і фінансовий ринок, стан рівноваги на яких можна описати за допомогою системи рівнянь:

$$\begin{aligned} Y &= C(Y - T) + I(i) + G + N X(e, Y), \\ M/P &= L(i, Y). \end{aligned} \quad (1.3)$$

У даній моделі екзогенними вважають такі змінні: податки (T) і державні видатки (G), пропозицію грошей (M), рівень цін (P) та світову процентну ставку (i^*). Ендогенними ж є такі змінні, як дохід (Y) і обмінний курс (e).

Крім того, у моделі Мандела-Флемінга розглядається зовнішній сектор, що перебуває у стані рівноваги за нульового сальдо платіжного балансу (BP). Тобто будь-який дисбаланс у рахунку поточних операцій повинен компенсуватися відповідним значенням сальдо рахунку руху капіталу і фінансів:

$$BP = N X(e, Y) + KA + k(i - i^*) = 0, \quad (1.4)$$

де KA – деяка постійна величина руху капіталу, що не залежить від рівня процентних ставок; k – ступінь мобільності капіталу.

Із вказаної умови випливає, що при збільшенні, скажімо, доходу, дефіцит платіжного балансу не виникатиме лише за умови зростання процентної ставки, яке стимулюватиме приплив капіталу. Важлива роль у моделі Мандела-Флемінга приділяється мобільності капіталу. Розрізняють чотири види мобільності капіталу:

– нульова мобільність капіталу, за якої міжнародні потоки капіталу не реагують на коливання процентної ставки усередині країни. Крива BP у цьому разі графічно зображатиметься вертикальною лінією, оскільки обсяг чистих іноземних інвестицій не залежатиме від різниці ($i - i^*$);

– низький ступінь мобільності капіталу означає, що зміна величини ($i - i^*$) суттєво впливає на зміну міжнародних потоків капіталу;

– високий ступінь мобільності капіталу, за якого капітал є чутливим навіть до незначної зміни величини ($i-i^*$);

– абсолютна мобільність капіталу, коли капітал вільно переміщується із однієї країни в іншу, чутливо реагує навіть на незначні коливання у різниці між внутрішньою і міжнародною процентними ставками. У моделі малої відкритою економіки процентна ставка усередині країни збігається зі світовою: $i = i^*$. Графічно випадок абсолютної мобільності капіталу зображається горизонтальною кривою платіжного балансу ВР.

Окрім ступеня мобільності капіталу, внутрішню процентну ставку певною мірою визначає світова процентна ставка. Слід враховувати також вплив різних видів валютного курсу (фіксованого чи плаваючого) на ефективність стабілізаційної політики.

1.6. Економічне зростання. Оцінка позитивного та негативного ефектів

Параметри економічного зростання, їх динаміка широко використовуються для характеристики розвитку національних господарств, в державному регулюванні економіки. Економічне зростання, його темпи, якість та інші показники залежать не тільки від потенціалу національного господарства, але в значній мірі від зовнішньоекономічних і зовнішньополітичних чинників. Так, дворазове підвищення цін на нафту на світових ринках суттєво позначилося на зміні пріоритетів науково-технічного прогресу, на динаміці економічних показників американського промислового виробництва.

Економічне зростання є найбільш важливим і складним процесом в економіці, отже визначення даного поняття буде вельми багатогранним. У сучасній зарубіжній фаховій літературі існує кілька підходів до визначення категорії «економічне зростання». Так, існують підходи, в яких економічне зростання ототожнюється з «кількісною характеристикою зростання випуску продукції» або зі збільшенням потенційного національного випуску чи потенційного реального ВВП, збільшенням «економічної

могутності для розгортання виробництва» або зі «збільшенням виробничих можливостей суспільства». У більшості сучасних західних підручників економічне зростання розглядається як збільшення реального ВВП, чистого національного продукту (ЧНП) або темпів зростання економічного добробуту – національної доходу на душу населення за певний період часу.

На думку С. Кузнеця, економічне зростання можна визначити як «довготермінове збільшення виробничої здатності країни, засноване на технічному прогресі, на інструментальній ідеологічній пристосованості, здатне забезпечити населення зростаючим різноманіттям матеріальних благ». Тобто він використовує не просто кількісний підхід, але й виокремлює основний фактор (технічний прогрес), що забезпечує економічне зростання, а також його основний наслідок (забезпечення населення зростаючим різноманіттям матеріальних благ). Як слідство, до поняття економічного зростання був включений не тільки кількісний, але і якісний аспект.

Одним з перших досліджень в теорії зростання в централізовано планованій економіці була монографія А. І. Анчішкіна. Крім того, у вітчизняних роботах з економіко-математичних методів і макроекономіки теорія економічного зростання під назвою теорії економічної динаміки використовувала весь математичний апарат західних досліджень неокласичного та неокейнсіанського напрямів для підрахунку впливу різних чинників виробництва на підсумок виробничого процесу.

У радянській політекономії також немає однозначного розуміння економічного зростання. Деякі економісти пов'язують його з кількісними змінами, що сповна відповідає розвитку теорій економічного зростання переважно в рамках економіко-математичних методів, а не політекономії. Так, А. І. Анчішкін зазначає, що «економічне зростання – це, перш за все, збільшення виробничих ресурсів, розширення масштабів виробництва, зростання випуску продукції і її потоків, які йдуть як на поточне невиробниче споживання, так і на поповнення виробничих і невиробничих ресурсів».

Потрібно відзначити, що суто кількісна інтерпретація економічного зростання, висунення на перший план техніко-економічних характеристик цього процесу призводить до

нехтування його соціально-економічною стороною. У зв'язку з цим розрізняють два аспекти цього явища – суто кількісний і враховуючий як кількісні, так і якісні зміни.

В якості основних показників економічного зростання зазвичай розглядаються темпи зростання реального ВВП, ВВП, національного доходу, обсягів промислового виробництва в валовому вираженні або на душу населення. При цьому розгляд темпів росту на душу населення для більшості країн дозволяє елімінувати зростання впливу населення на економічну динаміку.

Економічне зростання – це особливий вид економічної динаміки, при якому відбувається збільшення показників, що характеризують обсяги національного виробництва. В якості таких показників можуть виступати номінальні або реальні величини ВВП, ВВП, обсягів промислового виробництва, національного доходу, як у валовому вираженні, так і на душу населення. Отже категорія економічного зростання є найважливішою характеристикою суспільного виробництва при будь-яких господарських системах. Економічне зростання означає, що на кожному даному відрізку часу в якійсь мірі полегшується рішення проблеми обмеженості ресурсів і стає можливим задоволення більш широкого кола потреб людини. У найбільш спрощеному варіанті – економічне зростання означає поступальний рух економіки, її прогрес і розвиток.

В економічній теорії розглядаються різні підходи до класифікації типів (видів) економічного зростання. Залежно від рушійних сил виділяють два основних типи: екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивне економічне зростання представляє собою збільшення обсягу національного виробництва (ВВП) за рахунок залучення в виробничий процес нових додаткових факторів виробництва. Даний тип зростання більш простий в своєму досягненні. Він дозволяє державі відносно швидко і недорого забезпечити нарощування обсягів національного виробництва і економічного потенціалу країни. Однак екстенсивному зростанню властиві наступні недоліки:

- 1) виробництво має витратний характер;
- 2) науково-технічний прогрес практично відсутній;

3) продуктивність праці і ефективність виробництва залишаються на колишньому рівні або знижуються.

Інтенсивний тип економічного зростання представляє собою збільшення обсягів національного виробництва за рахунок підвищення продуктивності праці і впровадження більш досконалих технологій. Даний тип зростання більш складний в своєму досягненні і припускає значні витрати на проведення великих наукових досліджень з метою отримання передових технологій. Інтенсивний економічний ріст має такі переваги:

1) дозволяє вирішити проблему обмеженості ресурсів шляхом створення механізмів їх більш раціонального використання;

2) стимулює науково-технічний прогрес;

3) сприяє підвищенню продуктивності праці і ефективності виробництва.

Необхідно відзначити, що в реальності екстенсивний та інтенсивний типи зростання в чистому вигляді не зустрічаються, оскільки більшість країн для стимулювання економічного зростання як використовують нові додаткові ресурси, так і підвищують ефективність використання вже залучених факторів виробництва. Тому в залежності від переважання екстенсивних або інтенсивних факторів говорять про наявність переважно екстенсивного або інтенсивного економічного росту.

Своє втілення економічне зростання індустріального суспільства знаходить у збільшенні реального ВВП і вимірюється взаємопов'язаними показниками:

– зростання реального обсягу ВВП;

– темпи зростання ВВП на душу населення за певний період часу.

Застосування того чи іншого способу вимірювання економічного зростання залежить від цілей дослідження. Перший спосіб вимірювання економічного зростання застосовується при оцінюванні темпів збільшення економічного потенціалу суспільства, другий – при аналізі зростання добробуту населення. Частіше за все в теоріях зростання і на практиці використовується другий спосіб вимірювання.

Реальне економічне зростання можна виміряти в фізичному вираженні (фізичне зростання). Тим самим вимірюються справжні зміни у виробництві товарів, так як при цьому виключаються всі

коливання цін, які мали місце між базисним і звітним роками. Однак при розрахунку темпів економічного зростання важко вивести загальний показник для виробництва широкого асортименту товарів.

Економічне зростання найчастіше вимірюється у вартісному вираженні (вартісний ріст), але може вважатися реальним тільки в тому випадку, якщо рівень цін залишається незмінним. При інфляційному зростанні ми маємо картину економічного зростання, котре не існує в дійсності, а лише сприймається в якості такого в результаті підвищення цін. Тому для того, щоб отримати більш надійні показники, слід виділити зростання цін.

Макроекономічне зростання можна виміряти також на базі збільшення випуску товарів, використовуючи при цьому їх питому вагу в загальному обсязі виробництва. Темпи зростання промислового виробництва в цілому, по основних галузях національного виробництва на душу населення. Для аналізу економічного зростання використовуються два критерії – статичний і динамічний. Перший з них означає, що в умовах загальної економічної рівноваги складається оптимальна структура національного виробництва. Економіка знаходиться на кривій своїх виробничих можливостей. Якщо економічне зростання розглядається в контексті темпів збільшення реального обсягу виробництва, то тоді передбачається, що в національному господарстві відсутні радикальні структурні та інституційні зрушення. Структура економіки і інституціональна система вважаються сформованими і малорухомими. Набір заданих параметрів характерний для економічних систем, які мають властивість стійкості та збалансованості. Що ж стосується довгострокового періоду, то він розглядається в рамках життєвого циклу основного капіталу товариства. Під ефективністю економічного зростання розуміється поліпшення функцій всіх факторів виробництва і його результатів. Показники ефективності факторів економічного зростання відображають внесок кожного з них в кінцевий результат. Економічне зростання індустріального суспільства можна оцінити за допомогою системи показників, що відображають зміну результату виробництва і його чинників.

Для характеристики економічного зростання індустріального суспільства використовуються окремі показники, за допомогою

яких вимірюється результативність застосувань окремих його факторів. Статистичний критерій характерний для неокейнсіанських та неокласичних теорій економічного зростання, котрі аналізують економічні процеси в рамках заданої господарської структури.

Динамічний підхід використовується в теоріях стадій економічного зростання (історико-соціологічного) і інформаційного суспільства. Теорії в більшій мірі досліджують загальні іманентні всім громадським системам джерела економічного зростання в глобальному періоді (100 і більше років). Жорстка обумовленість різних елементів економічної динаміки вимагає при аналізі зростання обліку всієї сукупності факторів (таких, як основні інститути влади, управління, об'єкт інфраструктури, структурні взаємозв'язки в економіці і в її взаємодії із зовнішнім середовищем).

В рамках динамічного підходу економічне зростання розглядається як невід'ємний елемент розвитку національного господарства. Особлива увага приділяється глобальним змінам в економіці, стійким тенденціям і закономірностям її перетворення в нову якість. Крім макроекономічних параметрів досліджуються також мікроекономічні, галузеві та науково-технічні основи економічного розвитку, формування нових економічних, соціально-інституційних структур і т. п.

Економічне зростання можна уявити як стохастичну модель, в якій параметри, умови функціонування і характеристики стану модельованого об'єкта (економічного зростання) представлені випадковими величинами і пов'язані стохастичними, тобто нерегулярними залежностями, або вихідні фактори (точніше інформація про них) представлені випадковими величинами. Звідси випливає, що характеристика стану моделі визначається не однозначно, а через закони розподілу їх імовірностей. При цьому вона виглядає реалістичніше, ніж при строго детермінованому підході, коли ті чи інші господарські рішення викликають строго певні результати. Необхідно зробити наступний висновок: при даному підході процеси в системі (моделі) економічного зростання виступають як імовірнісні.

Економічне зростання, його масштаби і якість визначаються такими основними факторами, чотири з яких пов'язані з фізичною здатністю економіки до зростання:

- природні ресурси (N);
- трудові ресурси (L);
- обсяг основного капіталу (K);
- науково-технічний прогрес, а також фактори попиту;
- фактори розподілу.

Вироблений продукт (V) виступає як функція від витрат праці (L), капіталу (K), природних ресурсів (N) і виражається формулою

$$V = F(L, K, N). \quad (1.5)$$

Вони виступають як фактори пропозиції. Це вже знайомі нам чинники виробництва, вони ж економічні ресурси. Як фактори економічного зростання вони аналізуються під дещо іншим кутом зору. Ці фактори, взаємодіючи, постійно змінюються, їх вплив на економічне зростання вимірюється різними показниками – фізичними і вартісними. Фактори економічного росту індустріального суспільства можна розділити на три групи – фактори пропозиції, фактори попиту (рівень сукупних витрат), фактори розподілу (ефективне використання ресурсів). Всі зазначені фактори взаємопов'язані і впливають один на одного.

Фактори економічного росту можна назвати ще факторами прямого впливу на економічне зростання. Частина факторів впливає на економічне зростання побічно. До непрямих відносяться такі фактори пропозиції, як зниження ступеня монополізації виробництва і ринків, зниження цін на економічні ресурси, зменшення податків на прибуток, розширення можливості отримання кредитів, а також фактори попиту і розподілу і т. д. Здатність до нарощування національного виробництва, створювана факторами пропозиції, недостатня для розширення реального обсягу виробництва темпами, відповідними потенційним можливостям росту.

Можливість економіки повністю реалізувати свій виробничий потенціал обмежується факторами попиту і розподілу. По-перше, від факторів сукупного попиту залежить реалізація вирощеного національного продукту, тобто всі елементи сукупного попиту повинні забезпечити повну зайнятість всіх ресурсів, що

збільшуються. Фактори попиту визначають потенціал і можливість реалізації зростаючого обсягу національного виробництва. Серед найважливіших виділяють такі фактори попиту, як зростання споживчих, інвестиційних та державних витрат, збільшення експорту, внаслідок завоювання і освоєння нових ринкових ніш збуту і підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг на глобальному ринку. У випадку відставання попиту від зростання рівня реального обсягу національного виробництва настає спад темпів росту. В результаті цього економіка не зможе реалізувати існуючий потенціал економічного зростання. По-друге, для використання виробничого потенціалу необхідно не тільки максимальне залучення ресурсів в економічний обіг, але і ефективна їх експлуатація, а це можливо тільки при ефективному розподілі (Парето-ефективність).

До факторів розподілення, що впливають на економічне зростання, відносять:

- алокація економічних ресурсів за секторами, галузями, підприємствам і по регіонах економічного простору;
- існуюча в суспільстві система розподілу доходів між суб'єктами господарювання.

Ці фактори справляють сильний вплив на економічне зростання і його ефективність. Оптимальний розподіл ресурсів сприяє їх ефективному використанню, збільшенню обсягу виробленого національного продукту. Система розподілу доходів володіє можливістю в справі реалізації економічного зростання, в тому випадку, якщо стимулює суб'єкти господарювання до підвищення продуктивності праці. Однак при всьому значенні факторів попиту і розподілу ресурсів в реалізації економічного зростання на перший план висуваються фактори пропозиції. Розглядаючи економічне зростання в його зв'язку з факторами пропозиції, можна зробити висновок, що збільшення ВВП визначається і нарощуванням ресурсів, і підвищенням ефективності їх використання. Перше вимагає розширення екстенсивних факторів росту, друге на перший план висуває інтенсивні фактори його розширення.

До екстенсивних факторів відносяться:

- зростання обсягів споживаних природних ресурсів, сировини, матеріалів і палива;

- збільшення чисельності трудових ресурсів;
- зростання обсягу інвестицій при незмінному рівні технології.

До інтенсивних факторів росту відносять:

- прискорення науково-технічного прогресу (впровадження нової технології шляхом відновлення основного капіталу);
- підвищення кваліфікації працівників;
- поліпшення використання виробничого потенціалу;
- підвищення ефективності виробництва за рахунок раціональної його організації та управління;
- економії часу.

Результати факторного аналізу економічного зростання показали, що темпи економічного зростання індустріально розвинених країн визначаються не стільки фізичними витратами праці і капіталу, скільки поліпшенням їх якісного рівня, науково-технічним прогресом.

Саме визначення економічного зростання передбачає, що економічне зростання є бажаним за самою своєю суттю. Однак вже в другій половині ХХ ст. серед економістів виникають сумніви, чи так необхідне економічне зростання, особливо для країн, де вже досягли добробуту. В основі цих сумнівів лежать такі аргументи.

1. Забруднення навколишнього середовища.

Противники економічного зростання стурбовані, перш за все, погіршенням стану навколишнього середовища. Вони стверджують, що індустріалізація і економічне зростання породжують негативні явища сучасного життя: забруднення, промислове сміття і викиди, транспортні затори і т. д. Всі ці витрати економічного зростання виникають внаслідок того, що виробничий процес лише перетворює природні ресурси, але не утилізує їх повністю. Практично всі, що використовуються у виробництві, з часом у вигляді відходів повертаються в навколишнє середовище. У суспільстві, що досягло добробуту, подальше економічне зростання може означати задоволення вже несуттєвих потреб при зростаючій загрозі екологічної катастрофи.

2. Неможливість вирішення всіх соціально-економічних проблем.

Противники економічного зростання стверджують, що проблема бідності в країні (нерівність в доходах) по суті є

проблемою розподілу, а не виробництва. Для її вирішення зовсім не потрібно збільшення суспільного продукту, а потрібна продумана соціальна політика.

3. Відсутність гарантій та зміна людських цінностей.

Швидке зростання і особливо той факт, що в його основі лежить оновлення техніки і технологій породжує занепокоєння і невпевненість людей. Це занепокоєння викликається тим що накопичені ними знання і професійні знання швидко девальвуються в міру НТП (науково-технічний прогрес).

Поряд з тим існують і інші точки зору, які підкреслюють позитивні сторони економічного зростання.

1. Рівень життя.

Економічне зростання пом'якшує протиріччя між необмеженими потребами та обмеженими ресурсами. В умовах економічного зростання вибір соціальних цілей стає менш складним і веде до менших протиріч між різними групами населення. Існує можливість вирішення відразу багатьох проблем, наприклад, модернізація збройних сил і здійснення соціальних програм допомоги людям похилого віку та бідним.

2. Довкілля.

Прихильники економічного зростання вважають, що можна відокремити одну від одної ці дві проблеми. Якщо суспільство навіть зовсім відмовиться від економічного зростання, зберігаючи ВВП на колишньому рівні, воно все одно буде вимушене здійснювати вибір між різними виробництвами, і цей вибір буде впливати на навколишнє середовище і якість життя. Зберігати ліс або вирубати, якщо ліс вирубаний, куди його використовувати? На будівництво будинків або на будівництво рекламних щитів. Існує думка, що забруднення навколишнього середовища це результат не економічного зростання, а неправильного ціноутворення. Це пов'язано з тим, що значна частина природних ресурсів (ріки, повітря) не має ринкової ціни. Забруднення навколишнього середовища є наслідком виникнення витрат переливу. І негативні витрати можна зменшити або ліквідувати за допомогою законодавчих заходів або податків.

В результаті появи аргументів «за» і «проти» економічного зростання виникла концепція «нульових темпів зростання» ВВП на душу населення, щоб уникнути негативних наслідків.

Ця концепція вперше була висунута на початку 70-х років в доповіді міжнародної дослідницької організації «Римський клуб», яка була підготовлена американським вченим Д. Медоузом. У доповіді передрікається «глобальна катастрофа», пов'язана з виснаженням ресурсів, забрудненням навколишнього середовища, проблемою утилізації промислових і побутових відходів. Основна ідея – у міру збільшення виробництва товарів і послуг відбувається погіршення якості життя. Недолік доповіді Д. Медоуза – відсутність в ній позитивних пропозицій та рекомендацій.

Політика «нульового зростання» передбачає підтримку темпів економічного зростання відповідно до темпів росту населення. Це дозволяє зберегти відповідний високий рівень життя і одночасно підтримати сформовану рівновагу між рівнем зайнятості та рівнем інфляції. Ця політика в останні роки трансформувалася в природоохоронну політику, що дозволяє істотно обмежити негативний вплив на навколишнє середовище. Для цього встановлюються жорсткі екологічні стандарти і застосовуються великі штрафні санкції за їх порушення, підвищуються податки на шкідливі виробництва.

Пропозиція «про нульові темпи зростання» змусила замислитися про оптимальні темпи зростання для різних груп країн. Темпи економічного зростання повинні враховувати особливості певного етапу розвитку тієї чи іншої країни, її конкретні соціально-економічні цілі, завдання і т. д. Наприклад, для слаборозвинених «наздоганяючих» країн темпи зростання повинні бути вищими (практика свідчить – 7-17% на рік), для високорозвинених країн, де вирішуються абсолютно інші завдання соціального плану, темпи зростання в кількісному вираженні можуть бути значно нижче (2-3%).

Важливо, щоб темпи економічного зростання забезпечували вирішення тих завдань соціального і економічного розвитку, які стоять і будуть стояти перед країною сьогодні і в майбутньому. Темпи зростання повинні забезпечувати збалансований, пропорційний розвиток накопичення і споживання.

Висновки та список використаних джерел

Дослідження та аналіз теорії монетаризму дохволили виокремити кілька опорних понять, які активно використовуються сьогодні будь-якою науковою школою в сучасній економічній науці: монетарна система; класична і неокласична теорія; сучасний монетаризм; кейнсіанська концепція; монетарне правило, закон і загальне поняття розкриття макроекономіки; політика дорогих і дешевих грошей; теорія грошей; інструменти та обмеження монетарної політики; регулювання грошової маси в кругообігу з різних поглядів (монетаризм, сучасний монетаризм, кейнсіанство, класична і неокласична теорія).

Найбільше розповсюдження все ж такі отримала монетарна концепція економічної політики стимулювання інвестицій та розвитку виробництва, а також регулювання рівня зайнятості населення. Монетарна політика впливає на грошову пропозицію і грошовий попит, її метою є допомога економіці досягти такого загального обсяга виробництва, що характеризується повною зайнятістю і стабільним рівнем цін.

Українська економіка інтегрується у світовий економічний простір завдяки її відкритості. За сучасних умов неможливо відмежуватися від зовнішнього світу, але стосунки з ним необхідно будувати за принципами рівноправності та взаємовигоди. Саме тому відкритість економіки, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності повинні узгоджуватися з комплексними заходами захисту внутрішнього ринку, з політикою розумного протекціонізму щодо вітчизняного виробника. Україна повинна використати переваги міжнародного розподілу і кооперації праці для динамічного розвитку національної економіки, має реальні шанси для включення у світову систему господарства як промислово розвинена країна, а не постачальник сировини і дешевої робочої сили.

Забезпечуючи свої потреби в критичному імпорті (енергоносії, високі технології, комплектуючі для стратегічно важливих галузей), ми повинні докласти усіх зусиль для встановлення паритетних зовнішньоекономічних відносин з тими країнами, у торгівлі з якими імпорт перевищує експорт.

Первісно, протягом тривалого періоду часу, економічний розвиток ототожнювався з економічним зростанням, яке трактувалося як зростання ВВП або середньодушового доходу. Сумніви в правомірності такого підходу були породжені невдалим досвідом розвитку колишніх колоній. Багато розвинених країн в 1950-1960 рр. демонстрували високі темпи зростання ВВП і середньодушового доходу, однак більшості з них не вдалося підвищити рівень життя населення. Таким чином, досвід розвинених країн привів до розуміння неправомірності ототожнення економічного розвитку і економічного зростання.

Процес економічного розвитку передбачає також здійснення структурних перетворень національної економіки, урбанізацію, зміну структури споживання, що полягає в зниженні частки витрат на продовольство. Економічний розвиток прийнято визначати як процес, в ході якого протягом тривалого часу відзначається зростання реального середньодушового доходу населення країни при одночасному дотриманні двох умов: скорочення або збереження незмінним числа людей, що живуть за межею бідності, збереження або зменшення ступеня нерівності в розподілі доходів. Подібний підхід до проблеми розвитку означає зосередження уваги в процесі економічного зростання на боротьбу з бідністю, нерівністю, безробіттям, на підвищенні якості життя населення.

1. Душинская Е. Экономика предприятия [Електронний ресурс] / Е. Душинская. – Режим доступу: royallib.com

2. Шевчук В. Макроекономіка [Електронний ресурс] / В. Шевчук. – Режим доступу: royallib.com

3. Борисов В. В. Экономика [Електронний ресурс]. / В. В. Борисов. – Режим доступу: электронная библиотека royallib.com

4. Модель міжгалузевого балансу [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/74618/economika/model_mizhgaluzevogo_balans

5. Модель міжгалузевого балансу. Аналіз структури національної економіки. Економічна теорія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stud.com.ua/23926/politekonomiya/model_mizhgaluzevogo_balansu

6. Вітлінський В. В. Моделювання економіки [Електронний ресурс]. / В. В. Вітлінський. – Режим доступу: <http://flightcollege.com.ua/labrary>
7. Киреев А. П. Международная экономика / А. П. Киреев. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 714 с.
8. Дзюбик С. Основи економічної теорії / С. Дзюбик, О. Ривак. – Київ : Основи, 1997. – 336 с.
9. Елова М. В. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: учебное пособие для вузов / М. В. Елова, Е. К. Муравьев, С.М. Панферова / под. ред. А. К. Шуркалина, Н. С. Цыниной. – М. : Логос, 1999. – 536 с.
10. Волков А. М. Швеция: социально-экономическая модель / А. М. Волков. – М. : Мысль, 1998. – 256 с.
11. Грабинський І. М. Сучасні економічні системи: навч. посібник / І. М. Грабинський. – Львів : Інтереко, 1997. – 176 с.
12. Жаліло Я. Японський досвід державного регулювання економіки / Я. Жаліло // Економіка України. – 1999. – №3. – С. 72-74.
13. Башнянин Г. І. Політична економія / Г. І. Башнянин. – Київ : Ніка-Центр Ельга, 2013. – 528 с.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ. – М. : Соцекгиз, 1962. – 715 с.
15. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін; за наук. ред. В. Федосова. – Київ : КНЕУ, 2012. – 387 с.
16. Економічні дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5912307/page:22/>

РОЗДІЛ 2

**СУЧАСНІ МОДЕЛІ РИНКОВОЇ
ЕКОНОМІКИ**

- 2.1** *Формування і розвиток концепції соціального ринкового господарства. Загальна оцінка базових теорій*
- 2.2** *Практична модель соціального ринкового господарства Л. Ерхарда*
- 2.3** *Моделі ринкової економіки в розвинених країнах*
- 2.4** *Поняття та специфіка функціонування економіки перехідного періоду*
- 2.5** *Перехідні (трансформаційні) економічні системи*

Висновки та список використаних джерел

**Розділ написано
д-ром екон. наук, професором Е.М. Забарною**

У кожній системі існують свої національні моделі організації господарства, так як країни відрізняються рівнем економічного розвитку, соціальними та національними умовами. Ринкова економіка включає в себе кілька різних за змістом моделей економіки. Вони відрізняються в залежності від ступеня впливу держави на економіку і від пріоритетних завдань, які перед ними поставлено. Однак сучасна модель ринкового господарювання, яка склалася в країнах з високо- та середньорозвиненою ринковою економікою, характеризується низкою загальних закономірностей: відкритість ринку; високий рівень розвитку економіки країни в цілому та інфраструктури ринку; розвинена система методів регулювання національної економіки; економічним зростанням.

Кожна окремо взята економічна або соціально-економічна концепція не виникає з нічого – в її основі неодмінно (в тій чи іншій мірі) закладені розроблені раніше теорії, вже обгрунтовані та опробувані на практиці наукові підходи. Концепція соціального ринкового господарства не є винятком, тому з метою повноти її дослідження необхідна попередня характеристика базових поглядів (з урахуванням даної проблематики дослідження – лише в рамках їх основних положень), що і визначає **актуальність** даного дослідження.

Метою даного дослідження є вивчення та оцінка загальних теорій розвитку сучасних економічних систем та виявлення специфіки функціонування економіки перехідного періоду.

2.1. Формування і розвиток концепції соціального ринкового господарства. Загальна оцінка базових теорій

Ринкове господарство – суспільна форма організації економіки, заснована на товарному виробництві, яка забезпечує взаємодію між виробництвом і споживанням за допомогою ринку. Ринкове господарство пройшло тривалу еволюцію. Для початкових стадій розвитку ринкового господарства характерні наступні ознаки: приватна власність на економічні ресурси; стихійне досягнення макроекономічної стабільності; наявність юридично вільних найманих працівників; підтримання робочої сили

в нормальному стані, особиста відповідальність найманого персоналу; стихійне встановлення цін; стихійне встановлення купівельної спроможності грошей; панування матеріальних благ у процесі обміну.

Ринкове господарство, що функціонує на основі цих принципів, бере початок ще з XVIII століття і шенке до перших десятиліть XX століття. В економічній літературі такий вид ринкового господарства визначають як класичне ринкове господарство. Сьогодні найбільшої актуальності набуває проблематика становлення соціально орієнтованого ринкового господарства. Така трансформація ринкового господарства відбулася під впливом змінених внутрішніх і зовнішніх умов розвитку. Соціальне ринкове господарство – це форма організації економіки, яка забезпечує взаємодію між виробництвом і споживанням за допомогою ринку, державного регулювання економіки, а також громадських інститутів і гарантує соціально-економічну стабільність в суспільстві.

Основою концепції німецького соціального ринкового господарства виступає теорія ордолібералізму. При цьому ордолібералізм, за своєю суттю, є німецьким варіантом теорії неолібералізму, в свою чергу, заснованої на теорії класичного лібералізму. Притримуючись історично сформованого порядку, спочатку дослідимо зміст та сучасне бачення теорії лібералізму.

Як система поглядів теорія економічного лібералізму бере свій початок від англійських класиків Адама Сміта і Давида Рікардо, які висунули вимогу: дозвольте людям робити те, що вони хочуть. Лібералізм визнає провідну роль індивідуальної діяльності, обумовлюється особистим інтересом. Основний принцип теорії – забезпечення максимальної свободи господарюючих суб'єктів і суворе обмеження ступеня державного втручання в економіку. Теоретичні переконання прихильників лібералізму можуть бути виражені в ряді наступних положень:

- найбільш ефективною системою господарювання вважається ринкова система – вона створює найкращі умови для економічного зростання і розвитку;
- ринкова система має здатність до саморегулювання, забезпечуючи тим самим наявність «природнього порядку»;

- природній порядок формує і підтримує оптимальне поєднання особистих і суспільних інтересів;
- свободі діяльності перешкоджає утворення монополій і (або) втручання держави;
- держава зобов'язана лише забезпечувати умови для конкуренції.

В основі різних концепцій ринкового господарства лежать такі типи лібералізму. По-перше, це традиція, яка веде свою історію від Адама Сміта і Шотландської школи, при тому, що вплив наукових поглядів А. Сміта позначився далеко не на одній школі. По-друге, традиція, що базується на принципі суспільного розуму і логіки, наприклад, в роботах Юргена Хабермаса. По-третє, християнська, особливо католицька, доктрина, яка прийме ринок як механізм координації, але потребує його відповідного інституційного супроводу та соціальної політики (праці Августина і Фоми Аквінського). На думку Петера Козловські, концепція соціального ринкового господарства спочатку формується на основі класичних і християнських економічних поглядів (приблизно в рівній мірі).

Неолібералізм розуміється як варіація класичних поглядів лібералів, виражає неприйняття тоталітарних суспільних систем і допускає присутність елементів державного регулювання в економіці. Неоліберальні економічні та соціальні проекти в обов'язковому порядку включають вимогу (закріплену в конституції або в законі) захисту конкуренції від монопольної влади. Розрізняються ж вони у формуванням окремих напрямків, що дозволяють вирішити проблему поєднання свободи з необхідністю підтримки соціально незахищених верств населення. Неоліберальний напрям являє собою систему різних поглядів. В сучасних умовах під визначенням «неоліберальної» виступає кілька шкіл. До них прийнято відносити чикагську (Френк Найт, Мілтон Фрідмен), лондонську (Людвіг фон Мізес, Фрідріх Август фон Хайек), фрайбурзькою (Вальтер Ойкен, Людвіг Ерхард) школи.

Засновником Чикагської школи вважається економіст і соціолог Френк Найт (1885-1972 рр.). Згідно з точкою зору Найта, економічна теорія спочатку покликана розглядати виключно економічні процеси, абстрагуючись від технологічних, соціальних і структурних елементів. Важливе місце в його працях займає фактор «унікальної невизначеності», пов'язаний з кон'юнктурними

коливаннями. Прибуток – це результат ризику і удачі, в умовах стаціонарної регульованої економіки він відсутній. Пріоритетною Ф. Найт вважав тільки «конкурентну економіку». Послідовниками Ф. Найта виступають Мілтон Фрідмен і Джордж Стіглер (1911-1991 рр.).

Лондонська школа неолібералізму вважається класичною, а її засновником є Людвіг фон Мізес. Людвіг фон Мізес (1881-1973 рр.) розглядав, головним чином, питання конкуренції в змінних економічних умовах і проблеми економічної рівноваги. Він стверджував [11, с. 86], що централізовано регульовані ціни роблять неможливим досягнення економічної рівноваги в умовах планової економіки. В результаті централізована економіка (поза вільно мінливих цін) не передбачає наявності інструментів ефективного планування. Системи планової державної економіки він називав «планованим хаосом».

Якщо Л. Мізеса прийнято вважати засновником лондонської школи неолібералізму, то її представника Ф. Хайєка (1899-1992 рр.), учня Л. Мізеса, називають батьком неолібералізму. З точки зору Хайєка, ринок як система забезпечує синтез гранично конкретного знання з гранично абстрактним. Під першим розуміється індивідуальне знання специфічних умов часу, місця і способу дій [8, с. 171]. Вміння користуватися цими умовами в кінцевому підсумку забезпечують індивідуальні переваги. Вільний ринок створює передумови для використання цього знання, наділяючи правом розпоряджатися ним володарів цього знання.

Конкуренція в працях Хайєка – процес динамічний, а поняття «досконала конкуренція» спочатку виключає можливу конкурентну діяльність. Конкуренція трактується як метод породження нових знань. Цьому сприяє відкриття нових потреб, нікому до цього не відомих, і нових способів їх задоволення. Крім цього, економічні агенти дізнаються, на що вони реально здатні в порівнянні з іншими. Отже штучне обмеження конкуренції скорочує обсяг знань, доступних суспільству. На думку Хайєка, захист конкурентного порядку не слід зводити до ідеї *Laissez faire*. Наступ держави можна зупинити, якщо ліберали будуть самостійно розробляти і реалізовувати заходи щодо подолання труднощів, з якими стикається сучасний світ. «Конкуренція є процес формування думки: шляхом поширення інформації вона створює єдність і узгодженість економічної системи». Державне втручання

перешкоджає поширенню інформації, тому його функції повинні бути строго обмежені.

У німецькому ліберальному русі 40-50-х років двадцятого століття паралельно існували дві групи економістів-одномисльців. З одного боку, ордоліберали, або представники Фрайбургської школи, тобто власне ліберали на чолі з В. Ойкеном і Ф. Бьомом, з іншого – прихильники соціальної ринкової економіки, серед яких Альфред Мюллер-Армак (1901-1978 рр.) і Людвіг Ерхард (1897-1977 рр.). Значний внесок в процес формування і реалізації концепції соціального ринкового господарства внесли Олександр Рюстов і Вільгельм Рьопке, прихильники неолібералізму гуманістичної традиції. Єдність поглядів представників цих груп полягала в тому, що особиста свобода суспільства є цінністю сама по собі. В силу цього соціальна ринкова економіка розглядалася ними не як набір рекомендацій по відновленню зруйнованої економіки, а як програма, спрямована на формування політичного, економічного порядку і тих сфер, в яких свобода є основною умовою ефективності.

Початок німецькому ордолібералізму було покладено економістом Вальтером Ойкеном (1891-1950 рр.) і юристом Францем Бьомом (1895-1977 рр.) на початку 30-х рр. у Фрайбурзі. Вчення ордолібералізму будувалося на принципах конкуренції, тобто на такій ситуації, коли безліч продавців протистоїть безлічі покупців, і ніякій індивідуум, а також їх об'єднання не здатні впливати на ринкову ціну. Ордоліберали виходили з переконання, що тільки господарський (або економічний) порядок, заснований на свободі і відповідальності кожного індивідуума, може ефективно забезпечити суспільство обмеженими благами і неухильно підвищувати загальний добробут. В якості одного з основних завдань сучасного ліберального устрою держави розглядався захист конкуренції. Вважалося, що політика конкуренції повинна стати справедливою для всіх: має бути прийнятий принцип універсальної конкуренції, який протистояв би всім спробам приватних осіб і держави в цілому монополізувати ринок. Вони вважали, що розвинена система конкурентного ринку дозволяє всім членам суспільства (незалежно від їх соціального статусу) вести гідний спосіб життя.

Зокрема В. Ойкен стверджував, що кожна конкретна система базується на поєднанні потреб людей, природних умов, робочої сили, товарних запасів, технічних знань, правового і соціального порядку (порядку надано особливе значення). Порядок не встановлюється сам по собі, в його формуванні бере участь держава. В результаті він стає природним, адже веде до розвитку повної конкуренції і економіки в цілому, що відповідає самій природі людини і основним принципам економічної свободи. Ойкен віддавав однозначну перевагу вільному ринковому господарству і сформулював основні «конститууючі» принципи ладу конкуренції:

- недоторканність приватної власності;
- стабільність грошового обігу і національної валюти;
- відкриті ринки;
- свобода всіх угод і договорів, крім тих, мета яких полягає в обмеженні конкуренції;
- відповідальність кожного індивіда за прийняті ним економічні рішення (тобто недопущення фіктивних компаній);
- сталість економічної політики.

Економічна політика, на думку Ойкена, може бути представлена політикою порядку і політикою регулювання. Політика порядку включає створення і вдосконалення реальних порядків, в умовах існування яких здійснюється діяльність економічних суб'єктів. Втручання держави в цю сферу не просто допускається, але і вітається, так як основною його функцією бачиться нейтралізація коливань економічної кон'юнктури, обмеження влади монополій. Однак держава мусить дотримуватися двох принципів: необхідний контроль створених впливових ринкових суб'єктів (монополій) і слід створювати економічний конкурентний порядок, а не регулювати природні економічні процеси. Політика регулювання – політика впливу на процес господарського розвитку, де будь-яке втручання держави в економічний процес неприпустимо, а основне значення приділяється правовому і соціальному порядку.

Праці В. Ойкена і Ф. Бема багато в чому сприяли формуванню теорії соціального ринкового господарства як самостійного наукового напрямку. Термін «соціальне ринкове господарство» вперше обґрунтував і ввів в обіг в 1946 р. Альфред Мюллер-Армак,

професор економіки, з 1958 р. по 1977 р. член управлінської ради Європейського інвестиційного банку, одноступінь Людвіга Ерхарда, творця німецького «економічного дива». Він відзначав, що саме таке формулювання спочатку викликало здивування, так як 1946 р. характеризувався економічним контролем сфери соціального забезпечення, і дивно було бачити в ринковій економіці формування кращого порядку для широких мас населення. У зв'язку з цим було особливо відзначено, що «соціальне ринкове господарство являє собою соціально-економічний порядок», при якому «цілеспрямовано організована економіка вільного ринку зберігається за допомогою регулюючої системи конкуренції, дає більш надійну гарантію соціального прогресу – особливо тому, що соціальний прогрес на базі вільної системи, за допомогою свідомої вироблення заходів, що відповідають принципам вільного ринку, і перерозподілу доходів через державний бюджет, коли розвиток конкуренції формує економічну базу для соціальних заходів, може бути організований більш ефективно».

Мюллер-Армак стверджував, що існуючі економічні системи з елементами державного регулювання неминуче ведуть до скорочення економічної свободи окремо взятої людини і порушують ринковий механізм формування цін. Лише в соціальній ринковій економіці він бачив забезпеченість економічної свободи по відношенню до держави, підприємців і працівників найманої праці. Тільки соціальна ринкова економіка, в основі якої лежить принцип соціальної справедливості, в змозі гарантувати здійснення найкращих можливостей для всебічного економічного зростання. Серед умов створення соціальної ринкової економіки він особливо виділяє:

- створення центральних адміністративно-правових органів, які під власну відповідальність здійснюватимуть економічну і фінансову політику;
- проведення податкової реформи за допомогою зниження податкового тягаря до рівня, стимулюючого особисту економічну зацікавленість в розширенні виробництва;
- проведення реформи фінансової системи шляхом радикального зниження витрат і забезпечення бюджетної рівноваги з метою запобігання заборгованостям;

- проведення антимонопольної політики для подолання можливих зловживань владою в економіці;
- тотальне руйнування регульованої економіки і заміна її на ринкову.

Альфред Мюллер-Армак розглядав соціальне ринкове господарство як визначальну основу економічної і соціальної політики. Він характеризував досліджувану категорію як порядок, що вбирає цінності, але не встановлює їх сам, називаючи це прагненням до певного способу вирішення соціальних проблем. Сутність соціального ринкового господарства він вбачав в тому, щоб «замість проведення політики, яка зберігає минуле, або політики економічного контролю, гальмуючого вільну ініціативу в суспільстві, або неконтрольованого ринкового механізму – дати соціальне рішення, що об'єднує всі цілі в працюючій, реалістичній гармонії». При цьому цінність даного формулювання він пояснював принциповою можливістю практичної реалізації зазначеного курсу.

2.2. Практична модель соціального ринкового господарства Л. Ерхарда

У сучасних умовах під «соціальним ринковим господарством» (соціальною ринковою економікою) розуміють економічну суспільну систему, яка забезпечує високу ефективність ринкової економіки і на цій основі гарантує громадянам країни максимум соціальної справедливості, забезпеченості і соціально-економічного прогресу. У подібному трактуванні теорія виглядає ідеальною. Відповідно до цього безсумнівною заслугою Людвіга Ерхарда є те, що йому вдалося застосувати на практиці модель соціального ринкового господарства. «Ніяка економічна ситуація не може бути настільки безнадійною, щоб рішуча воля і чесна праця всього народу не могли впоратися з нею», – така точка зору Л. Ерхарда характеризує його віру в успіх глобального підприємства. «Успіх відновлення – результат зусиль і праці людей, які своїм старанням і самовідданістю створили те, що сьогодні в усьому світі має назву «німецьке диво». Однак сам Ерхард стверджує: «Я далекий від того, щоб говорити про якесь німецько «диво». Нас вивели вперед цілком реальні сили і чинники».

Л. Ерхард визначає позицію соціального ринкового господарства наступним чином. В основі соціального ринкового господарства лежать свобода і відповідальність індивідуума. Ринкове господарство в силу конкуренції, заснованої на боротьбі за об'єктивні результати діяльності, виключає будь-яку спробу держави зловживати господарською силою як інструментом політичної влади. Завданням державної політики порядку є поєднання свободи, порядку, індивідуалізму і колективізму в гармонійну єдність з метою досягнення «добробуту для всіх». Мета – забезпечити кожному індивідууму необхідний мінімум. Немає нічого важливішого, ніж можливість розкріпостити людину, дати простір її енергії, ініціативі, забезпечити їй гідне існування, задовольнити матеріальні і духовні потреби.

Ерхард важливе значення надає змісту терміна «соціальний». Соціальність спочатку властива ринковій економіці. Ефективність соціальної політики держави не визначається її масштабами. Правильна соціальна політика повинна орієнтуватися на підтримку позицій кожної окремо взятої людини: отримуючи самостійність і незалежність від опіки держави, громадянин перетворюється на вільну людину. В умовах зростання добробуту виправдано і з соціальної точки зору покладання на кожен окрему людину відповідальності за саму себе, свою сім'ю. Нарешті, чим багатше суспільство, тим менше людей потребує соціальних благ, наданих державою.

2.3. Моделі ринкової економіки в розвинених країнах

Економічна модель кожної країни – це результат тривалого історичного процесу, протягом якого вибудовується співвідношення елементів моделі і формується механізм їх взаємодії. Саме тому кожна національна економічна система унікальна і механічне запозичення її досягнень неможливо. Ефективність тієї чи іншої економічної моделі визначається її життєздатністю, можливістю постійно і адекватно реагувати на зовнішні та внутрішні дисбаланси. В кінцевому рахунку найбільш повно ефективність моделі оцінюється в показниках зростання економічного потенціалу та добробуту населення.

При всій своїй стійкості кожна національна економіка має свій життєвий цикл. Досить тривалі (зазвичай не менше 10 років) періоди стабільного і динамічного зростання тієї чи іншої країни, що супроводжуються прогресивними перетвореннями в структурі економіки і зростанням добробуту, іноді називають «економічним дивом».

Залежно від країни в економічній системі завжди будуть переважати елементи ринку або плану. Одні країни спираються, в основному, на командні важелі, інші – на ринкові.

Розрізняють декілька моделей змішаних економічних систем. Наприклад, модель з мінімальною участю держави в регулюванні економіки. Тут переважає сфера ринку в порівнянні з державним сектором. Це американська (або ліберальна) модель ринкової економіки. У США приблизно 4/5 ВВП забезпечується виключно ринковою системою, а інша його частина виробляється під контролем держави. При цьому, перш за все, справою держави є забезпечення економіки потрібною кількістю грошей, яка повинна запобігати інфляції. Іншою державною функцією є регулювання зовнішніх ефектів, які представляють собою побічні наслідки господарської діяльності окремих учасників ринку. Особливе завдання держави – управління неринковим сектором національного господарства, який надає населенню товари і послуги громадського користування. Мова йде про національну оборону, державне управління, єдину енергосистему і національну мережу комунікацій, загальну освіту, охорону здоров'я, фундаментальну науку і т.п.

Американська модель ринкового господарства заснована на високому рівні продуктивності праці і орієнтації громадян на досягнення особистого успіху. Держава заохочує підприємницьку активність, збагачення найбільш активної частини населення. При відсутності диктату соціальної рівності як державного завдання саме вона створює прийнятний рівень життя малозабезпеченим групам населення за рахунок часткових пільг і допомог.

Таким чином, відзначимо характерні для американської моделі риси:

- абсолютне переважання приватної власності;
- законодавче забезпечення максимальної свободи суб'єктів ринку;

- обмеження сфери державного регулювання в основному проведенням макроекономічної політики;
- відносно невелика частка державного бюджету у ВВП і питомої ваги державних інвестицій і виплат по лінії соціального забезпечення в структурі державних витрат.

Німецька модель – це модель соціального ринкового господарства, яка розширення конкурентних засад пов’язує зі створенням особливої соціальної інфраструктури, пом’якшуючою недоліки ринку і капіталу, з формуванням багатошарової інституційної структури суб’єктів соціальної політики. У Німеччині державі відведена регулююча функція. При цьому діє принцип: як можна менше держави, наскільки це можливо, і стільки держави, наскільки це потрібно.

Наймані працівники та роботодавці виступають як соціальні партнери, вільно і, в основному, розсудливо домовляються про розміри заробітної плати, тривалість робочого часу і відпусток, про інші умови праці. Одночасно діє розгалужена система соціального захисту: виплати хворим, інвалідам, безробітним; допомога тим, хто постраждав від банкрутства свого підприємства або освоює нову професію; допомоги на дітей, малозабезпеченим, жертвам війни. До кінця ХХ ст. соціальні витрати у ФРН виявилися навіть занадто високими, і менш працелюбна частина німців почала ними зловживати.

Функціонування даної моделі створює правові і соціальні ринкові умови для економічної ініціативи. Вони втілюються в соціальну рівність громадян – рівність прав, стартових умов і правового захисту. Найважливіше завдання держави при цьому – забезпечувати баланс між ринковою ефективністю і соціальною рівністю.

Таким чином, для німецької моделі соціально орієнтованої ринкової економіки характерними є такі основні риси:

- змішана економіка характеризується більш-менш значним державним сектором;
- здійснюється державне регулювання не тільки макроекономічних процесів, але і окремих сфер діяльності господарюючих суб’єктів;
- соціальна орієнтація економіки, істотний патерналізм (батьківське ставлення) держави реалізується відносно до всіх

членів суспільства, забезпечуючи таким шляхом гарантії певного рівня задоволення потреб населення в послугах охорони здоров'я, освіти, культури, на житло;

- спрямованість регулювання на підтримку вільної конкуренції, зменшення концентрації капіталів в небагатьох руках, створення нових господарських одиниць;

- регулювання зайнятості населення з орієнтацією на мінімізацію безробіття;

- велика питома вага держбюджету у ВВП (хоча Німеччині знаходиться всередині розвинених капіталістичних країн за цим показником);

- регулювання економіки в основному через кредитно-грошову політику, а не бюджетно-фінансову.

Шведська модель відрізняється потужною соціальною політикою, спрямованою на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь найменш забезпечених верств населення шляхом високої норми оподаткування. Така модель отримала назву «функціональної соціалізації», при якій функція виробництва лягає на приватні підприємства, що функціонують на конкурентній ринковій основі, а функція забезпечення високого рівня життя – на державу.

Шведська модель в її класичному вигляді це соціальна модель, для якої характерний високий рівень соціальних гарантій, що базується на широкому перерозподілі доходів і розповсюдженні різноманітних «вільних асоціацій». В цілому шведську модель можна визначити як модель, що поєднує повну зайнятість населення і стабільність цін шляхом проведення загальної реструктивної економічної політики, доповненої селективними заходами для підтримки високого рівня зайнятості та капіталовкладень. Домінування в цілях моделі повної зайнятості і вирівнювання доходів пояснюється унікальною силою шведського робочого руху (зазначимо, що в Швеції також сильно розвинене прагнення до рівності).

Специфічним фактором, властивим Швеції, є її зовнішньополітичний нейтралітет. Швеція обрала принцип загального добробуту, розширила державний сектор до такого розміру, що зробило країну унікальною в цій області: 1/3 працездатного населення була зайнята в державному секторі, що

відображалося у високих ставках оподаткування. Сумарні державні доходи, включаючи як витрати на державний сектор, так і трансфертні платежі, перевищували 60% ВВП Швеції, що вивело її на перше місце в світі по витратах. Ця частина шведської моделі характеризується як соціалізація основних потреб, таких як освіта, охорона здоров'я. Менших успіхів досягла Швеція в інших галузях, зокрема ціни росли швидше, ніж в ряді західноєвропейських держав. Майже не збільшувалася продуктивність праці. Найбільш слабким місцем моделі виявилася складність поєднання повної зайнятості і стабільності цін. Інфляція і відносно скромний темп економічного зростання стали свого роду оплатою повної зайнятості і політики рівності.

Виділимо специфічні риси шведської моделі:

- низький рівень безробіття;
- профспілкова політика солідарності в сфері заробітної плати;
- централізовані переговори щодо заробітної плати;
- значний державний сектор;
- важкий податковий тягар.

Соціал-демократична модель близька до попередньої, а її особливість полягає в граничній соціалізації, яка прийнятна в ринковій економіці:

- значна роль державного сектора, в структурі якого переважають об'єкти соціального призначення;
- частка держбюджету у ВВП перевищує 50%, у видатковій частині бюджету домінують статті, за якими фінансується соціальна сфера;
- регулювання трудових відносин не на рівні підприємств і галузей, а на національному рівні;
- державна соціальна політика включає засоби, що мінімізують рівень безробіття і диференціацію населення за рівнем доходів;
- розвиток системи виробничої демократії.

Така модель властива економікам держав Північної Європи, перш за все скандинавським країнам. Ця економічна система відома як шведська модель.

Японська модель – модель регульованого корпоративного капіталізму, в якій сприятливі можливості накопичення капіталу

поєднуються з активною роллю державного регулювання в сферах програмування економічного розвитку, структурної, інвестиційної та зовнішньоекономічної політики і з особливим соціальним значенням корпоративного (внутрішньофірмового) начала.

Японська модель економіки відрізняється розвиненим плануванням, координацією діяльності уряду та приватного сектора. Економічне планування держави носить рекомендаційний характер. Плани являють собою державні програми, орієнтовані і мобілізуючі окремі ланки економіки на виконання загальнонаціональних завдань. Для японської економіки характерне збереження національних традицій при запозиченні у інших країн того, що потрібно для розвитку країни. Це дозволяє створювати такі системи управління і організації виробництва, які в умовах Японії дають значний позитивний ефект. Запозичення японського досвіду іншими країнами не завжди дає очікуваний результат (наприклад, гуртки якості), оскільки в цих країнах немає відповідних японським традицій.

Японська модель характеризується певним відставанням рівня життя населення (в тому числі заробітної плати) від рівня продуктивності праці. За рахунок цього досягається зниження собівартості продукції і різке підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку. Перешкод майновому розшаруванню не ставиться. Така модель можлива тільки при виключно високій самосвідомості, пріоритеті інтересів нації над інтересами конкретної людини, готовності населення йти на певні матеріальні жертви заради процвітання країни. Однією з особливостей японської моделі є соціальна організація суспільства в Японії, яка передбачає гармонізацію відносин в суспільстві на всіх його рівнях і у всіх соціальних сферах на основі поваги традицій японського способу життя. На базі цих моральних цінностей склалася своєрідна мотивація трудової діяльності. Саме ця модель демонструє значення соціокультурних і конфесійних чинників в економічному житті суспільства.

Отже, провівши аналіз представлених вище моделей ринкової економіки, можна дійти висновку, що при наявності певних окремих відмінностей для всіх розвинених країн характерний ряд загальних закономірностей:

- панування приватної власності і приватної ініціативи;

- ринкова економіка відіграє вирішальну роль в їх розвитку;
- основними виробниками є великі об'єднання, контролюючи рух капіталу;
- державне регулювання економіки стало необхідною умовою економічного зростання і держава стала активним суб'єктом економіки;
- спостерігається тенденція до формування соціально орієнтованих систем;
- прагнення до відкритої економіки.

2.4. Поняття та специфіка функціонування економіки перехідного періоду

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

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

Виникнення перехідних економк у суспільстві є закономірним явищем розвитку економічних систем. Економічна система, як будь-яке об'єктивне явище суспільного життя, проходить етапи становлення, досягнення зрілості, старіння й відмирання, тобто заміни на нову систему. В такому процесі стадія відмирання водночас стає стадією становлення нової системи. У цей період економіка перебуває у перехідному стані. Це означає, що економічна система, досягши своєї зрілості, під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів починає вичерпувати ресурси свого самовідтворення. Оскільки економічна, насамперед виробнича, діяльність не може зупинитися, починається процес зародження і формування елементів нової системи, що

функціонують одночасно і поряд з елементами існуючої. Такий стан триває до того моменту, коли нова економічна система витісняє стару і перетворюється на панівну економічну систему, що досягла своєї зрілості. Її подальший розвиток здійснюється на власній основі. Протягом усього цього періоду економіка носить перехідний характер.

Отже, перехідна економіка – це особливий етап в еволюції економічної системи, коли вона функціонує під час переходу суспільства від одного історичного ступеня до іншого. Вона характеризує проміжний стан суспільства, епоху соціально-економічних і політичних перетворень. Звідси й особливий характер перехідної економіки, що відрізняє її від економіки, яка функціонує на власній основі, або звичайної економіки. Найхарактернішим для неї є дія двох типів економічних форм і зв'язків – таких, що відмирають, тобто притаманних старій системі, і нових, таких що зростають, що є основою формування нової економічної системи.

Перехідна економіка характеризується низкою ознак. По-перше, для перехідної економіки характерним є поєднання старого і нового, тобто старих і нових економічних форм і зв'язків. У результаті взаємодії між ними виникають нові, перехідні економічні форми. Вони несуть у собі змішаний зміст, поєднання старих і нових якостей, які суперечать традиційним чинникам, виступають своєрідним сигналом про процес відмирання попередньої системи. Поява таких форм засвідчує зародження та існування перехідної економіки. Вони, будучи по суті перехідними, не можуть бути законсервованими. Їх найхарактерніша сутність полягає у змінюваності, зумовленій боротьбою старих і нових економічних зв'язків і відносин. Причому нові відносини та зв'язки поступово відтісняють старі, замінюючи їх. Тому перехідні економічні форми свідчать про спрямованість розвитку економіки в перехідний період та про його необоротність.

Другою ознакою перехідної економіки є її нестійкість. У будь-якій економічній системі відбуваються різні зміни, але вони виступають як своєрідний засіб реалізації мети, що притаманна даній системі, як засіб приведення її у стійкий, рівноважний стан. Перехідна економіка характеризується змінами іншого порядку. Вони не просто тимчасово порушують стійкість системи, щоб через

інші зміни остання повернулась у рівноважний, стійкий стан. Зміни у перехідній економіці носять необоротний характер, а тому посилюють нестійкість існуючої системи. Нові якості примушують систему втрачати рівновагу і тим самим сприяють витісненню старої системи новою. Це, у свою чергу, призводить до скорочення обсягів виробництва, зростання безробіття, підвищення цін тощо. Такий стан характерний для економіки України 90-х років ХХ ст. – початку ХХІ ст.

Третьою ознакою перехідної економіки є альтернативний характер розвитку. Він полягає у тому, що результати розвитку перехідної економіки є багатоваріантними. Альтернативність зумовлена її природою, що полягає у поєднанні елементів старого і нового типів економічної системи. Велику роль відіграє і та обставина, що розвиток економіки відбувається під впливом багатьох, нерідко різноспрямованих і суперечливих, чинників. Альтернативність перехідної економіки означає, що вона обов'язково повинна перерости в будь-якій інший, але неминучо новий стан. Повернення до попереднього стану виключається, бо інакше перехід до нової економічної системи не зміг би початись. Альтернативний характер перехідної економіки означає, що суспільство має можливість впливати на перехідні процеси, щоб спробувати забезпечити найсприятливіший для цього варіант. Вибір варіанта розвитку значною мірою зумовлюється співвідношенням соціально-економічних факторів суспільства.

Перехідній економіці властива й така ознака, як особливий характер її суперечностей. Вони є суперечностями не функціонування, а розвитку, тобто нового і старого, суперечностями різних соціальних сил суспільства, що є суб'єктами даних відносин. Зміни, на які орієнтована перехідна економіка, носять революційний характер, а за певних умов можуть спричинити і соціально-політичну революцію.

Для перехідної економіки властива також історичність. Ця ознака зумовлена двома обставинами. По-перше, перехідна економіка носить обмежений характер у часовому вимірі, тобто має визначений початок і кінець. По-друге, перехід відбувається у певну історичну епоху. Перехід від традиційної до індустріальної ринкової економіки здійснюється в одну історичну епоху, тоді як перехід від командної економіки до ринкової – в іншу. При цьому

різними є й вихідні етапи, і кінцеві результати, і суперечності у суспільстві. Залежно від історичних умов навіть загальні для перехідної економіки закономірності виступають у різних формах.

Перехідна економіка характеризується також інерційністю відтворення. Вона пов'язана з безперервністю економічної діяльності. Будь-яка економіка є процесом, що постійно відновлюється та відтворюється. Тому неможливо повністю змінити стару економічну систему, а після цього створювати нову. Інерційність передбачає збереження в економіці старих відмираючих форм і зв'язків протягом тривалого періоду. Це, насамперед, стосується структури виробництва, на зміну якої потрібен тривалий час. Тому неможливим є швидке перетворення однієї економічної системи на іншу. Суть інерційності полягає у забезпеченні спадковості перехідної економіки з вихідним етапом і поступової трансформації в нову цілісну систему. Інерційність відтворення об'єктивно зумовлює неможливість зворотної еволюції перехідної економіки.

Ще одна риса перехідної економіки – інтенсивний переважаючий розвиток нових економічних форм і відносин. Вони виникають у надрах старої системи і в силу інерційності відтворення починають розвиватися швидше, інтенсивніше порівняно зі старими. Старі форми витісняються, починається формування спочатку елементів нової економічної системи, а на певному етапі на їх основі формується механізм її функціонування.

За характером перехідних процесів можна виділити два її типи.

Перший тип – природно-еволюційний, що характеризується природним ходом історичної еволюції і притаманний глобальним перехідним процесам у межах усього світового господарства. Заміна однієї економічної системи на іншу при цьому відбувається виключно під впливом об'єктивних економічних закономірностей без втручання зовнішніх по відношенню до економіки сил.

Другий тип – реформативно-еволюційний. Для нього характерним є регулювання перехідних процесів у певному напрямі на основі свідомо створюваних програм регулювання суспільства. За допомогою таких програм створюється можливість прискорення природних процесів переходу до нової системи без ігнорування об'єктивних закономірностей. При цьому успіх реформування

залежить значною мірою від того, наскільки пізнані такі закономірності і як вони враховані у реформаторських програмах. До цього типу належить перехід від командної до ринкової економіки, що характерно й для України.

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

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

Економіка перехідного періоду досліджує економічні відносини та закономірності становлення, відтворення виробничого потенціалу, ефективність розміщення продуктивних сил.

Основними завданнями економіки перехідного періоду є наступні:

- визначення взаємозв'язків між виробництвом та потребами соціально-економічного розвитку держави;
- рекомендації для поточного та перспективних напрямків структурної перебудови економіки регіону;
- прогнозування темпів росту виробництва;
- прогнозування відтворювальних процесів;
- моделювання єдиної територіально-галузевої системи виробничих, фінансових, цінових, природних чинників стабілізації економіки регіону;
- розробка фінансово-кредитних, податкових та бюджетних важелів стимулювання виробничих процесів.

2.5. Перехідні (трансформаційні) економічні системи

Перехідні (трансформаційні) економічні системи це складне явище. В історії розвитку практично кожного соціуму настають періоди, коли стара економічна система функціонує за низхідною (занепадає), а в її просторі зароджуються елементи нової системи з тенденцією до самоорганізації та висхідного розвитку. В цілому трансформаційні економіки можна класифікувати за аспектами цивілізаційного і формаційного процесів.

Аспект цивілізаційного процесу:

- від неоліту до бронзового віку;
- від бронзового до залізного віку;
- від залізного до передіндустріального віку;
- від передіндустріального до індустріального віку;
- від індустріального до постіндустріального

(інформаційного) віку. Аспект формаційного процесу:

- від первісного до рабовласницького ладу;
- від рабовласництва до феодалізму;
- від феодалізму до капіталізму;
- від капіталізму до соціалізму;
- від соціалізму до капіталізму (для постсоціалістичних країн тощо).

У межах кожної цивілізації та кожної суспільно-економічної формації є перехідні стани від однієї стадії розвитку до іншої. Закономірності трансформації в межах ринкової системи полягають у наступному.

1. Поглиблення суспільного характеру виробництва:

– розвиток економічної системи визначається ступенем розвитку ринку;

– виникнення монополій усуває обмеженість вільного конкурентного ринку;

– розподіл функцій та сфер діяльності між державою, монополіями і немонополізованим сектором зменшує рівень непередбачуваності в суспільстві, забезпечує певну узгодженість між цими секторами та в них самих, формує систему економічних зв'язків як єдине ціле.

2. Зміни у розвитку технологічного способу виробництва вимагають нових та відповідної адаптованості існуючих господарських форм. Це виявляється в тому, що, наприклад, економічна система вільної конкуренції є формою пристосування до простої кооперації, мануфактурного та машинного виробництва, монополія є формою адаптації до умов науково-технічної революції (наприклад, необхідність використання нових джерел енергії, нових методів виплавки чавуну, сталі, алюмінію, застосування двигунів внутрішнього згоряння, концентрації та централізації капіталу (цю функцію виконували монополістичні союзи). Автоматизований технологічний спосіб виробництва потребує впровадження змішаної економічної системи, яка б органічно поєднувала процеси усупільнення та індивідуалізації, існування дрібних та великих підприємств, господарств, заснованих на різних формах власності, тощо.

3. Кожна наступна форма соціально-економічного розвитку породжує нові фактори економічного зростання, не відкидаючи при цьому надбань попередніх. За умов вільної конкуренції головним фактором економічного зростання є гонитва за надприбутком, одержаним завдяки впровадженню результатів науково-технічного прогресу.

Монополія породжує нові переваги великих підприємств над дрібними в застосуванні досягнень НТП, економії на управлінні та ін., а також можливість упорядковувати, узгоджувати та передбачати результати діяльності. Державно-монополістичний капіталізм створює можливості державного впливу на відтворювальний процес у масштабах суспільства.

Змішана економіка докорінно змінює місце і роль найманого робітника, який дедалі частіше стає співвласником капіталу та учасником управлінського процесу в межах корпорацій (наймані менеджери) й учасником процесу регулювання економіки як цілого (наймані державні службовці). Змішана економіка забезпечує спеціалізацію і розподіл функцій між дрібними та крупними підприємствами, передбачає обрання форми власності й форми господарювання за економічною доцільністю.

Трансформація економічної системи – перехід до нової економічної системи – це співіснування і боротьба старого й нового. Становлення нової системи породжує відповідні нові

економічні форми. Суб'єкти економіки ставлять перед собою мету – побудувати економічну систему певного типу і розробляють механізми та засоби досягнення мети, але зазвичай теоретично сформульована і практично реалізована мета не співпадають повністю. По-перше, тому що завжди в процесі становлення виникають непередбачувані заздалегідь моменти. По-друге, з причини здатності системи до самоорганізації, що сама по собі передбачає багатоваріантність розвитку. Багатоваріантність самоорганізації системи, різноманітність устремлінь, цілей, бажань стосовно майбутнього суспільного устрою зумовлюють альтернативний характер розвитку перехідних економік. Устремління щодо трансформації старої системи можуть бути успішними (реалізована мета близька до поставленої) і безуспішними, залежно від індикативного планування та державного регулювання в умовах капіталізму.

Суперечності перехідних економік є суперечностями розвитку, а не функціонування. Це суперечності між старим та новим у надрах самої економічної системи; між економікою і політикою; між економікою та ідеологією; політикою та ідеологією; між соціальними верствами, що традиційно склалися, і тими, що зароджуються, тощо. Загострення цих суперечностей часто супроводжується бажаннями та закликами повернутися до попереднього стану (фізіократи, соціалісти-утопісти, сучасні ультраліві).

Історичність перехідної економіки зумовлена характером умов переходу, природними, економічними, регіональними, політичними, ідеологічними та соціальними особливостями країн, які формують специфіку моделей переходу. Обмеження прямого державного втручання в економіку трансформаційного типу означає не послаблення ролі держави в економічному житті, а докорінну зміну цієї ролі. Головні напрями вливу держави на формування інституційних та економічних умов формування ринкової економіки.

1. Законодавче забезпечення трансформаційних перетворень.
2. Забезпечення інституційних змін у підприємстві.
3. Подолання автаритарності та забезпечення відкритості економіки.

4. Адаптація соціальної політики до умов перехідної економіки. Відпрацювання господарського законодавства, яке встановлює «правила гри» у ринковій та перехідній економіці, і є регулятором ринку:

- законодавства про власність;
- про підприємницьку діяльність;
- антимонопольне законодавство;
- податковий кодекс;
- трудове законодавство;
- законодавство про соціальний захист;
- природоохоронне законодавство;
- законодавство про регулювання зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Господарське законодавство перехідного періоду покликане забезпечити формування конкурентного середовища, сприяючи:

- виникненню нових підприємств, спрощенню їхньої реєстрації;
- формуванню конкурентних ринків у процесі приватизації державних підприємств та вільного доступу іноземних підприємців до національного ринку;
- забороні монополістичних об'єднань, змов, заохоченню та захисту конкуренції.

Перехідний період від адміністративної економічної системи до ринкової характеризується значною своєрідністю. Нинішні розвинені країни переходили від традиційної, аграрної економіки до ринкової. Цей період супроводжувався промисловим переворотом, народженням промисловості, насамперед виробництва засобів виробництва, яке стало матеріальною основою переростання виробництва і суспільства в цілому. Нинішній перехідний період – це перехід від особливої планової економіки, яка ґрунтувалася на своєрідних устоях, і тому йому властиві свої риси і закономірності. Так, становлення індустріальної основи капіталістичного суспільства зумовило інтенсивні процеси усупільнення виробництва і праці, зростання масштабів приватної власності, розвиток таких форм, як акціонерна, монополістична і державна власність. Це об'єктивний, природний процес. Адміністративно-командна система засновувалась на абсолютному пануванні державної власності, тому одним з головних завдань

перехідного періоду є роздержавлення і приватизація державного майна, тобто замість державної власності мають утвердитися різноманітні форми власності (колективна, приватна, кооперативна, державна тощо). Отже при становленні ринкової економіки усупільнення зумовлювало розвиток нових форм власності, які відкривали простір масштабам виробництва, що зростали. В сучасних умовах йде зворотний процес. Він спрямований на подолання надмірного формального усупільнення виробництва і створення форм власності, які б відповідали реальному усупільненню виробництва і сприяли розвитку продуктивних сил.

Для переходу до ринкової економіки потрібна перебудова виробничо-технологічної структури економіки, але це має бути не проста зміна співвідношення різних галузей і сфер, а технічне переоснащення, перехід на якісно новий рівень продуктивних сил. Формаційний підхід, який відіграв і зараз може відігравати певну роль, не можна абсолютизувати. Як уже зазначалося, перехід до постіндустріального суспільства багато значив у розвитку суспільства. Замість однозначності форм власності утверджується багатоманітність цих форм, зростає роль загальнолюдських цінностей. Розвинені країни все більше «відходять» від класичного капіталізму, поступово, але неухильно формується нове суспільство. У зв'язку з цим традиційна альтернатива «капіталізм чи соціалізм» не може виражати стратегії реформування української економіки. Лише рух уперед шляхом суспільно-економічного прогресу може вивести Україну на нові сходи економіки і життя народу. І з цього погляду є дві принципово важливі моделі перехідного періоду.

Перша модель – це шлях класичного капіталізму, який повільно і хворобливо еволюціонує до його розвинених форм. При цьому неминує перетворення основної маси людей на найманих робітників, високий ступінь експлуатації їх з використанням елементів позаекономічного примусу до праці, повільний розвиток соціального партнерства і гуманізації праці, що характерно для розвинених країн. Проте ступінь розвитку цих форм залежатиме від організації і здатності найманих працівників до боротьби за економічні й політичні права. Цілком очевидно, що це знову ж таки рух не вперед, не в бік соціально-економічного прогресу, а назад.

Друга модель – це шлях соціально-економічного прогресу, яким розвинені країни переходять до постіндустріального суспільства і далі до економіки знань. Це модель руху до соціалізованої економіки, що характеризується широким застосуванням форм власності, що перетворюють працівника на співвласника, який бере участь у розпорядженні засобами виробництва і результатами праці (колективна і кооперативна власність, народні підприємства у межах державної власності та власності громадських організацій) і привласненні їх. Для цієї моделі характерне широке використання і розвиток відносин самоврядування, піднесення ролі виробника, реалізація на ділі стратегії соціального партнерства, загальноцивілізаційних тенденцій гуманізації праці, соціалізації економіки, піднесення добробуту народу.

Перехід до ринкової економіки супроводжується значним зростанням безробіття, оскільки неефективні державні підприємства, які часто мали надлишкову зайнятність, банкрутують. Тому постає завдання створити дієвий механізм соціального захисту громадян. Зокрема потрібно розробити програму допомоги з безробіття не лише з огляду на дотримання соціальної справедливості, а й для зменшення спротиву населення переходу до ринкової економіки. Отже уряд країни повинен виконати ще одне важливе завдання – сформулювати психологічно прийнятне ставлення населення до ринку. Держава покликана зробити все, щоб переконати суспільство у тому, що ринкова економіка – це єдина економічна система, яка здатна забезпечити високий життєвий рівень. Цього можна досягти лише за допомогою добре продуманої соціальної політики, яку потрібно якнайшвидше підкріпити реальними економічними результатами ринкових перетворень.

Знецінення національної грошової одиниці, яке зазвичай виникає на перших етапах перехідного періоду, потребує розроблення відповідних механізмів та програми заходів впливу для стабілізації грошового обігу. Важливу роль у цьому процесі відіграє центральний банк країни. Змінюється також роль і місце держави на міжнародній арені. Вона стає гарантом і захисником прав громадян та фірм за межами державного кордону і не має права диктувати свої умови бажаючим вийти на зовнішні ринки. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності відбувається

винятково за допомогою економічних важелів. У зовнішній політиці пріоритетними є тільки такі напрями діяльності, які дають економічну вигоду країні.

Особливістю економіки України є те, що перед початком ринкових трансформацій вона являла собою адміністративно-командний тип, де домінував тотальний монополізм: власності, централізовано-директивного прийняття рішень і технологічний монополізм. Було багато підприємств, які виробляли 60-100 % певного виду продукції. Така монополія не є ринковою. Вона не передбачає конкуренції, ринкових відносин, робить господарюючим суб'єктом систему державних установ, а підприємства виконують лише виробничі функції.

Негативний вплив на формування ринкових відносин в Україні має і те, що її економіка великомасштабна з незавершеним циклом виробництва, а також відбиває спеціалізацію у колишньому Радянському Союзі на важкій промисловості, воєнно-промисловому виробництві та видобувних галузях. Саме це сьогодні відтворює нестачу товарів народного споживання, з одного боку, і технічну та технологічну відсталість, з іншого. Це породжує величезну потребу в придбанні нафти та газу на світовому ринку, а отже проблеми з торговельним балансом, перекосять у цінах на внутрішньому ринку. Створення достатньої кількості підприємств в Україні, які б формували конкурентне середовище, може здійснюватися двома шляхами: реформуванням існуючих підприємств і створенням нових. Перший шлях передбачає: демонополізацію; роздержавлення і приватизацію; залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для структурної перебудови підприємств; диверсифікацію. Другий шлях ставить за мету сприяння розвитку малого та середнього бізнесу; залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для створення нових підприємств, а також реструктуризації застарілих, тих, які потребують повного оновлення.

Ураховуючи те, що Україна має потужний індустріальний і науково-технічний потенціал, підготовлені кадри, недоцільно обирати модель ринкової економіки, в якій переважає дрібна приватна власність і економіка регулюється виключно ринковими законами. Цей шлях був би не прогресом, а регресом і вів би до

часів А. Смітта та відповідних методів економічного життя, де все вирішувало вільне ціноутворення.

Актуальним є так званий лібералізований підхід, сутність якого полягає в тому, що якщо не заважати економіці розвиватися самій по собі за притаманними їй принципами, то Україна скоро ввійде до світового ринку. Поширене гасло «повну свободу переміщенню капіталів, товарів, людей» – не тільки популістське, а й некоректне. Кожна країна, вступаючи в економічні відносини з іншими країнами, прагне якомога повніше реалізувати свої інтереси. Саме тому вона вводить квоти, ліцензії, митні бар'єри щодо іноземних товаровиробників. Відповідна політика провадиться щодо міграції робочої сили. Адже кожному зрозуміло, якщо дешева робоча сила рине в країну без будь-яких обмежень, то це, з одного боку, зменшить купівельну спроможність національного ринку країни, оскільки знизиться платоспроможність зайнятих у галузях, куди увіллється ця робоча сила, а з іншого – призведе до соціальних загострень у країні через те, що зменшиться заробітна плата, частина працівників взагалі перейде до розряду безробітних.

Допускаючи іноземний капітал в економіку, треба також регулювати ці процеси, адже вони можуть призвести до втрат у певних галузях виробництва, подальшого спотворення економіки, яка перетвориться на технологічний придатак розвинених країн, де відбуваються екологічно шкідливі або безперспективні процеси.

Досвід перехідного періоду постсоціалістичних країн, у тому числі України, свідчить: шлях до ринку в «стихійному режимі», самопливом – не тільки не ефективний, а й призводить до надзвичайно великих втрат у всіх сферах життя, відкидає суспільство назад на десятки років. Орієнтиром при переході до ринкової економіки для України мають бути сучасні розвинені країни, для яких характерна змішана економіка, що ґрунтується на різних формах власності. Домінуючою при цьому є корпоративна власність, взаємодія конкуренції та регулювання з боку держави, високий соціальний захист населення, соціальна орієнтація економічного розвитку.

Важливо обрати правильний шлях переходу до ринку. Еволюційний шлях ґрунтується на поетапному і поступовому

введенні ринкових відносин впродовж тривалого періоду (10-15 років). Прискорений шлях, або «шокова терапія», на перший погляд, виглядає як простий, тому що до ринку можна перейти за короткий термін (були пропозиції за 400-500 днів, 2-3 роки). Приваблює він тим, що мета досягається швидко. Використовувався навіть такий образ: хвіст коту можна відрубати частинами, а можна зразу. У першому випадку тварина страждає кожного разу, а у другому – лише раз, а ефект той самий. Сутність такого підходу полягає в тому, що на основну масу товарів та послуг відразу вводять вільні ціни. Зростання їх обмежується проведенням гранично жорсткої фінансової та кредитної політики. Вона є ключовим елементом цього варіанту. Максимально скорочується державний сектор. Соціальна підтримка населення встановлюється на мінімальному рівні.

Поелементний, еволюційно-радикальний шлях поєднує поступовість, поетапність і державне регулювання цін на найважливіші товари, з одного боку, і прибутків – з іншого. Раптово перейти до ринку не вдасться, тому що в Україні, по суті, немає розвиненої інфраструктури, без якої не може існувати сучасний ринок. Економіка потребує радикальної структурної перебудови. Без цього неможливо наповнити внутрішній ринок споживчими товарами, посісти чільне місце на міжнародному ринку. Для того щоб досягти цього, потрібні величезні капітальні ресурси. Сподівання на допомогу ззовні – нереальні, її (допомогу) треба шукати всередині країни, в її сучасній економіці. Гострим є дефіцит на кваліфіковані підприємницькі кадри для роботи у банках, на біржах тощо. Саме тому для побудови ефективної ринкової економіки Україна має демонтувати стару господарську систему і поступово вводити ринкові елементи.

Вирішення цього складного завдання потребує, з одного боку, прискореного переходу до ринку, а з іншого – виходу економіки з кризи. Такими є реальні обставини, з якими не можна не рахуватися, обираючи стратегію переходу до соціально орієнтованої ринкової економіки.

Головним чинником створення моделі ринку, про яку йдеться, має бути послідовна діяльність держави щодо створення необхідних інституцій ринку. Регулююча роль держави має здійснюватися методами, які адекватні ринковим формам

господарювання. Для цього слід розробити цільові програми розвитку визначальних сфер господарства; забезпечити підтримку пріоритетних напрямів економічного розвитку, виділення для цих цілей кредитів, зменшення податків; стимулювати розвиток виробництва, а не посередницької діяльності, різних соціальних форм господарства; створити сприятливі умови для залучення в країну приватного іноземного капіталу, передусім у формі прямих інвестицій до виробничої сфери, галузей, що виробляють товари споживання. Держава має регулювати випуск національної грошової одиниці, здійснювати контрольовану емісію, забезпечувати взаємодію національного ринку з міжнародним. Регулююча роль держави має полягати у забезпеченні рівноваги в суспільстві. І чим більші відхилення від рівноваги, тим сильнішими повинні бути регулятори. Результати економічних перетворень, здійснюваних на таких засадах, будуть детермінованими, незворотними, прискореними і, що особливо важливо, досягнутими в умовах соціальної злагоди.

Висновки та список використаних джерел

З вище сказаного можна зробити висновок, що найкращий соціальний порядок існує не там, де шляхом перерозподілу суспільного продукту забезпечується максимально широка соціальна підтримка, а там, де такої підтримки потребує мінімальне число громадян. Рівність стартових можливостей надається кожному члену суспільства в молодому віці – на початку трудової діяльності. Сьогодні створюються умови, покликані сприяти розвитку здібностей людини, їх реалізації в тій мірі, в якій цього бажає сама людина. Надалі ступінь особистого успіху залежить тільки від рівня розвитку здібностей і зусиль, витрачених на їх реалізацію. Саме в цьому, на нашу думку, і полягає ключове «творче начало» соціальної ринкової економіки. Безумовно, думка про «реалізовану в даний час форму соціальної ринкової економіки» багато в чому справедлива, але тільки з урахуванням кон'юнктурного підходу. Відзначимо, що і А. Мюллер-Армак, і Л. Ерхард говорять про дії вільної людини в умовах соціального

ринкового господарства, що визначаються бажанням цієї людини. В їх роботах мова йде про конкретну людину – діяльну, здатну і прагнучу розвивати свій творчий хист, а не про людину взагалі. Один з основних принципів неолібералізму, запропонований загальноновизнаним ідеологом лібералізму Дж. Ролзом, формулюється так: «Соціальні та економічні нерівності повинні бути згладжені таким чином, щоб вони вели до найбільшої вигоди найменш процвітаючих».

Статистичні дані показують, що в промислово розвинених країнах, що реалізують неоліберальну концепцію, відбувається не тільки економічне зростання, але і постійне зменшення різниці між доходами найбільш забезпечених і низькооплачуваних громадян. На закінчення наведемо висловлювання Ф. Хаєка: «Сьогоднішня політична необхідність не повинна турбувати вченого-економіста. Його завдання... полягає в тому, щоб зробити політично можливим те, що сьогодні є політично неможливим. Вирішувати, що можна зробити в даний момент, є завдання політика, а не економіста, який повинен продовжувати вказувати, що завзяте проходження в даному напрямку веде до катастрофи».

Таким чином, державне втручання безпосередньо в економічні процеси неприпустимо; і якщо воно відбувається, то це робиться, на думку представників як ліберального, так і неоліберального напрямків, виключно в інтересах державного апарату.

Отже перехідна економіка характеризує проміжний стан суспільства, переламну епоху економічних, соціально-політичних перетворень. Звідси особливий характер перехідної економіки, що відрізняє її від так званої звичайної, тобто усталеної, цілісної, ринкової, адміністративно-командної чи змішаної економіки. Слід наголосити й на тому діалектичному принципі, що всі зміни в перехідній економіці є змінами розвитку, тоді як зміни у цілісній економічній системі впливають з безпосереднього її функціонування та вдосконалення.

Кожна економічна система проходить стадії становлення і розвитку, зрілого стану і занепаду, коли відбувається становлення нової системи. Перехідний період – це особливий період в еволюції економіки, коли стара система сходить з історичної арени й водночас народжується і утверджується нова. У зв'язку з цим розвиток перехідної економіки має особливий характер, що істотно

відрізняється від звичайного, нормального економічного розвитку. Адже в перехідній економіці зберігаються і досить тривалий час функціонують старі економічні форми і відносини і одночасно виникають і утверджуються нові. До того ж ні ті, ні інші форми і зв'язки не діють повною мірою, адже одні поступово занепадають, а інші народжуються і поступово утверджуються. Ситуація ускладнюється тим, що співвідношення між новим і старим дуже змінюється. Це стосується будь-якої перехідної економіки.

У процесі свого розвитку будь-яка система проходить декілька стадій: становлення (висхідний розвиток нової системи); зрілість (найповніший прояв усіх потенційних можливостей системи та властивих їй суперечностей функціонування); занепад старої системи і зародження елементів нової (низхідний розвиток старої системи). Стадія становлення означає низхідний рух старої системи та висхідний рух нової системи.

Трансформаційна економіка є особливим станом еволюційного процесу суспільного розвитку в період зміни його соціально-економічних форм. Серед причин трансформації виокремлено такі: урівноваженість як необхідна передумова успішного розвитку та самооновлення; багатовимірність системних перетворень та складний механізм їхньої взаємодії; динамічність узгодження складових елементів системи на принципах самоорганізації; суперечливе поєднання тенденцій світового еволюційного розвитку і національних особливостей трансформаційних перетворень. Основний зміст перехідної економіки полягає у формуванні нових елементів та системоутворення їх, яке дає можливість зайняти новому панівне місце в ієрархії підсистем та системи як цілого.

Нестійкість перехідної економіки пояснюється тим, що на відміну від стабільної економічної системи, в якій зміни стосуються переважно механізму функціонування системи, в перехідних системах змінюється сам механізм розвитку. Останнє порушує її стійкість, оскільки спричиняє розбалансованість попередньої системи.

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sd.net.ua/2010/04/21/mezencev_social_market_economic.html
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://iq.hse.ru/more/economics/kontseptsia-socialnogo-rinocnogo-hoziajstva>
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bugabooks.com/book/248-socialnaya-yekonomika/34-53-rynochnoe-hozyajstvo-priznaki-i-vidy.html>
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.istoriya.org/erhard/>
5. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: учебник / Е. Ф. Борисов. – М. : Юрайт-издат, 2005. – 399 с.
6. Васина Л. Л. Социальное рыночное хозяйство: словарь терминов. / Л. Л. Васина. – М. : ИНФРА-М, 1997.
7. Колесов В. П. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: учебник / В. П. Колесов, М. Н. Осьмова. – М. : Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2001. – 480 с.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://allref.com.ua/uk/skacaty/Osnovnye_cherty_i_zakonomernosti_per_ehodnoiy_%D0%B5konomiki_i_ee_osobennosti
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/19570411/politekonomiya/ponyattya_perehidna_ekonomika
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://referat-ok.com.ua/ekonomichna-teoriya/sutnist-perehidnogi-ekonomiki-teoriyata-gigi-praktika>
11. Тарасевич В.М. Економічна теорія: підручник / В. М. Тарасевич, В. В. Білоцерківець, С. П. Горобець, О. В. Давидов та ін.; за ред. В.М.Тарасевича. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 779 с.
12. Степура О. С. Політична економія: навчальний посібник / О. С. Степура, О. С. Єремєєв, Т. Ю. Пономарьова, М. О. Степура; за заг. ред. О.С.Степури; Ін-т підприємництва та сучасних технологій. – Київ : Кондор, 2006. – 405 с.

РОЗДІЛ 3

**КОНЦЕПЦІЯ ЛЮДИНИ В КОНТЕКСТІ
ЕВОЛЮЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

3.1 *Сутність та історичні аспекти становлення людини як основного об'єкта та суб'єкта соціально-економічної системи*

3.2 *Мотивація діяльності людини*

3.3 *Еволюція концепції людини*

3.4 *Напрямки моделювання людини*

3.5 *Форми дієздатності людини*

Висновки та список використаних джерел

**Розділ написано
канд. екон.наук, доцентом Н. І. Волковою**

Людина є основним фактором будь-якого суспільного процесу. *Актуальність* трансформації соціально-економічних процесів сьогодні потребує наукових теоретичних досліджень з питань становлення людини як основного суб'єкта і об'єкта історико-економічних процесів. Еволюція соціально-економічної практики може бути зрозумілою на основі підходу, коли одночасно досліджуються минуле, теперішнє та майбутнє. Визначення сутності людини, становлення її з точки зору соціально-економічних процесів, мотивацій діяльності, еволюції концепцій та напрямків моделювання людини є основними тенденціями розвитку людини як основи реформування економіки.

Мета дослідження полягає в систематизації концептуальних досліджень з питань становлення людини як основного суб'єкта і об'єкта економічних процесів в історико-економічній еволюції та визначення основних тенденцій розвитку людини як основи реформування економіки.

3.1. Сутність та історичні аспекти становлення людини як основного об'єкта та суб'єкта соціально-економічної системи

Економічна теорія еволюціонує у напрямі поглиблення та розширення фундаментальних проблем цивілізаційного розвитку суспільства. Не вдаючись в дискусії з приводу правомірності еволюційного підходу, відзначимо, що еволюція – це поступова динаміка звичайно прогресивної направленості. Еволюція економічної практики може бути зрозумілою на основі підходу, коли одночасно досліджується минуле, теперішнє та майбутнє. Економічна статика є відзеркаленням минулої економічної динаміки і основою майбутньої практики (єдність історичного і логічного). При цьому головним об'єктом аналізу залишається людина яка одночасно є суб'єктом будь-якої соціально-економічної системи. Незалежно від усіх трактувань предмету економічної теорії, людина займає центральне місце як вихідний пункт, міра та самоціль усіх процесів, що відбуваються в суспільстві. Наведемо лише деякі визначення:

– К. Маркс: «Економічні форми, при яких люди виробляють, споживають, здійснюють обмін, є формами минуцими,

історичними. З придбанням нових продуктивних сил люди змінюють свій спосіб виробництва, а разом з ним і... всі економічні форми» [1, с.403];

– П. Самуельсон, аналізуючи різні визначення констатує, що економічна теорія – це наука про дії людей у процесі вибору обмежених ресурсів для виробництва різних товарів [2, с.15-16];

– Л. Роббінсон: «Економіка – це наука, яка вивчає поведінку людини з погляду відносин між її цілями і обмеженими ресурсами...» [3, с.4];

– Р. Барр: це наука про «...форми, яких набуває людська поведінка при використанні рідкісних ресурсів» [4, с.16];

– К. Р. Макконелл і С. Л. Брю: «ефективне використання ресурсів... з метою досягнення матеріальних потреб людини» [5, с.38].

Як бачимо, провідною складовою змісту економічної теорії постає людина. Необхідно лише враховувати, що економічна думка перебуває в постійному розвитку і відповідно до переломних етапів у людському суспільстві відбувається згасання однієї і формування іншої теорії або моделі.

Логіка дослідження сутності та еволюції людини буде здійснена нами за схемою, зображеною на рис. 3.1.

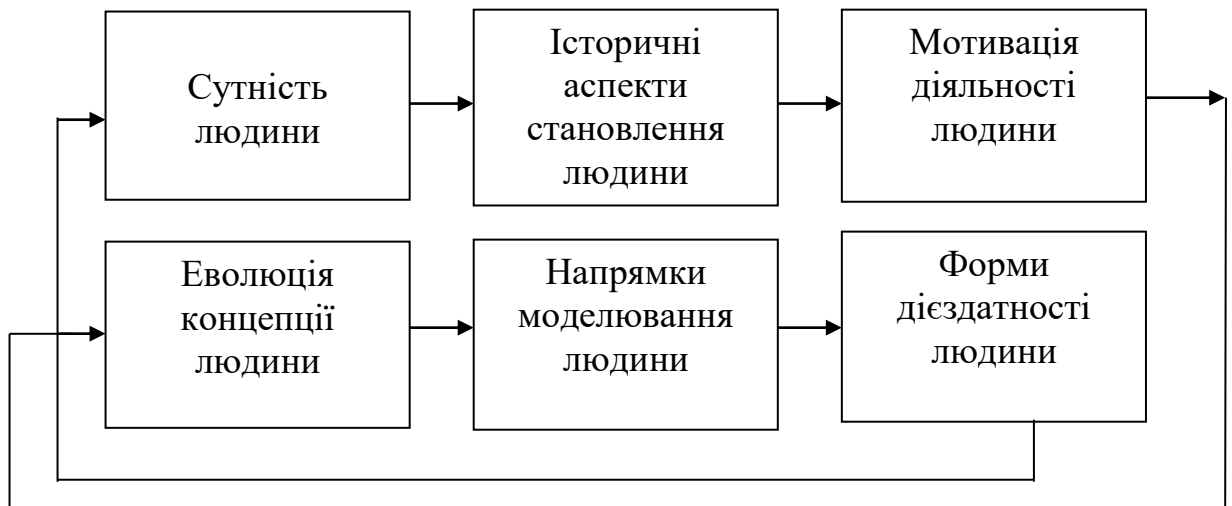


Рисунок 3.1 – Логіка становлення та розвитку людини

Сутність людини – це не певна абстракція, яку мають окремі індивіди. Людина – істота суспільна і в цій якості вона опинилась, перш за все, завдяки праці як природній якості людини. Праця як прояв головної здатності людини до усвідомлення цілеспрямованої діяльності адекватно може бути описана нами тільки в контексті

сучасних уявлень про людину, її розумових здібностей, можливістю взаємодії із зовнішнім світом. Еволюційний розвиток суспільства сприяє переходу від «людини розумної» або «людини звичайної» (*homo sapiens*) до «людини економічної» (*homo economicus*), а потім і «людини творчої» (*homo creator*).

В аспекті зазначеного проблемою людини займалися представники всіх напрямків економічної теорії, а саме А. Сміт, Д. Рікардо, У. Петті, Дж. Міль, К. Маркс, К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, О. Курно, А. Маршалл, В. Парето, Дж. Б. Кларк, Дж. Кейнс, Р. Гаррод, Е. Хансен, Дж. Хікс, Р. Коммонс, К. Гелбрейт, Р. Коуз, Й. Шумпетер, П. Друкер, Е. Тоффлер, Д. Белл, Я. Тінберген, Д. Медоуз, К. Поппер, Ф. Хайек, Л. Мізес, В. Хармен, Є. Долан, Р. Барр, П. Самуельсон, Г. Беккер, Т. Шульц та ін.

Серед українських авторів слід відзначити роботи С. Архієреєва, Д. П. Богині, Ю. К. Балашова, О. А. Грішньої, А. С. Гальчинського, В. М. Геєця, Я. М. Дуткевича, Є. І. Крихтіна, В. І. Куценко, О. Кузнецової, В. Д. Лугового, В. Д. Лагутіна, С. В. Мочерного, Г. Д. Тарасенко, І. Т. Фролової, А. А. Чухно та ін. З російських дослідників проблемою людини займалися Л. Абалкін, В. С. Автономов, О. Н. Баєва, О. А. Давидов, С. А. Дятлов, В. Л. Іноземцев, В. В. Клочков, В. І. Марцинкевич, С. Г. Струмелін та ін.

Історія походження людини сягає в далеке минуле. Сучасна антропологія не дає докорінно достовірної уяви про час та причини появи «людини розумної» та відправної точки її еволюції. Очевидно лише те, що людина пройшла довгий та нелегкий шлях в своєму біологічному та соціальному розвитку. Вічні питання – звідки, чому і як народилось людство? Хто ми? Куди ми йдемо? – вочевидь мають і економічне забарвлення. Більш того, вважаємо, не буде перебільшенням визначити, що саме економічна сторона суспільного розвитку є домінантною.

Дослідження концепцій, а далі і «моделі людини», неможливо без окреслення загальних контурів економічних аспектів людської історії, бо історія людини – це, перш за все, історія економіки. Вивчаючи історію економіки, ми вивчаємо й історію людської праці, мотивація якої буде суттєво впливати на економічний розвиток і саму людину.

Економіка – це результат трудової діяльності людей. Існує багато підходів до етапності економічного розвитку, тобто до поділу економічної динаміки на характерні часові відрізки чи епохи. Не вдаючись до їх деталізації, зупинимося на так званому «технологічному підході», який є сьогодні найбільш поширеним завдяки науково-технічній революції. В його основу покладено такі схеми: доіндустріальне – індустріальне – постіндустріальне суспільство (Д. Белл), а також аграрна – індустріальна – технотронна цивілізація (О. Тоффлер), що систематизовано нами в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Порівняльна характеристика типів суспільства

Характерні риси	Тип суспільства		
	доіндустріальне	індустріальне	постіндустріальне
Часові періоди	Середній палеоліт 40 тис. років тому до початку XVIII ст.	Початок XVIII ст. до 50-х років XX ст.	50-ті роки XX ст. по теперішній час
Тип людини	Homo sapiens (людина як функція)	Homo economicus (людина раціональна)	Homo creator (людина як самоцінність)
Засоби виробництва	Природні сили, природні предмети праці, прості знаряддя виробництва	Системи машин, з перевагою механічного типу; предмети праці, які пройшли первинну обробку	Автоматизована система виробництва, різноманітні технологічні процеси: біологічні, хімічні, інформаційні
Тип робочої сили з позиції політичної економії	Переважно особиста залежність людини	Економічна залежність людини	Всебічно розвинена людина
Тип праці	Ручний	Машинний, фабрично механізований	Автоматизований, інтелектуальний
Домінуючий тип виробництва	Сільськогоспо- дарський	Промисловий	Інформаційний, сфера послуг
Провідний тип власності	Земельна (приватна власність на землю, феодална покора, цехові організації)	Промислова (приватна власність на засоби виробництва і на результат виробництва)	Інтелектуальна (корпоративна власність)
Провідна форма господарування	Натуральна	Товарно-ринкова	Соціально орієнтована ринкова економіка

Доіндустріальний тип суспільства (первісна, рабовласницька, феодална економіка) за своїми часовими рамками охоплює найбільший період, початок якого поклала неолітична революція (IV–III тисячоліття до н.е.), яка є періодом переходу від привласнювальної форми господарства до відтворювальної. Початок історії людства – первісне суспільство, якому притаманна повна залежність людини від природи; початковий процес становлення процесу праці як свідомої діяльності людини. Другий етап – поява прибуткового продукту як основи соціального прогресу, а з ним і економічної можливості експлуатації людини людиною, появи особистої форми залежності людини (раб, кріпак) та різних позаекономічних форм примусової праці (барщина, оброк, феодална рента).

Перші спроби вивчення окремих сторін економічних процесів відомі ще з праць стародавніх грецьких та римських мислителів (Арістотеля, Платона, Ксенофонта, Катона, Варрона, Коллумели), а також мислителів Стародавнього Єгипту, Китаю, Індії. Теоретично ж дискусійне відображення доіндустріальної сходинки знайшла у вченнях меркантилістів та фізіократів. Причому класичні риси аграрної економіки були відображені перш за все у працях фізіократів. Меркантилізм був характерним для перехідної торгової, грошової економіки (XVI–XVII ст.).

Індустріальна епоха починається з промислової революції другої половини XVIII ст. Механізована праця визначає панування засобів виробництва над людиною (робітником), який технологічно прикутий до машини, а форма його існування – особиста незалежність, але залежність економічна. Індустріальна цивілізація якісно змінює не тільки технологічний спосіб виробництва, але і соціум, формується тип індустріальної культури: орієнтація на ефективну працю, накопичення, інвестування, відповідальність за результати праці та її винагородження; відносно відкриту «соціальну структуру», прагнення до економічної вигоди, інновації, економічне зростання та ін. Особливу роль у формуванні економічних теорій відіграв принцип раціоналізму. Суттєвий і багатогранний внесок в теорію людини зробили такі несхожі між собою дослідники як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, К. Маркс, М. Вебер, А. Маршалл, Т. Веблен, Й. Шумпетер та ін. Найбільш зрілі проблеми індустріалізації вирішувалися західною

економічною думкою вже після закінчення другої світової війни: Р.Арон, У. Ростоу, Дж. Гелбрейт та багато ін.

Постіндустріальний період розвитку багатьох країн переводить їх на більш високий ступінь розвитку. В постіндустріальному суспільстві значно скорочується частина зайнятих у промисловості та сільському господарстві (наприклад, у США – до 13 %) та зростає частина зайнятих у сфері послуг, тобто в освіті, науці, культурі та інших галузях, що забезпечує потреби людини сприяє її всебічному розвитку. Для постіндустріальної стадії найбільш вагомими є інформаційно-індустріальні технології, які забезпечують не тільки високу ефективність, а і докорінно змінюють умови економічного розвитку [6, с.42].

Розвиток нових інформаційних технологій має вплив на подальший розвиток людської цивілізації. Постіндустріальна економіка підіймається на рівень інформаційного суспільства, що потребує усвідомлення ролі людини в ньому. У цілому перегляд фундаментальних проблем поглядів на людину, потребує, як вважає В. Хармен: «суттєво нового типу мислення... яке повинно бути підпорядковано, головним чином, саморозвитку людини і тільки у другу чергу пов'язано із виробництвом товарів і послуг» [7, с. 138]. Так, Міжнародна конференція ЮНЕСКО по освіті генеральною лінією визначила формування особистості людини, а саме: «Людина – не економічний фактор, не просте знаряддя, засіб досягнення цілі, в ній самій закладена самостійна ціль розвитку» [8, с. 141]. Інформація – головна цінність інформаційного суспільства. Інтенсивне і широке використання інформації інтелектуалізує зовнішній світ, створює нову інфраструктуру, та, що особливо важливо, на наш погляд, «людський інформаційний ресурс» як форму вираження суттєвих творчих сил людини.

Слід зауважити, що виділення у «чистому» вигляді типу і організації тієї чи іншої системи економіки необхідно для виявлення та розуміння закономірностей їх становлення і розвитку. Разом з тим всі економічні процеси знаходяться у русі, у розвитку. При цьому здійснюється перехід з одного стану в інший. Тобто системи виступають як провідні за певних умов, а на практиці реально існують «змішані» економічні системи.

Таким чином, до промислового перевороту XVIII ст. переважала тенденція індивідуалізації виробництва, а після –

тенденція до соціалізації, яка досягла свого найвищого рівня в період глобалізації виробництва. Сучасна економічна теорія переосмислює виключно економічну логіку у розумінні людини. При цьому, на наш погляд, мова не повинна йти про те, щоб суто механічно додати економічній матерії соціальних, національних, моральних, інформаційних і навіть релігійних аспектів. Головне – зрозуміти їх внутрішню притаманність природі людини та, що особливо важливо, їх невідокремленість від економічної складової людської життєдіяльності.

3.2. Мотивація діяльності людини

На основі еволюції розвитку соціально-економічних систем проведемо систематизацію мотивів економічної поведінки людини. При вивченні економіки використовуються різні види економічного аналізу: сутнісний, історичний, кон'юнктурний, кількісний, порівняльний, функціональний. Мотиваційний аналіз розкриває мотиви, що спонукають діяльність людей в економіці при прийнятті рішень. Ці мотиви застосовуються, з одного боку, тільки до деяких наборів матеріальних факторів (прибуток, дохід, оплата праці та ін.), з іншого боку, поведінка людей в економіці носить далеко не завжди раціональний характер (рис. 3.2).

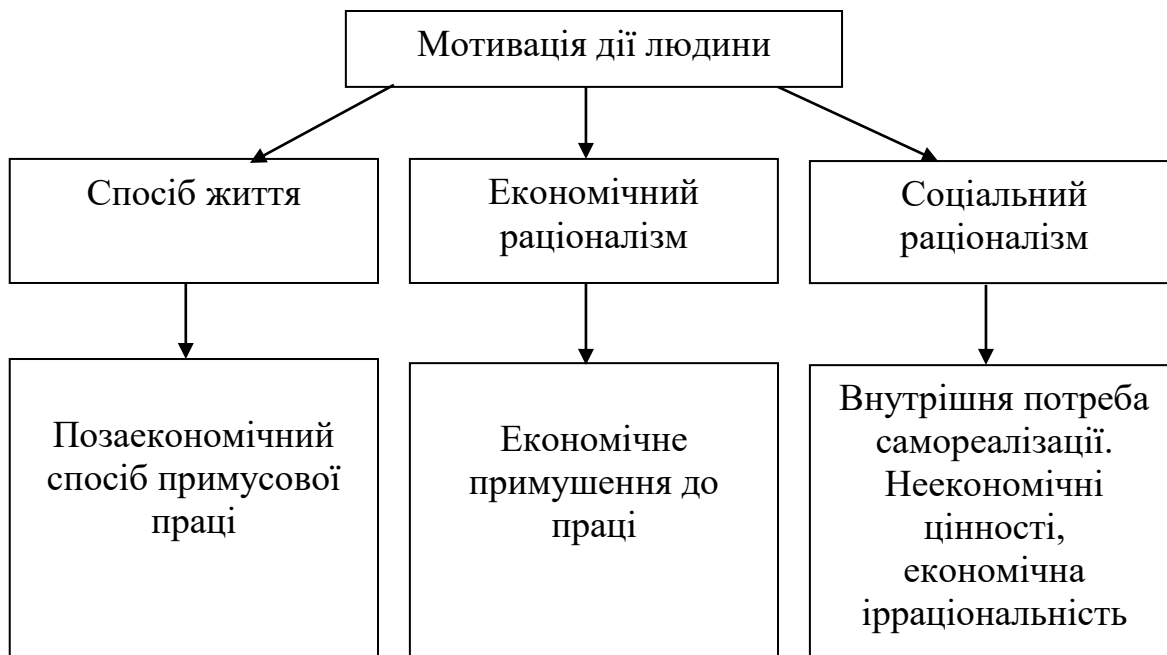


Рисунок 3.2 – Мотиваційна схема життєдіяльності людини

Еволюція людини від біологічної істоти до соціальної революціонує у саму працю, а отже і систему цінностей та мотивації праці. Відношення «людина–рід» витісняються індивідуалізованими особистісними відношеннями. В них людина сприймається не як функція («людина економічна»), а як суб'єкт унікальної діяльності, самоцінність. Відповідно у своїй поведінці така людина орієнтується не на відчужені речові цінності, а на якість праці, характер відносин в суспільстві, об'єм та якість вільного часу та ін. Саме ці, неекономічні блага стають у все більшій мірі цінностями і мотивацією людини. Тому такі сфери як наука, освіта, спорт, рекреація природи, культура – стають для людини домінантою, подібно до того, як колись в аграрному суспільстві з'явилась індустрія як домінанта економічної життєдіяльності. Сказане не є абстрактною «інформацією до роздумів», а є новою реальністю, яка підлягає економічному осмисленню.

Людина народжується як індивід, як суб'єкт суспільства з притаманними їй природними здібностями, формується як особистість у системі суспільних відносин. Людська особистість розвивається в біологічному, соціальному, економічному напрямках. Біологічний розвиток йде в напрямку становлення людини як мислячої істоти, яка наділяється сукупністю фізичних і розумових здібностей, здатністю взаємодіяти з природою і жити за її законами. Набуття соціальних якостей, необхідних для життя в суспільстві, – це соціальний розвиток особистості. Людина – частина соціуму, в якому переплітаються соціальні, політичні, правові, національні, культурні, духовні, сімейні та, безперечно, економічні аспекти.

Окремі аспекти людини вивчають багато природничих та суспільних наук. Перші – досліджують відносини між речами, зв'язки між природними явищами. Другі – займаються діяльністю людини, відносинами між людьми та речами, а також зв'язками, які існують між людьми. Це наука про народонаселення, соціологічні науки (соціальна психологія, соціологія), географічні науки, історичні та економічні науки. Економічна теорія, і в тому числі політична економія належить до їх числа.

У складному переплетенні біологічних, соціальних, матеріальних і духовних сторін життя людини економічна теорія аналізує вирішальну, на наш погляд, частину життєдіяльності

людини, а саме сферу виробництва і розподілу життєвих благ в умовах обмежених економічних ресурсів, без якої неможливі всі інші форми реалізації особистих та суспільних інтересів людини. Економічна теорія при дослідженні людського суспільства виходить, перш за все, з того, що людина є одночасно і виробником і споживачем економічних благ. Людина не тільки створює, але й уводить в діло та визначає способи використання техніки і у, які, у свою чергу, висувають нові вимоги до фізичних та інтелектуальних параметрів людини.

Економічна теорія головним чином виділяє в людині те, що відповідає задачі пояснення економічної поведінки людей в різноманітних господарських системах при обмежених ресурсах та зростаючих людських потребах. Економічна сутність людини, її місце і роль в економічній системі, потреби, інтереси, господарська поведінка формують людину як економічну істоту. Починаючи з Адама Сміта і до нашого часу людина розглядається перш за все як «*homo economicus*». Заслуга Сміта була відмічена Дж. Кейнсом, який писав: «Визначним досягненням класичної теорії було те, що вона пододала уяву «звичайної людини», і далі «...тільки завдяки єдиному в своєму роді впливу на розум *laisser-faire* вдалося... подолати уяву про «звичайну людину» [9, с. 321]. Звичайно, врахування «людини економічної» страждає певною односторонністю, оскільки людина – не тільки «людина економічна». Тим не менше, стверджуємо, що економічна діяльність людей – суттєва характеристика реалізації людської особистості, умова та основа становлення всіх інших сторін життя як окремої людини, так і суспільства в цілому. Але слід зауважити, що економічна логіка в розумінні людини звужує її сутність. При цьому мова йде не про те, щоб механічно додати до економічної матерії соціальні, політичні, національні, релігійні та інші аспекти. Як вже було відмічено – треба з'ясувати їх внутрішню приналежність природі людини, їх невідокремленість від економічної складової життєдіяльності людини.

3.3. Еволюція концепції людини

Концепція «людини» в економічній теорії формувалася у міру появи різноманітних, в залежності від історичних епох, наукових напрямків. Сучасний американський економіст Г. Менкью відмічав, що «...наука – це безперервне пояснення навколишнього світу. Не

дивно, що вчені можуть мати різні причини для пояснення одних і тих самих феноменів буття. Саме ця причина лежить в основі багатьох сперечань економістів, які можуть розходитись у поглядах... в оцінці суттєвих важливих параметрів» [10, с. 35].

До появи політичної економії як науки (як відомо, теоретична школа економічної думки, яку назвуть класичною політичною економією, зародилась з кінця XVII – початку XVIII ст., хоча сам термін вперше з'явився у виданні французького меркантиліста Антуана Монкретьєна у 1615 р. в праці «Трактат політичної економіки») панували механічна та органічна концепції економіки (рис. 3.3).

На думку французького економіста Р. Барра, механічна концепція базується на врахуванні взаємних регулюючих об'єктивних, зовнішніх факторів по відношенню до людини, а суб'єктивне – не враховується. Так, французький вчений Жак Рюєфа відмічав, що закони політичної економії в повній мірі порівнюються із законами газів, так як люди відіграють в політичній економії ту ж саму роль, що і молекули в кінетичній теорії [11, с.60].



Рисунок 3.3 – Еволюція концепцій людини в економічній теорії

Механічна концепція затвердилась у такій течії сучасної економічної науки, як фізична економія. Вона виходить з того, що те, що є прийнятним для фізики (природи), є прийнятним і для економічних наук. Представники цієї школи стверджують, що визначальною передумовою розвитку людства є адекватність знань суспільно-господарської реальності, яку вони віддзеркалюють. Тому найбільш наближеним до суспільно-господарської реальності є знання, яке базується на природних (фізичних) законах економічного буття. Теоретичні засади фізичної економії були сформульовані ще французькими фізіократами Ф. Кене і А. Тюрго у XVIII ст. До розвитку фізичної економії причетні Г. Лейбніц, Ф. Ліст, А. Гамільтон, Л. Ларуш [12].

Органічний підхід користується аналогіями, взятими з біології. Його представники характеризують потреби суспільства з точки зору фізіологічних сторін. Так, наприклад, фізіократи застосовували до аналізу обігу багатства в суспільному організмі закони Харвея про кровообіг в людському організмі, а німецький економіст Вагеман називав економічний організм «живим організмом» [11, с. 61]. Зазначимо, що фізичну економію можна віднести і до цієї концепції, так як у ствердженнях її представників економічна діяльність суспільства є складовою органічної частини буття природи і Всесвіту. Так, у своїх дослідженнях американський економіст Ліндон Ларуш стверджує, що визначальною економічною категорією виступає поняття енергії, а економічне життя суспільства – це антиентропійна функція антропосфери (людства) по відношенню до природи, бо людська праця примножує енергію Всесвіту на Землі [12].

Концепція людини в економічній теорії базується на динамічному розвитку самої людини. Суспільні системи, як історичні системи, розвиваються і змінюються тому, що змінюються самі люди, які в них діють. На відміну від попередніх концепцій, які вважали економіку статичною, незмінною, економічна теорія розглядає економічну систему в її динаміці. Людина існує не тільки у певному часі і просторі, але й в історії, і на її поведінку впливає динаміка суспільного життя, в тому числі економічна діяльність. «Економічна система це система суспільна, «історична система», яка змінюється і діє тому, що змінюються і діють люди» і далі: «Людина – це не атом чи молекула, це істота не

пасивна. Вона розраховує, оцінює і зважує, тому що повинна зробити свій вибір, вона прогнозує, діє і відповідає, тому що живе у часі» [11, с. 61-62].

В основу подальшого дослідження економічної концепції людини були покладені два напрямки: суто економічний підхід («людина економічна») та соціально-економічний – «людина творча». Все більше обґрунтовується ідея про те, що людина є не тільки творцем матеріальних і духовних цінностей, а й сама є найвищою цінністю сучасного суспільства. Такі погляди призвели до появи у 50-60-х роках ХХ ст. концепції «людського капіталу». Теоретики «Римського клубу» (неформальна організація, заснована у 1968 р., що та займається глобальними проблемами розвитку світового співтовариства) як прихильники глобального, гуманітарно-економічного підходу до вирішення суто економічних проблем обґрунтовують необхідність гуманітарної (людської) і економічної революції в економічній поведінці і мисленні людства як умови виживання, а ця революція потребує переносу важеля економіки з проблем виробництва на проблему формування всебічно розвиненої особистості [13].

3.4. Напрямки моделювання людини

При аналізі людини, її економічної життєдіяльності в конкретній соціально-економічній системі використовують принцип моделювання. Американський економіст Н. Г. Менкью відмічає в своїх дослідженнях, що «економісти... використовують різноманітні моделі... економічним моделям не вистачає багатьох деталей, але сама їх відсутність дозволяє нам глибше усвідомити дійсно важливі речі... модель економіста враховує далеко не всі економічні фактори» [10, с. 28]. Г. Менкью зазначає також, що різноманітні економічні моделі побудовані на певних припущеннях.

Економічне моделювання – це формалізований опис економічних процесів і явищ, в тому числі за допомогою математики й економетрики, структура якого абстрактно відтворює реальну картину економічного життя. «Економічна модель дає

можливість наочно і глибше дослідити основні риси й закономірності розвитку реального об'єкта пізнання» [15, с. 34]. В зарубіжній економічній літературі терміни «теорія», «модель», «принципи», «закони» використовуються як синоніми [5, с.21].

В загальному розумінні моделі створюються трьома шляхами:

1) в результаті прямого спостереження явищ, їх прямого вивчення та осмислення – такі моделі називаються феноменологічними;

2) в результаті процесу дедукції, коли нова модель отримується як окремий випадок з більш загальних моделей – такі моделі називаються асимптотичними;

3) в результаті процесу індукції, коли нова модель є природно-узагальнюючою «елементарних» моделей – це моделі ансамблів.

В своєму аналізі ми будемо використовувати перший тип, тобто проводити історичне та теоретико-економічне дослідження. На нашу думку, модель людини повинна включати перш за все мотиви економічної діяльності, особливості фізичних, психологічних, розумових, інтелектуальних можливостей людини, які вона використовує при вирішенні поставленої мети.

В економічній теорії виділяються різні моделі людини, які еволюційно можна представити такими угрупованням.

1. Англійською класичною школою, маржиналізмом і неокласицизмом.

2. Кейнсіанською школою, інституціоналізмом.

3. Моделлю соціально-індивідуальної людини.

Для моделей першого напряму характерний егоїстичний матеріальний, перш за все грошовий інтерес, який виступає головним мотиваційним стимулом діяльності «людини економічної». Модель «*homo economicus*» – найбільш відома модель. Проведений А.Смітом аналіз природи людини в основній праці «Дослідження природи і причин багатства народів» (1776 р.), її взаємозв'язку та взаємодії із суспільством був покладений в основу поняття «*homo economicus*» – «людина економічна», яке виникло пізніше. Сутність людини економічної достатньо доказово показано вже у другій главі книги першої «Багатство народів», де досліджується розподіл праці як результат певної схильності людської природи до торгівлі та обліку. А.Сміт характеризує «людину економічну», яка прагне особистого збагачення,

досконалого егоїста. «Ми звертаємось не до їх гуманності, а до їх егоїзму», – відмічав А. Сміт [15, с. 91]. Керуючись егоїстичними інтересами, пошуком особистої вигоди, людина оптимізує свої зусилля, а це обертається на вигоду для всього суспільства. Людина може реалізовувати свій інтерес тільки у взаємодії та шляхом взаємообміну з іншими людьми результатами особистої економічної активності, тобто в процесі розподілу праці. Маючи приватні інтереси, люди об'єктивно задовольняють потреби один одного. Процвітання суспільства, таким чином, можливо тільки на шляху індивідуального благополуччя, а приватний інтерес, який веде до цього, є потужним стимулом.

В теорії капіталу А. Сміт (І глава книги II) також звертається до проблеми людини «економічної». Основний капітал, на його думку, складається в тому числі «...із набутих і корисних здібностей всіх жителів чи членів суспільства», тобто нібито включає в себе «людський капітал» [15, с. 308-311]. Віднесення А. Смітом людського капіталу до основного логічно випливає з того, що капітал – це виготовлені матеріальні ресурси, а здібності людей до праці також формуються за допомогою використання матеріальних ресурсів. Слід зазначити, що при аналізі «людини економічної» А. Сміт, однак, не ізолює її від інших аспектів людської природи. У своїх працях він розглядає і моральні, і громадські аспекти діяльності людини. Концепцією «економічної людини» А. Сміт поставив питання колосальної теоретичної і практичної важливості: про мотиви і стимули господарської діяльності людини. І він дав відповідь на нього, так як під його «природною» людиною ховається людина «економічна». Створення А. Смітом уявлення про природу людини і співвідношення людини та суспільства визначило основу класичної школи. Як вже було вказано, поняття «*homo economicus*» («людина економічна») виникло пізніше, але започаткування цього терміну по зв'язують із А. Смітом.

К. Маркс та його послідовники застосовували термін «економічний» до людини, але по зв'язували його не тільки з поведінкою на ринку, а й в політиці, шлюб та інших формах позаринкової поведінки. Для марксистів економічний підхід означає, що організація виробництва відіграє вирішальну роль, яка визначає соціальну і політичну структури, і основний акцент

робиться на матеріальних благах, цілях і процесах, конфлікті між робітниками і капіталістами та підкоренні одного класу іншим. Слід зауважити, що знайшлися і критики цього терміна в економічній літературі. Так, за оцінкою Л. Мізеса (представник Чикагської («монетарної») школи неоліберального напрямку економічної теорії), після А. Сміта економічна наука і до наших днів, за своєю сутністю не досліджує живих людей, а вивчає лише так звану «людину економічну», фантома, який мало має спільного із людиною реальною, так як займається випадковим накопиченням все більшого і більшого багатства [16, с. 207].

Тим не менше, аналіз економічної поведінки людини в рамках моделі «людина економічна» набув подальшого розвитку в теорії маржиналізму, яка базується на принципово нових методах економічного аналізу, що дозволяє визначити граничні величини для характеристики змін у явищах. Основна ідея маржиналізму – дослідження граничних економічних величин як взаємопов'язаних явищ на всіх рівнях господарства. Теорія маржиналізму – це економічний аналіз переважно з точки зору психології поведінки окремого суб'єкта в господарських відносинах. Хоча слід зазначити, що другий етап «маржинальної революції» (I етап – 70–80-і роки, а II – 90-і роки XIX ст.) характеризується відмовою від суб'єктивізму та психологізму. Людина, як господарський суб'єкт, керується перш за все особистими оцінками граничних вигід і граничних втрат від участі чи неучасті в економічному процесі. На базі таких оцінок в економічній теорії пояснюються витрати виробництва, попит і пропозиція, ціна тощо. Тобто в основі раціональної поведінки людини лежить прагнення отримати максимальний результат при мінімальних витратах в умовах обмежених можливостей, що використовуються, і ресурсів. При цьому при задоволенні своїх інтересів люди знаходяться у виборі альтернативних способів використання граничних економічних благ. Для раціональної поведінки людини велику роль відіграє ступінь свободи вибору, який залежить від політичних, ідеологічних, правових та інших обмежень. Класиками теорії маржиналізму є представники австрійської школи К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, хоча і до них проблемою «граничної корисності» займалися німецькі дослідники Г. Госен і Й. Фон Тюнен та французькі – Ж. Дюпюї та О. Курно.

В раціональній поведінці людини, на наш погляд, є деякі недоліки. По-перше, повної раціональності економічної поведінки не існує, вона може вважатися теоретичним припущенням, так як людина не може мати всю наявну і не наявну інформацію для досягнення найкращого балансу між затратами та результатами. По-друге, економічні рішення можуть прийматися суб'єктами господарювання на базі досвіду, інтуїції тощо, тобто сприйматися як певний виграш. По-третє, на економічну поведінку впливають і неекономічні фактори. Як правильно зауважує, на наш погляд, Л. Мізес: «відмінна риса сучасної граничної корисності складається з того, що вона звертає особливу увагу на недосконалість реальної людини. Ця теорія має справу з рішеннями, які приймають всі учасники суспільного життя в процесі взаємодії один з одним на основі розподілу праці» [16, с. 207].

На другому етапі «маржинальної революції» формується неокласичний напрямок економічної теорії. Найбільший внесок в його становлення внесли англійський економіст А. Маршалл, американський – Дж. Б. Кларк, італійський – В. Парето. Об'єкт дослідження неокласичної економічної теорії – також поведінка «*homoeconomicus*» («людини економічної»), яка як продавець робочої сили, споживач чи підприємець намагається максимізувати свій дохід, звести до мінімуму затрати чи зусилля.

Становлення неокласичної теорії пов'язують перш за все з видатним англійським економістом А. Маршаллом, який запропонував замість поняття «політична економія» поняття «економікс» і дав власне визначення предмету науки: це наука, що вивчає людство в його повсякденному житті; вона розглядає ту частину індивідуальних і суспільних дій, які пов'язані з придбанням і споживанням матеріальних атрибутів добробуту [17, с. 3]. Це визначення суттєво відрізняється від тих, які були до нього, адже предмет політичної економії обмежувався наукою про багатство. А. Маршалл розширив це трактування, залишивши вказану сутність, але й додав, що економікс – це наука про людину, яка відчуває на собі вплив різноманітних факторів, а сама економіка пов'язана, переважно, з мотивами, які впливають на поведінку людини в її економічному житті. Дж. Б. Кларк модифікував теорію граничної корисності в теорію граничної продуктивності. Саме на взаємодії цих двох теорій і базується

система неокласичних поглядів. Неокласична теорія є загальною теорією співставлення результатів і витрат, поєднує корисність з суспільними витратами. В. Парето відмовився від традиційних підходів кількісної характеристики корисності на основі міжособових порівнянь корисності та сформулював поняття «суспільна максимальна корисність», яке увійшло в економічну науку під назвою «оптимум Парето». Ця концепція дозволяє прийняти оптимальне рішення щодо максимізації прибутку, а відповідно і корисності. Подальший розвиток неокласичного напряму привів до появи різних концепцій і шкіл: монетаризм, теорія суспільного вибору, теорія раціональних очікувань та ін.

В цілому погляди неокласичної школи з різними течіями, напрямками, у сучасній економічній літературі отримали назву лібералізм і неолібералізм (лат. «liberalis» – вільний), основним змістом яких в тому числі є заперечення необхідності втручання держави в економічне життя або його обмеження. Методологічною основою є принцип індивідуалізму, згідно з яким повинна існувати природна свобода людини від суспільства, а відстоювання інтересів окремими індивідами веде до задоволення суспільних інтересів і добробуту. Найбільш відомі сучасні послідовники – австрійські вчені Л. Мізес та Ф. Хайек. Так, центральне місце у Л. Мізеса відведено праксеології – вченню про людську поведінку. Людська діяльність – це цілеспрямована поведінка, а людина здатна дати раціональне пояснення своєї поведінки [16]. А в передмові до своєї роботи «Бюрократія. Запланований хаос. Антикапіталістична ментальність» Л. Мізес аргументовано обґрунтовує думку про те, що єдиною розумною економічною політикою для сучасного індустріального суспільства може бути тільки лібералізм, повна свобода товаровиробників на ринку [18, с. 4].

Таким чином, концепція «людина економічна» базується на тому, що у людини є єдиний стимул поведінки – досягнення повної особистої вигоди. Інші фактори – політика, культура релігія тощо – не враховується. Це загальне уявлення по моделі «людина економічної». На нашу думку, економічний підхід є всебічним, він застосовується до будь-якої людської поведінки. Уявлення про широке застосування економічного підходу знаходить підтримку в сучасній науковій літературі. Можемо стверджувати, що економічний підхід дає продуктивну схему для розуміння всієї людської поведінки в цілому.

Іншими напрямками «моделювання» людини слід вважати кейнсіанську школу, інституціоналізм та історичну школу. Моделі людини в рамках цих напрямків є більш складними. Мотиваційними стимулами до економічної діяльності є прагнення отримати не тільки матеріальні, грошові блага, але й певні елементи психологічного характеру – престижність, милосердя, повагу, соціальний статус, використання вільного часу та ін. В цій моделі з'являються труднощі із реалізацією поставлених цілей внаслідок недостатньої інформативності господарських суб'єктів (обмеженої раціональності), недосконалості їх інтелекту, стереотипності поведінки в залежності від звичок, релігійних установ, емоцій тощо. В таких умовах неможливе досягнення цілей господарських суб'єктів через вільну конкуренцію. Тому для підтримки суспільної рівноваги необхідне державне втручання в економічні відносини.

Кейнсіанство – один із провідних напрямів, який загалом вважається революційним в економічній теорії. Свою назву цей напрямок отримав від імені всесвітньо відомого англійського економіста Джона Мейнарда Кейнса, який у 1936 р. надрукував свою найбільш відому роботу «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей», тим самим заснувавши новий напрямок економічної теорії. Ключовою ідеєю кейнсіанства і неокейнсіанства є ідея державного регулювання економічного циклу на усіх стадіях його протікання. Вчення Кейнса стало своєрідною реакцією на неокласичну школу і маржиналізм. Економічна криза 1929-1933 рр. різко змінила погляди Кейнса. Він писав: «...моя критика направлена проти неспроможності теоретичних основ доктрини *laissez faire*, на якій я сам виховувався... Ми, академічні економісти, виявилися досить самовпевненими, помилково вважаючи дитячою впертістю те, що впродовж століть було першою турботою – державне управління» і далі він вважає, що «...традиційні переваги індивідуалізму залишаються і далі» [9, с. 311-347].

Головним у методі дослідження Кейнса було те, що, аналізуючи сукупні народногосподарські величини, він прагнув встановити причинно-наслідкові зв'язки, залежності та пропозиції між ними. Саме це поклало початок такому напрямку економічної науки, як «макроекономіка». Вважаємо, що в основі концепції Дж. Кейнса лежить його нове бачення економіки в цілому, свого ряду двоступеневий підхід до неї:

1) на нижній сходинці знаходиться «мікроекономіка» з її самоорганізуючими (ринковими) взаємозв'язками і взаємодіями між окремими господарськими суб'єктами;

2) на верхній сходинці знаходиться «макроекономіка», яка «нависає» над нижньою і розглядає її крізь призму узагальнених показників.

Не поглиблюючись у конкретизацію теорії Кейнса, зробимо акцент лише на тому, що у підході до вивчення людини вчений використовував не тільки економічні важелі, але й неекономічні фактори, такі як: держава, яка стимулює споживчий попит на засоби виробництва і нові інвестиції, а також психологія людей. У якості основи економічних процесів у Кейнса виступає психологічна природа людини [9, с. 348]. Сутність «психологічного закону» Кейнса в тому, що люди схильні, як правило, збільшувати своє споживання, але не в тій мірі, в якій росте дохід. Цей закон пояснює виникнення скорочення сукупного попиту за рахунок заощаджень «на руках» і в кінцевому рахунку рецидиву хронічного безробіття, з одного боку, а з іншого – перевищення витрат над доходами за рахунок реалізації накопичених запасів. Такий новий погляд на проблему показує зміну системи вихідних, базових координат в економіці. Дж. М. Кейнс виділив три фундаментальних психологічних фактори, які лягли в основу всій його концепції:

1) психологічна схильність до споживання;

2) психологічне сприйняття ліквідності;

3) психологічне передбачення майбутніх доходів від капітальних активів.

Кейнсіанська концепція доповнюється неокейнсіанськими моделями, які досліджують умови досягнення економічної рівноваги при стабільному економічному зростанні, опираючись на методологію Кейнса. Вони включають в себе: теорію економічного зростання Р. Гаррода, теорію циклу Е. Хансена, теорію макроекономічної рівноваги Дж. Хікса. Сучасні неокейнсіанці Дж. Стігліц, М. Спенс, Дж. Ейкерлоф розробили теорію асиметричної інформації.

До напряму «модельовання» людини відноситься і інституціональна модель. Інституціоналізм виник у першій третині ХХ ст. на стику політичної економії та соціології. Інституціоналісти рухомою силою економіки поряд з

матеріальними факторами вважають також духовні, моральні, правові та інші фактори. В основі терміна «інституціоналізм» лежить тлумачення поняття «інститут», яке розглядається у якості первинного елемента рухомої сили суспільства в економіці і поза нею. Інституції – це позаекономічні фактори, що визначають спосіб економічної поведінки і характер виробничих відносин: норми, правила, традиції, право, етику тощо. Саме поняття інститут (від лат – institutum) в трактуванні авторів концепції є досить широким і може включати державу, конкуренцію, монополію, профспілки, юридичні норми тощо. В залежності від розміщення суті «інститут» відрізняють модифікацію інституціоналізму в економічній теорії.

Американський вчений Торстен Веблен є автором теорії соціально-психологічного інституціоналізму. На його думку, економічними мотивами людей є перш за все батьківські почуття, інстинктивне прагнення до знань і високої якості виконуваної роботи. Представник американської науки Джон Р. Коммонс розробив теорію соціально-правового інституціоналізму. Основою економічного розвитку він бачив юридичні відносини. Американський економіст Уеслі К. Мітчелл, засновник емпірико-прогностичної течії стверджував, що людські інстинкти можуть слугувати категоріями економічного аналізу. Мітчелл систематизував великий фактичний матеріал і сформулював методи прогнозування кількісних змін в економіці.

Сучасний інституціоналізм зосереджується на таких основних чинниках економічного життя як конкуренція, монополія, науково-технічний прогрес, державне регулювання. До неоінституціоналістів, перш за все, слід віднести Дж. К. Гелбрейта (індустріально-технологічний інституціоналізм), Р. Коуза (теорія трансакційних витрат, економічна теорія прав власності), Джеймса М. Б'юкенена (теорія суспільного вибору), У. Ростоу (теорія стадій економічного розвитку), Й. Шумпетера (теорія економічного розвитку і ефективної конкуренції). Сучасні інституціоналісти започаткували теорію економічної еволюції, а послідовники Й. Шумпетера розвинули сучасну еволюційну економічну теорію. Загалом однією з основних рис інституціоналізму є аналіз економічних відносин не з позицій так званої «людини економічної», її розрізнених дій, а з позицій організації суспільства та держави.

Так звана «історична школа» також відноситься до другого напряму «моделювання» людини. Вона базується на аналізі дійсності в історико- національному аспекті. Її засновники – В. Рошер, Б. Гільдебрант. Історичний метод дослідження характеризується аналізом економіки та економічної поведінки людини з точки зору всіх історичних аспектів людського життя, тобто кожен елемент цивілізаційного процесу стає предметом дослідження. Саме це призвело до того, що представники історичної школи започаткували основи економічної соціології, обґрунтували єдність правових, соціальних і економічних відносин.

Третій напрямок «моделювання» людини представлений принципово новою моделлю суб'єктів соціально-економічного процесу, яка відображає сучасні реалії. Для неї характерна зміна мотивації діяльності людини у напрямку зростання значення тих чи інших складових, які забезпечують реалізацію не стільки матеріальних, скільки духовних потреб особистості (задоволення від самого процесу праці, її соціальна значущість, складність та ін.). Для нової моделі характерна значна інформованість людини про світ, в якому вона існує. Для людини характерний більш високий рівень загальної освіти, підвищений культурний рівень, багатогранність і динамізм потреб, головною із яких стає потреба в свободі самовираження, духовного визначення, вільного вибору типу культури і суспільно-політичних поглядів.

При різних назвах людини в цій моделі («людський капітал», «інтелектуальний потенціал» тощо), на наш погляд звучна назва – модель економіко-соціально-індивідуальної людини. Економічна діяльність перетворюється у швидко прогресуючу динамічну систему, в якій пріоритетним видом товару стає інформація, зокрема інноваційні знання. Через такі зміни багато концепцій економічної теорії потребують корегування. На наш погляд, формується інформаційна парадигма соціально-економічного розвитку суспільства, в межах якої доцільно досліджувати інформаційні аспекти буття соціально-економічних процесів і явищ, які знаходяться на стику багатьох наукових дисциплін: економіки, соціології, філософії, теорії інформації, кібернетики, синергетики. Інтегральні дослідження можна визначити як інформаційну теорію суспільного розвитку, в рамках якої центральне місце займає людина. В інформаційному суспільстві

людина все менше і менше повинна бути носієм людського капіталу, а все більше стає носієм людських інформаційних ресурсів як головного фактору динамізму соціального прогресу суспільства і високих темпів економічного зростання. Вважаємо, що через технологічні зміни, повинно змінюватися і бачення самої людини. Мова йде про перехід відношення до людини як «людини економічної» до поняття «різнобічної, гармонійно розвинутої людини».

Розробкою нових концепцій, в тому числі людини, займаються багато вчених. Сьогодні у світі науки можна виділити три функціональні напрямки економічної теорії.

1. Теорії глобальної промислової революції та індустріалізації суспільства. Засновник – П. Друкер, який ввів термін «глобальна промислова революція». Одним із основних об'єктів його дослідження є людина з точки зору економіки знань, яка значно розширює можливості самореалізації людини. Йому належить також так звана теорія «суспільства знань». Важливою тенденцією в освіті Друкер, вважає гармонізацію та взаємонакладення гуманітарної та інженерної освіти [19].

Економіст і соціолог У. Хармен також відмічав, що формується нова цивілізація, яка висовує у якості найвищої цінності розвиток особистості, у зв'язку з чим значно зростає роль всіх соціальних інститутів, в тому числі освіти [7, с. 12-13].

2. Теорії інформаційного суспільства. Основний розробник цієї теорії Е. Тоффлер (основні праці: «Зіткнення з майбутнім», «Третя хвиля», «Нова парадигма влади: знання, багатство й сила»), а потім і Д. Белл досліджували в тому числі процес одночасного розвитку людини в результаті становлення інтелектуальних технологій; використовували терміни «економіка знань», «влада знань», стратегічну роль в економіці віддавали науці та еліті вчених. На нашу думку, людина отримує можливість спеціалізуватися на генерації нових знань, тобто інформаційному продукті, передаючи матеріалізацію цього продукту новій техніці. Тому виробляється «трудова енергія» в досить великих розмірах, що втілюється у великому об'ємі засобів існування людей, змінюється якість життя і підвищується сфера інтелектуальної і духовної форм життя. Вважаємо, що така якісна зміна суспільства досі має своїм джерелом трудову субстанцію. Добуток нових знань, творчий потенціал належить тільки людині.

3. Глобальні проблеми людства. Вивчення глобальних процесів економічного, демографічного, екологічного характеру привело до усвідомлення необхідності розробки моделей світової економіки як єдиної системи. Вченими розроблено вже більше десяти моделей глобальної економіки, які пропонують варіанти вирішення світових проблем. Особливо активні в цьому напрямі Римський клуб, Міжнародний інститут прикладних досліджень у Відні, Паризька група, Асоціація сприяння ООН, Рада по вивченню людства, Інститут «Відкрите суспільство» (Фонд Сороса) та ін.

Основним теоретиком Римського клубу вважають професора прикладної математики Массачусетського технологічного інституту Джея Фостера, який в своїй праці «Світова динаміка» виклав аналіз широкого класу динамічних систем – економічних, соціальних, екологічних. У розробці моделей майбутнього світового розвитку в рамках Римського клубу, брали участь також Я.Тінберген, Д.Медоуз, Б.Гаврилішин. Всі вони є прибічниками глобального, гуманітарно-економічного підходу до вирішення суто економічних проблем та обґрунтовують необхідність гуманітарної (людської) екологічної революції в економічній поведінці і мисленні людства як умови його виживання, а ця революція потребує переносу важеля економіки з проблем виробництва все нових і нових речей на проблему формування вільної та всебічно розвиненої людини. «Фонд Сороса» (засновник міжнародний фінансист і філантроп Джорж Сорос) у своїй діяльності базується на концепції «відкритого суспільства», засновником якої є австрійський вчений Карл Р. Поппер. Не вдаючись в подробиці, відмітимо лише, що «відкрите суспільство» роз'яснює системи цінностей людей.

В підсумку аналізу «моделей» людини можна констатувати наступне.

1. Економічна думка людства відмічає, що в цілому історичний розвиток суспільства приводить до переоцінки поглядів людства на проблеми, яке воно вирішує.

2. Ця еволюція проходить від сфери аналізу виробництва, розподілу, а більше всього обміну матеріальними благами в суспільстві, де капітал, земля і праця є основними факторами, до сфери, де головними проблемами стає переборення відчуження людини (так як його креативні здібності віднині не менш, а можливо, і більш значущий фактор, ніж гроші).

3. Виникає нова якість економічного росту: від ручної технології праці до автоматизованої, роботизованої, а відповідно і від людини «економічної» до «всебічно розвинутої особистості».

4. Змінюється відношення до природи і відсталой «периферії» людського суспільства, де нині проживає $\frac{3}{4}$ його членів, що погрожує цивілізаційною катастрофою.

5. Використовується аналіз ролі «ефемерних», але все більш значущих «трансакційних витрат», які прямо вказують на залежність економічної ефективності від соціально-інституціонального устрою суспільства. Все це свідчить про пошук нової парадигми економічної теорії, можливо, навіть постеконімічної.

Характеристика основних моделей «людини» в економічній теорії носить в цілому абстрактний характер. Ці моделі відображають в узагальнюючій формі основні параметри, притаманні «людському фактору» в господарському процесі. Знання їх дозволяє не тільки реально оцінити роль людини в економіці на різних ступенях розвитку цивілізації, але й формувати найбільш оптимальні напрями в економічній політиці, прогнозувати з достатнім ступенем імовірності наслідки тих чи інших економічних рішень.

3.5. Форми дієздатності людини

Людина в процесі еволюції економічної діяльності приймала різні форми своєї дієздатності. В економічній теорії використовуються різні поняття для характеристики ролі і місця людини в соціально-економічній системі суспільства, які можна систематизувати по еволюції розвитку за такими напрямками: робоча сила (особистий фактор виробництва) → трудові ресурси → трудовий потенціал → людський капітал (людський потенціал, інтелектуальний капітал, інтелектуально-творчий потенціал).

В основі розвитку людського суспільства лежить матеріальне виробництво, створення матеріальних благ. Ставлення людей до природи це процес взаємодії робочої сили і засобів виробництва, процес перетворення речей природи на продукти, які

задовольняють потреби людей. Робітники і матеріально-речові фактори, які необхідні для перетворення речовини природи на продукти, створюють продуктивні сили суспільства. Людина в них виступає як особистий фактор виробництва. Коли говорять про людину як про продуктивну силу, мають на увазі її певні навички до праці, технічні і інші знання, виробничий досвід. З розвитком виробництва вдосконалюються виробничі навички, виникають нові професії, накопичуються знання, розвиваються наука, інформація (рис. 3.4).

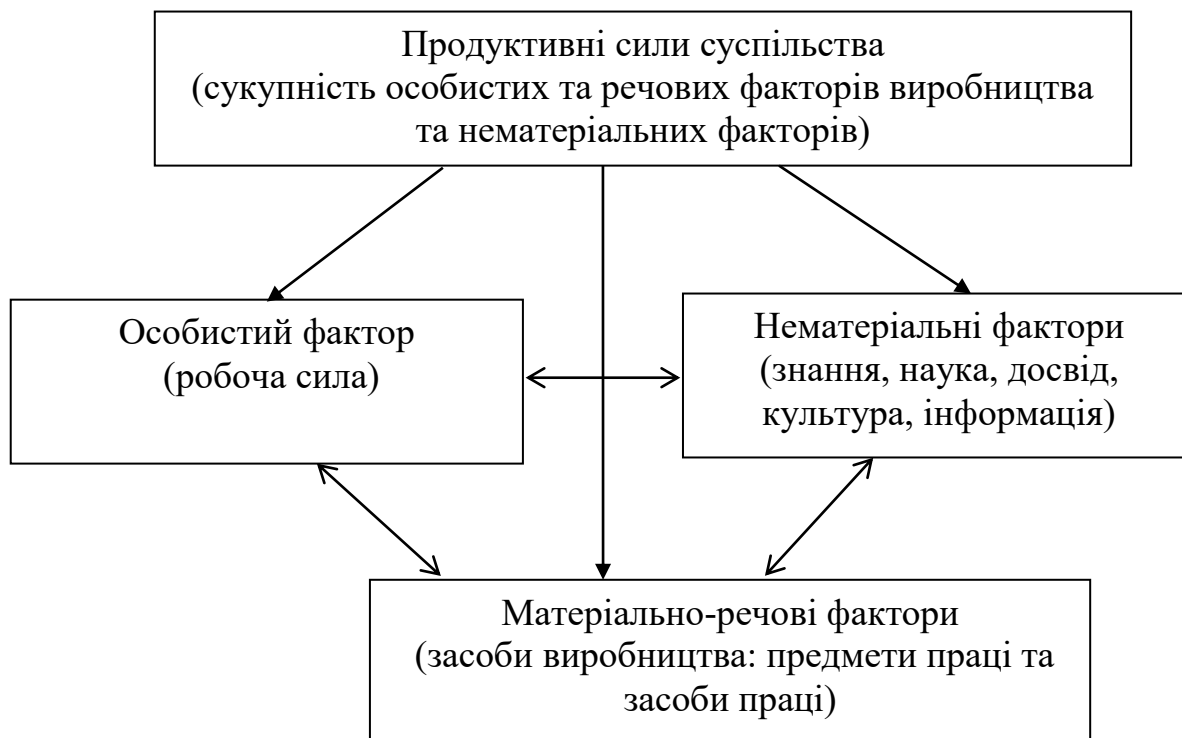


Рисунок 3.4 – Продуктивні сили суспільства

Ключовим поняттям, що характеризує людину в процесі економічної діяльності, є її здатність до праці, або – робоча сила. Категорію «робоча сила» вперше ввів Д. Рікардо для означення саме її працездатності як найманих працівників.

Згідно з визначенням К. Маркса, робоча сила – це «...сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє організм, жива особистість людини, і які використовуються нею щоразу, коли вона виробляє певні споживчі вартості» [21, с. 178]. Слід зазначити, що в подальшому в економічний обіг стали входити терміни «економічно активне населення» [20, с. 34], який використовується в західній економічній науці, й «трудові ресурси» (цей термін ввів С. Г. Струmilін у 1922 р. [21, с. 8]). Згодні із

дослідженням О. А. Грішної, яка відмічає, що поняття «трудові ресурси» є підходом «до людини як до пасивного об'єкта зовнішнього управління, оскільки термін виник і використовувався в умовах командно-централізованого управління людськими ресурсами», а тому недоречно його використовувати зараз. Більш повним є поняття «економічне активне населення», яке визнано на міжнародному рівні [21, с. 9-10]. В подальшому з'явився термін «трудовий потенціал», що значно розширює, на думку багатьох вчених, трактування людини як пасивного ресурсу. Трудовий потенціал складається з таких компонентів як освітній, професійно-кваліфікаційний, моральний, демографічний, медико-біологічний [21, с. 10-11; 22, с. 309-310].

З еволюцією економічної теорії змінюються і погляди на найбільш елементарні основи економіки, зокрема на трактування факторів виробництва. Наступає момент, коли вичерпує себе протиставлення матеріально-речових і особистих факторів виробництва, погляд на живу працю як головне джерело суспільного багатства. Її питома вага у виробництві швидко падає і в динаміці ефективності переважаюча роль переходить до матеріально-речових, науково-технічних факторів, накопиченої інформації. Людина є вже не тільки носієм робочої сили, але й, перш за все, вона особистість, яка характеризується всім багатством прояву її духовного світу.

Трансформація розуміння місця людини в системі економічного розвитку йде далі з позиції розуміння її як людського капіталу. В основу концепції людського капіталу лягли положення, розроблені Т. Шульцом і Г. Беккером. Складові їх концепції визначають:

1) трактовку людських здібностей (знання, вміння, навички та ін.) до продуктивної діяльності як капіталу індивіда, фірми, суспільства, формування яких здійснюється на базі інвестицій в людину;

2) визначення освіти як головного джерела людського капіталу;

3) визнання ролі людського капіталу як фактора економічного зростання [23, с.34].

Принциповим кроком на цьому шляху, вважаємо, є осмислення того, що зайнятість повинна підпорядкуватись саморозвитку людини і тільки у другу чергу пов'язана із

виробництвом товарів і послуг. Показники якості життя є основним критерієм суспільного прогресу. Термін «людський капітал» є розширеною трактовкою таких понять як людський потенціал, інтелектуальний капітал. Системний аналіз сутності цих понять розкрито в багатьох працях відомих вчених: Д. Белла, Є. Тофлера, В. Гейця, О. А. Грішнкової та ін. Зустрічається і таке поняття як «інтелектуально-творчий потенціал»: «Співробітники представляють інтелектуально-творчий потенціал, який надає можливості генерування ідей щодо ефективних змін у товарі, виробництві, обслуговуванні, організації та управлінні» [24, с. 70].

Можна стверджувати, що людський капітал, з одного боку, є головним стратегічним ресурсом, який забезпечує економічне зростання, а з іншого – системоутворюючим фактором соціальноорієнтованої економіки. Цінність цього поняття в економічній теорії можна обґрунтувати наступними положеннями:

1) трансформація розуміння місця людини в системі економічного розвитку пройшла шлях від погляду на неї з позиції робочої сили до розуміння її як людського капіталу;

2) людський капітал – це, перш за все, людська особистість, соціальний індивід, що поєднує в собі риси загальнолюдського, суспільно значущого та індивідуально-неповторного;

3) людська особистість є головним ресурсом суспільства, яка розвивається в анатомо-фізіологічному, соціальному, психічному, культурному напрямках;

4) людина повинна розглядатися як об'єкт інвестування людського капіталу. К. Р. Макконелл і С. Л. Брю визначають інвестиції в людський капітал як «...будь-яку дію, яка підвищує кваліфікацію і здібності, чи...продуктивність праці...» [5, с. 171]. З їх погляду, інвестиції в людський капітал бувають трьох видів:

– інвестиції в освіту, які включають будь-яку її форму (загальну, спеціальну, перепідготовка, підвищення кваліфікації та ін.);

– інвестиції в охорону здоров'я (медичне обслуговування, профілактика, покращення побутових умов, підвищення якості життя та ін.);

– інвестиції в мобільність (переміщення з одного місця роботи на інше, географічна міграція) [5, с.171].

Таким чином, об'єктивним результатом еволюції людини як суспільної істоти є виникнення особливої сфери її діяльності – економіки. Цільова функція будь-якої економіки полягає у

життєзабезпеченні та життєствердженні людини. Підтримка життєздатності людини первинно виступає як необхідність, задана природним її буттям. Згодом цей поведінковий стереотип суспільно стверджується, тобто соціалізується. Більш прогресивна модель розвитку людини характеризується соціально-економічними зрушеннями. Змінюється цільова функція людини. Нею є інноваційна і культурна діяльність. Використовуючи теорію людського капіталу, можна логічно усвідомити проблеми людського розвитку, економічного зростання, розподілу доходів, ролі освіти, науки, медицини, ефекти міграційних процесів в суспільному відтворенні [25, с. 169-170].

Висновки та список використаних джерел

Україна як суверенна держава ще дуже молода і перебуває зараз на етапі формування своєї соціально-економічної політики, вибору моделі, стратегії і тактики розвитку, а також пошуку методів і способів їхньої реалізації. Людина як основний суб'єкт і об'єкт економічних процесів в більшій мірі ще залежить від економічного раціоналізму. Для перетворення її у соціально розвинену людину, на наш погляд, необхідно при проведенні будь-яких перетворень дотримуватися таких принципів.

1. Системність перетворень – всебічний аналіз можливих змін на стадії «проектування» реформ та їх ув'язка між собою.

2. Врахування особливостей України – природно-кліматичних, геополітичних, рівень конкурентоспроможності, науково-технічний потенціал. Не останнім у цьому комплексі, а, навпаки, на провідних позиціях, повинен виступати людський фактор, традиції і менталітет населення.

3. Врахування загальносвітових тенденцій розвитку, особливо у напрямках освіти, медицини, довкілля, міграції людини.

4. Пропрацювання сукупних альтернативних варіантів перетворень, внутрішніх і зовнішніх можливостей і наслідків їх реалізації з урахуванням місця і ролі людини в них.

5. Оцінка перетворень, що проводяться, за критеріями розвитку в напрямку соціально-економічного розвитку суспільства у широкому наборі компонентів, які характеризують його, головним з яких повинна стояти людина.

6. Відповідальність за проведені реформи і, перш за все, з позиції стану і розвитку людини.

Знання принципів і закономірностей перетворюючих процесів – основа будь-якої реформи економіки, в центрі якої стоїть Людина.

1. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс – М. , Изд-во политической литературы, 1981. – 2-изд.–Т.23. – 907с.

2. Самуельсон П. Економіка: підруч./ П. Самуельсон; пер. с англ. І. Тивончук, О. Лицишин. – Л. : Новий світ, 1993. – 493 с.

3. Коуз З. Фирма, рынок и право: науч. изд. / З. Коуз. – М. : ИНФРА, 1993. – 350 с.

4. Барр Р. Политическая экономия: науч. изд. / Р. Барр; пер. франц. А. Б. Вороновой, Ю. И. Зуева и др. – М. : Международные отношения, 1995. – Т. 1. – 608 с.

5. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Принципы, проблемы и политика: науч. изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю; пер. с англ. Е. С. Ивановой, И. Ю. Лаврова и др. – М. : Республика, 1992. – Т. 1. – 399 с.

6. Чухно А. Постиндустриальная экономика: теория, практика и их значение для Украины / А. Чухно // Экономика Украины. – 2001. – №11.

7. Harman W. Global Mind Change: The Promise of the Last Years of the 20-th Century Indianapolis / W. Harman 1988.

8. Фисенко Н. П. Гуманитарные и культурологические подходы к проблемам руководителей производства / Н. П. Фисенко // Зб. наукових праць за ред. Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКОГО та О. Г. РОМАНОВСЬКОГО. – Харків : НТУ «ХПУ», 2002. – Ч. 2. – 432 с.

9. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег: монография / Дж. М. Кейнс; пер. с англ. Н. Н. Любимова, Л. П. Куракова. – М. : Гелиос: АРВ, 1999. – 352 с.

10. Мэнько Г. Принципы экономикс / Г. Мэнько. – СПб. : Питер, 2001. – 496 с.

11. Барр Р. Политическая экономия: науч. изд. / Р. Барр; пер. франц. А. Б. Вороновой, Ю. И. Зуева и др. – М. : Международные отношения, 1995. –Т. 2. – 608 с.

12. Ларуш Л. Ви бажаєте краще вивчити економіку?: наук. вид. / Л. Ларуш. – Львів : Мета LTD, 1993.– 470 с.

13. Римский клуб: История создания, избранные доклады и выступления, официальные материалы: науч. изд. / под ред. Д. М. Гвишиани. – М. : УРСС, 1997. – 422 с.
14. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – Київ : Знання-Прес, 2001. – 581 с.
15. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: науч. изд. А. Смит. // Антология экономической классики. /– М. : Эконов, 1993. – 473 с.
16. Мизес Л. фон. О некоторых распространенных заблуждениях по поводу предмета экономической науки / Л. фон Мизес // THESIS. – 1994. – Т. II. – вып. 4.
17. Маршалл А. Принципы экономической науки: науч. изд./ А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993.– Т.1. – 400 с.
18. Мизес Л. фон. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность: науч. изд. / Л. Мизес. – Челябинск : Социум, 2006. – 466 с.
19. Друкер П. Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества / Питер Ф. Друкер; пер. с англ. О.Л. Пелявского. – М. : ООО И.Д. Вильямс, 2007. – 336 с.
20. Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Р. Дж. Эренберг, Р. С. Смит – М. : Изд-во МГУ, 1996. – 800 с.
21. Грیشнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грیشнова – Київ : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
22. Механізм управління розвитком соціально-економічних систем: моногр. / за заг.ред. О. В. Мартякової. – Донецьк : ДВНЗ «ДОНТУ», 2010. – 688 с.
23. Носик Е. Н. Эволюция концепции человеческого капитала в контексте моделей развития науки / Е.Н. Носик // Сборник статей по материалам XXXIV международной конференции 3 февраля 2014 г. «Экономика и современный менеджмент: теория и практика». – Новосибирск, 2014.
24. Кірносова М.В. Використання цифрових технологій внутрішнього публік рилейшнз в інноваційному розвитку підприємства / М.В. Кірносова // Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції 29-30 травня 2014 р. – Одеса : ТЕС, 2014.

РОЗДІЛ 4

**ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ ТЕОРІЇ
ВАРТОСТІ ТА ВАРТІСНИХ
ПОКАЗНИКІВ**

*4.1 Історія різних трактувань дефініцій
«вартість» та «ціна»*

4.2 Концепція земельної ренти

*4.3 Маржиналізм в теоріях граничної корисності
та граничної продуктивності*

*4.4 Дискусія щодо меж поширення продуктивно-
вартісних відносин*

Висновки та список використаних джерел

**Розділ написано
канд. екон. наук, доцентом О. І. Бутук.**

Як відомо, товар є елементарною клітиною ринковою економіки. Він має (згідно з трудовою теорією вартості) три властивості: а) споживну вартість, б) мінову вартість, в) вартість. Споживна вартість фіксує специфічні параметри певної корисності відповідного товару, якими він відрізняється від усіх інших товарів, і детально вивчається, передусім, маркетологами. Мінова вартість являє собою конкурентну пропозицію, в якій один товар обмінюється на інший чи на гроші, однозначно та безумовно свідчить про те, що в цих обмінюваних об'єктах обов'язково є щось спільне, без чого їхній обмін просто неможливий взагалі. Саме цим спільним у них виступає їхня вартість, яка проявляється у міновій вартості (зокрема у ціні). Тому предметом найбільш вагомих і складних (в методологічному аспекті) безпосередньо політекономічних досліджень є саме вартість. Теоретичне розуміння сутності вартості одночасно з пізнанням форм її прояву разом з науковим визначенням меж поширення виробничо-вартісних показників в історії економічної думки спостерігалися та зараз існують різноманітні погляди і викликані ними дискусії.

4.1. Історія різних трактувань дефініцій «вартість» та «ціна»

Меркантилісти, різні школи котрих явили собою історично першу концепцію економічної науки в якості самостійної галузі знання, зовсім не розрізняли вартість і ціну, приділяючи основну увагу іншим проблемам політекономії, насамперед питанням з'ясування протекціонізму та методів забезпечення позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу і збільшення притоку у свою країну металевих грошей (золота і срібла) для розширення внутрішнього попиту та стимулювання, завдяки цьому, господарської активності. Фізіократія, будучи другою політекономічною школою, що методологічно протистояла меркантилізму, також ототожнювала вартість з ціною, концентруючись на осмисленні засобів спонукання прискорення розвитку, передусім сільського господарства (тодішньої безперечної домінуючої галузі за питомою вагою зайнятих ресурсів

національної економіки XVIII ст.), як і на проблемах побудови макроекономічних схем кругообігу продуктів та доходів між аграрним сектором (єдиним, на погляд фізіократів, продуктивним комплексом народного господарства), з одного боку, і з іншого боку, власниками землі та непродуктивними галузями, до яких вони відносили не тільки торгівлю, але й промисловість.

У. Петті заклав загальні вихідні засади трудової теорії вартості у своїй політекономічній формулі: труд – це батько багатства, а земля – його мати.

Вагомий науковий внесок у вдосконалення цієї теорії належить А. Сміту і Д. Рікардо, як продовжувачам вчення У. Петті. Вони безпосередньо обґрунтували та підкреслювали, що вартість товарів визначається якістю та кількістю тієї праці, яку було витрачено на їхнє виробництво. Проте ці видатні економісти-теоретики чітко не розрізняли, з одного боку, вартість, а з іншого – ціну; А. Сміт [1] сформулював (з точки зору боспорської практики) догму, яка отримала його ім'я і яка полягає у ствердженні, що вартість продукції складається з доходів власників трьох факторів виробництва, тобто зарплати (доходу найманих робітників за їхню працю), прибутку (доходу капіталістів на вкладений ними капітал) і ренти (доходу землевласників за надані ними підприємцям природні ресурси), що не врахували витрат засобів виробництва, котрі безперечно включаються бізнесменом у вартість товарів, що створюються; Д. Рікардо пояснював ренту дією закону спадної віддачі в аграрному секторі, який проявляється у короткостроковому періоді, тобто за умов відсутності технічного прогресу, що методологічно виводило цього дослідника за межі трудової теорії вартості, фіксуючи створення ним концептуальних засад принципів майбутнього маржиналізму.

Крім того, класики політекономії ототожнювали витрати праці з витратами капіталу, що заважало перетворити трудову теорію вартості, міцний фундамент якої вони заклали, у достатньо повну комплексну систему економічних категорій та законів.

Названі пізнавальні труднощі (перешкоди або завади) вдалося подолати, з позицій діалектичного та історичного матеріалізму, К. Марксу у низці праць (насамперед у такому дослідженні як «Капітал» [2-5]). В межах трудової теорії вартості К. Маркс створив теорію додаткової вартості.

Серед відомих публікацій К. Маркса можна назвати, передусім «Теорії додаткової вартості (IV том «Капіталу»)» [6-7]. К. Маркс піддав нищівної критиці теорію трьох факторів виробництва, яку він правомірно назвав «вульгарною» (спрощеною). Головним розробником теорії трьох факторів виробництва, котра виникла на початку XIX ст., був Ж. Сей, який виходив з безспірної для марксистів тези про те, що у господарському процесі беруть участь три фактори виробництва: земля (природні ресурси), праця (робоча сила, інакше кажучи, здатність до праці з певними характеристиками професії, спеціальності, кваліфікації, досвіду та індивідуальних здібностей) і капітал (штучні засоби виробництва, тобто засоби та предмети праці).

Втім К. Маркс обґрунтовано довів методологічну і практичну хибність застосування ними догми А. Сміта, котру ми згадували вище та яка зовсім не враховувала у вартості продукції витрат засобів виробництва, що антагонізує з господарською практикою як критерієм істини. Зводячи вартість до суми доходів власників цих трьох факторів виробництва (ренти землевласників, зарплати найманих працівників і прибутку капіталістів), Ж. Сей сформулював так званий закон, який отримав його ім'я. Закон визначав, що сукупна пропозиція (загальна вартість вироблених товарів) завжди дорівнює сукупному попиту (загальній сумі отриманих усіма учасниками виробничого процесу за той період рент, зарплат і прибутків).

Хибність так званого закону Ж. Сея полягає не тільки у необґрунтованому вилученні із сукупної вартості створеної продукції (її загальної пропозиції) витрат засобів і предмету праці, котрі здійснює кожний підприємець відповідно до особливостей всього господарського процесу, але також в ігноруванні того фактору, що з перелічених доходів відома частина заощаджує, тобто не потрапляє у сукупний попит. Нарешті, К. Маркс показав ту вихідну концептуальну слабкість теорії трьох факторів виробництва, яка зводить до визначення вартості самих цих трьох видів ресурсів (землі, праці та капіталу, в термінології Ж. Сея) лише певним співвідношенням попиту та пропозиції на них. Хоча їхнє співвідношення безсумнівно впливає на ціну даних факторів, проте, по-перше, взагалі не слід змішувати вартість з ціною, а по-друге, ціну усіх товарів, у тому числі й ресурсів, що застосовують,

детермінує не лише вказане співвідношення цих протилежних ринкових сил (попиту і пропозиції), але і їхня вартість, яку представниками теорії трьох факторів виробництва так і не було скільки-небудь чітко з'ясовано.

Щодо власно марксистської трактовки трудової теорії вартості, то вона виходить з того, що, з одного боку, вартість визначається не індивідуальними, але саме суспільно необхідними (середньозваженими) витратами живої та уречевленої праці, а з іншого боку, ціна зовсім не тотожна вартості та є грошовим виразом остатньої, де визначається не тільки купівельною спроможністю грошей (зворотно), але також співвідношенням попиту з пропозицією відносно певного товару за інших рівних умов. Коли попит на нього співпадає з його пропозицією, тоді ціна дорівнює вартості. Якщо попит на нього перевищує його пропозицію, то ціна адекватно ступеню такого перевищення відхиляється вгору від вартості; навпаки, у разі перевищення пропозиції продукції над попитом на неї ціна відхиляється відповідно до цього перевищення вниз від її вартості. Поряд з цим К. Маркс не лише поділяв капітал на основний (уречевлений у вартості пасивних: будівлі, споруди, внутрішньофірмові мережі опалення та освітлення; і активних: машини, обладнання, устаткування, інструменти; засоби праці) та оборотний (представлений вартістю предметів праці: сировини, матеріалів, палива, енергії та витратами підприємців щодо найму робочої сили) за способами обороту відповідних частин (що робили і його попередники з числа прибічників трудової теорії вартості). Було виокремлено:

– постійний капітал (c), втілений в усіх засобах виробництва, вартість яких переноситься на вироблену продукцію (засобів праці – у вигляді амортизації згідно з їхнім фізичним і моральним зношуванням, а вартість предметів праці – по мірі їхніх витрат на певну партію випуску), не створюючи нової вартості);

– змінний капітал (v), до якого входять лише витрати щодо найму робочої сили і який створює нову вартість, котра має бути більшою (за нормою умов господарювання), ніж вартість цього особистого фактору виробництва, тобто включає у себе як еквівалент вартості самої робочої сили (що, у свою чергу,

детермінується вартістю предметів споживання, звичайно потрібних для найманих робітників);

– додаткову вартість (m), котру присвоює роботодавець, причому без порушення еквівалентності його відносин з найманим персоналом.

Таким чином, за своїм складом вартість виробленої продукції (w) дорівнює сумі витрат постійного капіталу (c), змінного капіталу (v) та додаткової вартості (m).

$$w = c + v + m. \quad (4.1)$$

У марксистському розумінні ця вартість фіксує витрати уречевленої (c) і живої (необхідної (v) та додаткової (m) праці. У той же час витрати капіталу, тобто собівартості продукції, виявляються меншими за витрати праці (w), оскільки капіталісти, за Марксом, не оплачують витрати додаткової праці (m), бо купують у найманих робітників не їхню працю (необхідну (v) і додаткову (m), а їхню робочу силу, що адекватна змінному капіталу (v) і виступає у вигляді витрат капіталістів на зарплату найманого персоналу, звідси капіталістичні витрати або собівартість товару (k) можна визначити в якості суми витрат на його випуск, з одного боку, постійного капіталу (c), а з іншого – змінного капіталу (v).

$$k = c + v. \quad (4.2)$$

Виходячи з зазначеного, формулу вартості капіталістично виробленої продукції слід переписати як суму її собівартості (k) і додаткової вартості (m), котра у ній міститься:

$$w = k + m. \quad (4.3)$$

К. Маркс підкреслював, що сама праця не може мати ні вартості, ні ціни (з позицій послідовно побудованої трудової вартості та теорії додаткової вартості). Відповідно зарплата не може розглядатися в якості ціни праці, як помилково стверджували не тільки представники теорії трьох факторів виробництва, але й засновники класичної буржуазної політекономії (У. Петті, А. Сміт і Д. Рікардо), які правомірно вважаються фундаторами трудової теорії вартості. Для розуміння цього необхідно враховувати наступне: по-перше, якщо припустити, нібито зарплата є ціною

праці, то доводиться, що праця також має вартість; а такий висновок, впливаючи з невірною початкового допущення, веде нас до певної тавтології, яка зводиться до формування «вартість праці детермінується витратами праці», і по-друге, коли, виходячи з поверхового сприйняття дійсності, називати зарплату ціною праці, тоді доводиться погоджуватись з регулярною нееквівалентністю у відносинах роботодавців і найманих працівників, бо відштовхуючись від наведеного визначення («зарплата є ціною праці»), доходимо висновку, що перші купляють у других працю, яка створює необхідний продукт (v) і додатковий продукт (m), але роботодавці чомусь повертають робітникам лише необхідний продукт (v), привласнюючи додатковий продукт (m) в якості свого доходу, тобто порушуючи основоположний принцип товарно-грошових зв'язків – еквівалентність стосунків їхніх суб'єктів. Тому К. Маркс визначив сутність зарплати як перетворену форму вартості та ціни не праці, а робочої сили, відповідно знявши представлену тавтологію, але й приховану в ній можливість принципово-постійної нееквівалентності відносин капіталістів зі своїм найманим персоналом. Таким чином, він довів що їхні стосунки цілком можуть бути еквівалентними у контексті теоретичного визначення сутності зарплати, яка лише поверхнево здається ціною праці.

К. Маркс та його однодумці вважали, що капіталісти однобічно експлуатують своїх найманих працівників, тобто використовують їхню робочу силу понад необхідний робочий час, впродовж якого ними виробляється необхідний продукт (еквівалент вартості їхньої здатності до праці (v), оскільки безоплатно присвоюють додаткову вартість (m), створену додатковою працею їхнього персоналу, отримуючи свій зиск у межах додаткового робочого часу. Ступінь експлуатації найманої праці капіталом К. Маркс математично відобразив у нормі додаткової вартості (mI), співвідносячи зиск капіталістів (додаткову вартість – m) з його джерелом, тобто змінним капіталом (v).

$$mI = m / v \cdot 100\%. \quad (4.4)$$

Однак, вважаємо, експлуатацію (використання зиску), у тому числі у відносинах капіталістів з найманими робітниками слід розглядати не однобічно, а в якості взаємовигідного феномену: не

тільки роботодавці експлуатують свій найманий персонал, але й наймані отримують свій зиск з капіталістів. Точніше кажучи, з їхнього капіталу (бо якщо б останнього не було, тоді вони не мали б і адекватних робочих місць та відповідної зарплати, тобто свого доходу). За аналогією можна математично визначити ступінь експлуатації капіталу найманого працюю (норму необхідної вартості vI), співставляючи матеріальну користь найманого персоналу (у формі його зарплати (v) із тиском капіталістів (додатковою вартістю (m)):

$$vI = v / m \cdot 100\%. \quad (4.5)$$

Зрозуміло, що тут проблема взаємної експлуатації капіталом найманої праці, з одного боку, і капіталу найманою працюю, – з іншого, розглядається у теоретичному ракурсі дотримання сторонами (капіталістами та їхніми найманими працівниками) принципу еквівалентності у їхніх економічних стосунках, оскільки у реальному житті названий принцип звичайно порушується у тій або іншій мірі, причому частіше за все на користь роботодавців.

К. Маркс описав також три способи модифікації норми додаткової вартості (mI), котрі можна поширити (у зворотному аспекті) і на шляхи зміни норми необхідної вартості (vI): 1) відносне виробництво необхідної та додаткової вартості (за рахунок зрушень у співвідношенні m і v при стабільності їхньої суми ($v + m$), тобто нової вартості; 2) абсолютне виробництво необхідної та додаткової вартості, коли зростає нова вартість ($v + m$) внаслідок збільшення робочого дня чи інтенсивності праці (при різноманітних зрушеннях у величинах змінного капіталу) і додаткової вартості; 3) надлишкове виробництво нової вартості, що має місце виключно на передових підприємствах окремих галузей (зі збереженням або з різноспрямованими змінами у (vI і mI)).

Суспільно необхідно витратити праці на одиницю однакової продукції, що адекватні вартості останньої ($w = c + v + m$), об'єктивно формуються у ході внутрішньогалузевої конкуренції з індивідуальних питомих витрат її виробників, які частіше за все у них певним чином розрізняються у силу застосування ними різних за якістю та технічним рівнем матеріальних і людських ресурсів, а також технологій та організації їхнього виробничого використання. Звідси суспільно необхідні витрати праці є середньозваженою

величиною з індивідуальних питомих витрат окремих виробників однакових (виключно споживною вартістю) К. Маркс не обмежився глибинним проникненням у суттєві характеристики капіталістичного ладу скрізь призму систематизованого осмислення процесу формування вартості та додаткової вартості у першому томі «Капіталу», що само по собі є вагомим і своєрідним внеском у розвиток політекономії. Окрім цього, він зумів ґрунтовно дослідити у третьому томі «Капіталу» ті зовнішні та одночасно перетворені форми, насамперед ціну виробництва і середній прибуток, у котрих проявляються, відповідно, вартість та додаткова вартість, а також послідовно розкрити об'єктивний ринковий механізм створення цих перетворених форм, які вуалюють сутність специфіки товарно-грошових явищ.

Для цього К. Маркс попередньо з'ясував категорію «прибуток» (n), визначивши цей стимулюючий феномен капіталістичного способу виробництва як перетворену форму додаткової вартості (m). Перетворена природа прибутку відносно додаткової вартості полягає у наступному: 1) незважаючи на те, що вартість продукції (w) зокрема і додаткова вартість (m), формуються у процесі виробництва, підприємці, контролюючи свої витрати (з метою мінімізації собівартості), вперше зіштовхуються з вартістю у формі ціни лише після реалізації своїх товарів, внаслідок чого їм представляється, нібито прибуток виникає не у процесі виробництва, а у сфері обігу, коли ринкова кон'юнктура забезпечує перевищення ціни над капіталістичними витратами (собівартістю); 2) якщо додаткова вартість залежить від умов виробництва на кожному підприємстві (насамперед від наявної ресурсної бази, технології та організації процесу праці), то прибуток детермінується як зазначеними обставинами (умовами) виробництва, так і ринковою кон'юнктурою (передусім співвідношенням попиту і пропозиції щодо виробленої продукції), тобто у значній мірі визначається умовами збуту, що склалися у сфері обігу у конкретний період, де можна виділити три основні ситуації: а) коли попит співпадає з пропозицією (нормальна кон'юнктура), тоді вартість дорівнює ціні продукції, а додаткова вартість – прибутку; б) у разі перевищення попиту над пропозицією (пожвавлена кон'юнктура) ціна виявляється вгору від вартості продукції, а прибуток опиняється відповідно більшим, ніж

додаткова вартість; в) якщо ж попит є меншим порівняно з пропозицією продукції (погана кон'юнктура), то її ціна адекватно відхиляється донизу, а прибуток опускається нижче додаткової вартості; іноді прибуток падає до нуля (коли ціна зменшується до рівня собівартості) і навіть стає від'ємним (у разі ще більшого зниження ціни при умові, що вона опускається нижче її собівартості, тобто виникають збитки); 3) оскільки бізнесмени (позицій потреб своєї господарської діяльності) не мають необхідності поділяти свій капітал на постійний і змінний, їм здається, нібито прибуток створюється усім їхнім капіталом, вкладеним у їхнє підприємство, хоча у дійсності джерелом додаткової вартості є лише змінний капітал, представлений витратами на найману робочу силу, яка наділена виключною здатністю виробляти нову вартість, у тому числі й додаткову, зрозуміло, завдяки технологічно обов'язковому використанню постійного капіталу, тобто необмінному (у техніко-економічному сенсі) застосуванню засобів виробництва.

Оскільки капітал за своєю природою, тобто в якості само зростаючої вартості (згідно з визначенням К. Маркса), нестримно орієнтований на отримання прибутку (як необхідної передумови процесу успішного самозростання вартості у жорсткій ринковій конкуренції), його фінансова ефективність фіксується у рентабельності. Інакше кажучи, відображається у нормі прибутку.

К. Маркс чітко розрізняв два різновиди норми прибутку. Норму прибутку за поточними витратами (nI) як відношення прибутку (n) від певної партії продукції до її собівартості, чи до капіталістичних витрат на неї (K), вираженої у відсотках. Норму прибутку на авансовий капітал (nI) в якості відношення обсягу усього річного прибутку фірми (n) до усього розміру вкладеного у неї капіталу (K), представленого у процентах.

Рентабельність, відображена у будь якій нормі прибутку, залежить від низки обставин, серед котрих головними є наступні: 1) додаткова вартість (прямо, бо прибуток виступає в якості перетвореної форми m) 2) норм додаткової вартості (прямо, тому що m також прямо детермінується mI); 3) швидкість обороту капіталу, визначена як кількість його оборотів за рік (прямо, внаслідок того, що річний прибуток обумовлюється на лише його обсягом від окремої партії проданої продукції, але й від того,

скільки разів капітал обернеться впродовж року, приносячи за кожний з них певний прибуток, за інших рівних умов нормального господарювання); 4) органічна будова капіталу, тобто відношення його постійної і змінної частин у співставних цінах на засоби виробництва і реальної зарплаті (зворотно, оскільки додаткова вартість створюється тільки змінним капіталом, частка котрого (в якості джерела m) знижується разом з технічним прогресом, відображаючись у зростанні органічної будови (c / v); 5) динаміка собівартості (обернено, у силу того, що (за інших рівних умов) зменшення капіталістичних витрат спричиняє відповідне збільшення прибутку (від кожної партії продукції на рік), а їхнє зростання викликає адекватне його падіння).

Досліджуючи у фінансовому ракурсі конкурування підприємців щодо рентабельності їхньої господарської діяльності, треба також враховувати наступне. З одного боку, норма прибутку за поточними витратами є головним підсумковим орієнтиром у внутрішньогалузевій конкуренції, бо саме у ній підприємства однієї й тієї ж галузі об'єктивно спрямовані на досягнення найбільшого значення за рахунок як зниження собівартості (для відповідного підвищення прибутку при збереженні наявних цін збуту їхньої продукції), так і удосконалення якості останньої (для можливості більшого підняття цін її реалізації порівняно зі зростанням собівартості, котре частіше за все відбувається у зв'язку з додатковими витратами, яких зазвичай потребують заходи щодо покращення якості).

З іншого боку, норма прибутку на авансований капітал виступає провідним узагальнюючим орієнтиром саме у міжгалузевій конкуренції, що відбувається у вигляді переливу капіталу з одних галузей (де значення nI відносно низьке) в інші галузі (в яких рівень nI є порівняно високим). Зрозуміло, що внутрішньогалузева і міжгалузева форми конкуренції розгортаються одночасно, підживляючи та підтримуючи одна одну; втім безпосереднім результатом саме міжгалузевої конкуренції є формування середньої норми прибутку і ціни виробництва. Тут не буде зайвим зауважити, що К. Маркс чудово продемонстрував гносеологічну майстерність, по-перше, пізнавального руху від емпірично конкретного до абстрактного, охарактеризувавши у першому і другому томах «Капіталу» різні сторони створення

вартості та додаткової вартості, в яких фіксується сутність капіталістичних стосунків, а по-друге, епістемологічного сходження від абстрактного до конкретного, довівши у третьому томі «Капіталу», що зазначена сутність замасковано відображається у перетворених формах ціни виробництва і середнього прибутку.

Наявність феномену середньої норми прибутку ($nIcp$) теоретично означає, що у підприємстві має діяти принцип «рівновеликий прибуток на рівновеликий капітал». Зрозуміло, що міжгалузєва конкуренція, завдяки якій відбувається формування середньої норми прибутку ($nIcp$) і ціни виробництва ($Цв$), реалізується у вигляді, так би мовити, безперебійного механізму лише за обставин відсутності перешкод на шляху переливу капіталу між усіма галузями економіки. Проте, коли такі бар'єри виникають, тоді цей міжгалузєвий перетік певним чином ускладнюються, а механізм формування середньої норми прибутку ($nIcp$) і ціни виробництва ($Цв$), відповідно, дає відомі збої, які зумовлюють те, що у окремих галузях нормально господарюючі бізнесмени звичайно присвоюють прибуток, розмір якого не є адекватним середній нормі ($nIcp$), тобто там перестає здійснюватися у чистому виді вказаний принцип «рівновеликий прибуток на рівновеликий капітал». Саме це і спостерігається у реальності, викликаючи фактично неоднакові галузєві норми прибутку (nIz). До подібних бар'єрів, які мають місце практично в усіх національних економіках (хоча і у рівних іпостасях), слід віднести: а) недосконалу (нечисту, невільну) конкуренцію, породжену функціонуванням монополій, монопсоній, олігополій та олігопсоній різних видів, які створюють певні штучні труднощі входження в їхній ринок нових (так би мовити, чужих) капіталів для того, щоб отримувати надвисокі прибутки через свою надмірну ринкову владу; б) фінансові обмеження середніх і дрібних бізнесменів, пов'язані з тим, що у капіталомістких галузях для входження (викладання своїх ресурсів) необхідний часто вагомий обсяг капіталу, якого у багатьох з них просто немає; в) відсутність відповідних професійних знань (передусім спеціальних технічних і особистих організаційних навиків) та внутрішньогалузєвих господарських зв'язків, що заважає намаганням увійти у незнайому галузь (за бажанням залишити ту, де бізнесмен займався підприємництвом раніше); г) психологічні завади на шляху зміни

сфери підприємництва, які полягають у тому, що будь-кому, зокрема підприємцю іноді важко перейти з одної галузі авансування свого капіталу до іншої внаслідок звички займатися конкретним бізнесом, до якого він призвичаївся за попередній період, особливо, якщо був досить тривалим.

Втім означені бар'єри зовсім не відмінюють міжгалузеву конкуренцію (хай і недосконалу), а тому не в змозі зупинити тенденцію формування середньої норми прибутку і ціни виробництва, тим більше, що міжгалузевому переливу капіталу сприяє не тільки природне для капіталістів невгамовне прагнення до якомога більшої норми прибутку, але й низка додаткових обставин, серед котрих найважливішими є такі: по-перше, кредитна система, яка дозволяє через запозичення банків підприємцям різних галузей сприяти, за рахунок депозитів своїх вкладників, прискореному розвитку саме тих галузей, де норма прибутку вища, адже підприємці цих галузей є більш надійними позичальниками з точки зору кредитоспроможності; по-друге, поширення акціонерної форми капіталу посилює можливості його майже безперешкодного авансування у будь-яку галузь, купуючи ці титули співволодіння привабливих підприємницьких структур; по-третє, придбання облігацій різноманітних підприємств також виступає позиковим різновидом участі в їхніх капіталовкладеннях, оскільки купівля на певний строк названих паперів дає дохід у вигляді відсотка за облігаційний кредит; по-четверте, розгалужений фондовий ринок, де відбувається жвава і широкомасштабна купівля-продаж вказаних цінних паперів, надзвичайно полегшує перетік капіталу між різними галузями.

4.2. Концепція земельної ренти

Передумовою будь-якої земельної ренти, за Марксом, є природна обмеженість пропозиції земельних ресурсів у чому він був згодний із Д. Рікардо. Отже концепція земельної ренти, побудована на засадах трудової теорії вартості та теорії додаткової вартості виходить з того, що земельна рента є економічною формою реалізації власності. Стосовно феодалльної земельної ренти,

то вона впливає з того, що, з одного боку, землевласники концентрують у своїх руках земельні та водні ресурси, а з іншого боку, землероби, які виступають власниками не тільки робочої сили своєї родини, але також робочої худоби та сільськогосподарського реманенту, однак, не маючи землі, змушені йти у поземельно-особисту залежність від світських і духовних феодалів. Феодална рента охоплювала майже весь додатковий продукт землеробів (іноді навіть частину необхідного продукту, коли їх надмірно експлуатували за використання ними землі своїх панів) і проявлялась у трьох різновидах: а) панщини (відрубної ренти), за якої селяни мали виконувати певні роботи впродовж встановленого часу, відволікаючись від праці на виділеній їм феодалами ділянці для відтворення життя своєї родини; б) продуктової ренти, коли вони мали віддавати своїм землевласникам значну частину продукції, яка вироблена ними на наділеній їм феодалами ділянці; в) грошової ренти, що передбачала попередній продаж землеробами своєї продукції для передачі грошей своїм панам та була притаманна вже періоду розкладу феодалізму і становлення капіталізму.

Ще Маркс видокремлював три різновиди капіталістичної земельної ренти: 1) диференційну ренту; 2) абсолютну ренту; 3) монопольну ренту. Усі вони, базуючись на природній обмеженості пропозиції земельних ресурсів, розрізняються своїми конкретними причинами та певними умовами виникнення. Стисло розглянемо їх.

Будь-яка диференційна рента породжується так званою монополією на землю як на об'єкт господарювання. Остання полягає у тому, що будь-яка земельна ділянка знаходиться у господарському застосуванні відомих суб'єктів, котрі не допускають до її використання без свого дозволу інших агентів економічної діяльності (навіть тоді, коли залишають цю ділянку певний час у пасивному (так би мовити, у покинотому) стані, тобто не мають з неї ніякого безпосереднього зиску). Така монополія на землю як на об'єкт господарювання прямо спричиняє те, що суспільно необхідні витрати праці (СНВП), інакше кажучи, вартість продукції (w) в аграрному секторі, добувній промисловості та інших сферах, де земля виступає безпосередньо в якості засобу виробництва, формується із індивідуальних питомих витрат (ІПВ)

виробників не всієї відповідної галузі, а лише ІПВ тих з них, які застосовують найгірші землі за їхньою виробничою корисністю. Це означає, що ціна продукції (як грошовий вираз її вартості) вказаних галузей детермінується СНВП, що сформувалися на найгірших ділянках землі.

Звідси ті виробники, які мають у своїй господарській монополії земельні ділянки з дещо кращими корисними характеристиками, ніж найгірші, опиняються у положенні, коли їхні ІПВ мають меншу величину порівно із суб'єктами, яким дісталися найгірші ділянки; це означає, що останні (на відміну від перших) не можуть претендувати на отримання надприбутку. Адже СНВП, що формуються з ІПВ виробників певної галузі, які застосовують найгірші ділянки землі, виявляються за своєю величиною вищими, ніж ІПВ суб'єктами, які використовують дещо кращі ділянки, отримуючи змогу, за рахунок цього, створювати надприбуток. Причому цей надприбуток вирізняється за своїм обсягом тим, наскільки конкретна ділянка краще, ніж найгірші в галузі, тобто такий надприбуток є диференційованим за своїм розміром, тому він і отримав назву диференційної ренти. Вона виражається у двох родах: диференційна рента першого та другого роду, що мають неоднакові умови виникнення.

Диференційна рента першого роду обумовлена двома складовими; тим, що у сільському господарстві існує розбіжність земельних ділянок за їхньою природною родючістю (врожайністю); та пов'язана із місцезнаходженням (місцем розташування) земельних ділянок. Щодо добувної промисловості, то тут перший з відзначених вище різновидів диференційної ренти зумовлений наявністю різноманітності ступеня багатства конкретних корисних копалин окремих сортів паливно-сировинних ресурсів. Стосовно диференційної ренти першого роду за місцем розташування (місцезнаходженням) слід зазначити вплив на ІПВ кожної з ділянок тих витрат, які доводиться нести (суб'єктам господарювання в аграрному секторі, добувній промисловості та іншим галузям, де земля є безпосереднім засобом або предметом праці) і які пов'язані з тим, що відстані від джерел ресурсів і до ринків збуту є різними, відповідно потребуючи диференційованих витрат на транспортування, з одного боку, необхідних матеріальних ресурсів

до ділянок їх застосування, а з іншого боку, вирощеної продукції до сприятливих місць її реалізації.

Стосовно диференційної ренти другого роду слід зазначити, що умовою її виникнення є розбіжність не природної, а саме економічної родючості; різна ефективність рівновеликих додаткових вкладень капіталу в рівновеликі ділянки, які початково мають співпадаючу природну врожайність. Можливість виникнення диференційної ренти другого роду завдяки додатковому авансуванню рівновеликих капіталів в однакові як за своєю площею, так і за своєю природною родючістю ділянки, зумовлена двома групами обставин реальності: з одного боку, тотожна початкова природна врожайність зовсім не суперечить вірогідності появи диференційованої економічної родючості внаслідок рівновеликих додаткових вкладень капіталу, оскільки ґрунтово-кліматичні характеристики однакових за початковою природною родючістю ділянок цілком можуть бути різними, що викликає неоднаковість їхньої реакції на ці додаткові авансуванню у сенсі нерівновеликого зростання економічної родючості; а з іншого боку, самі рівновеликі додаткові капіталовкладення, будучи однаковими за своїм розміром, частіше за все є зовсім різними за своєю натуральною структурою, бо авансувати капітал можна і в різноманітні варіанти механізації сільськогосподарського виробництва (наприклад, купівля тракторів, комбайнів, певних видів реманенту тощо), і в його багатоваріантну хімізацію (придбання тих чи інших типів добрива), і в різноаспектну меліорацію земель (їхнє осушення або зволоження), в результаті чого віддача (економічна родючість) стає не тотожною.

Характеризуючи абсолютну ренту, насамперед треба відзначити, що вона виникає на усіх без винятку ділянках (звідси її назва «абсолютна») на відміну від усіх видів диференційної ренти, що формуються лише на середніх і кращих ділянках за їхнім місцезнаходженням або родючістю (природною чи економічною). Причому диференціюючись відповідно до свого розміру (аж до нуля на найгірших ділянках) залежно від ступеня розбіжностей за вказаними ознаками земельних ресурсів. Причиною абсолютної ренти виступає приватна власність на землю, яка заважає участі аграрного сектора, добувної промисловості та інших галузей, де земельні ресурси представляють собою безпосередні засоби

виробництва у процесі міжгалузевого переливу капіталу, внаслідок якого формується середня норма прибутку і ціна виробництва. Завдяки названій перешкоді, по-перше, у вказаних галузях продукція продається не за цінами виробництва, а за її вартістю; і по-друге, підприємці, які вкладали у них капітал, отримуючи додаткову вартість після реалізації товарів, одну її частину привласнюють самі у вигляді середнього прибутку, а іншу передають землевласникам у формі абсолютної ренти з певних ділянок. Такий поділ додаткової вартості на середній прибуток і абсолютну ренту у зазначених галузях можливий лише за умови перевищення, з одного боку, вартості продукції над ціною виробництва та, з іншого боку, додаткової вартості над середнім прибутком, що можливо виключно тоді, коли в перелічених галузях органічна будова капіталу (c / v) виявляється нижчою порівняно з народним господарством у цілому. Тому прямою умовою виникнення абсолютної ренти є більш низька органічна будова капіталу в сільському господарстві, добувній промисловості та інших сферах, де земля виступає безпосередньо засобом чи предметом праці, ніж у національній економіці в цілому.

Щодо монопольної ренти в її класичному вигляді, то в якості причини формування (як і абсолютна рента) виступає приватна власність на землю, а в якості умови виникнення – зовсім інше, тобто сприятливі ґрунтово-кліматичні характеристики певних ділянок для вирощування відомих видів сільськогосподарської продукції чи надмірно багаті або надзвичайно зручні для видобування копалини конкретних паливно-сировинних ресурсів. Означені умови, що зустрічаються дуже рідко, детермінують: з одного боку, іноді відносно низькі індивідуальні питомі витрати (ІПВ) порівняно з суспільно необхідними витратами праці (СНВП), внаслідок чого створюється можливість (навіть при збуті відповідної продукції за її вартістю) отримувати надприбуток на подібних ділянках (СНВП – ІПВ), який у цьому разі становить монопольну ренту, а з іншого боку, в окремих випадках значно меншу пропозицію (особливо своєрідних за якістю і сортом товарів у співставленні з попитом на них, в результаті чого останні можна продавати за цінами, що суттєво та стало вищі за їхню вартість, формуючи надприбуток у вигляді монопольної ренти. Проте в аграрному секторі та у добувній промисловості розвинутих країн

сьогодні органічна будова капіталу є вищою, ніж у народному господарстві в цілому, що призвело до ліквідації умов формування абсолютної ренти. У свою чергу, це не змогло знищити необхідність певної плати за оренду найгірших ділянок, оскільки збереглася приватна власність на землю (як причина абсолютної та монопольної ренти), у силу чого відбулося перетворення абсолютної ренти у так звану некласичну монопольну ренту, тобто не пов'язану з особливо рідкими ділянками за сприятливістю ґрунтово-кліматичних параметрів (у сільському господарстві) або за надзвичайним багатством паливно-сировинних ресурсів.

Таким чином, можна зробити висновок, що К. Маркс розробив струнку економічну теорію, котра ґрунтовно описувала капіталістичний лад ХІХ ст., у тому числі в розрізі глибинного розкриття цілісної системи категорій та законів. Причому марксистська політекономія робила акцент на пригноблюючій сутності тодішнього буржуазного суспільства, стверджуючи наявність однієї експлуатації капіталом найманої праці та дії всезагального закону накопичення капіталу – закону, що зводиться до відносного і абсолютного зубожіння пролетаріату, що неминуче веде до створення передумов революції.

4.3. Маржиналізм в теоріях граничної корисності та граничної продуктивності

Замість того, щоб намагатися теоретично довести обопільний характер експлуатації (буквально – використання, отримання зиску) взагалі та у відносинах роботодавців і найманих працівників зокрема, буржуазна політекономія останньої третини ХІХ ст. почала розробляти концепції, спрямовані на спроби обґрунтування відсутності самого феномену експлуатації (як такого), у чому провідну роль відігравав маржиналізм в двох його напрямках: теорії граничної корисності (ТГК) та теорії граничної продуктивності (ТГП).

Засновниками ТГК є представники так званої австрійської (віденської) школи К. Менгер, Ф. Менгер та Є. Бем-Баверк. Вони заперечували головні постулати трудової теорії вартості і навіть

саме поняття «вартість». Саму граничну корисність (як центральну категорію ТГК) вони визначили в якості суб'єктивної оцінки корисності додаткового екземпляра продукту, що задовольняє найменш нагальну потребу у ньому при його певному запасі. Безумовно, маржиналісти правомірно стверджували, що, по-перше, кожна людина має свою більш-менш відому суб'єктивну оцінку корисності усіх благ, що входять до кола її реальних потреб, по-друге суб'єктивна оцінка корисності благ зворотно залежить від розміру їхніх запасів (чим значнішим є такий запас, тим нижчою є ця оцінка і навпаки), а по-третє, в реальності діє закон спадаючої граничної корисності (закон Госсена), який полягає у зменшенні граничної корисності будь-якого продукту у міру зростання його запасу, тобто у зниженні суб'єктивної оцінки корисності придбання та споживання конкретним агентом кожного додаткового екземпляру однакового товару впродовж певного періоду.

Однак, на наш погляд, ТГК зовсім непереконливо обґрунтовує завжди позитивне та відоме значення ціни (за будь-яким співвідношенням попиту і пропозиції) через поняття граничної корисності. Як мінімум, на адресу ТГК можна висунути наступні критичні зауваження стосовно цієї методологічної проблеми: 1) ціна усіх продуктів в якості об'єктивного явища не може пояснювати суб'єктам їхньої корисності, тим більше, що ціна для усіх покупців є тотожною (в один і той же час, в одному і тому ж місці та в одного і того ж продавця), хоча у різних людей оцінки залишаються часто неоднаковими і навіть протилежними (наприклад, людина, яка палить, має відоме позитивне відношення до тютюну, а та, що не палить, скоріш за все негативне); 2) визначення граничної корисності благ через співставлення найменш нагальної потреби в них з їхніми запасами фактично опосередковано виходить на співвідношення попиту на них з їхньою пропозицією, адже потреби є основою попиту, а запаси тісно пов'язані з пропозицією. Внаслідок чого ми потрапляємо в хибне коло, коли намагаємося з'ясувати, що ж (окрім співвідношення попиту з пропозицією) об'єктивно зумовлює ціноутворення; 3) скільки-небудь точної та достовірної інформації про запаси товарів немає ні у кого, а в ТГК обсяг запасів розглядається в якості важливої детермінанти граничної корисності, в результаті чого виникає теоретична розбіжність;

4) гранична корисність не має об'єктивних одиниць вимірювання, замість яких в ТГК запропонували так звані ютілі, котрі також страждають непрепустимою концептуальною непевністю; 5) корисність різних продуктів є часто неспівставною у силу своєї специфічності (наприклад, корисність конкретного виду взуття та відомої моделі автомобіля), незважаючи на те, що (згідно з ТГК) їхні граничні корисності нібито повинні визначати таке універсальне явище, як ціни даних (і багатьох інших зовсім різних) благ; 6) нарешті, ТГК (на відміну від трудової теорії вартості) ніяк не відповідає на парадигмально і практично дуже важливе питання, чому ціна усіх продуктів залежить від витрат живої та уречевленої праці.

Фундаторами ТГП є американець Дж. Кларк та англієць А. Маршалл, які застосували маржиналістську методологію ТГК. Відповідно до ТГП економічні витрати визначаються в якості виплат, які підприємства/підприємці зобов'язані здійснювати у вигляді доходів своїм постачальникам ресурсів для того, щоб відволікати ці фактори від використання їх в альтернативних виробництвах. Визначені таким кон'юнктурним чином економічні витрати в ТГП поділяються на групи: а) явні (зовнішні, сплачені), представлені грошовими витратами на придбання засобів і предметів праці, а також господарських послуг, у тому числі найманого персоналу; б) внутрішні (неявні, несплачені), що зводяться до самостійного застосування власних факторів і виступають, наприклад, як так звана внутрішня рента (потенційна оренда за власну нерухомість підприємців, яку довилось би сплачувати, коли б вона належала іншим суб'єктам) і внутрішня зарплата (потенційні виплати, які треба було б нести за трудові послуги підприємців, якщо б вони у них працювали за наймом). Причому до неявних (внутрішніх, несплачених) витрат відносять і нормальний (середній) прибуток, оскільки він розглядається прибічниками ТГП в якості мінімальної плати, необхідної для того, щоб отримати підприємницьку здатність (талант) в межах відповідного бізнесу.

Стосовно віднесення у ТГП до неявних (неоплачуваних) витрат так званих «внутрішньої ренти» та «внутрішньої зарплати» теоретичні зауваження навряд чи доцільно висувати (з урахуванням відомої умовності самих цих понять), оскільки, з одного боку, коли

фірма використовує власну нерухомість, тоді допустимо вважати, що вона сама собі нараховує (в якості частини загального доходу) орендну плату за них, а з іншого боку, якщо у фірмі працюють її власники (звичайно на керівних посадах, що часто спостерігається у дрібному бізнесі), то можна уявити, нібито вони відповідно отримують зарплату за здійснення своїх трудових функцій. Однак цього не можна сказати про іншу методологічно вихідну тезу представників ТГП, яка зводиться до твердження, нібито нормальний прибуток є платою фірми за підприємницьку здатність, тобто є частиною її неявних витрат. Якщо ми приймаємо цю тезу, то, насамперед, підприємницькі здібності стають окремим видом ресурсу (поряд із землею, капіталом і робочою силою), що і декларують прибічники ТГП. Причому вони вважають, що нібито носіями підприємницьких здібностей, як окремих факторів виробництва, є не усі менеджери фірм, а виключно їхні власники (господарі). Самі ж підприємницькі здібності виконують наступні важливі функції: а) поєднують у господарському процесі усі ресурси; б) визначають усі параметри фірмової діяльності; в) здійснюють інновації; г) несуть увесь ризик (беруть на себе економічну відповідальність за результати).

Проте навряд чи можна погодитися з тим, нібито носіями підприємницьких здібностей виступають тільки власники фірм (їхні господарі), які володіють нібито особливим видом людських ресурсів, відокремлених від робочої сили. За нашим переконанням, носіями підприємницьких здібностей є усі менеджери фірм, бо такі здібності представляють собою специфічну властивість тієї робочої сили, яка зайнята господарським управлінням (менеджментом), передусім саме робочої сили та власників фірм (їхніх господарів). На користь щойно викладеного переконання можна навести низку незаперечних аргументів: 1) вказані вище функції підприємницьких здібностей виконують не тільки господарі, але обов'язково й усі менеджери, особливо великих фірм (наприклад, власниками акціонерних компаній є акціонери, а щоденно керують (між зборами акціонерів) усі управлінці, починаючи з членів Ради директорів і закінчуючи бригадирами, у кожного з яких є певна компетенція та матеріальна відповідальність) в межах їхньої підприємницької здібності; 2) коли господарі самі керують поточною діяльністю своїх фірм (що дуже поширено у середовищі

дрібного і середнього бізнесу), вони реалізують себе, насамперед, в якості фахівців-управлінців певного профілю, якій має бути адекватним галузевій приналежності відповідної компанії та потрібної в ній підприємницької здібності (інакше, наприклад, правонаступники її власників не можуть компетентно управляти ними, будучи змушеними або здавати їхні потужності в оренду компетентним суб'єктам, або передавати їх в довірче управління аналогічним професійним агентам, або просто продавати тощо); 3) виділення (прибічниками ТПП) підприємницької здібності як окремого від робочої сили ресурсу та самостійного елементу людських ресурсів, спрямованого на спробу закріпити нормальний прибуток в якості плати фірми за підприємницьку здібність з метою концептуально зняти проблему експлуатації у відносинах капіталу і найманої праці.

Втім означена спроба представників ТПП зіштовхується з наступними вагомими запереченнями:

а) хоча прибуток без сумніву залежить від якісного рівня підприємницьких здібностей (прямо), але на нього не менш сильно впливає розмір капіталу (теж прямо, за інших різних умов), що зовсім не дає скільки-небудь достатніх логічних можливостей стверджувати, нібито нормальний прибуток є платою за підприємницькі здібності; проти такої точки зору правомірно називати прибуток сумісною функцією капіталу і підприємницькою здібністю його власника (наприклад, за допущення тотожної підприємницької здібності господарів двох фірм (x і y), якщо капітал фірми- x буде у 10 разів більшим, ніж капітал фірми- y , то і прибуток фірми- x виявиться приблизно на стільки же вищими порівняно з прибутком фірми- y);

б) розглядаючи нормальний прибуток в якості плати за підприємницькі здібності, в ТПП змушені відносити його не до доходу фірм, а до їхніх витрат, що суперечить бухгалтерському обліку, тобто суспільно-господарській практиці як критерію істини (до речі, надприбуток в ТПП називають чистим (економічним) прибутком і не пов'язують останній з платою за підприємницькі здібності, пояснюючи його виникнення інноваціями передових фірм або їхньою особливою ринковою владою);

в) у прибутку є завжди відомий отримувач, але немає конкретного платника, що суперечить будь-якій формі плати

(наприклад, зарплаті, ренти та відсотку, де завжди існують як його певні отримувачі, так і платники);

г) усі форми плати (зарплата, рента і процент) безумовно виступають у вигляді позитивних величин (як мінімум, у їхньому номінальному виразі), а прибуток може мати від'ємне значення (коли спостерігаються чи погана кон'юнктура, чи невмілі дії менеджерів, які викликають збитки), що несумісні з самим поняттям «плата».

Важливою особливістю ТПП є концептуальний поділ часу господарської діяльності фірм на два різних періоди: з одного боку, довгостроковий, протягом якого можуть змінитися усі їхні ресурси, технології застосування та витрати цих факторів виробництва, коли їхні потужності певним чином оновлюються, а з іншого боку, короткостроковий, за який встигають (з причин організаційно-технічних обставин, специфічних у окремих галузях) модифікуватися лише деякі ресурси фірм та їхні витрати, тобто їх потужності залишаються фіксованими. З позицій вказаного поділу, прибічники ТПП підкреслюють: впродовж довгострокового періоду усі ресурси та їхні витрати є змінними. Однак під час короткострокового періоду слід чітко розрізняти: по-перше, постійні ресурси та їхні витрати (до яких належать амортизація засобів праці, обслуговування боргових зобов'язань, орендна плата, страхові платежі, витрати на охорону і на управління у частині оплати праці матеріально відповідальних менеджерів), бо вони повинні здійснюватися за будь-яким ступенем використання фіксованих потужностей; а по-друге, змінні ресурси та їхні витрати, до яких відносяться витрати на предмети праці, на виплату зарплати основному виробничому персоналу і на транспортні послуги, модифікуються, залежно від ступеня застосування.

На базі маржиналістської методології (виключно щодо короткострокових фіксованих потужностей фірм) ТПП формулює наступні основні категорії: 1) граничний продукт – приріст загального продукту завдяки застосуванню додаткової одиниці змінного ресурсу; 2) граничний дохід – приріст загального доходу, зумовлений реалізацією додаткової одиниці продукту; 3) граничні витрати – приріст загальних витрат внаслідок використання додаткової одиниці ресурсу. Також тільки в межах короткострокового періоду (фіксованих потужностей фірм)

представники ТГП визначають так званий закон спадної віддачі, який передбачає однорідність застосованих змінних ресурсів. Цей закон полягає у тому, що послідовне приєднання кожної одиниці змінного ресурсу (наприклад, робочої сили) до постійних факторів (наприклад, до капіталу чи землі), буде підвищувати віддачу, тобто збільшувати граничний продукт (поки змінного ресурсу мало порівняно з постійними факторами), а потім вже знижувати її (інакше кажучи, зменшувати граничний продукт, коли змінного ресурсу стане більше, ніж потрібно для ефективного використання постійних факторів). Якщо у ТГК ціна продукту базується на його граничній корисності, то у ТГП ціна змінного ресурсу детермінується граничним продуктом останнього; а сам граничний продукт (згідно з законом спадної віддачі) обумовлюється співвідношенням пропозиції цього змінного фактора з попитом на нього з боку фірм. Тут ми знов (як і відносно ТГК) маємо справу з вихідною методологічною вадою маржиналізму, бо ТГП, намагаючись, з'ясувати, що ж (окрім співвідношення попиту з пропозицією) визначає ціну змінних ресурсів, потрапляє у хибне коло, оскільки граничний продукт в якості її бази виводить з пропорції між потребами фірм у них (порівняно з їхніми постійними факторами), з одного боку, та їхньою наявністю – з іншого.

Поряд з відзначеною вихідною методологічною вадою ТГП, за нашим переконанням, існують також інші. До них належать: 1) ціна будь-якого ресурсу в ТГП завжди ототожнюється з платою за нього, з одного боку, із його витратами, з іншого боку, що правомірно лише виключно щодо робочої сили, але зовсім не прийнятне стосовно природних ресурсів, засобів і предметів праці; 2) навіть відносно робочої сили, ціна якої (зарплата) співпадає як з платою за неї, так і з витратами фірм, помилково визначає цінність даного ресурсу, виходячи із результативності його використання (що притаманне ТГП), а не із того, що необхідно для його відтворення; 3) нормальний (середній) прибуток помилково (якщо не безглуздо) визначати в якості граничного продукту підприємницької здібності в грошовій формі або як приріст витрат фірми на додаткову одиницю підприємницької здібності (якщо слідувати методології ТГП), тим більше, що мова йде про середній феномен; 4) граничні величини (граничний продукт, граничний

дохід і граничні витрати) хибно вводяться в ТГП, по-перше, тільки в межах короткострокового періоду (фіксованих потужностей) і, по-друге, лише стосовно змінних ресурсів, внаслідок чого перелічені категорії виявляються виключно частковими, тобто не універсальними, причому за своїм авторським визначенням, доводячи неможливість їх поширення на довгостроковий період (нефіксовані потужності); 5) граничний продукт, граничний дохід і граничні витрати формуються такими поняттями, які відображають тільки крайні (прирісні) випадки, а не явища господарського життя в їхньому середньому вигляді стосовно будь-якого періоду, на основі яких можна було б вибудувувати більш-менш струнку загальну теорію ціноутворення; 6) нарешті, К. Макконнелл і С. Брю у підручнику «Економікс: принципи, проблеми та політика», характеризуючи ТГП, прямо вказують, що її прибічники в аналізі формування цін намагаються розкрити обґрунтування положень про те, нібито економічна справедливість є однією з імманентних ознак капіталістичного господарства за умов так званої чистої конкуренції, оскільки робітник отримує зарплату, яка дорівнює його граничному внеску в дохід фірми; а це вже, на наш погляд, одночасно фіксує апологетичний характер ТГП.

4.4. Дискусія щодо меж поширення продуктивно-вартісних відносин

За нашим переконанням, науково обґрунтоване визначення сфери розповсюдження виробничо-вартісних стосунків можливе лише за умов теоретично правомірного і послідовного з'ясування політекономічної проблеми правильного (вірного) відокремлення продуктивної праці від непродуктивної. Адже, джерелом будь-яких форм багатства, у тому числі у його вартісній формі є тільки продуктивна праця, що виробничо застосовує необхідні їй матеріальні ресурси. Відомо, що в історії економічної думки спостерігалися різні погляди щодо меж поширення продуктивної праці як джерела вартості.

Меркантилісти, спрощено ототожнюючи багатство з грошовим металом, помилково зводили продуктивну працю до зовнішньоторговельної діяльності. Втім вони, намагаючись

збільшити приплив дорогоцінного металу до своєї країни, фактично мобілізували чинники пожвавлення внутрішнього попиту як вирішального ринкового фактора створення передумов прискорення розвитку національної економіки. Остання при активному сальдо зовнішньоторгівельного балансу, яке досягало передусім за допомогою протекціонізму, забезпечувала потреби також і внутрішнього товарообороту в грошах, сприяючи цим зростанню вітчизняного виробництва продукції, що призначалася як для свого ринку, так і на експорт.

Фізіократи подолали цю, так би мовити, зовнішньоторговельну обмеженість дуже звуженого меркантилістського визначення сфери продуктивної праці. Однак самі вони опинилися в іншій епістемологічній обмеженості стосовно даної проблеми: враховуючи, що приріст натурального багатства є найбільш наочним в аграрному секторі (де до того ж в їхній час було зайнято близько 90% населення), фізіократи оголосили всі класи суспільства непродуктивними за винятком сільськогосподарських виробників.

А. Сміт, у свою чергу, помітно розширив межі продуктивної праці. Він надав такий статус будь-якій діяльності, але лише в усіх галузях виключно матеріального виробництва, оскільки вважав, нібито праця в сфері послуг є непродуктивною. На його думку, існування результатів сфери послуг є нетривалим (на відміну від матеріальних благ, які представлені певними речами). Між іншим, у колишньому СРСР офіційно затвердилася саме смітівська, а зовсім не марксова трактовка продуктивної праці та її меж.

У більшості сучасних підручників і навчальних посібників з економічної теорії (політекономії, економікс), як і в системі національних рахунків (СНР), відступають від проблеми розбіжності продуктивного і непродуктивного змісту праці, латентно або прямо (відкрито) стверджуючи, що будь-яка суспільно корисна і доброякісна праця, що б не було її результатом, є продуктивною. Отже у рамках домінуючих у навчальній економічній літературі концепцій, якщо відволіктися від некорисності або недоброякісності продуктів, то непродуктивної праці просто не існує, тобто немає непродуктивних видів праці як таких.

Остання з позначених парадигм фактично прямо ігнорує таку грандіозну гносеологічну проблему, якою виступає з'ясування розбіжності продуктивного і непродуктивного змісту праці. Мабуть, саме ця парадигма є найбільш вульгарною (гранично спрощеною), бо вона просто стверджує, що епістемологічної потреби у дослідженні економічного життя в даному аспекті не існує. Усі продуктивні (за своїм загальноекономічним змістом) види праці, за нашим переконанням, представляють собою її самостійні (специфічні) функції, які створюють особливий (своєрідний) зовнішній корисний результат, тобто споживчу вартість [2, с. 200; 6, с. 153-154, 413]. Їхній продуктивний зміст втілюється в низці властивостей (атрибутів).

Розглянемо їх.

По-перше, вони детермінують якісну своєрідність конкретного наповнення кожного відповідного процесу праці, його специфічну відмінність від усіх інших господарських операцій за особливостями технологічних маніпуляцій, за своєрідністю застосованих засобів виробництва і робочої сили та, відповідно, за специфікою створюваного результату. Якраз самостійність функцій праці, що розуміється як особливість (специфічність, своєрідність) цих функцій, визначає те, що вони є продуктивними за своїм загальноекономічним змістом, оскільки лише специфічні функції праці формують своєрідність її результату, роблять цей результат споживацькою вартістю, тобто самостійним зовнішнім корисним ефектом, відмінним від усіх інших. Багатство полягає в багатоманітності, а різноманітність ґрунтується на своєрідності його елементів (благ). Така якісна специфіка продуктивних функцій праці відрізняє їх від непродуктивних, також у тому випадку, коли перші, як і другі, виступають необхідними моментами усіх без винятку виробничих процесів. Так, з самостійною природою окремих виробничих процесів і створюваних у них споживацьких вартостей міцно та безпосередньо пов'язана діяльність в галузях прикладної науки (науково-дослідні та досвідно-конструкторські розробки), підготовки кадрів і охорони навколишнього середовища, хоча усе це має місце в будь-якому із виробництв, тобто носить всеохоплюючий характер. Тому відзначена діяльність бере участь у створенні самостійного зовнішнього корисного результату і, відповідно, характеризується продуктивним змістом. Те ж саме

притаманне не для чистих, але лише для додаткових витрат виробництва у сферах управління, розподілу і обігу. Усім їм характерна якісна ознака (властивість) саме продуктивних функцій праці, як і тим, що іманентні не для усіх, а тільки для окремих процесів виробництва, і котрі складають їхню специфіку.

По-друге, продуктивні функції (внаслідок їхньої якісної специфіки) проявляють свою самостійність також і у тому, що потребують кількісно різних витрат живої та уречевленої праці, причому навіть тоді, коли вони характерні для усіх виробничих процесів. Звідси продуктивні функції в умовах товарно-грошових відносин беруть участь у формуванні вартості створюваного продукту, бо, в обміні на будь-які інші продукти, відповідні витрати праці не можуть взаємно погашатися в силу їхньої кількісної розбіжності в одиниці різної продукції, – погашатися у ракурсі їхньої обопільної компенсації (еквівалентного відшкодування одна одної) у розміні цих окремих одиниць.

Крім того, треба відзначити, що кількісним параметром продуктивної праці (у загальноекономічному плані) виступає створення продукту, котрий за своєю величиною не менший за необхідний продукт, тобто достатній (як мінімум) для відтворення та розвитку робочої сили. К. Маркс відзначав у цьому зв'язку: продуктивним є той робітник, чия продукція дорівнює його власному споживанню, і непродуктивним виступає той, котрий споживає більше, ніж виробляє [6, с. 134].

Виходячи із викладеного вище, можна сформулювати немарксистське визначення продуктивної праці (з точки зору її загальноекономічного змісту). Продуктивними є тільки самостійні види праці (самостійні в аспекті їхньої специфічності в якісному і кількісному ракурсах), тобто ті, які створюють своєрідний зовнішній корисний ефект (споживацьку вартість), а в умовах товарно-грошових відносин також і вартість, причому в обсязі, що є достатнім (шонайменше) для відтворення та розвитку робочої сили, яка здійснює цю працю. Тому розподіл сукупної суспільної праці на продуктивні та непродуктивні види слід проводити на основі первісної самостійності або несамостійності їхніх функцій та розмірів витрат. І тут ніякого значення не має, чи виступають результати праці у формі речі або у вигляді діяльності, тобто чи приймають вони матеріальну або нематеріальну форму [7, с.449].

При цьому розгляд речової або не речової форми результату праці в якості узагальнюючих ознак стосовно продуктивного чи непродуктивного змісту праці виявляється тим більш неправомірним, що вже зараз науково-технічна революція дозволяє уречевити будь-який продукт духовної діяльності не тільки на папері, але і завдяки відео- та аудіозапису, а також через відображення практично безмежної інформації в пам'яті комп'ютерів і в мережі Інтернет [8-11]. Таким чином, сам даний критерій, навіть якщо допустити його правомірність, постійно розвивається вдосконаленням продуктивних сил.

Разом з тим це не слугує підґрунтям для спростування самого поділу суспільного виробництва на матеріальну і нематеріальну сфери, оскільки він має важливе значення. Причому економічні відносини сфери матеріального процесу задоволення потреб в продуктах першої необхідності для простого існування людей відіграють основоположну (базову, фундаментальну) роль в житті та детермінують у цьому сенсі стосунки нематеріальної сфери в якості похідних (вторинних), хоча останні здійснюють на перші активний зворотній вплив.

За правомірним визначенням К. Маркса, послуга є не чим іншим, як корисною дією певної споживацької вартості – чи товару, чи праці [2, с. 203-204]. Усі види праці, які зайняті у сфері нематеріального виробництва (за винятком регулювальної діяльності, про що мова піде нижче), створюють споживацькі вартості, які отримали назву «послуг». Вони виробляють ці особливі споживацькі вартості тому, що представляють собою якісно самостійні види праці галузей пасажирського транспорту і зв'язку щодо обслуговування населення, житлово-комунального господарства і побутового обслуговування громадян, охорони здоров'я і фізичної культури, освіти, науки і наукового обслуговування, культури та мистецтва тощо.

Послуги (як особливі споживацькі вартості перелічених галузей) мають в умовах товарно-грошових відносин також і вартість, тобто втілену в них абстрактно людську працю (що стосується і продуктів науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських розробок) [12, с. 604-605]. Відповідно до трудової теорії вартості, інакше послуги просто не змогли б обмінюватися одна на одну і на матеріальні продукти, бо в них не

було б нічого спільного (вартість саме і є тим загальним (спільним), що тільки і дозволяє порівнювати між собою різноманітні споживацькі вартості та здійснювати їхній обмін). Коли ми розглядаємо сукупний суспільний продукт, включаючи до нього і послуги, тоді, як писав К. Маркс, більшою виявляється також і вартість, бо вона дорівнює вартості товарів, які підтримують ці послуги, і вартості самих послуг, тут, як і при будь-якому обміні товару на товар, еквівалент дається за еквівалент, відповідно одна і та сама вартість наявна двічі (один раз з боку покупця і один раз з боку продавця) [6, с. 151].

Втім тут ми стикаємося з необхідністю вирішити (у межах трудової теорії вартості) наступне пізнавальне протиріччя: з одного боку, жива праця не має вартості (вона її створює), а з іншого боку, послуга має вартість, хоча може виступати в не уречевленій формі, тобто у вигляді живої праці. Вирішити вказане гносеологічне протиріччя можна тільки на ґрунті розуміння функціональної подвійності праці, яка виробляє послуги. Тому Л.Тихоцький, характеризуючи працю, яка надає послуги, справедливо відзначав: у процесі створення послуг вона виступає одночасно у двох економічних функціях – як виробляюча діяльність і своєрідна форма продукту [13, с. 46]. Ця функціональна подвійність праці, яка виробляє послуги, проявляється в двох головних аспектах.

1. Праця в якості процесу створення послуги цікавить лише (або переважно) її виробника з точки зору складності, продуктивності, інтенсивності та інших виробничих параметрів трудового процесу. У той же час праця вже в якості послуги цікавить не тільки і навіть не стільки її виробника, скільки споживача послуги в ракурсі її властивостей і величини вартості.

2. Праця вже в якості послуги складає лише завершальну частину процесу її створення, тобто співпадає з цим процесом у часі та у просторі тільки частково (лише з його кінцевим етапом). Наприклад, процеси виробництва послуг спортсменів, артистів, лікарів, викладачів тощо розпочинаються задовго до безпосереднього надання їхніх послуг, оскільки майже для кожного такого акту потрібна відповідна попередня підготовка.

Отже праця, котра здійснюється в галузях, що виробляють послуги, є самостійною як за специфікою застосованих засобів виробництва і технологій, так і за особливим результатом кожного

виду цієї діяльності. Тому вона створює споживацькі вартості у формі послуг, тобто відповідає якійсь ознаці продуктивної праці. Її результати, незважаючи на їхню нематеріальну форму, мають вартість в умовах товарно-грошових відносин, оскільки кожний її конкретний вид відрізняється також кількісною своєрідністю в аспекті величини витрат, які диференціюються у процесі виробництва різних послуг та детермінують створення (як мінімум) необхідного продукту. Звідси праця, яка виробляє послуги, відповідає також і кількісному критерію продуктивної діяльності.

Стосовно наукового вирішення проблеми визначення ознак непродуктивної праці, її компонентів і сфер, то вона безпосередньо виходить на систематизоване осмислення природи регулювальної (впорядковуючої, нормалізуючої) діяльності, з'ясування структури останньої та її виділення із усього різноманіття видів сукупної суспільної праці. Із їхнього величезного розмаїття, на наш погляд, можна виокремити такі види сукупної суспільної праці, первісне призначення яких полягає в нормалізації (впорядкуванні) процесів здійснення усіх інших її видів і соціального буття в цілому, тобто в їх регулюванні (налагодженні, приведенні у певний порядок). Саме такі види праці якраз складають у своїй сукупності сферу впорядковуючої діяльності, Іншими словами, зміст регулювальної діяльності зводиться до первісно несамостійних функцій праці, природу яких вперше охарактеризував К. Маркс [3], назвавши ці функції непродуктивними видами праці (чистими витратами) в контексті їх загальноекономічного змісту.

Причому, оскільки ідеться не про противітворювальну (антипродуктивну) поведінку, а саме про непродуктивні види праці як такі, тобто про їхній непродуктивний зміст сам по собі (поза врахуванням успішності чи неуспішності її реалізації), остільки відразу треба відволіктися від втрат (шкоди, ущербу, збитків), що випливають із антипродуктивної (противітворювальної) активності та полягають в неоптимальному (неякісному або протиефективному) виконанні первісно продуктивних видів робіт, внаслідок чого виникають різного роду надвитрати та відтоки ресурсів, продуктів і доходів. Останні можуть бути пов'язані з наступними явищами: а) злочинний перерозподіл багатства шляхом корупції, рекету, крадіжок або грабежу; б) втрати від опортуністичної (недобросовісної) поведінки у формі

бюрократизму і зловживань довірою контрагентів або співробітників з хижацькими і кар'єрними намірами, у тому числі за рахунок неповноти взаємно наданої інформації, використання службового становища, ухиляння від обов'язків та обману; в) збитки від випуску браку, нестандартної та непотрібної продукції; г) негативні побічні ефекти («витрати переливу» – екстерналії), що полягають у втратах від певних видів активності та її продуктів таких суб'єктів, які прямо не мають зацікавленості в них, інакше кажучи, виступають третіми особами, тобто тими, хто не пов'язаний безпосередньо ні з виробництвом, ні з обміном, ні зі споживанням їхніх прямих результатів. Про ці від'ємні побічні ефекти багато пишуть усі неоінституціоналісти [14-49].

Чим же, з неомарксистських позицій, характеризується сутність регулювальної (впорядковуючої, нормалізуючої) діяльності, тобто непродуктивних видів праці з точки зору їхнього загальноекономічного змісту? Відповідаючи на це запитання, слід зазначити насамперед: з одного боку, парадокс полягає в тому, що непродуктивні (за своїм змістом) види праці, складаючи у сукупності сферу регулювальної (впорядковуючої, нормалізуючої) діяльності, протистоять антипродуктивній (противітворювальній) поведінці та пов'язаними з нею збитками (втратами, шкодою), основні з яких тільки що були перелічені. З іншого боку, вони відрізняються від продуктивних видів праці своїм функціональним призначенням (рис. 4.1), яке виявляється у низці аспектів.

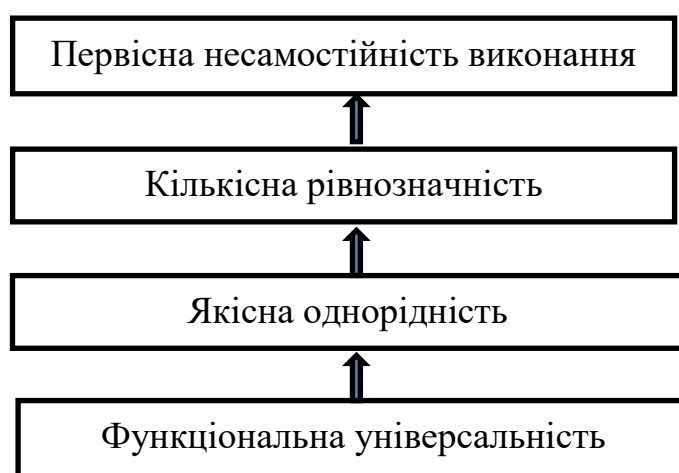


Рисунок 4.1 – Ознаки регулювальної діяльності (транзакцій – чистих витрат, тобто сукупності непродуктивних видів праці)

По-перше, їм властивий всеохоплюючий характер в умовах історично визначеного ступеня економічного розвитку, бо вони опосередковують рух будь-якого виробничого процесу і складають необхідні передумови нормального здійснення кожного з них. Інакше кажучи, ці функції неодмінно беруть участь у створенні та русі усіх споживних вартостей і тому не відображають специфіки виробництва жодної з них, фіксуючи універсальні операції будь-яких господарських процесів в якості їхніх регуляторів.

По-друге, первісно несамостійні функції є якісно однорідними в існуванні будь-якого виробничого процесу. Іншими словами, їхній конкретний зміст, технологія виконання операцій, якісні атрибути використовуваних факторів виробництва, а також операційні результати – однакові (приблизно тотожні) в усіх господарських процесах незалежно від того, які споживчі вартості створюються у них. Звідси ці функції самі по собі не представляють своєрідності окремих процесів виробництва і через це безпосередньо не створюють споживчих вартостей (якщо під останніми розуміти самостійні зовнішні корисні результати, тобто особливі, специфічні, відмінні від усіх інших за своїми корисними властивостями ефекти), хоча саме вони впорядковують (нормалізують, регулюють) випуск усіх без винятку результатів праці.

По-третє, внаслідок якісної однорідності даних функцій (в регулюванні будь-якого виробничого процесу) вони лише випадково можуть потребувати для свого здійснення різної кількості живої та уречевленої праці. Інакше кажучи, суспільно необхідні витрати праці (СНВП), які потрібні для виконання цих функцій, є рівнозначними, тобто не відрізняються також і кількісними особливостями стосовно різних господарських процесів. Тому пов'язані з вказаними функціями СНВП не беруть участі у формуванні вартості створюваних благ. Ці СНВП взаємно погашаються при обміні даних благ, будучи рівнозначними в рамках виробництва кожного їх різновиду. СНВП, що потрібні для здійснення первісно несамостійних функцій, покриваються із додаткового продукту сукупної продуктивної праці.

По-четверте, первинно, тобто до включення до системи суспільного поділу праці, ці функції виконувалися кожним виробником, в силу чого К. Маркс і назвав їх «первісно

несамостійними». При цьому він вказував: якщо будь-яка функція, що є сама по собі непродуктивною, але представляє необхідний момент відтворення, внаслідок поділу праці перетворюється із побічної функції багатьох у виняткову функцію небагатьох, в їхнє особливе заняття, від цього самий характер функції не змінюється [3, с. 149]. Справа у тому, що її призначення залишається таким, яким було до цього (попереднім): вона, як і раніше, лише забезпечує необхідні умови нормального здійснення усіх виробничих процесів, нейтралізуючи або (як мінімум) зменшуючи різноманітні порушення і деформації в ході кожного з них.

Непродуктивні види праці (транзакції), що становлять складний комплекс регулювальної (впорядковуючої, нормалізуючої, налагоджувальної) діяльності, на наш погляд, належать тільки до сфер обігу, розподілу і управління, хоча це зовсім не означає, нібито усі заняття, які здійснюються у перелічених областях, мають непродуктивний (транзакційний) зміст. Тим не менше, усе різноманіття видів впорядковуючої (регулювальної, нормалізуючої, налагоджувальної) діяльності, тобто непродуктивної (транзакційної) праці, за нашим переконанням, можна класифікувати саме адекватно до меж вказаних сфер (рис. 4.2).

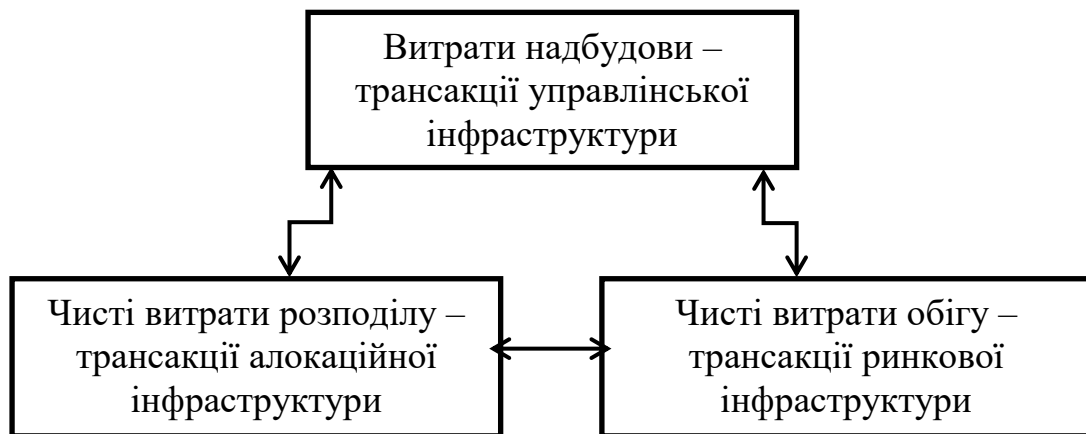


Рисунок 4.2 – Групи видів регулювальної діяльності (непродуктивної праці)

Розглядаючи управлінську діяльність (у нашому контексті), треба виходити з тієї загальновідомої обставини, що будь-який процес виробництва, оскільки він передбачає внутрішній поділ праці та не може трактуватися в якості «робінзонади», неминуче

потребує управління собою. Самий же процес менеджменту (управління), за визначенням, носить переважно адміністративний характер вертикальних (ієрархічних) взаємодій завжди певним чином субординованих осіб у конкретній системі, де зовнішня раціональність поведінки нерідко поєднується зі спонтанністю та навіть стихійністю її здійснення. При цьому функції управлінської праці доцільно, відповідно до методології К. Маркса [4, с. 422], розділити на дві особливі підгрупи.

До першої з них ми відносимо ті види менеджменту, котрі прямо і тісно пов'язані зі специфікою керованого виробничого процесу і створеного у ньому продукту, тобто з їхньою особливою (самостійною) природою. Вони забезпечують управління специфічною технологією цього процесу, складають необхідний момент його інженерного обслуговування та представляють собою ніби продовження даного виробничого процесу, але вже у сфері керування (менеджменту). Інакше кажучи, вони можуть бути кваліфіковані в якості додаткових витрат виробництва в сфері управління.

Інша же підгрупа управлінських функцій представляє собою витрати надбудови. Вони пов'язані не зі своєрідністю кожного виробничого процесу окремо, а зі створенням необхідних умов нормального здійснення усіх виробництв незалежно від того, яка споживна вартість є їхнім результатом. Однак, щоб зрозуміти їхню сутність і визначити структуру, слід повернутися (у розгляді нашої проблематики) до початкового етапу розвитку людства.

Відомо, що для первиснородового устрою було характерне первісно-комуністичне самоуправління, тобто така форма надбудови, коли кожний член громади (у силу своїх можливостей) безпосередньо брав участь у вирішенні усіх питань родового життя: сумлінне додержання існуючих звичаїв, активне сприяння проведенню наявних обрядів, протидія порушникам встановленого внутрішньоплеміного порядку, захист від зовнішніх збройних нападів тощо. Отже кожний дорослий член роду виконував такі функції, котрі були спрямовані на створення необхідних передумов, які нейтралізували або мінімізували внутрішні чи зовнішні порушення нормального ходу усіх виробничих процесів того часу. Це означає, що дані функції були первісно несамотійними, оскільки кожний здійснював їх поряд з

продуктивними операціями, відволікаючись від останніх для забезпечення необхідних умов їхнього нормального проведення. Непродуктивний (транзакційний, регулювальний, впорядковувачий, нормалізуючий, налагоджувальний) зміст цих витрат праці не змінився від того, що первісно-комуністичне самоуправління з розвитком людства перетворилося на свою протилежність – державу, коли до цього призвело виникнення і поглиблення майнового розшарування.

На сучасному етапі розвитку людства чисті витрати управління (транзакції надбудови) незрівнянно ускладнилися і стали дуже розгалуженою сферою регулювальної діяльності. Схематично їхню блочну (укрупнену) структуру можна представити, виокремивши низку найважливіших сукупностей транзакцій (рис. 4.3).



Рисунок 4.3 – Компоненти витрат надбудови

У сфері обігу, як і в сфері управлінської праці, мають місце додаткові витрати виробництва. До них належать витрати праці на комплектацію, завантаження-розвантаження, транспортування, зберігання, пакування та фасування [3, с. 139-171]. Немає потреби доводити те, що вони як в якісному, так і в кількісному аспектах безпосередньо детермінуються особливостями застосованих засобів виробництва і технологій їх використання в окремих виробничих процесах, не говорячи вже про вплив на них своєрідності створюваних споживацьких вартостей. Тому вказані види праці є продуктивними за своїм змістом, тобто не відповідають визначенню первісно несамотійних функцій.

Разом з тим у сфері обігу треба виокремити такі трансакції, котрі, по-перше, впорядковують (нормалізують, налагоджують) процес обороту, по-друге, за рахунок цього економлять ресурси усіх господарюючих агентів, а по-третє, на базі даної регуляції підвищують ефективність суспільного відтворення. До чистих (трансакційних) витрат обігу правомірно віднести саме такі види праці, які належать до названої інфраструктури та які створюють нормальні умови здійснення відтворювального процесу і життя суспільства у цілому (рис 4.4).

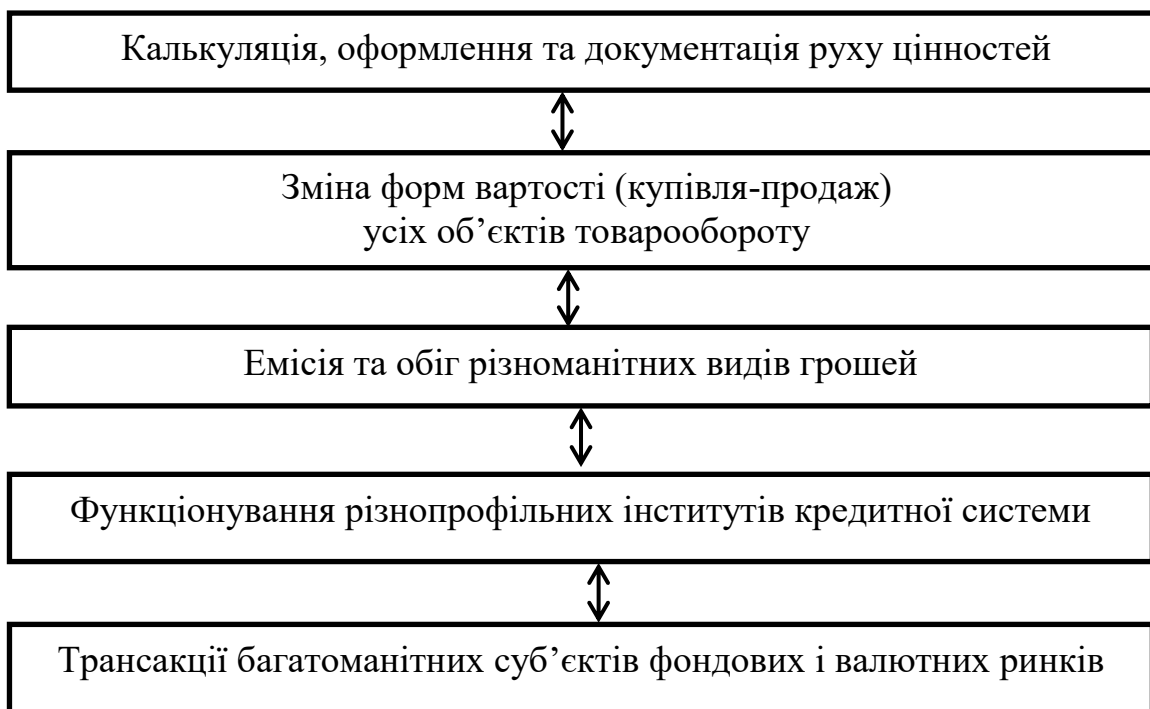


Рисунок 4.4 – Склад чистих витрат ринкової інфраструктури

У сфері розподілу, як і в інфраструктурі управління обігу, певна частина трудових функцій виступає, на наш погляд, в якості продовження процесу виробництва, хоча й в іншій сфері. До них можна віднести ті види праці, що забезпечують розподіл ресурсів відповідно до особливих вимог кожного виробничого процесу окремо. Вони за своєю функціональною сутністю співпадають з додатковими витратами виробництва у сфері управління у тій частині, яка полягає в технологічному розміщенні засобів виробництва і в коопераційному розташуванні робочої сили. У той же час у сфері розподілу мають місце також інші види праці, які обумовлені не специфікою кожного господарського процесу окремо, а детерміновані необхідністю забезпечення нормальних передумов здійснення усіх виробництв незалежно від особливостей їхніх технологій та від своєрідності створюваних ними споживчих вартостей. Маркс останні відносив до непродуктивних видів праці [4, с. 422]. Інакше кажучи, їх правомірно віднести до регулювальної (впорядковуючої, нормалізуючої, налагоджувальної) діяльності, тому що витрати цих видів праці, що спрямовані на реалізацію розподільчих стосунків, створюють необхідні передумови для безперебійного функціонування кожного господарського процесу незалежно від його конкретного результату, формуючи із створеного продукту різноманітні фонди як виробничого, так і соціально-споживацького призначення. Тому, на нашу думку, витрати праці щодо виконання даних функцій доцільно назвати чистими витратами (транзакціями) розподілу.

Тому, коли ми на ґрунті будь-якого критерію намагаємося провести групування видів праці за названими сферами, нам простіше виходити з існуючих сьогодні в статистиці галузей економіки, але слід мати на увазі ту обставину, що вже сам кооперативний характер процесу праці неминуче розширює поняття продуктивної праці та її носія – продуктивного працівника [2, с. 516-517]. Адже окремі робітники у більшості випадків не створюють самостійного результату, тобто особливої споживацької вартості, оскільки їхня праця (внаслідок її поділу і включення в якості часткових операцій в діяльність так званого комбінованого робітника) втратила свою самостійність (частіше за все немає зараз явної відокремленості, яка була характерна для окремих індивідуальних товаровиробників минулої доіндустріальної епохи

та притаманна для сучасного сектора дрібного бізнесу). Праця окремих робітників на середніх і великих підприємствах перетворилася на одну із функцій сукупної праці їх колективного виробника, що випускає певне благо в якості кінцевого результату спільних зусиль.

Природно, що межі такого сукупного продуктивного робітника детермінуються рамками тієї господарської ланки, яка є первинною в системі продуктивного поділу праці. Звідси при групуванні сукупної суспільної праці за виробничою та невиробничою сферами обов'язково треба цілком відносити до них відповідні галузі, які об'єднують підприємства і установи, що спеціалізуються на створенні певної сукупності технологічно близьких одна одній споживацьких вартостей. При цьому необхідно відзначити, що в сукупну продуктивну працю комбінованого продуктивного робітника підприємств і установ, а відповідно і галузей інтегровані непродуктивні види праці: контроль, нагляд, аудит, інспекція та охорона; фінансові, страхові та кредитні операції; аналіз господарської діяльності та бухгалтерський облік, діловодство і звітність; постачання, збут і маркетинг; а також реалізація прав володіння тощо. Тут лише теоретично виокремлюються ці непродуктивні функції в складі сукупної продуктивної праці комбінованого продуктивного робітника підприємств і галузей. У будь-якому випадку для вирішення задачі саме погалузевої класифікації суспільної праці за виробничою та невиробничою сферами їхнє відокремлення нічого не дає, оскільки така класифікація може здійснюватися тільки шляхом віднесення до вказаних сфер цілих галузей; а названі функції практично важко виокремити не лише від галузей, але навіть від підприємств і установ, адже вони інтегровані до складу продуктивної праці. Говорячи мовою математиків, вирішення даної теоретико-економічної задачі допускає певну погрішність, яка полягає у тому, що до виробничої сфери доводиться залучати усі ті галузі, де переважно зайнята праця, яка має продуктивний зміст; хоча до них інтегровані також перелічені непродуктивні функції.

З іншого боку, варто сказати і про галузі матеріально-технічного постачання, заготовок і торгівлі. Головним призначенням застосованої тут праці є зміна форми вартості, – призначення, яке не має самостійного функціонального змісту в

якісному і кількісному аспектах. Відповідно така праця непродуктивна. Втім у названих галузях значне місце належить додатковим витратам виробництва у сфері обігу (діяльності щодо навантаження-розвантаження, транспортування, зберігання, комплектації, пакування та фасування, як і інших видів праці, що мають продуктивний зміст і забезпечують доведення продукції до кінцевого споживача). І, якщо ми не бажаємо допустити свідомого заниження сукупного суспільного продукту, національного доходу та показників системи національних рахунків, – заниження, яке впливає із недоврахування результатів перелічених продуктивних видів праці, зайнятих у вказаних галузях, їх треба віднести до виробничої сфери.

Якщо виходити із запропонованого на практиці розмежування продуктивного і непродуктивного змісту праці за ознаками якісної та кількісної самостійності або, навпаки, несамостійності виконуваних функцій, то виробничу сферу слід значно розширити далеко за межі матеріального виробництва. До неї слід віднести усі ті галузі, в котрих переважає праця, яка має продуктивний зміст, у тому числі галузі, що виробляють послуги та належать до нематеріального виробництва. Щодо невиробничої сфери, то її межі доцільно, відповідно, звужити. До неї можна віднести лише ті галузі нематеріального виробництва, де вирішальне місце відведене чистим витратам (трансакціям), тобто регулювальній (впорядковуючій, налагоджувальній, нормалізуючій) діяльності, бо тільки вони не створюють ні споживацької вартості, ні вартості (табл. 4.1).

КВЕД України [51] методологічно тісно пов'язаний із системою національних рахунків, рекомендованою Статистичною комісією ООН, та практично слугує переходу на міжнародні стандарти обліку і статистики видів економічної діяльності. Причому він використовує категорії, котрі в інших контекстах можуть мати не співпадаюче змістовне наповнення. Відповідно застосування КВЕД в інших цілях (наприклад, адміністративних, нормативних чи наукових) потребує певних пояснень і здійснюється під категоріально-методичну відповідальність користувача, про що прямо говориться у вступі до КВЕД України [51]. КВЕД визначає економічну діяльність без її поділу на продуктивну і непродуктивну; об'єктом класифікації в КВЕД виступають види економічної діяльності статистичних одиниць (тобто юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб,

а також фізичних осіб (підприємців) тощо), які поєднані в галузі. В економічній діяльності статистичних одиниць розрізняють основні та другорядні види, що обумовлюється не функціональним змістом останніх, а місцем кожного з цих видів у загальному обороті вказаних статистичних одиниць. Крім того, виокремлюють допоміжні види діяльності, які обслуговують основні [51]. Звідси КВЕД прямо не може бути використаний для групування видів праці за виробничою та невиробничою сферами. Тим не менше, якщо в ракурсі викладеної вище концепції застосувати поняття КВЕД, то у першу чергу слід підкреслити, що домінуюча частина зафіксованого там переліку видів економічної діяльності належить до праці, яка має продуктивний зміст, тобто відповідає її ознакам.

Таблиця 4.1 – Запропоноване нами групування галузей народного господарства за виробничою та невиробничою сферами

Галузі виробничої сфери	Галузі невиробничої сфери
Промисловість	Операції з нерухомим майном
Сільське господарство	Загальна комерційна діяльність щодо забезпечення функціонування ринку
Лісове господарство	Фінанси, кредит, страхування, пенсійне та соціальне забезпечення
Рибне господарство	Управління
Транспорт і зв'язок	Суспільні об'єднання
Будівництво	Екстериторіальні організації та органи
Торгівля та суспільне харчування	
Матеріально-технічне постачання і збут	
Заготовки	
Інформаційно-обчислювальне обслуговування	
Геологія та розвідка надр, геодезична і гідрометеорологічна служби	
Інші види діяльності сфери матеріального виробництва	
Житлово-комунальне господарство	
Побутове обслуговування населення	
Охорона здоров'я та фізична культура	
Освіта	
Культура і мистецтво	
Наука і наукове обслуговування	

Висновки та список використаних джерел

Усі розглянуті парадигми вартості та ціноутворення безумовно зробили свій внесок в економічну теорію, хоча й по-різному. Зокрема маржиналізм (представлений ТГК і ТГП) в його сучасному вигляді суттєво покращив розуміння ринкової кон'юнктури завдяки своїм багатобічним дослідженням і, особливо, через її різноманітну ілюстрацію, насамперед, графічну. Саме маржиналізм став мейнстрімним напрямком після марксистської епохи розвитку західної економічної думки в частині пояснення категорій та законів процесу ціноутворення щодо продуктів і ресурсів, відповідно проникнувши у різнопарадигмальні та взаємно протидіючі концепції інституціоналізму, кейнсіанства і неокласичного синтезу, не кажучи вже про монетаризм, теорію раціональних очікувань і теорію економіки пропозиції. Це, так би мовити, панування маржиналізму фактично в усіх школах постмарксистської економічної теорії (в частині трактування засад ціноутворення) відбулося, незважаючи на відзначення маржиналістське обґрунтування механізму становлення цін.

На нашу думку, марксистська трудова теорія вартості та теорія додаткової вартості незрівнянно глибше осмислила багатогранну сутність товарно-грошових відносин і послідовно описала механізм формування тих зовнішніх форм (часто перетворених), де перша проявляється на поверхні економічних явищ (нерідко маскуючи свій зміст). Разом з тим усі сучасні школи політекономії частіше за все приблизно однаково визначають склад головних вартісних показників як на мікрорівні (валову, товарну, реалізовану, кінцеву і чисту продукцію, а також додану вартість), так і на макрорівні (суспільного і кінцевого продукту, національного доходу, а також основних параметрів системи національних рахунків, передусім валового і чистого внутрішнього продукту, валового і чистого національного доходу, внутрішнього і національного використовуваного доходу). Втім залишаються певні наукові спори стосовно меж розповсюдження вартісних параметрів економічного життя.

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А.Сміт // Антология экономической мысли. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
2. Маркс К. Капитал. Т.1 / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч.: – 2-е изд. – в 50 т. – М. : Изд-во политической литературы, 1955-1981. – Т.23. – 908 с.
3. Маркс К. Капитал. – Т.II // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч.: – 2-е изд. – в 50 т. – М. : Изд-во политической литературы, 1955-1981. – Т.24. – 649 с.
4. Маркс К. Капитал. – Т.III // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч.: – 2-е изд. – в 50 т. – М. : Изд-во политической литературы, 1955-1981. – Т.25., ч.I. – 546 с.
5. Маркс К. Капитал. – Т.III // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч.: – 2-е изд. – в 50 т. – М. : Изд-во политической литературы, 1955-1981. – Т.25., ч.II. – 552с.
6. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (IV том «Капитала») // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч.: – 2-е изд. – в 50 т. – М. : Изд-во политической литературы, 1955-1981. – Т.26., ч.I. – 477 с.
7. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (IV том «Капитала») // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч.: – 2-е изд. – в 50 т. – М. : Изд-во политической литературы, 1955-1981. – Т.26., ч.III. – 675 с.
8. Клименко І. В. Основні підходи до визначення понять «електронний уряд» та «електронне урядування» / І. В. Клименко // Економіка і держава. – 2009. – № 6. – С. 93-96.
9. Клименко І. В. Електронне урядування як інновація державного управління / І. В. Клименко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 12. – С. 76-79.
10. Гайдабрус А. О. Мережева парадигма держави як чинник постіндустріальної трансформації українського суспільства / А. О. Гайдабрус // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 11. – С. 90-93.
11. Гурковський В. І. Правове регулювання розвитку інформаційного суспільства в Україні / В. І. Гурковський // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 12. – С. 56-59.
12. Лохин В. Я. Экономическая теория: учебник / В. Я. Лохин. – М. : Экономист, 2006. – 861 с.

13. Тыкоцкий Л. И. Производительный труд и услуги. Вопросы теории / Л. И. Тыкоцкий. – Вильнюс : Минитис, 1973. – 181 с.
14. Аевін П. Б. Інституціоналізм як теоретична основа функціонування соціальної інфраструктури / П. Б. Аевін // Економіка і держава. – 2010. – № 2. – С. 27-29.
15. Архиреев С. И. Рентные деформации трансакционных издержек / С. И. Архиреев // Бизнес Информ. – 1998. – № 3. – С. 37-40.
16. Архиреев С. И. Институциональные преобразования и трансакционные издержки (трансакционная экономика) / С. И. Архиреев // Бизнес Информ. – 1998. – № 11. – С. 20-22.
17. Архиреев С. И. Динамика трансакционных издержек при рыночной трансформации перверсионного типа / С. И. Архиреев // Бизнес Информ. – 1998. – № 21-22. – С.43-46.
18. Архиреев С. И. Национальный гудвилл и трансакционные издержки денежного накопления / С. И. Архиреев // Вісник Харківського державного університету. Серія економічна. – Харків, 1999. – № 446. – С. 80-82.
19. Архиреев С. И. Трансакционная эффективность в системе показателей эффективности налогообложения / С. И. Архиреев, О. А. Полуцыганов // Вісник Харківського державного університету. Серія економічна. – Харків, 1999. – № 457. – С. 5-9.
20. Архиреев С. И. Трансакционные издержки трофейной экономики постсоциализма / С. И. Архиреев // Бизнес Информ.– 1999. – № 5-6. – С. 41-45.
21. Архиреев С. И. Трансакционные проблемы переходной экономики / С. И. Архиреев // Вісник Харківського державного університету. Серія економічна. – Харків, 1999. – № 459. – С. 8-10.
22. Архиреев С. И. Трансакционные издержки и неравенства в условиях рыночной трансформации / С. И. Архиреев. – Харьков : Бизнес Информ, 2000. – 288 с.
23. Архиреев С. И. Институциональные издержки и рыночная трансформация / С. И. Архиреев // Коммунальное хозяйство городов. науч.- техн. сб. Серия: эконом. науки. – Киев : Техника, 2000. – Вып. 26. – С. 336-139.
24. Архиреев С. И. Институциональные трансакции и эффективность институциональной сферы / С. И. Архиреев //

Вісник Харківського державного університету. – Харків, 2000. – № 4. – С. 10-13.

25. Архиреев С. И. Структура издержек эксплуатации экономической системы / С. И. Архиреев // Вісник Харківського державного університету. Серія економічна. – Харків, 2000. – № 482. – С. 41-43.

26. Архієреєв С. І. Роль трансакцій в регулюванні екологічних екстерналій / С. І. Архієреєв, А. П. Рибальченко // Вестник Харьковского государственного политехнического университета. Серия : Технический прогресс и эффективность производства.– Харьков, 2000. – Вып. 122., ч. 4. – С. 132-135.

27. Архиреев С. И. Институциональные ограничения трансакционных издержек субъектов совместного инвестирования / С. И. Архиреев, Я. В. Зинченко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 6. – С. 63-65.

28. Архиреев С. И. Издержки выбора и полезность трансакций / С. И. Архиреев // Вестник Харьковского государственного политехнического университета. Серия : Технический прогресс и эффективность производства. Харьков, 2000. – Вып. 128. – С. 190-195.

29. Архієреєв С. І. Трансакційні екстерналії трансформаційної економіки: суттєвість та особливості в сфері екології / С. І. Архієреєв, А. П. Рибальченко // Вісник Харківського національного університету. Серія економічна. – Харків, 2001. – № 508. – Вып. 28. – С. 11-15.

30. Архиреев С. И. Трансакционные отношения и типы рыночной трансформации / С. И. Архиреев // Коммунальное хозяйство городов: науч.-тех. сб. Серия: эконом. науки. – Киев : Техника, 2001. – С. 169-173.

31. Архієреєв С. І. Інформаційні витрати і регулювання екологічних екстерналій / С. І. Архієреєв, А. П. Рибальченко // Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків, 2001. – № 9. – С. 3-10.

32. Архиреев С. И. Трансакционные и операционные издержки фондового рынка / С. И. Архиреев // Вестник Международного славянского университета. Серия: Экономика. – Харьков, 2001. – Т. 4, № 3. – С. 3-4.

33. Архиреев С. И. Регулирование транзакционных издержек в открытой экономике / С. И. Архиреев, С. Г. Сальтевский // Регіональні перспективи. – 2001. – № 1. – С. 102-103.

34. Архиреев С. И. Издержки оппортунистического поведения в корпоративном секторе экономики Украины / С. И. Архиреев, Я. В. Зинченко // Вестник Харьковского государственного политехнического университета. Серия: Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков, 2001. – № 131. – С. 42-47.

35. Архієреєв С. І. Наукові передумови інтеграції теорії трансакційних витрат до курсу економічної теорії / С. І. Архієреєв // Теорії мікро-макроекономіки: збірник наукових праць Академії муніципального управління. – Київ, 2001. – Вип. 9. – С. 98-102.

36. Архиреев С. И. Транзакционные издержки и проблема общественных издержек / С. И. Архиреев // Вісник Харківського державного економічного університету. – Харків, 2001. – № 3. – С. 31-33.

37. Архієреєв С. І. Трансакційний сектор економіки України / С. І. Архієреєв. – Харків : ХФ НІСД, 2003. – 56 с.

38. Архиреев С.И. Транзакционные издержки институционализации фондового рынка Украины / С. И. Архиреев, Я. В. Зинченко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2003. – Вип.55. – С. 71-76.

39. Архиреев С. И. Транзакционные издержки институционализации фондового рынка / С. И. Архиреев, Я. В. Зинченко. – Харьков : ХНУ им. В.Н. Каразина, 2005. – 248 с.

40. Архієреєв С. І. Посттрансформаційна ринкова економіка: інституціоналізація фондового ринку / С. І. Архієреєв, Я. В. Зінченко // Економічна теорія. – 2006. – № 3. – С. 43-55.

41. Горняк О. В. Роль транзакционных издержек в обеспечении развития экономики Украины / О. В. Горняк, А. С. Щеголев // Закономірності та механізм розвитку сучасних соціально-економічних систем: збірник наукових праць / Одеський національний університет імені І. І. Мечникова. – 2008. – №1 (3). – С. 50-54.

42. Капелюшников Р. И. Категория транзакционных издержек / Р. И. Капелюшников // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 2 (38). – С. 56-62.

43. Колодрубська Н. В. Інституціональні зміни та їхній вплив на економічну поведінку суб'єктів господарювання / Н. В. Колодрубська // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1. – С. 16-25.

44. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.

45. Кузнецова Г. К. Вплив транзакційних витрат на прибутковість підприємств / Г.К.Кузнецова // Економіка і держава. – 2009. – № 8. – С. 25-26.

46. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.

47. Паїнтко Г. Л. Роль індустріальної теорії як методології дослідження економічних процесів / Г. Л. Паїнтко // Економіка і держава. – 2009. – № 5. – С. 42-44.

48. Пацківський С. С. Інституційно-еволюційні виміри світової фінансової кризи / С. С. Пацківський // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 11. – С. 47-49.

49. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынок, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон ; пер. с англ. – СПб. : Лениздат; SEV Press, 1996. – 702 с.

50. Общесоюзный классификатор «Отрасли народного хозяйства» (ОКОНХ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=26764>

51. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/ed_2007_02_26/FIN19567.html

РОЗДІЛ 5

**ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ
«ВЛАСНІСТЬ» ТА ЇЇ МІСЦЕ
В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ**

5.1 *Власність: сутність та зміст*

5.2 *Еволюція відносин та форм власності*

5.3 *Трансформація форм власності в Україні*

Висновки та список використаних джерел

**Розділ написано
канд.екон.наук, доцентом Н. О. Задорожнюк,
старшим викладачем Н.О. Черепановою**

Актуальність дослідження даної проблематики полягає у тому, що для визначення природи та економічної структури суспільства необхідно розкрити зміст існуючої системи відносин власності. У зв'язку з цим визначення сутності категорії «власність» та дослідження еволюції відносин власності в економічній системі є важливим завданням для наукової спільноти.

Мета роботи полягає у визначенні змісту категорії «власність», її місця в економічній системі, а також дослідженні еволюції відносин та форм власності.

5.1. Власність: сутність та зміст

Еволюцію наукових поглядів на категорію «власність» та розгляд відносин власності у різні історичні періоди відображено у навчальних посібниках із дисципліни «Економічна теорія» Базилевича В. Д. [1], Білецької Л. В. [2], Семененка В. М. [3], Юрія С. І. [4], та дисципліни «Сучасна економіка» Єщенко П. С. [5]; у монографіях Алексеєва В. М. [6] та Якубенка В. Д. [7]. Також вагомий внесок у досліджувану тематику відображено у фаховій літературі такими вченими, як Гордіца К. А. [8], Кириченко Ю. М. [9], Михайленко Р. В. [10], Одягайло Б.М. [11], Скловський К. І. [12], Степаненко С. [13] та ін. Проте дослідження сутності «власності» за сучасних умов трансформації економічних відносин потребує системного підходу та подальшого аналізу.

Арістотель стверджував, що власність за своєю природою є чимось духовним, а не матеріальним [13]. У ранньому християнстві стверджувалося, що усі земні блага є спільними. У V ст. н. е., коли християнство поступово перетворювалося на державну релігію, почали дозволяти приватну власність, обґрунтовуючи це тим, що «багатство подано для випробування бідних» [14].

Цікаві та більш сучасні погляди католицької церкви на власність відображено у працях Фоми Аквінського, який стверджував, що існування приватної власності забезпечує порядок у суспільстві та запобігає виникненню суперечок щодо відповідальності за результати господарської діяльності. Також богослов відстоював необхідність гарантування державою

недоторканності приватної власності. Тобто погляди Фоми Аквінського стали певним відходом від практики першохристиянських общин, де існувало спільне використання майна, і яку намагались обґрунтувати у своїх творах представники східної церкви [15]. У мусульманському вченні розрізняються такі поняття як «майно» і «власність». До майна належать матеріальні цінності в натуральній формі та їх корисні властивості. Власність має суспільне значення та виконує певну соціальну функцію, дохід від якої має бути використаний на благо громади. Таким чином, у всіх віросповіданнях тією чи іншою мірою визнається право приватної власності. Головне її призначення – збільшення добробуту та благополуччя суспільства. Релігійні погляди на власність знайшли своє відображення у працях як філософів, так і представників економічних шкіл. Фізіократи та меркантилісти наголошували на необхідності приватної власності.

А. Тюрго та Ф. Кант вважали, що будь-яка власність стає надбанням особи за наявної колективної згоди суспільства. На вчення фізіократів значним чином вплинули погляди Дж. Локка, який до поняття власності додав розуміння того, що вона поєднує життя, волю і майно людини, розглядаючи власність не тільки з точки зору матеріальності.

А. Сміт бачав у приватній власності єдину правильну форму господарювання. Згідно з його вченням, прогресивний суспільний розвиток, примноження багатства народу можливі лише за умови, коли в усіх людей наявне постійне та незникаюче прагнення поліпшити своє становище [16, с. 218-220]. Реалізація цієї потреби найбільшою мірою може бути задоволена лише приватною власністю поряд із невтручанням держави у справи власників. Одночасно А. Сміт негативно ставився до акціонерної форми господарювання, вважаючи, що вона призводить до втрати мотивації до праці.

На думку В. П. Шкредова [17], у працях А. Сміта й Д. Рікардо виявлено зв'язок між певними економічними категоріями та приватною власністю, зазначено, що всі здобутки людства спочатку були отримані не за золото чи срібло, а лише працею.

П. Ж. Прудон [18] критикує власність та фактично заперечує одну з її форм, зокрема капіталістичну приватну власність, що ґрунтується на експлуатації крупним капіталістом не лише

пролетаріату, а й дрібного виробника. Вчений критикує лише право наслідування власності, яке надає власникові можливість отримати нетрудові прибутки.

Особливого значення набуває зміст категорії «власність» в інституціональному напрямку економічної теорії, а саме визначаються права власності (санкціоновані поведінкові відносини, що виникають між економічними агентами з приводу використання обмежених ресурсів і є винятковою прерогативою окремих індивідів або груп) [19].

Таким чином, власність – це складна і багатогранна категорія, яка виражає сукупність економічних, соціальних, правових, політичних, морально-етичних, релігійних та інших відносин.

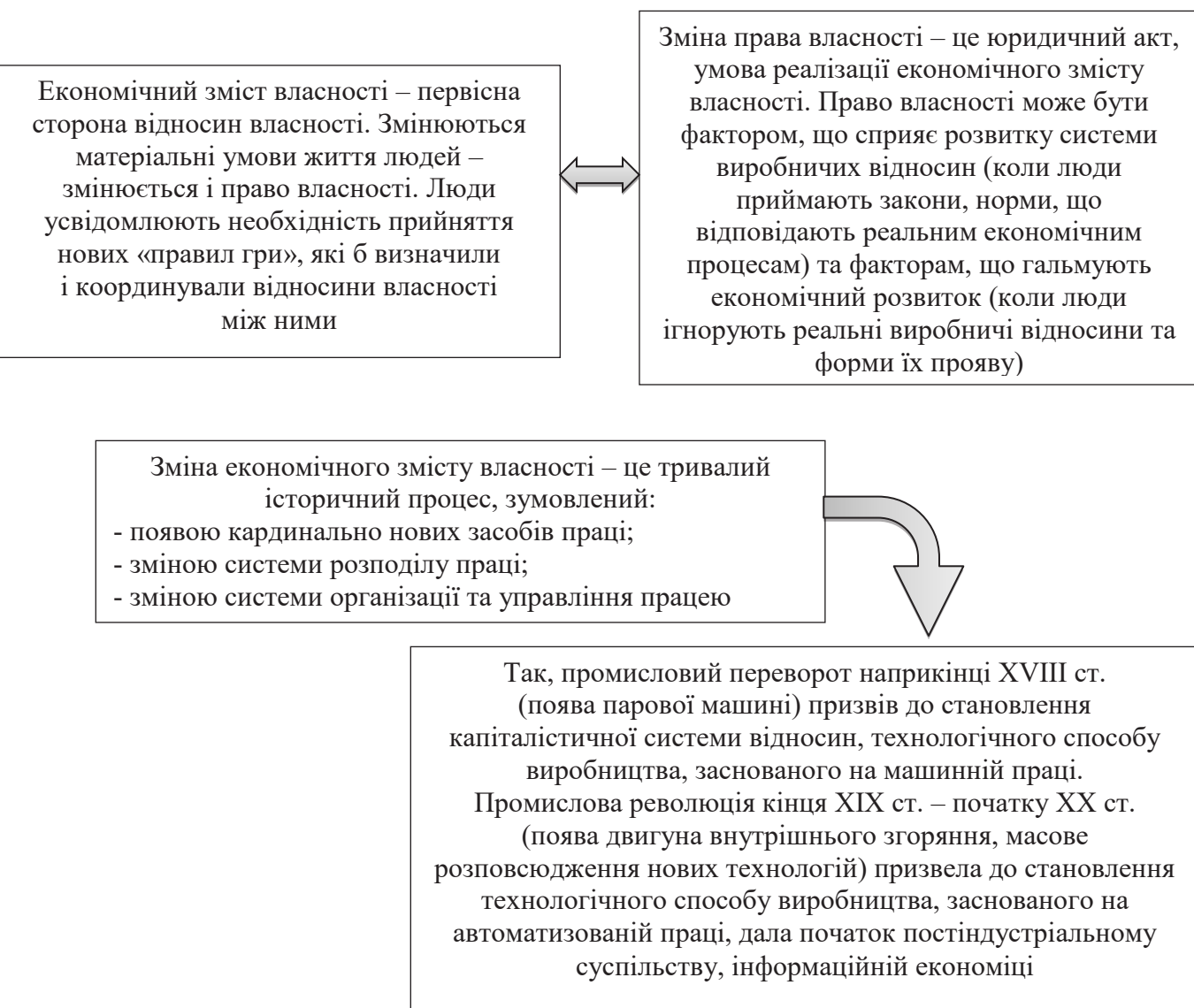


Рисунок 5.1 – Економічний зміст власності

Соціально-економічна сутність власності розкривається і реалізується не в системі зв'язків «людина – річ», а в процесі взаємодії «людина – людина» з приводу привласнення об'єктів власності (рис. 5.1).

Процес привласнення виникає у результаті поєднання об'єкта і суб'єкта привласнення, тобто це конкретно-суспільний спосіб оволодіння річчю. Воно означає вставлення суб'єкта до певних речей як до власних. Привласнення формує і виражає конкретну рису тієї або іншої форми власності та її видів. Відносини привласнення охоплюють всі сфери відтворювального процесу, проте вихідним моментом привласнення є сфера виробництва, в якій створюється об'єкт власності та його вартість. Кому належать засоби виробництва, той і привласнює результат виробництва. Після цього процес привласнення продовжується через сфери розподілу і обміну, які виступають як вторинна і третинна форми привласнення (рис.5.2).



Рисунок 5.2 – Відносини власності в ринковій економіці

Головним об'єктом привласнення в економічній системі, який визначає її соціально-економічну форму, цілі й інтереси, є привласнення засобів виробництва і його результатів.

Також власність – це сукупність відносин між суб'єктами господарювання з приводу привласнення засобів виробництва та його результатів [2, с. 43].

Слід зауважити, що привласнення породжує свій антипод – відчуження – позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тим чи іншим об'єктом власності. Привласнення та відчуження існують одночасно як єдність протилежностей, тобто привласнення певного об'єкта власності одним суб'єктом одночасно означає відчуження його від іншого суб'єкта. Отже процес привласнення і відчуження – це дві діалектичні сторони сутності відносин власності. Суперечність в системі «привласнення – відчуження» є внутрішнім джерелом саморозвитку відносин власності (рис. 5.3).

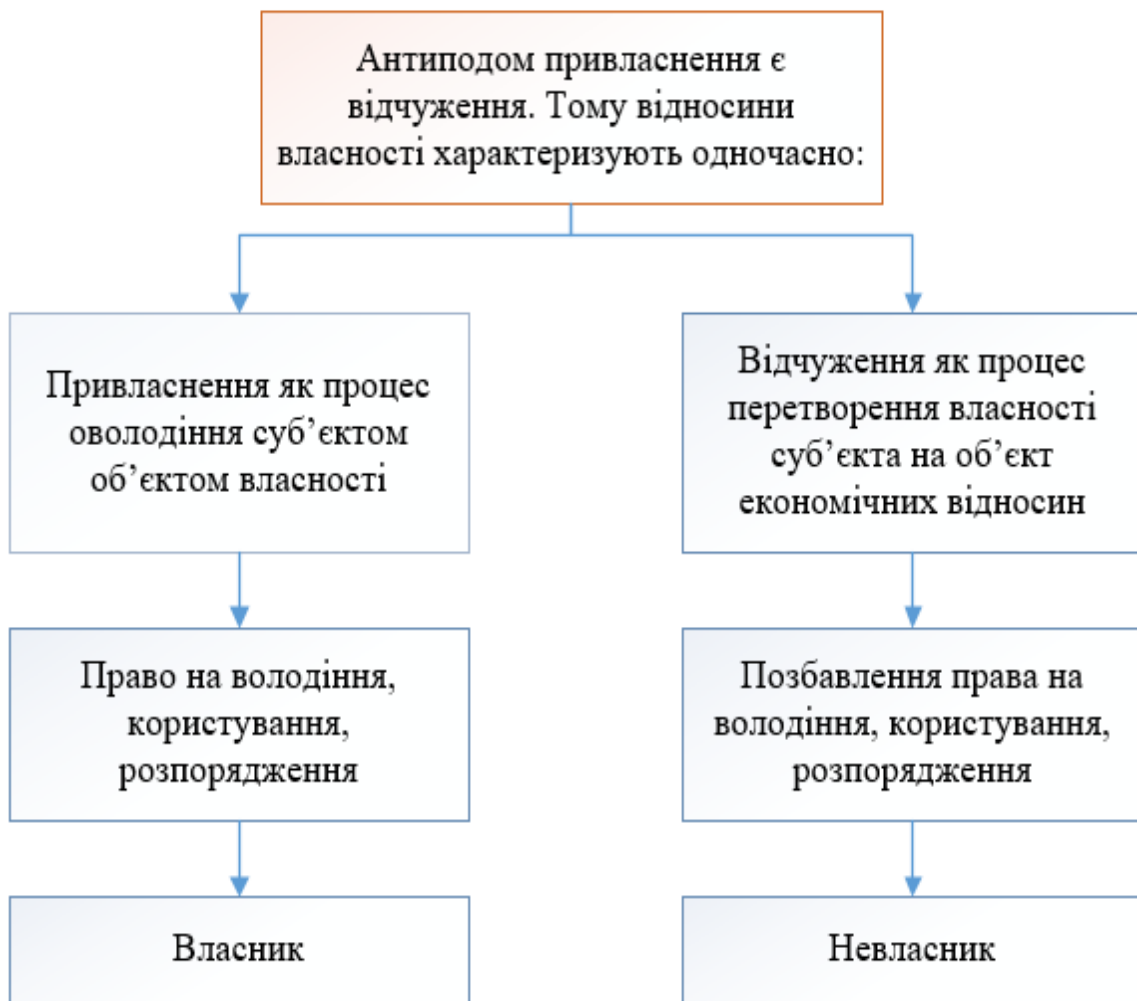


Рисунок 5.3 – Привласнення та відчуження

Таким чином, сприймаючи видимість відношення людини до речі, власність завжди виражає відношення «власника» до «невласника». Відносини власності утворюють певну систему, що містить у собі:

- відносини з приводу привласнення об'єктів власності;
- відносини з приводу економічних форм реалізації об'єктів власності (тобто одержання від них доходу);
- відносини з приводу господарського використання об'єктів власності [5, с. 79].

Власник може сам використовувати свій об'єкт власності в господарських цілях. У такому випадку він одночасно виступає і як власник, і як суб'єкт господарювання. В результаті ускладнення виробництва головною особою господарського життя стає не власник, а суб'єкт, який використовує для виробництва чужу власність на правах оренди, лізингу, концесії, кредиту. Таким чином з'являються два суб'єкти: суб'єкт-власник і суб'єкт господарювання, які розподіляють повноваження та функції.

Відносини власності виявляються через суб'єкти та об'єкти власності. Об'єкти власності представлені національним багатством. В якості об'єктів власності може виступати все те, що можна привласнити або відчужити:

- засоби виробництва в усіх галузях народного господарства;
- різна нерухомість;
- природні ресурси;
- предмети особистого споживання та домашнього вжитку;
- гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби з них;
- інтелектуальна власність, тобто духовно-інтелектуальні, інформаційні ресурси та продукти (твори літератури і мистецтва, досягнення науки і техніки, відкриття, винаходи, «ноу-хау», інформація, технології тощо) [21];
- культурні та історичні цінності;
- робоча сила.

Суб'єктами власності виступають персоніфіковані носії відносин власності:

- окрема особа;
- юридичні особи усіх організаційно-правових форм;
- держава в особі органів державного управління;

– декілька держав або всі держави планети.

Відносини з приводу присвоєння різних об'єктів власності формуються між суб'єктами, якими виступають окремі особи, виробники, підприємці, трудові колективи, соціальні групи, спільноти людей регіону, населеного пункту, галузі та населення в цілому.

Власність займає особливе, центральне місце в економічній системі, оскільки визначає:

– суспільний спосіб поєднання робітника із засобами виробництва;

– мету функціонування і розвитку економічної системи;

– соціальну та політичну структуру суспільства;

– стимули трудової діяльності;

– класову і соціальну структуру суспільства;

– цілі господарської діяльності;

– спосіб розподілу результатів праці [2, с. 45].

Спочатку власність розглядалась як відношення людини до речі, тобто як фізична наявність цієї речі у людини і можливість її використання. Однак із розвитком суспільства та накопиченням наукових знань уявлення про власність змінювалось, ставало більш змістовним (рис. 5.4).

Слід зазначити, що головною характеристикою власності є те, ким і як привласнюється річ та як таке привласнення відображається в інтересах інших людей. Певна річ стає власністю, тобто економічною категорією, лише тоді, коли з приводу її привласнення люди вступають між собою в певні економічні відносини. Відповідно власність виражає відносини між людьми з приводу привласнення речей.

Відносини власності є суспільною формою розвитку продуктивних сил, тому в процесі виробництва здійснюється привласнення: предметів природи (через процес праці) та засобів виробництва, робочої сили, предметів споживання і послуг (через суспільну форму). При цьому привласнення, яке має місце між людьми в усіх сферах суспільного відтворення, становить відносини економічної власності.



Рисунок 5.4 – Специфіка відносин власності

Власність економічному аспекті – виробничі відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва, робочої сили, предметів споживання, послуг, об'єктів інтелектуальної власності в усіх сферах суспільного відтворення [1, с. 78]. При цьому слід відзначити, що такі економічні відносини між людьми не є безпредметними або беззмістовними, тому що вони завжди пов'язані з привласненням певних економічних благ. Також власність виступає в якості вольового відношення, що включає право власності як сукупність виробничих відносин. Ці сторони відносин власності вивчаються різними науками: вольові відносини і їх законодавчі форми – системою правових наук, а економічний зміст власності – системою економічних наук. Ототожнення цих сторін відносин власності може привести не тільки до теоретичних

помилки, але й до певних проблем у практичній діяльності. У зв'язку з цим особливу увагу слід приділити кожній зі сторін відносин власності.

Власність на засоби виробництва, як і на інші об'єкти, реалізується суб'єктами через три правомочності: відносини користування, володіння і розпорядження, які мають місце не тільки у виробництві, але й в розподілі, обміні та споживанні (рис. 5.5).

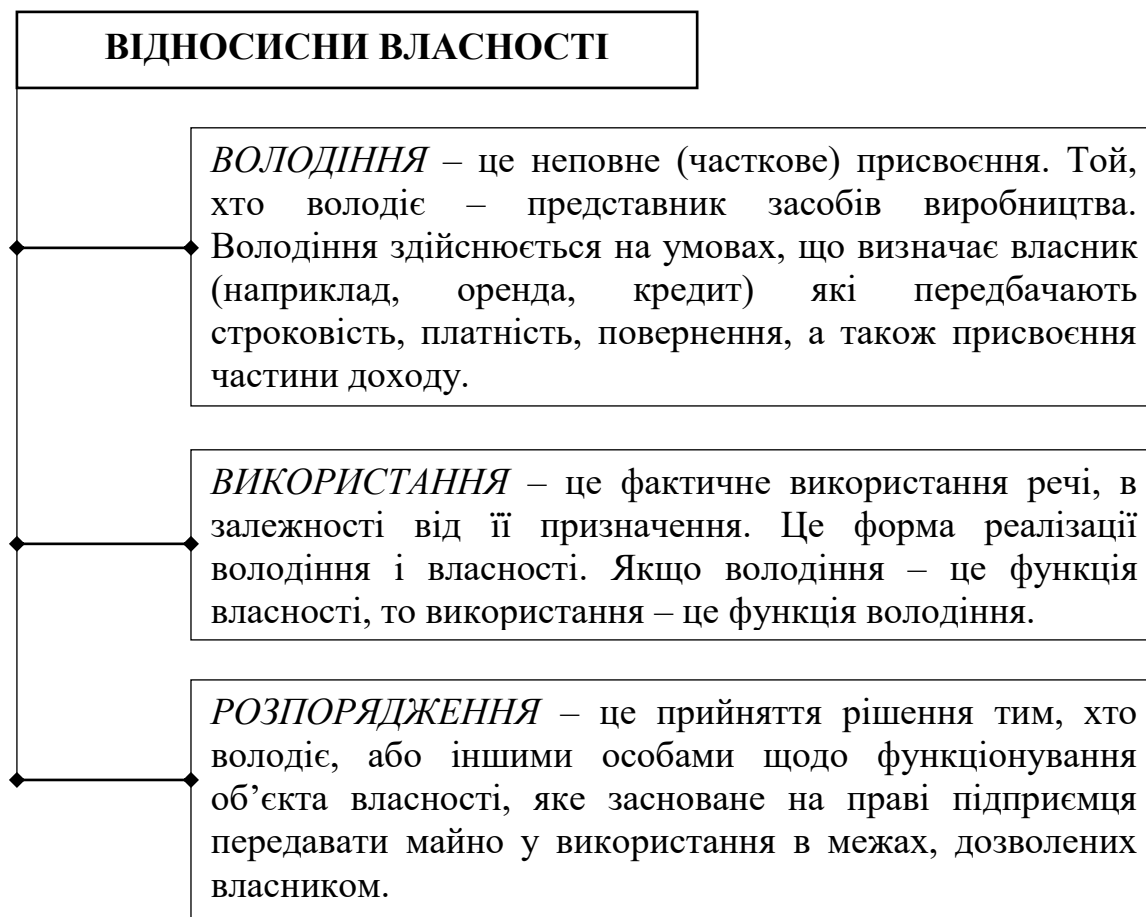


Рисунок 5.5 – Ключові елементи відносин власності

Власність має і правовий (юридичний) аспект, що реалізується через право власності – сукупність узаконених державою прав та норм економічних взаємовідносин фізичних і юридичних осіб, які складаються між ними з приводу привласнення й використання об'єктів власності. Завдяки цьому праву економічні відносини власності набувають характеру правовідносин, тобто відносин,

учасники яких виступають як носії певних юридичних прав і обов'язків.

У сучасній економічній науці й господарській практиці розвинутих країн Заходу застосовується удосконалена система прав власності. Так, англійським юристом представником інституціоналізму А. Оноре запропонована система прав власності, яка складається з таких елементів:

- право володіння;
- право користування;
- право управління;
- право на дохід;
- право суверена на капітальну вартість (право на використання, відчуження, зміну чи знищення блага);
- право на безпеку;
- право на передачу благ у спадок;
- право на безстроковість володіння благом;
- заборона на використання шкідливим способом;
- право на відповідальність (можливість стягнення блага на сплату боргу);
- право на повернення переданих будь-кому правочинностей після закінчення терміну угоди або достроково у випадку порушення її умов тощо [5, с. 81].

Розглянута деталізація юридичних прав власності має гарантувати суб'єкту необхідні й достатні права для прийняття оптимальних економічних рішень.

Отже між власністю як економічною і як юридичною категоріями є тісний взаємозв'язок: власність як економічна категорія виражає відносини між людьми з приводу привласнення об'єктів власності й перш за все засобів виробництва та його результатів; власність як юридична категорія відображає законодавче закріплення економічних відносин між фізичними і юридичними особами з приводу володіння, користування й розпорядження об'єктами власності через систему юридичних законів і норм. Таким чином, власність характеризує діалектичний взаємозв'язок економічних та юридичних відносин, у якому економічні відносини власності є первинними, базисними, а юридичні – вторинними, оскільки зумовлюються економічними відносинами.

Крім економічного та юридичного аспекту, у відносинах власності важливо враховувати інші аспекти, а зокрема соціальний,

політичний та психологічний. Соціальний аспект власності розкриває процес формування та розвитку класів, соціальних верств і груп населення та взаємодію між ними залежно від ставлення до засобів виробництва, а також способів отримання певної частки національного багатства. Політичний аспект власності характеризує вплив на політику держави залежно від наявності певної частки власності, привласнення різних форм національного багатства. Психологічний аспект власності відображає наявність або відсутність почуття господаря у людини (працівника), ставлення до власності як до своєї, нічийної або чужої.

Можна визначити два виміри власності. Власність є діалектичною єдністю матеріально-речового змісту і суспільної форми. З боку матеріально-речового змісту власність означає сукупність матеріальних благ, грошей, цінних паперів, певних об'єктів привласнення (засобів та предметів праці, землі тощо).

З боку суспільної форми власність як економічна категорія означає відносини між людьми з приводу привласнення різних об'єктів власності в усіх сферах суспільного відтворення (виробництві, розподілі, обміні, споживанні).

В умовах інформаційної економіки до об'єктів власності, крім традиційних (засобів і предметів праці, робочої сили, використовуваних людьми сил природи), до сучасної системи відносин власності належать форми і методи організації праці, наука, інформація [5, с. 88]. Однією з важливих рис є те, що нові об'єкти власності, на відміну від традиційних, не можуть тривалий час перебувати у власності окремого суб'єкта господарювання.

Таким чином, виражаючи найглибинніші зв'язки і взаємозалежності, власність розкриває сутність соціально-економічного буття суспільства.

5.2. Еволюція відносин та форм власності

Історія форм власності починається не з общинної колективної власності. Багато економістів ототожнювали особисту власність первісних людей з приватною та стверджували, що з самого початку людського суспільства панувала приватна власність. Однак в первісній общині праця індивіда не могла бути

приватною в силу примітивності знарядь праці. Відносини колективної власності поширювались на головні засоби і предмети праці – на ділянку землі з усіма об'єктами на ній, житло, знаряддя праці, що використовувалось спільно.

Результати праці первісної общини ставали її власністю. Виробництво було націлене на задоволення потреб общини на основі зрівняльного розподілу. Вдосконалення знарядь праці, зміна відносин виробництва, суспільного поділу праці, індивідуальне присвоєння результатів виробництва призвели до виникнення приватної власності.

Найважливішим об'єктом рабовласницької приватної власності стала земля. Земельна рабовласницька власність мала суттєве значення саме тому, що у розпорядженні великих землевласників знаходились раби, які створювали додатковий продукт. У ці часи раби виступали об'єктом власності, їх примусово залучали до праці. Вже тоді ціна робочої сили залежала від здоров'я та кваліфікації раба. Проте раби не були зацікавленими в результатах праці, бо створеним продуктом розпоряджався землевласник з який незначну частину продукту виділяв рабу на відтворення працездатності.

В умовах феодалізму вирішальне значення належало землеробству. Основою економічного ладу була феодальна власність на землю, що належала королю, феодалам, церкві, містам, державі. У правовому аспекті відносини феодальної земельної власності були ієрархічними, безпосередні виробники одержували землю в користування, за що виконували різноманітні повинності. Формою реалізації власності на землю була рента. Існувала власність селян і ремісників (на знаряддя праці, худобу, житло) та магістратська (муніципальна) власність (на землю, культові, оборонні споруди, грошові кошти, ремісничі промисли).

У містах, які були центрами економічного життя, швидше з'являлись нові засоби виробництва, поширювалось товарне виробництво й обіг, що призвело до зародження капіталізму та появи капіталістичної власності.

Розвиток засобів виробництва і поглиблення суспільного поділу праці – головні фактори в історичному процесі заміни форм власності та відокремлення виробника від засобів виробництва. У процесі первісного нагромадження засоби виробництва стали

капіталом, а виробник – найманим робітником. Внаслідок цього виникає капіталістична приватна власність, суттєвою особливістю якої є те, що вона представляє відповідний спосіб присвоєння через відчуження, еквівалентний обмін, при якому продукт приймає товарну форму.

Нагромадження капіталу та концентрація виробництва створюють умови підвищення технічного рівня великих підприємств, утворення монополій та, відповідно, монопольної власності. Різні виробництва зливаються в один спільний процес, що призвів до появи державної власності.

Тобто існують два підходи до класифікації форм власності: вертикально-історичний і горизонтально-структурний.

Вертикально-історичний, підхід визначає історичні форми власності, які зароджуються у процесі тривалої еволюції суспільства, і зміни однієї форми власності іншою: первіснообщинна, рабовласницька, феодальна та капіталістична. Кожному етапу розвитку людського суспільства відповідає певна форма власності, яка відбиває досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, особливості привласнення засобів і результатів виробництва та основного суб'єкта, який концентрує права власності (рис. 5.6).

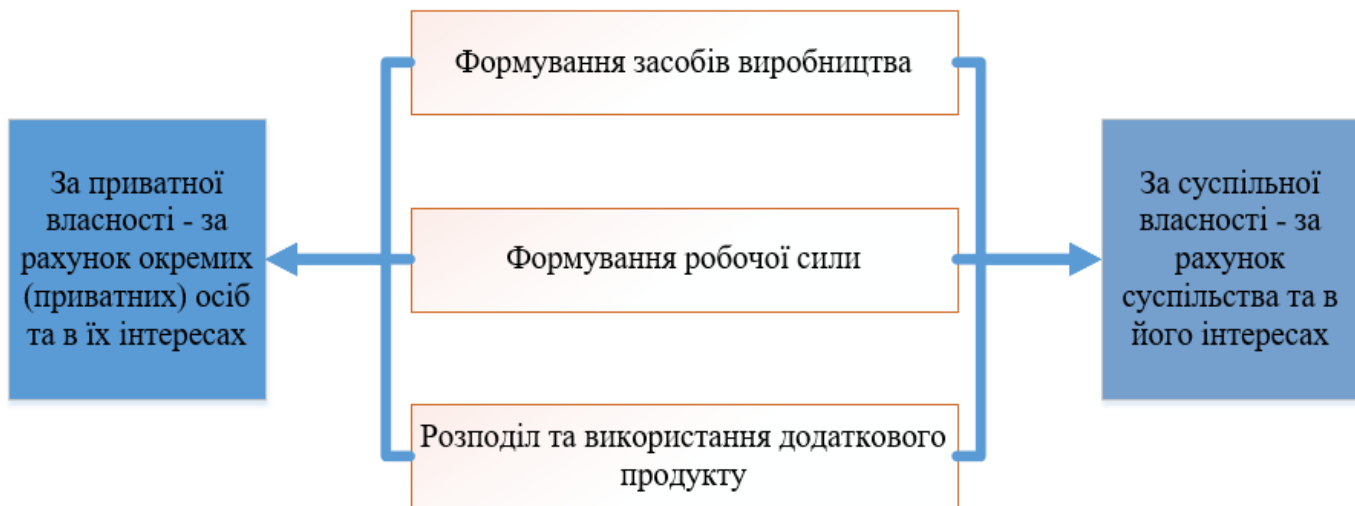


Рисунок 5.6 – Відносини в різних формах власності

Ліквідація приватної власності в колишніх соціалістичних країнах і заміна її так званою «загальнонародною» власністю з метою зрівняти всіх людей у правах на засоби виробництва і результати їх використання спричинили розрив природно-еволюційного процесу розвитку відносин власності, що стало однією з причин кризи і розвалу соціалістичної системи.

Горизонтально-структурний підхід визначає класифікацію економічних форм власності, а також її види і типи. Умовами і критеріями цього підходу є рівень розвитку продуктивних сил, характер поєднання працівника із засобами виробництва, ступінь правочинностей суб'єкта на ресурси результати й управління виробництвом, механізм розподілу доходу тощо.

В широкому розумінні існують два основних типи власності: приватна і суспільна. При цьому приватний тип власності виступає як сукупність індивідуально-трудова, сімейної, індивідуальної з використанням найманої праці, партнерської і корпоративної форм власності. Приватна власність в усіх її формах є потужним фактором розвитку суспільства, оскільки стимулює у власника підприємницьку ініціативу, інтерес до збільшення особистого, а отже й суспільного багатства; надає йому економічну свободу вибору, певний статус у суспільстві, самоповагу, право спадкування, утверджує реальну майнову відповідальність тощо.

Індивідуально-трудова власність характеризується тим, що фізична особа в підприємницькій діяльності одночасно використовує власні засоби виробництва і власну робочу силу. Слід відзначити, що індивідуальний приватний власник може використовувати в господарстві й працю найманого робітника.

Партнерська власність є об'єднанням капіталів або майна кількох фізичних чи юридичних осіб з метою здійснення спільної підприємницької діяльності. В основі корпоративної (акціонерної) власності лежить капітал, утворений завдяки випуску і продажу акцій. Особливість корпоративної власності полягає в тому, що вона поєднує риси приватної і суспільної власності. З одного боку, власники акцій є приватними власниками тієї частки капіталу, яка відповідає номінальній чи ринковій ціні їхніх акцій, а також доходу від них. Разом з тим реальне право на розпорядження й управління капіталом товариства мають лише ті акціонери, які володіють контрольним пакетом акцій.

Таким чином, акціонерний капітал поєднує приватну власність і колективну форму її використання, оптимально враховуючи особисті й колективні інтереси акціонерів. З одного боку, корпоративна власність завдяки володінню окремими особами акціями зберігає позитивні аспекти приватної власності (підприємницький інтерес, ініціативу, свободу вибору та ін.) З іншого боку, приватна власність, перебуваючи у загальній структурі корпорації, реалізує себе через більш зрілу – колективну форму організації виробництва. Тобто відбувається якісна еволюція механізму реалізації приватної власності задля забезпечення ефективнішого використання приватних ресурсів. У цьому сенсі акціонерна власність виходить за межі індивідуальної класичної приватної власності та долає ті обмеження, які їй властиві. Вона виступає у формі асоційованої (інтегрованої) власності, яка поєднує в собі риси приватної і суспільної власності.

Суспільна власність означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти суспільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники, які розподіляють доходи через працю. При цьому суспільна власність існує у двох формах: державній і колективній.

Державна власність – це така система відносин, за якої абсолютні права на управління і розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади [4, с. 119]. Власність необхідна державі для виконання економічних, соціальних і оборонних функцій. Об'єктами державної власності є природні ресурси (земля, її надра, ліси, води, повітряний простір), енергетика, транспорт, зв'язок, дороги, навчальні заклади, заклади національної культури, фундаментальна наука, оборонні та космічні об'єкти тощо.

У свою чергу, державна власність поділяється на загальнодержавну і муніципальну (комунальну). Загальнодержавна власність – це спільна власність усіх громадян країни, яка не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками економічного процесу.

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

Кооперативна власність – це об'єднана власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності. Власність кооперативу формується в результаті об'єднання майна, грошових внесків його членів і доходів, одержаних від їхньої спільної трудової діяльності. Кожен член кооперативу має однакові права на управління, які розподіляються відповідно до внесеного паю і трудового вкладу членів кооперативу. Власність трудового колективу – спільна власність, передана державою чи іншим суб'єктом у розпорядження колективу підприємства (на умовах викупу чи оренди), яка використовується відповідно до чинного законодавства.

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

Змішана власність поєднує різні форми власності – приватну, державну, колективну, кооперативну та інші, в тому числі й власність іноземних суб'єктів. У розвинутих країнах Заходу з метою забезпечення ефективнішого функціонування виробництва відбувається процес об'єднання підприємств різних форм власності, однак за умови збереження кожною з них своєї базової якості. У результаті створюються комбіновані форми власності: концерни, трести, холдинги, фінансово-промислові групи та інші об'єднання. Кожний учасник такого об'єднання делегує органу управління такий обсяг своїх повноважень, який не спричиняє втрати основних властивостей притаманної йому форми власності (рис. 5.7).

Таким чином, необхідною умовою ефективного функціонування ринку є багатоманітність форм власності. Основними формами власності є:

- державна: загальнодержавна, муніципальна;
- колективна: кооперативна, акціонерна, корпоративна, власність громадських організацій;
- індивідуальна: особиста, індивідуально-трудова із застосуванням найманої праці;
- змішана: державно-кооперативна, кооперативно-приватна, спільна (міжнародна), державно-кооперативно-приватна [20].



Рисунок 5.7 – Класифікація форм власності

5.3. Трансформація форм власності в Україні

На сучасному етапі об'єктом привласнення стає також інтелектуальна власність – патенти, ліцензії, «ноу-хау», тощо.

На початку незалежності України панівною формою власності була державна, тому одним з важливих завдань стало і досі є створення умов для трансформації одержавленої власності в її багатоманітні форми. Основним методом реалізації цієї трансформації є роздержавлення та приватизація. Мета в них одна – прискорення створення необхідних умов для функціонування повноцінної ринкової економіки.

Під «роздержавленням» розуміють формування різноманітних суб'єктів підприємницької діяльності всіх недержавних форм власності і ліквідацію майнової монополії держави в підприємницьких відносинах. Під «приватизацією» розуміють відчуження власності, що перебуває у загальнодержавній і комунальній власності, на користь фізичних та недержавних юридичних осіб.

Здійснення процесів приватизації та роздержавлення передбачає дотримання таких принципів:

- забезпечення кожному громадянину України рівного доступу до об'єктів приватизації і роздержавлення;
- охоплення цим процесом усіх сфер національної економіки з урахуванням інтересів усіх суб'єктів, в тому числі трудових колективів і окремих громадян;
- використання всіх форм власності згідно з економічною доцільністю;
- залишення у власності держави майна, необхідного для виконання нею своїх функцій;
- інформування населення про здійснення роздержавлення і приватизації [22].

При здійсненні роздержавлення необхідно: привести форми господарювання у відповідність з характером розвитку і структурою виробництва, які передбачають наявність малих, середніх і великих господарств; виділити загальнодержавні потреби та інтереси, реалізація яких не може бути раціонально здійснена на іншому рівні, крім державного (оборона країни, охорона навколишнього середовища, розвиток науки і техніки).

За умов функціонування чистого ринку панівне становище займає приватна власність. Вона може ґрунтуватись на особистій трудовій діяльності та на найманій робочій силі. Слід зазначити, що юридичні права індивідів на власність відносні та обмежені законодавством. Суспільство визначає, яку частку власності людина може заповісти, а яка частка повинна перейти державі у вигляді податку на спадок та податку на нерухомість. Проте переважна частина економічного доходу суспільства не може бути капіталізована і перетворена на приватну власність.

В Україні налічується близько 30 тис. кооперативів, серед яких найбільшого поширення набули три типи: спеціалізовані, багатофункціональні обслуговуючі та кооперативи при сільських громадах. Найбільш потужною і організаційно оформленою ланкою української кооперації є споживча кооперація, яка об'єднує понад 1,1 млн членів-пайовиків у 1700 споживчих товариств і 265 спілок різного рівня.

Варто відзначити, що управління відносинами власності набуває характеру управління економічним потенціалом. Управління відносинами власності, незалежно від його форм, опосередковано державою; нормативно-правова ж регламентація вольових відносин власності виступає регулятором процесу суспільного відтворення у системі економічних відносин власності. Основу сучасної системи управління правами і відносинами власності становить управління корпоративними правами. У вузькому розумінні управління корпоративними правами в системі «державна – корпоративний сектор» здійснюється в межах пучків правових повноважень у напрямі реалізації цілей та інтересів власників. При цьому система управління корпоративними правами утворює ядро державного сектора та повинна слугувати еталоном ефективної організації для суб'єктів бізнесу. Отже ефективне управління державними корпоративними правами, з одного боку, є складовою частиною загальної системи корпоративного управління; з іншого – спрямовує саму цю систему на ефективне функціонування [23].

Критерієм практичного втілення цієї моделі ефективної держави як сумісно-розділених відносин власності і управління є становлення відповідального господарського суб'єкта, що відрізняється інноваційною поведінкою, впроваджує на

підприємстві ефективну систему корпоративного управління і високу корпоративну культуру, яка дозволяє об'єднати інтереси найманого працівника, корпорації і суспільства. Це сприяє глибокій реструктуризації виробництва та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки. Система ефективного управління державними корпоративними правами сприяє оптимізації обсягів державної власності та функціонуванню державних підприємств як суб'єктів підприємницького типу. При цьому спільно-розділені відносини не виключають наявності спектра різноспрямованих інтересів і цілей, проте пріоритетність національних інтересів розширеного відтворення не порушує принципи економічного суверенітету фірми [23].

В Україні в результаті реформування відносин власності на основі роздержавлення й приватизації склались і законодавчо закріплені такі форми власності: приватна, колективна та державна (рис. 5.8). Також існують змішані форми власності, власності інших держав, власності міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав.

В результаті проведення політики роздержавлення і приватизації в Україні останніми роками суттєво змінилась структура форм власності. На зміну монопольному пануванню державної власності прийшов реальний поліформізм власності, якій створив об'єктивну основу для формування й ефективного розвитку ринкової економіки в країні. На початок 2004 р. частка об'єктів недержавних форм власності становила в країні більше 85%. Також внаслідок приватизації – це зростання нерівності в розподілі результатів економічної діяльності. Майнове розшарування в Україні – одне з найбільших у Європі. Україна стала рекорсменом із нерівності на пострадянському просторі. За оцінками Світового банку, у 2005 р. доходи 10% найбільш забезпечених верств населення України перевищували доходи 10% найменш забезпечених верств більше ніж у 47 разів.

За даними моніторингу бідності 2008 р., 28,2 % населення України належать до категорії бідних, а 15 % – до жебраків. Причому бідність продовжує поширюватися саме серед тих, хто працює [24].

Слід відзначити, що приватизація в Україні принципово відрізняється від аналогічного процесу в країнах Європи.

Приватизація, що проводиться в розвинених країнах, веде до підвищення ефективності економіки, а в Україні, навпаки, спостерігається скорочення випуску продукції, зниження продуктивності праці, зростання витрат виробництва, погіршення інвестиційного клімату тощо.

	<p>ДЕРЖАВНА ВЛАСНІСТЬ – базою її використання є ті сфери економіки, де необхідні є централізоване державне регулювання, державні інвестиції в суспільних інтересах, тобто ті, які орієнтовані не лише на прибутковість, а також сфери, які забезпечують державність, незалежність та обороноздатність (наприклад, соціальна інфраструктура – транспорт, багатодітні родини; засоби інформації; екологія; фундаментальна наука та наукоємне виробництво тощо). Зазвичай державна форма власності функціонує з меншою ефективністю, ніж будь-які інші.</p>
	<p>ПРИВАТНА ВЛАСНІСТЬ – це безроздільна, нічим не обмежена (окрім волі власника) власність, до якої відносять: домогосподарства; легальні та нелегальні підприємства (тіньова економіка); будь-які види використання приватного майна або особистих збережень.</p> <p><i>Умови розвитку приватного сектора:</i> свобода в прийнятті господарських рішень; гарантія законами виконання приватних договірних зобов'язань; абсолютна безпека приватної власності тобто гарантія її недоторканості; стимулювання похvatних інвестицій.</p>
	<p>КОЛЕКТИВНА (ГРУПОВА) ВЛАСНІСТЬ проявляється у вигляді кооперативів, акціонерної власності та власності спільних підприємств. Принципи організації: дольова основа формування фондів та засобів кооперативних підприємств; участь членів кооперативу в його діяльності власною працею; право входження або виходу з поверненням майна. Акціонерна власність виникає на основі добровільного об'єднання грошових або інших засобів різних прошарків населення.</p>
	<p>ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ – це похідна форма власності, що представляє собою присвоєння знань, обмін науковою інформацією, культурою, мистецтвом, винаходами тощо.</p>

Рисунок 5.8 – Форми власності в Україні

Можна визначити відмінності приватизації в Україні від аналогічного процесу в країнах Європи.

1. В Україні ефективність функціонування виробничого капіталу значно нижче, ніж торгового та фінансового. Внаслідок цього грошові кошти підприємців і держави йдуть не у виробничу сферу, забезпечуючи її поступальний розвиток, а до фінансових структур, що погіршує інвестиційний клімат, створює сприятливі передумови для різного роду протиправних дій.

2. Приватизація в Україні носить форсований характер, пов'язана з дуже стислими строками переходу власності з державної до приватної.

3. Національна економіка на момент початку приватизації була досить централізованою і монополізованою, що створило сприятливі умови для спрощення процесу передачі промислових гігантів із державних рук у приватні. Це призвело до формування олігархічного капіталізму.

Узагальнюючи викладене, можна стверджувати, що у результаті процесу приватизації в Україні не відбулося головного – відділення бізнесу від влади. Бізнес і власність залишаються переважно залежними від держави, діючої влади та окремих посадових осіб, що обумовлено високим рівнем корупції в країні, переплетення інтересів представників владних і бізнесових структур. Все це гальмує становлення цивілізованих ринкових відносин, формування середнього класу й громадянського суспільства в Україні. Тому перехід української економіки до розвитку за європейською ринковою моделлю, вирішення проблем легалізації власності й капіталів значною мірою залежать від політичного механізму та потребують докорінних змін.

Таким чином, приватизація в Україні дала неоднозначні результати. З одного боку, вона стимулювала приватну ініціативу й була одним із важливих факторів виходу країни із глибокої системної кризи 90-х років ХХ ст. З іншого – приватизація не виправдала очікувань, у більшості випадків її результатом не стала поява ефективного власника, приватизація створила серйозний дисбаланс приватних і суспільних інтересів, концентрацію власності в руках олігархічних структур. Серйозною проблемою залишається недостатня легітимність створеного приватного

капіталу, що формувався в умовах численних порушень чинного законодавства.

Сучасна економіка розвинутих країн перебуває на порозі постіндустріального розвитку і характеризується динамізмом та новітніми тенденціями в розвитку відносин власності. Результатом цих процесів є:

- подальше розширення плюралізму форм власності – приватної (великої, середньої, дрібної, сімейної), корпоративної, колективної, кооперативної, державної тощо. Ці форми взаємодіють і доповнюють одна одну, знаходять свою «нішу» продуктивного функціонування і максимальної реалізації своїх можливостей;

- значне поширення змішаних і комбінованих форм власності, де провідна роль належить корпораціям і великим фірмам;

- посилення процесів демократизації і соціалізації відносин власності: створюються асоційовані форми власності трудових колективів, збільшується частка акцій серед працівників підприємств;

- розширення форм та об'єктів міжнародної власності на основі поглиблення міжнародного поділу праці й посилення економічних зв'язків між країнами;

- кординальна зміна структури об'єктів власності: пріоритетними стають такі об'єкти власності, як наукові знання, інформація, комп'ютерні програми, нові технології, космічні об'єкти, висококваліфікована робоча сила, духовні блага тощо. Це свідчить про розвиток інтелектуальної власності.

На сьогодні розвиток українського ринку інтелектуальної власності і його залучення до міжнародних процесів все ще перебуває на стадії формування. В країні підготовлено необхідну нормативно-правову базу, закладено основи регулювання відносин у даній сфері, ведеться робота з гармонізації національного законодавства з міжнародними нормами та в цілому спостерігаються позитивні зміни, але все ж ці кроки є дуже повільними.

Сучасні світові тенденції вимагають від українських підприємств переходити до моделі відкритих інновацій, заснованих на співпраці і зовнішніх джерелах знань. Оскільки найбільш перспективними та активними з погляду інноваційності вважають

представників малого та середнього бізнесу, то важливим для країни є забезпечення їх доступу до інтелектуальної власності, підвищення їх рівня розуміння значення захисту власних прав та створення умов для патентування передових винаходів, у першу чергу, в галузях, що або мають перспективи на світовому ринку, або є стратегічно важливими для країни. Оскільки для проведення НДДКР та їх закріплення за допомогою охоронних документів українським промисловцям катастрофічно не вистачає фінансування та досвіду організації інноваційних розробок, ефективним способом подолання цих бар'єрів є створення стратегічних альянсів в інноваційній сфері.

Активне використання позитивного світового досвіду утворення стратегічних альянсів вітчизняними підприємствами дозволить оцінити і удосконалити власні виробничі і управлінські процеси та технології. Це надасть можливість проникнення на нові ринки, доступ до яких ускладнений торговими бар'єрами або присутністю крупних і впливових конкурентів; зберегти робочі місця; одержати доступ до передових технологій; освоїти нові методи управління, підсилити свої позиції на ринку, одержати певні переваги перед конкурентами тощо. В умовах створення зони вільної торгівлі з ЄС активізація політики патентування винаходів, корисних моделей та промислових зразків у країнах даної зони створить об'єктивні передумови для вітчизняних виробників щодо подальшого завоювання ринку. Для вирішення цих завдань необхідна розробка заходів державного фінансового забезпечення проведення патентування перспективних науково-технічних розробок за кордоном [25].

Також слід відзначити, що у європейських країнах джерелом інвестиційних проектів, спрямованих на оптимізацію місцевого господарства та підвищення ефективності муніципальної власності, є комунальний кредит. У Данії, Фінляндії, Німеччині, Італії, Нідерландах, Португалії, Швеції, Швейцарії доступ місцевого самоврядування до ринку позичкового капіталу вільний і не обмежується державою. Проте в законодавстві практично всіх зарубіжних країн міститься вимога про спрямування запозичених коштів винятково на інвестиції. За рахунок позичок у європейських країнах формується, як правило, 10-15 % доходів місцевих бюджетів. Проте перевага повинна надаватися внутрішнім

запозиченням, оскільки вартість зовнішніх постійно зростає через валютні ризики. Крім того, значна вартість іноземних позичкових ресурсів обумовлена суттєвою величиною трансакційних витрат. Водночас муніципальна політика повинна будуватися на принципах державно-приватного партнерства, однією з форм якого є концесія. За її посередництва створюються умови для залучення приватних інвестицій на утримання, реконструкцію та створення нових об'єктів комунальної власності, зокрема об'єктів інфраструктури. Проте особливої актуальності державно-приватне партнерство набуло в останні десять років через ускладнення виконання державою соціально значимих функцій та зацікавленість бізнесу в нових об'єктах для інвестування. Крім того, важливою передумовою розвитку комунальної власності є міжкомунальне партнерство – об'єднання господарств громад у формі акціонерного товариства з метою кращого задоволення потреб населення.

Водночас особливе значення для розвитку комунальної власності має створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ). Перші кондомініуми почали з'являтися в Україні в 1992 р., коли розпочалася приватизація квартир. Сьогодні в Україні створено близько 10000 таких об'єднань. Кондомініум поєднує приватні квартири та загальне майно, що знаходиться у спільній власності мешканців. Частина загального майна знаходиться в загальнопайовій, а інша – у спільно-нерозподіленій власності. Кондомініуми не є прибутковими організаціями, хоча можуть отримувати дохід від передачі в оренду земельної ділянки. Проте вони особливо не прижилися й за кордоном. Так, у західній частині Німеччини ОСББ охоплюють тільки 4 % населення, Східної – 17 %, у скандинавських країнах – не більше 20 % всіх домогосподарств, у США – не більше 7 %. Таким чином, економічна політика реформування муніципальної власності повинна передбачати перехід до економічно обґрунтованих тарифів, запобігання перехресному субсидюванню, створення конкурентного середовища, стимулювання технологічної модернізації, підвищення ресурсо- і енергоефективності житлово-комунального господарства [26].

У наш час для органів місцевого самоврядування надзвичайно важливим завданням на шляху створення та розвитку власної матеріально-фінансової бази є здійснення позитивних перетворень

в управлінні власністю територіальних громад. Реформування комунальної власності шляхом оптимізації структури надає також можливість:

– значно зменшити місцеві бюджетні витрати на управління та підтримку низькоприбуткових і збиткових підприємств місцевого господарства, особливо тих, які не перебувають у комунальній власності;

– забезпечити збільшення прибутків місцевого бюджету та стабільність надходження коштів за рахунок як продажу майна, так і підвищення ефективності роботи комунальних підприємств, що дасть змогу місцевим органам влади збільшити масштаби фінансування розвитку місцевого господарства та виконання соціальних програм.

Упровадження нових форм та методів управління об'єктами комунальної власності є необхідною умовою подальшого її розвитку. Це сприятиме створенню міцної матеріальної бази для вирішення складних проблем розвитку територій і реальних можливостей діяльності органів місцевого самоврядування [27].

Висновки та список використаних джерел

В результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

Розглянуто сутність власності як економічної категорії, а також розкриті юридичний, соціальний, політичний та психологічний аспекти у відносинах власності. Доведено, що власність – це історично сформовані та складні відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва і створеного за їх допомогою продукту. Також власність є ядром економічної системи, визначає і реалізується у відносинах виробництва, розподілу і обміну. Людина має право примножувати власність та збагачуватися через працю.

В даному розділі роботи здійснений аналіз різних підходів до класифікації форм та типів власності. Охарактеризований кожен тип власності.

Досліджено процеси реформування відносин власності в

Україні на основі роздержавлення й приватизації. Визначено, що в результаті цих процесів склались і законодавчо закріплені такі форми власності: приватна, колективна та державна. Також досліджено специфіку формування інтелектуальної власності та власності територіальних громад.

Обґрунтовано необхідність впровадження інноваційної моделі власності й влади. При цьому кожна країна повинна встановлювати власні форми і методи такого руху. В Україні повинні бути розроблені механізми, які б дали змогу поєднати набутий минулий досвід із новими моделями розбудови суспільства. Також необхідно розвивати людиноцентристську концепцію, будувати цивільно-правову форму власності, яка б забезпечувала рівні умови функціонування для всіх суб'єктів господарювання і справедливий розподіл доходів на користь суспільства.

1. Економічна теорія: Політекономія: підручник / [за ред. В.Д. Базилевича]. – 9-те вид., доп. – Київ : Знання, 2014. – 710 с.

2. Білецька Л.В. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка) : навч. посіб. / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич. – 2-ге вид. перероб. та доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.

3. Семененко В.М. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. / В.М. Семененко, Л.І. Коваленко, В.В. Бугас, О.В. Семененко; [за заг. ред. В.М. Семененка, Д.І. Коваленка]. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.

4. Економічна теорія: політична економія : підручник / [за ред. С.І. Юрія]. – Київ : Кондор, 2009. – 604 с.

5. Єщенко П.С. Сучасна економіка: навч. посіб. / П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – Київ : Вища школа, 2005. – 327 с.

6. Алексєєв В.М. Власність територіальних громад в Україні: шляхи розвитку : монографія / В.М. Алексєєв. – Чернівці : Технодрук, 2007. – 335 с.

7. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія / В.Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

8. Гордіца К.А. Еволюція наукових поглядів на власність у дослідженнях вітчизняних учених кінця ХІХ – початку ХХ ст. / К.А. Гордіца // Історія народного господарства та економічної думки України : зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 46. – С. 75-96.

9. Кириченко Ю.М. Комунальна власність як джерело економічної самодостатності місцевого самоврядування / Ю.М. Кириченко // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2011. – № 4 (55). – С.336-342.
10. Михайленко Р.В. Приватна власність у філософській традиції / Р.В. Михайленко // Філософські та методологічні проблеми права. – 2016. – № 1 (11). – С. 175-181.
11. Одягайло Б.М. Відносини індивідуально-трудового та колективного привласнення в економічній структурі суспільства / Б. М. Одягайло, В. Д. Якубенко, В. М. Коцупей // Питання політичної економії : міжвідомчий науковий збірник. – 1992. – Вип. 219. – С. 21-24.
12. Скловский К.И. О сущности собственности [Електронний ресурс] / К. И. Скловский // Общественные науки и современность. – 2000. – № 1. – С. 100-106. – Режим доступу: <http://ecsocman.hse.ru/data/673/572/1216/009sKLOWSKIJ.pdf>
13. Степаненко С. Історична еволюція поняття «власність» (від Арістотеля до неоінституціоналістів) / С. Степаненко // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 76-92.
14. Топішко О.І. Еволюція поглядів на власність: від релігійних доктрин до класичної школи / О.І. Топішко // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 4 (70). – С. 119-123.
15. Коваль Т.Б. Личность и собственность. Христианство и другие религии мира [Електронний ресурс] / Т. Б. Коваль. – Режим доступу: http://ecsocman.hse.ru/data/510/007/1220/2003_n2_p3-45.pdf.
16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2005. – 960 с.
17. Шкредов В.П. Метод исследования собственности в «Капитале» К. Маркса / В.П. Шкредов. – М. : МГУ, 1973. – 260 с.
18. Прудон П.Ж. Что такое собственность? / П.Ж. Прудон. – М. : Республика, 1998. – 316 с.
19. Якубенко В.Д. Власність в інституціональному змісті відносин обміну / В.Д. Якубенко // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ: зб. наук. праць. – 2002. – Вип. III. – С. 58-60.

20. Юрій С. Еволюція власності в умовах становлення ринкових структур / С. Юрій // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2 (14). – С. 3-6.

21. Зав'ялова К.С. Роль інтелектуальної власності в економічній діяльності [Електронний ресурс] / К.С. Зав'ялова // Управління розвитком. – 2012. – № 12. – С. 62-64.– Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1402>.

22. Алимов А. Приватизация: стратегия завершающего этапа / А. Алимов, В. Емченко // Экономист. – 2003. – № 202. – С. 28-32.

23. Артёмова Т. Відносини суспільного відтворення в Україні у контексті трансформації моделей державного управління [Електронний ресурс] / Т. Артёмова // Економічна теорія. – 2016. – № 3. – С. 5-17. – Режим доступу: <http://etet.org.ua>

24. Захарова Т. Приватна власність у сучасному українському суспільстві: соціологічний вимір / Т. Захарова // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 3. – С. 117-128.

25. Зайцев В.Є. Використання інтелектуальної власності як основа ефективної інноваційної діяльності та підвищення конкурентного потенціалу регіону / В.Є. Зайцев // Вісник економічної науки України. – 2016. – № 1 (30). – С. 54-61.

26. Єлісеєва Л.В. Муніципальна власність: економічний зміст та перспективи її трансформації в Україні в контексті світового досвіду [Електронний ресурс] / Л.В. Єлісеєва // Ефективна економіка. – 2012. – № 8.– Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>

27. Занфіров В.А. Удосконалення управління власністю територіальних громад в Україні / В.А. Занфіров // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 84-90.

ЕВОЛЮЦІЯ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА

6.1 *Дослідження сутності факторів виробництва*

6.2 *Класифікація факторів виробництва*

6.3 *Роль факторів виробництва в процесі виробництва та розподілу доходів*

6.4 *Еволюція змісту праці*

Висновки та список використаних джерел

**Розділ написано
канд. екон.наук, доцентом О. М.Козаковою**

З розвитком економічних систем відбувається переосмислення теоретичних концепцій, зародження нових економічних парадигм, виникає необхідність дослідження питань, на які, здавалось би, вже є готові відповіді. До таких питань відноситься проблема еволюції факторів виробництва.

На кожному етапі розвитку суспільного виробництва з'являються нові складові процесу праці, які з часом трансформуються в самостійні і пріоритетні елементи. Поява кожного нового фактору виробництва зумовлює новий ступінь розвитку економіки та суспільства в цілому. Еволюція економічної думки і відображає зміну поглядів щодо змісту різних факторів виробництва, їх місця та значення.

Сучасний розвиток економіки обумовлює визначальну роль комплексної взаємодії факторів виробництва, що є об'єктивною закономірністю їх еволюції. Взаємодія факторів виробництва породжує так званий синергічний ефект, нову якість дії, що проявляється в нових трансформаціях в системі продуктивних сил.

Все це обумовлює *актуальність дослідження* проблеми еволюції факторів виробництва та їх впливу на економічний і соціальний прогрес.

Метою дослідження є аналіз сутності і змісту факторів виробництва, тенденцій їх розвитку та взаємозв'язку.

6.1. Дослідження сутності факторів виробництва

Фактори виробництва є важливим об'єктом дослідження економічної теорії. Аналіз їх сутності та еволюції пов'язаний з аналізом матеріального виробництва як основи суспільства, його поступального розвитку.

Матеріальне виробництво – це процес створення життєвих благ, призначених для задоволення потреб людей, та процес відтворення самого життя людей, за якого забезпечуються засоби їхнього існування та реалізація і розвиток їхніх здібностей [1, с.34].

Виробництво благ пройшло тривалий історичний шлях розвитку – від добування їжі за допомогою найпростіших знарядь

праці первісної людини до сучасного рівня перетворювальної діяльності суспільства [2, с.33]. Між тим і первісне, і сучасне виробництво мають загальні риси, потребують певних умов свого здійснення – ресурсів та їхнього використання, тобто факторів виробництва.

Поняття «ресурси виробництва» і «фактори виробництва» слід розрізняти. Ресурси становлять сукупність природних, трудових, соціальних сил, які можуть бути залучені до виробничого процесу. Фактори виробництва – це «працюючі ресурси», тобто реально задіяні у виробництві ресурси [3, с. 33]. Отже фактори виробництва – це всі необхідні ресурси, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ.

Загальні риси будь-якого виробництва визначаються тим, що має місце взаємодія людини з ресурсами, даними самою природою, чи ресурсами, попередньо опосередкованими діяльністю людини. Така взаємодія є процесом праці, який включає в себе три елементи: саму працю як процес задіяння робочої сили людини (особистий фактор виробництва), предмети та засоби праці, тобто засоби виробництва (речовий фактор).

Праця є свідомою, доцільною діяльністю людей. В процесі праці люди видозмінюють предмети і сили природи з метою задоволення своїх потреб. Водночас люди змінюють і свою власну природу – набувають знання, досвід, розвивають свої фізичні та інтелектуальні здібності.

Вважається, що саме з моменту виготовлення засобів праці починається власне людська праця [4, с.16]. Засоби праці стають засобами оснащення трудової діяльності людини. За їх допомогою людина трансформує предмети праці (речі, на які людина діє у процесі праці), перетворюючи їх у необхідну готову продукцію. У процесі праці можуть бути задіяні усі матеріальні умови праці – механічні засоби праці (машини, устаткування), робочі будівлі, дороги, канали, земля як загальний засіб праці, основна складова система виробництва (труби, тара тощо). Між тим вирішальна роль серед них належить механічним засобам праці, які є «кістковою і мускульною системою» виробництва та ознакою технологічного способу виробництва [5, с. 191].

За допомогою удосконалення засобів праці робоча сила людини набуває можливостей виробляти більше продукту, ніж їй

потрібно, що зумовлено зростанням продуктивності суспільної праці. Ще в надрах первісного ладу з розвитком поділу суспільної праці стає можливим виробництво додаткового продукту, тобто людина може працювати більше, ніж треба для того, щоб прогодувати саму себе. Протягом століть зростання продуктивності праці вело до скорочення необхідного робочого часу (часу, що потрібен для забезпечення життєдіяльності робітників) та до збільшення додаткового часу, за який створюється додатковий продукт. В цьому аспекті праця людини виступає продуктивною працею, саме їй належить пріоритет у процесі створення продукту. Потенціал засобів виробництва може бути реалізованим завдяки цілеспрямованій та керуючій діяльності людини. Таким чином, робочій силі (живій праці) притаманна функція-причина, засобам виробництва (уречевленій праці) – функція-наслідок [1, с. 36].

Процес праці характеризує загальну функціональну структуру факторів виробництва. Як би не змінювалися особистий і речовий фактори виробництва в процесі свого розвитку, яких би різновидів не набували, вони відображають ставлення людей до природи, процес праці, що є характерним для всіх способів виробництва. В цьому плані фактори виробництва – це продуктивні сили, які забезпечують перетворення речовин природи відповідно до потреб людей, створюють матеріальні і духовні блага та визначають зростання продуктивності суспільної праці [4, с. 17]. Саме з точки зору загальноекономічних основ процесу праці фактори виробництва слід розглядати як загальноекономічну категорію (рис. 6.1).

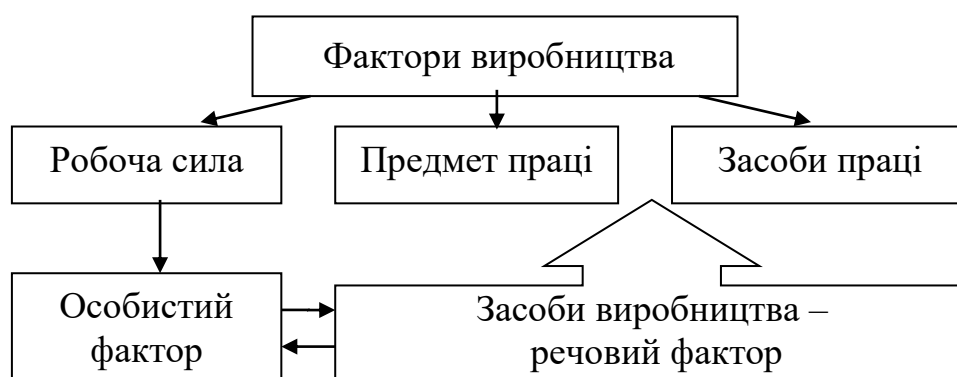


Рисунок 6.1 – Загальноекономічна структура факторів виробництва

Між тим будь-яке виробництво є завжди соціально оформленим, носить суспільний характер. В процесі праці люди вступають у зв'язки не лише з природою, а й між собою, тобто вступають в економічні відносини. В цьому аспекті фактори виробництва є соціально-економічною категорією, що знаходить відображення, насамперед, у способі та характері їхнього поєднання.

У способі поєднання відбивається така складова системи економічних відносин між людьми як організаційно-економічні відносини. Йдеться про конкретно-історичну комбінацію факторів виробництва на основі досягнутого рівня суспільного поділу праці відповідних форм спеціалізації, кооперування, комбінування, концентрації виробництва, управління тощо. Організаційно-економічні відносини визначаються, перш за все, ступенем розвитку техніки, вдосконаленням чи кардинальною зміною активних засобів праці. У взаємодії з факторами виробництва (продуктивними силами) організаційно-економічні відносини утворюють технологічний спосіб виробництва.

Технологічний спосіб виробництва є історично визначеним способом комбінації, поєднання складових системи продуктивних сил, насамперед людини та технічних засобів виробництва, що зумовлено характером операцій виробничого процесу. Так, процес виготовлення металу потребує певних стадій: добування вугілля та залізної руди, збагачення руди, виробництво чавуну, виготовлення сталі та прокату. Відповідно люди, що беруть участь у цьому процесі, об'єднані певними організаційно-економічними відносинами, зумовленими самим алгоритмом технологічного процесу, спрямованого на кінцевий результат. Отже організаційно-економічні відносини виступають як матеріально-речова форма розвитку системи продуктивних сил та формують суспільний характер виробництва [4, с. 19].

Відповідно до етапів розвитку техніки утворюються типи технологічного способу виробництва, які засновані на: 1) ручній праці; 2) машинній праці; 3) автоматизованій праці. Кожен технологічний спосіб виробництва характеризується особливим типом зв'язку між людиною і технічними засобами та виділяє той чи інший фактор виробництва в якості домінуючого у виробничому процесі.

За умов технологічного способу виробництва, заснованого на ручній праці, фізична сила людини є головним фактором виробничого процесу. Людина безпосередньо впливає на предмет праці – приводить у дію знаряддя праці, керує ними та координує свої дії. Значна кількість технологічних функцій припадає на людину. Тому такий тип праці отримав в економічній теорії назву інструментального способу виробництва.

Поява машини як кардинально нового знаряддя праці розв'язує протиріччя між можливостями виробництва, заснованого на ручній праці, та зростаючими потребами суспільства. Розвиток способу виробництва на основі машинної праці призводить до трансформації взаємозв'язку між людиною і технікою. Вирішальним фактором виробничого процесу стають технічні засоби праці, до них переходить переважна кількість технологічних функцій. Людина стає «знаряддям» машини, доповнює її. Такий зв'язок між людиною і технікою ускладнюється, наповнюються новим змістом з появою системи машин та отримує назву індустріального способу виробництва.

За умов автоматизованого виробництва людина звільнюється від безпосереднього зв'язку з технікою та включається у процес управління технічною системою. Об'єктивною необхідністю процесу виробництва стає розвиток сутнісних сил людини. Високий рівень технічних засобів праці вимагає відповідного рівня знань, кваліфікації працівника, його здатності до інноваційного мислення, соціальної відповідальності за результати своєї діяльності тощо. Тому вирішальним фактором виробничого процесу стає розумова, інтелектуальна сила людини. Індустріальний спосіб виробництва трансформується у постіндустріальний.

Історичність факторів виробництва особливо проявляється у характері їх поєднання, в якому відображається сукупність важливих соціально-економічних рис тієї чи іншої економічної системи, її виробничих відносин [1, с. 36].

За своєю сутністю виробничі відносини є відносинами власності (майновими відносинами), які реалізуються у доходах. У будь-якому процесі праці здійснюється привласнення його факторів. Привласнення є характерним для усієї системи виробничих відносин – безпосереднього виробництва, розподілу,

обміну та споживання. Об'єктом привласнення в сучасних умовах стає інтелектуальний продукт – патенти, ліцензії тощо. Тому власність представляє собою «економічні відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва, робочої сили, предметів споживання, послуг, об'єктів інтелектуальної власності в усіх сферах суспільного відтворення» [4, с.20].

Визначальну роль у характері поєднання факторів виробництва мають відносини власності на засоби виробництва. Вони створюють соціально-економічну форму поєднання факторів виробництва, що впливає на місце та соціальне становище робітників в системі організації суспільного виробництва, на величину одержаної ними частки створеного продукту та структуру розподілу і споживання доходів.

Власність на засоби виробництва безпосередніх виробників характеризує прямий характер поєднання робочої сили і засобів виробництва, надає можливість привласнювати результат виробництва. За таких умов досягається найбільший виробничий ефект [1, с. 38]. Економічний інтерес у формі доходу проявляється безпосередньо.

Інший характер поєднання, якщо виробники не є власниками засобів виробництва, тобто відчужені від них. Вони включаються у процес виробництва чи у формі позаекономічного примусу (рабовласницький, феодалський способи виробництва, тоталітарні режими), чи у формі економічного примусу, тобто опосередковано, через купівлю-продаж робочої сили (капіталістичний спосіб виробництва).

Опосередкований характер поєднання особистого і уречевленого факторів знаходить прояв у значній диференціації доходів між виробниками та власниками засобів виробництва, не сприяє достатній мотивації для ефективного використання факторів виробництва. Такий характер поєднання є характерним для становлення і розвитку підприємницької системи за індустріальної структури виробництва.

Між тим із розвитком постіндустріального виробництва змінюється сама структура власності на засоби виробництва. Її елементами стають різні форми власності – приватна, державна, колективна, змішана, інтернаціональна. Відбувається процес «розпорошення» власності внаслідок поширення відносин

кооперування (створення «народних» кооперативних підприємств), акціонування, корпоратизації тощо. Це означає, що еволюційно формуються економічні відносини щодо прямого поєднання робочої сили і засобів виробництва. На думку академіка Г.Н.Климко, кожний крок з наближення до такого поєднання факторів виробництва робить їх функціонування інтенсивнішим, підвищуючи результативність процесу виробництва, повніше задовольняючи потреби членів суспільства [1, с.38]

Отже фактори виробництва виступають як соціально-економічна категорія, в якій відображається специфіка економічних відносин між людьми – організаційно-економічних та соціально-економічних відносин (рис. 6.2).

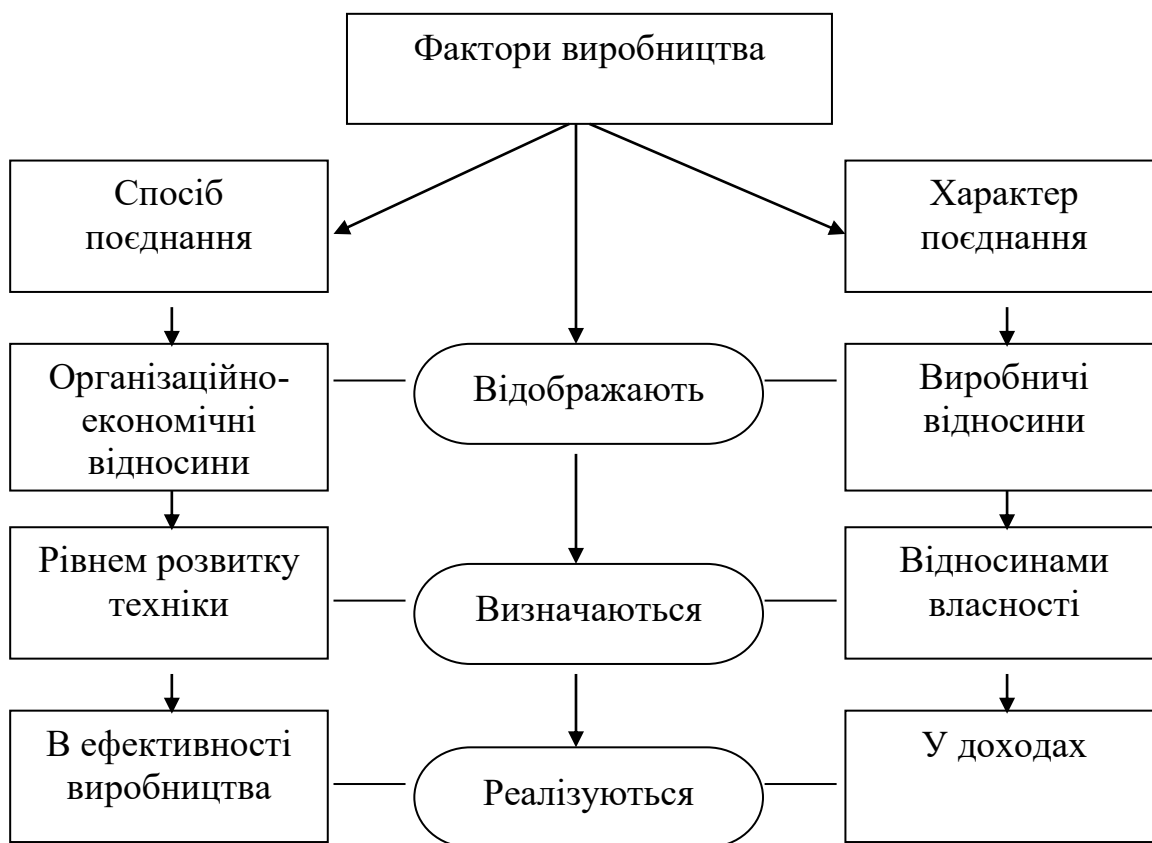


Рисунок 6.2 – Суспільний характер факторів виробництва

6.2. Класифікація факторів виробництва

Поглиблення суспільного поділу праці зумовлює появу різноманітних видів діяльності людей в різних галузях і сферах суспільного виробництва. Це потребує різних умов виробництва,

викликає появу різноманітних видів складових системи продуктивних сил – факторів виробництва. Аналіз їх еволюції розкриває сутність трансформації самого виробництва, сприяє визначенню характеристик і тенденцій економічного прогресу.

В економічній теорії існують різні погляди на визначення факторів виробництва та їх класифікацію.

Ще за часів класичної політичної економії фактори виробництва були розділені на основні та допоміжні, первинні та вторинні.

Перший представник класичної політичної економії У. Петті до основних факторів виробництва відносив землю і працю. Кваліфікація працівника і засоби його праці (знаряддя і матеріали), на його думку, є допоміжними факторами, оскільки не можуть існувати самостійно без праці і землі [6, с. 34].

До первинних факторів представники класичної економічної школи А.Сміт і Д.Рікардо відносили фактори, що забезпечують господарську діяльність. Вони вперше висунули тезу, що основними факторами виробництва є земля, праця і капітал. До землі вони відносили всі природні багатства – корисні копалини, орні землі, ліси, річки тощо, тобто відокремлювали їх від інших матеріально-речових факторів виробництва. Капітал тлумачили як речове багатство, що раніше було вироблено людиною. До нього, в першу чергу, відносили засоби праці та сировину і вбачали прояви капіталу всюди, де людина робила запаси, щоб отримати від них дохід у майбутньому. А. Сміт писав: «Всяка людина, яка отримує свій дохід із джерела, що належить їй особисто, має отримувати його або від своєї праці, або від свого капіталу, або від своєї землі» [7, с.122]. При цьому Сміт підкреслював вирішальний характер праці як джерела багатства нації та основи вартості товарів.

До вторинних факторів були віднесені всі інші ресурси, що не матеріалізуються у речовій формі та безпосередньо не впливають на виробничий процес. Ці фактори набувають розвитку на основі первинних факторів і характеризуються формами організації процесу виробництва, залученням у виробництво освіти, культури тощо.

Класична теорія була трансформована у теорію продуктивності факторів виробництва Ж. Б. Сея. Теорія Сея не обмежувалась виділенням трьох факторів виробництва, а доводила,

що всі фактори виробництва у рівній мірі беруть участь у процесі формування вартості і доходів у суспільстві. Кожен фактор отримує продукт своєї праці у відповідності до його продуктивності (створеної частки вартості продукту). Кожен з трьох факторів приносить своєму власникові певний вид доходу: праця – заробітну плату робітникові, капітал – прибуток капіталісту, земля – земельну ренту землевласнику. Жан Батист Сей писав, що людина, капітал та земля надають те, що називається виробничими послугами. Ці послуги на ринку обмінюються у формі заробітної плати, прибутку та ренти [8, с. 38].

«Розширили» триєдину формулу Сея англійські економісти Дж. Мілль і Мак-Куллох. Вони вважали, що поняття «праця» відноситься і до функціонування машин і устаткування (праця капіталу), і до біологічних процесів (праця природи). Звідси був зроблений висновок, що кожний фактор виробництва отримує свій дохід відповідно до своєї праці.

Своє бачення щодо факторів виробництва визначив австрійський економіст К. Менгер. Він вважав працю лише одним із елементів виробничого процесу одночасно із землею і капіталом. На його думку, власники капіталу і землі живуть не за рахунок працівників, а «за рахунок користування землею і капіталом, яке для індивіда і суспільства має цінність так точно, як і праця» [9].

Подальший розвиток теорія факторів виробництва отримала у працях американського вченого Дж. Кларка. Він доповнив теорію Сея теорією спадної продуктивності факторів виробництва. Згідно з цією теорією, кожен фактор має певну спадну продуктивність, у відповідності з якою на ринку визначається його ринкова ціна. Тобто кожен власник фактора виробництва отримує конкретну величину доходу згідно із спадною продуктивністю свого фактора: робітник за свою працю – певну заробітну плату, землевласник – певну земельну ренту, власник капіталу – певний прибуток. Таким чином, розподіл доходів здійснюється за допомогою ринкового ціноутворення на фактори виробництва на основі принципів еквівалентного обміну [10].

Теорія К. Маркса чітко розмежовує фактори виробництва на дві групи: особистий фактор виробництва та речовий. До особистого фактору відносяться люди як носії робочої сили з їх знаннями, досвідом, виробничими навичками. Людина

розглядається як ініціатор, організатор, учасник виробничого процесу. В процесі соціально-економічного розвитку суспільства роль людини зростає, підвищуються вимоги до її якості, професіоналізму. Між тим всі матеріально-речові ресурси, в тому числі і земля, відносяться до речового фактора і отримують назву засоби виробництва, оскільки за їх допомогою люди виробляють матеріальні та духовні блага. Такий поділ факторів виробництва вказує на джерело вартості товару, особливо додаткової вартості. Єдиним джерелом вартості є особистий фактор виробництва (робоча сила), а речовий фактор виробництва бере участь у створенні лише споживчої вартості товару [5].

«Класичний набір» факторів виробництва доповнив на початку ХХ століття засновник неокласичної теорії А.Маршалл. Поряд з трьома факторами виробництва він визначив четвертий фактор – підприємницькі здібності людини [11]. Підприємницькі здібності розглядалися як специфічний фактор, який представлений діяльністю людини щодо поєднання, комбінування та ефективного використання всіх інших факторів виробництва. До підприємницьких здібностей було включено вміння та бажання у процесі виробництва за певним ступенем ризику упроваджувати нові види продукції, послуг, технологій, нові форми організації виробництва тощо. У суто економічному значенні підприємницьку діяльність можна трактувати як різновид трудової діяльності взагалі, яка реалізується у поєднанні з засобами виробництва. Однак виділення підприємницьких здібностей у самостійну категорію було зумовлено важливою роллю, яку відіграє підприємництво в ринковому середовищі.

Свій внесок у трактування факторів виробництва та джерела прибутку вніс американський економіст Й.Шумпетер. Він вперше в економічній теорії розмежував поняття «капіталіст» і «підприємець». При аналізі причин динамічних змін у суспільстві Шумпетер акцентував увагу на діяльності підприємця, який за своїми функціями відрізняється від капіталіста. Соціальний статус підприємця характеризується не величиною капіталу, а підприємницькими здібностями – ініціативою, готовністю до ризику, оперативністю тощо. У боротьбі за прибуток підприємець здійснює нові комбінації факторів виробництва, сприяє появі нових товарів і методів виробництва, нових джерел сировини та нових

ринків збуту. В результаті ініціатива підприємця винагороджується прибутком, а економіка одержує поштовх до розвитку [12].

Значну увагу такому фактору як «підприємницькі здібності» надавав американський економіст Дж.Гелбрейт. На його думку, у сучасних корпораціях не власники мають реальну владу, а «сукупність людей, котрі володіють різноманітними технічними знаннями, досвідом і здібностями, у яких відчуває потребу сучасна промислова технологія і планування» [13].

Сучасна світова і вітчизняна економічна думка відстежує появу нових факторів виробництва – знання, науки, інформації, які набувають все більшого значення з розвитком суспільного виробництва і ототожнюються економістами з факторами економічного прогресу.

На сьогодні інтелектуалізація суспільства стає важливою світовою тенденцією. Визнається пріоритетність розвитку науки та освіти як гарант побудови конкурентної економіки, задоволення постійно зростаючих потреб людей [14]. Критерієм рівня розвитку країни в цілому вважається рівень людського розвитку, заснований на знаннях. Саме знання, творчий та інтелектуальний потенціал людських ресурсів стають рушійною силою постіндустріального типу економічного розвитку [15, с. 56]. Засновник теорії економіки знань американський економіст Ф. Махлуп ще на початку ХХ століття розглядав знання як вирішальний фактор економічного зростання і суспільного розвитку [16, с.35].

Згідно з поглядами Е.Тоффлера, одного з авторів концепції інформаційної цивілізації, відбувається рух від економіки робочої сили до економіки сили мозку. Знання у новому постіндустріальному суспільстві стають головним фактором виробництва [17].

На думку американського вченого Д.Белла, знання займають центральне місце у постіндустріальному суспільстві. Причому найважливішого значення набуває теоретичне, наукове знання. Д.Белл проголошує автономність науки, розглядає її розвиток як передумову нової організації і структури суспільства, основними елементами якої стають наукові співтовариства. Важливою ознакою постіндустріального суспільства він вважав експансію інформації як систематизованої, упорядкованої системи знань. Все це призводить, на його погляд, до зміни характеру суперечностей в

суспільстві. Він писав, що для індустріального суспільства характерною є боротьба між капіталістом і робітником, для постіндустріального суспільства конфлікт проявляється у зіткненні між фахівцем і простолюдином в організаціях і суспільстві [18].

На зростання ролі знань та інформації в розвитку господарської діяльності, в трансформації самого характеру праці все більшу увагу звертають вітчизняні науковці [19-22]. Академік А. А. Чухно відмічає, що не сировина, не капітал, а інформація, знання, розум людини вирішальною мірою визначають успіх справи. Інформація та знання стають головним фактором сучасного господарства [19].

Тим самим діяльність людей набуває все більш змістовного, творчого характеру, відкриває можливості для самореалізації, духовного зростання. На думку спеціалістів, духовний потенціал людини, її цінності, пріоритети визначають сучасний розвиток суспільства. У.Ростоу в роботі «Політика і стадії росту» додав до раніше виділених п'яти стадій таку стадію розвитку як пошук якості життя, коли на перший план висувається духовний розвиток людини [23, с. 26].

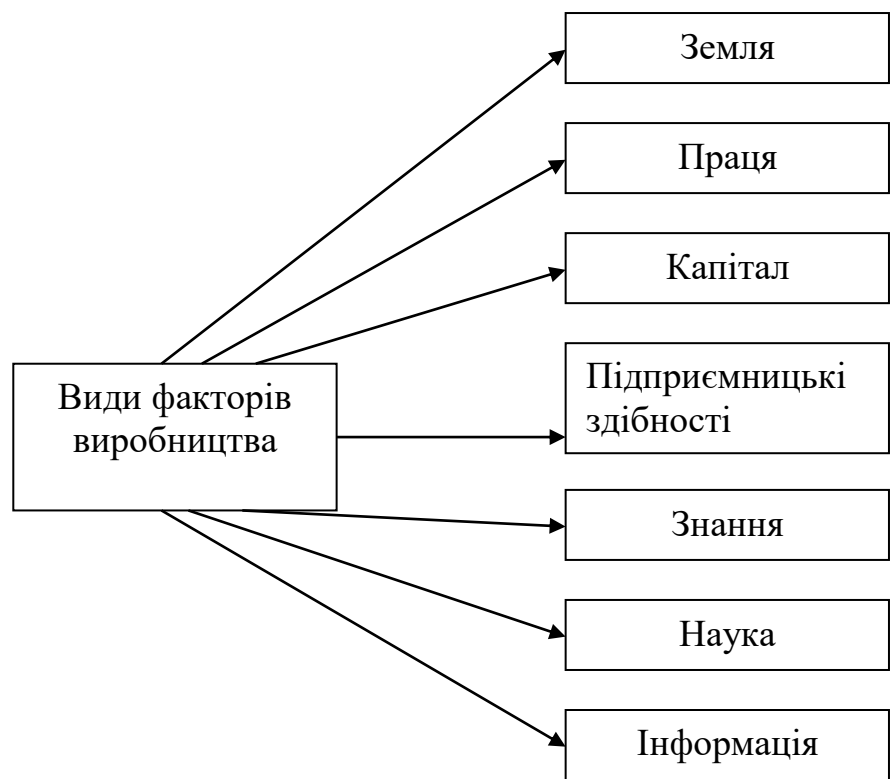


Рисунок 6.3 – Фактори виробництва

Отже розвиток суспільного виробництва призводить до появи нових складових процесу виробництва, які з часом досягають такого рівня, що перетворюються на відносно самостійні (домінуючі) фактори виробництва (рис. 6.3).

Таким чином, економічну еволюцію суспільства можна представити як послідовне розкриття факторних моделей виробничого процесу – двох, трьох, чотирьох, п'яти і більше. Але головним, вирішальним фактором виробництва є людина, яка виробляє, організовує, вдосконалює уречевлені фактори виробництва. Вбачається, що виділення тих чи інших факторів виробництва зумовлено вдосконаленням самої робочої сили, появою нових складових здатності людини до праці.

6.3. Роль факторів виробництва в процесі виробництва та розподілу доходів

Дослідження процесу еволюції факторів виробництва не знімає питання щодо їх ролі у процесі створення нової вартості та її розподілу. В цьому плані необхідно розмежовувати зовнішні, поверхневі форми взаємодії факторів виробництва та їх глибинні, внутрішні закономірності.

Характер поєднання факторів виробництва має свою специфіку в різних способах економічного устрою суспільства, що пов'язано, як вже зазначалося, з відносинами власності. Один і той же процес праці може відбуватися у різній суспільно-історичній формі. Так, зерно пшениці може виростити раб, кріпосний селянин, найманий робітник та вільний фермер. Споживча вартість продукту одна й та сама, але характер відносин людей до засобів праці різний, особливий і характер поєднання факторів виробництва. Між людьми складаються виробничі відносини з приводу привласнення факторів виробництва та кінцевого продукту праці. Привласнення характеризується володінням, користуванням та розпорядженням і одночасно означає відчуження як процес перетворення власності суб'єкта на об'єкт виробничих відносин. В цьому плані можна виділити такі підходи до аналізу факторів виробництва:

1) дослідження факторів виробництва з точки зору відносин між людьми з приводу їх привласнення;

2) дослідження факторів виробництва як сукупності організаційно-економічних елементів, як відносин людей до привласнених ресурсів.

Перший підхід пов'язаний з розкриттям глибинного рівня ролі факторів виробництва в процесі виробництва і розподілу факторних доходів та визначає характер соціальної спрямованості економічних процесів. Цей підхід пов'язаний з класичною політекономією, базується на трудовій теорії вартості та теорії додаткової вартості К.Маркса і носить класовий характер.

Другий підхід стосується характеристики факторів виробництва на поверхні економічних процесів, де відображаються зовнішні форми прояву економічних явищ. В цьому аспекті фактори виробництва постають як самостійні елементи створення факторних доходів, що характеризує рівень технологічного розвитку виробництва. Цей підхід отримав широке розповсюдження в західній економічній думці і базується на теорії факторів виробництва Ж.Б.Сея та його послідовників. Розглянемо більш детально визначені підходи.

Прихильники трудової теорії вартості та теорії додаткової вартості вважають, що усі доходи, отримані власниками засобів виробництва, є продуктом праці.

В умовах капіталістичної (підприємницької) системи праця виступає переважно у формі найма. Юридично вільний робітник позбавлений власності на засоби виробництва і тому позбавлений власності на засоби існування. За таких обставин єдиним заходом добути життєві блага стає продаж на певний час особистої робочої сили (здатності до праці). В результаті робоча сила стає товаром. Як будь-який інший товар, вона має вартість та споживчу вартість. Вартість робочої сили визначається суспільно необхідним часом на її відтворення, тобто вартістю життєвих благ, необхідних робітнику і його сім'ї для підтримки своєї життєдіяльності та здатності до праці у нормальній і зростаючій якості. Специфіка споживчої вартості робочої сили полягає в тому, що вона здатна створювати нову вартість, причому більшу, ніж та, яку сама має. Засоби виробництва, що використовуються робочою силою в процесі праці, здатні лише передавати (переносити) товару ту вартість, яку

вони мають. Різниця між новою вартістю і вартістю самої робочої сили отримала назву додаткової вартості. Заради цієї різниці власник засобів виробництва і купує робочу силу. Додаткова вартість привласнюється ним безоплатно у формі прибутку (коштує робітникові неоплаченої праці), що складає сутність системи капіталістичних виробничих відносин, а саме відносин експлуатації. При цьому під «експлуатацією» слід розуміти не створення додаткового продукту як такого (це має місце практично у всіх соціально-економічних системах), а специфічну форму його відчуження від безпосереднього виробника. Від самого зародження додаткового продукту його форма та спосіб привласнення визначали всю сукупність суспільних відносин, в першу чергу класових.

При капіталізмі відчуження засобів виробництва від працівника перетворює речовий фактор виробництва, як і робочу силу, у суспільну форму «капітал». Натуральна форма капіталу може бути будь-якою – у вигляді грошей, сировини, устаткування, матеріальних благ тощо. Між тим критерієм їх перетворення у капітал, за Марксом, є їх відчуження від безпосереднього виробника, який протистоїть їм як найманий робітник. Саме за такого підходу розкривається глибинна сутність капіталу. Капітал – це не просто речі, засоби виробництва, гроші, а певний тип виробничих відносин між власниками засобів виробництва і найманою робочою силою. За своєю сутністю капітал є авансованою вартістю, яка в результаті експлуатації найманої праці приносить додаткову вартість [24, с. 319]. Таким чином, капітал завжди передбачає найману працю, а наймана праця – капітал. Характер поєднання цих факторів – економічний примус, що лише зовні нагадує відносини рівноправних власників.

Щоб пояснити сутність і механізм капіталістичної експлуатації К.Маркс поділяє капітал на постійний та змінний. Постійний капітал, втілений у засоби виробництва, не змінює своєї вартості в процесі виробництва, а лише передає її готовому продукту. Змінний капітал, втілений у робочій силі, створює нову вартість, складовими якої є еквівалент вартості робочої сили та додаткова вартість. Таке ділення капіталу показує, що не весь капітал має відношення до створення нової вартості, а лише його змінна частина. Не порушуючи принципу еквівалентного обміну,

капіталіст оплачує робочу силу по її вартості, але присвоює собі частину праці найманого робітника без всякого еквіваленту.

За теорією Маркса, характерною особливістю капіталу є його рух. Тільки у зміні натурально-речових форм капітал може реалізувати себе – об'єднати засоби виробництва з робочою силою заради створення додаткової вартості.

З розвитком капіталізму у межах промислового капіталу відбувається певна спеціалізація, в результаті якої окремі його частини відокремлюються (товарна і грошова) та утворюють самостійні види капіталу – торговельний і позичковий капітал. Призначення торговельного капіталу – обслуговувати процес перетворення товарного капіталу в грошовий капітал і прискорювати таким чином його рух. У формі позичкового капіталу акумулюються тимчасово вільні грошові кошти, яким позичковий капітал допомагає перетворитися у капітал діючий і здатний до самозбільшення.

Поділ капіталу на промисловий і торговельний веде до поділу прибутку на дві відокремлені форми – підприємницький дохід і торговельний прибуток. Таке відокремлення відбувається завдяки тому, що торговець закупає товари у промисловця за ціною виробництва, яка нижче вартості, а реалізує їх за ринковою ціною, яка у середньому дорівнює вартості. Отже джерелом торговельного прибутку є додаткова вартість, яка створюється найманими працівниками в процесі виробництва і частиною якої поступаються промисловці торговцям. Розмір додаткової вартості між цими групами підприємців розподіляється стихійно у ході конкурентної боротьби пропорційно величинам їх капіталів.

Відокремлення позичкового капіталу від промислового веде до відділення капіталу-власності від капіталу-функції. Позичковий капітал надається в позику на умовах повернення і сплати процента. На відміну від руху промислового і торговельного капіталу він функціонує лише в грошовій формі. Це капітал-власність, який отримує свій дохід у формі процента. Джерелом позичкового проценту є додаткова вартість, створена капіталом-функцією у виробництві. Отже прибуток розподіляється між підприємцем-функціонером і власником грошового капіталу.

Таким чином, поділ праці у межах капіталу приводить до відокремлення форм доходу. Вся додаткова вартість, створена у

промисловості найманими робітниками, розпадається на складові частини відповідно до функцій капіталу – підприємницький дохід, торговельний прибуток, позичковий процент.

З розвитком підприємницької системи капітал оволодівав не тільки промисловістю, торгівлею, кредитно-фінансовою сферою, а й галузями, пов'язаними з веденням господарства на землі – насамперед землеробством, видобутком корисних копалин, лісорозробкою тощо.

В сільськогосподарському виробництві земля є основоположним природним фактором, який має низку особливостей, що зумовлюють специфіку виробництва на землі та отримання доходів. Економічна наука до таких особливостей відносить:

- природну невідтворюваність землі. При втраті тієї чи іншої частини земельного багатства люди не мають можливості його відтворити;

- обмеженість землі. Площа землі не може бути змінена людьми. З розвитком продуктивних сил суспільства земля як об'єкт сільськогосподарського використання має відносне обмеження (ерозія ґрунтів, вилучення земель під промислове і міське будівництво, рекреаційні зони тощо);

- неоднорідність землі. Ефективність виробництва в сільському господарстві залежить від якості земельних ділянок, їх родючості, місця розташування щодо ринків засобів виробництва для сільського господарства та ринків збуту сільськогосподарської продукції;

- неможливість швидко змінити своє функціональне призначення через різні типи ґрунтів, характер будівель, інвестицій в землю тощо;

- за умов раціонального використання земля як об'єкт сільськогосподарського виробництва не втрачає свої корисні властивості на відміну від інших засобів виробництва, які з прискоренням науково-технічного прогресу підлягають заміні відповідно до нових, більш ефективних технологій [25, с.296].

Всі ці риси позначається на особливостях аграрних відносин в капіталістичній системі. З приводу господарювання на землі стикаються інтереси земельних власників, капіталістів-орендаторів та найманих працівників. Відбувається відділення земельної

власності від ведення господарства на землі та відділення безпосереднього виробника від землі. Типовою стає ситуація, коли власник землі передає земельну ділянку у тимчасове користування (оренду) підприємцю, який використовує найману працю. За користування землею орендатор сплачує землевласнику орендну плату, яка складається з земельної ренти (основи орендної плати), амортизаційних відрахувань за будови, іригаційні споруди і т.п., що знаходяться на землі до укладення орендної угоди, та позичковий процент за користування чужим капіталом. В результаті на поверхні явищ земельна рента як би зливається з позичковим процентом і розглядається як дохід на певний капітал. Відбувається капіталізація земельної ренти. Ціна землі, яка забезпечує отримання ренти, є ідентичною позиції капіталу, що приносить процент.

Згідно з теорією Маркса, земельна рента є однією з перетворених форм додаткової вартості. Створена найманими працівниками в землеробстві додаткова вартість розпадається на дві частини: одна частина виступає у формі підприємницького доходу (середній прибуток) орендатора, друга частина (земельна рента) у формі орендної плати виплачується земельному власнику за право користування його землею. Підставою для отримання такого доходу є право власності на землю [2, с. 354].

Відомо, що власність на землю виникла ще за часів рабовласницького суспільства. Земельна рента до капіталізму вилучалася в результаті особистої залежності безпосереднього робітника (раба, кріпака) від власника землі. Вона охоплювала весь додатковий продукт, іноді й частину необхідного продукту. Земельна рента в умовах підприємницької системи існує на основі застосування капіталу до землі і тому виступає в загальній масі додаткового продукту як надлишок над середнім прибутком [2, с.355]. Цей надлишок носить постійний характер, що обумовлено виключними природними та економічними характеристиками в аграрному секторі.

Представники трудової теорії вартості, вважаючи земельну ренту продуктом праці, зазначають при цьому, що родючість землі, кліматичні умови, місце розташування суттєво впливають на продуктивність праці безпосередніх робітників. Природні та економічні відмінності різних земельних ділянок призводять до створення на них різного обсягу продукції і відповідно додаткового

продукту. Між тим обмеженість земельних угідь і зростаючий попит на сільськогосподарську продукцію обумовлюють необхідність обробляти не тільки кращі землі, а й середні та гірші. Звідси суспільна вартість сільськогосподарських продуктів визначається умовами виробництва на відносно гірших ділянках землі (інакше такі землі було б не вигідно обробляти). Це створює умови, які породжують монополію на землю як об'єкт господарювання. Дохід, одержаний від реалізації продукції на кращих та середніх ділянках землі у порівнянні з гіршими (за однакового рівня ведення господарства), буде більшим від середнього прибутку. Такий надлишок є матеріальною основою диференційної ренти I. За рахунок різної продуктивності додаткових капітальних вкладень на одній і тій же землі (інтенсифікація землеробства) утворюється диференційна рента II.

Монополія приватної власності на землю є причиною абсолютної земельної ренти, яка утворюється на всіх без винятку земельних ділянках. Приватна власність на землю перешкоджає вільному переливу капіталу з промисловості в землеробство. Тому ринкові ціни на сільськогосподарську продукцію формуються на основі індивідуальної вартості товару. Надлишок додаткової вартості над середнім прибутком реалізується в цінах виробництва на продукцію землеробства у формі абсолютної ренти. Тобто абсолютна рента виступає як різниця між ринковою вартістю продукції і ціною виробництва.

Таким чином, земельна рента характеризує специфіку аграрних відносин при капіталізмі. З одного боку, це відносини між земельним власником і капіталістом-орендатором з приводу сплати земельної ренти у формі орендної плати, з другого – це відносини між капіталістом і найманим робітником з приводу створення вартості та додаткової вартості. На думку прихильників теорії Маркса, це означає, що землевласник нарівні з підприємцем-орендатором бере участь у розподілі додаткової вартості, створеної найманим працівником, тобто бере участь у процесі експлуатації.

Між тим відносини експлуатації в підприємницькій системі носять прихований характер (за умов рабовласницького та феодалного устрою експлуатація мала явний, неприхований характер). На поверхні явищ складається видимість продажу не робочої сили як товару, а продажу праці. Вартість робочої сили

набуває перетворену форму заробітної плати як плати безпосередньо за працю робітника. За таких обставин стираються межі між необхідною та додатковою працею, вся наймана праця виступає як необхідна праця (в умовах рабовласницького устрою вся праця раба виступала зовні як праця додаткова, продукт повністю належав рабовласнику; в умовах феодального устрою праця чітко розпадалася за часом та простором на необхідну і додаткову). Таким чином, трансформується та обставина, що єдиним фактором створення вартості і додаткової вартості є праця найманого робітника. Така трансформація має місце в будь-якій галузі чи сфері, де використовується наймана робоча сила, – в промисловості чи в сільськогосподарському виробництві, в матеріальному виробництві чи духовній сфері, в тому чи іншому регіоні країни тощо. Отже для власника капіталу додаткова вартість виступає у формі прибутку (в різних його формах), а всі ресурси, що задіяні в процесі створення товару, сприймаються як джерело цінності товару.

На основі поверхневих уявлень суб'єктів господарювання ґрунтується другий підхід в економічній теорії щодо ролі факторів виробництва, де «знімається» класова спрямованість капіталістичної системи [1, с. 249]. Фактори виробництва досліджуються як загальні техніко-економічні елементи процесу виробництва, на які право власності «гарантує» дохід суб'єктам. Кожен з факторів виробництва розглядається як джерело вартості (цінності продукту), що створює власникам відповідну форму доходу за їх долею участі у виробництві. Таким чином доводиться, що власники факторів виробництва виступають як незалежні, рівноправні партнери, між якими здійснюється справедливий розподіл доходів.

За аналогією з аналізом на рівні першого підходу розглянемо три фактора виробництва (працю, капітал, землю) та їх доходи.

Згідно з теорією Сея, яка була прийнята в західній економічній теорії в якості вихідної при аналізі розподілу доходів в підприємницькій системі, праця розглядається як товар, який робітник продає власнику капіталу. У праці втілюється сукупність здібностей робітника, що обумовлено його індивідуальними особливостями, освітою, професійною підготовкою, навичками, станом здоров'я. Чим більш кваліфікована праця, тим вище її дохід,

тобто заробітна плата. Отже дохід у формі заробітної плати розглядається як плата за всю працю робітника. Це означає, що питання щодо присвоєння неоплаченої праці робітника (експлуатації) само собою знімається. Заробітна плата власника праці і прибуток власника капіталу виступають платою за взаємно представлені послуги, за взаємовигідний обмін факторами виробництва – працею і капіталом. В межах такого бачення існує низка теорій щодо величини заробітної плати.

Представники теорії робочого фонду, англійські економісти Т.Мальтус, Дж.С.Мілль, Мак Куллох, визначають рівень заробітної плати робітників певним фондом життєвих благ, який є обмеженим. Заробітна плата розглядається як ринкова ціна праці, коли пропозиція праці і попит на працю в кожен момент часу є жорстко фіксованими: пропозиція – кількістю робочих рук, попит – величиною капіталу у вигляді життєвих коштів для підтримки найманих працівників. Тому робочий фонд, що йде на виплату заробітної плати, є постійною величиною. Будь-яке його зростання, на думку прихильників цієї теорії, неможливо, оскільки підприємці втратять частку фонду, який їм належить, і тому втратять стимул до продовження виробництва. Якщо ж одна частина робітників доб'ється підвищення заробітної плати, то інші робітники отримують меншу її величину. Тому боротися за підвищення заробітної плати немає сенсу. Дж. С.Мілль писав, що для робітничого класу важливі не абсолютний обсяг накопичення або абсолютний обсяг виробництва, навіть не абсолютна величина коштів, призначених для розподілу серед працівників, а співвідношення між цими засобами і чисельністю людей, між якими діляться ці кошти [26, с. 50].

Згідно з теорією граничної продуктивності Дж.Кларка, збільшення змінного фактору (за умови незмінності інших факторів) веде до спадної продуктивності. В такому разі факторний дохід буде рівнозначний величині граничної віддачі фактора. Так, заробітна плата дорівнює продукту праці, який виробив «граничний робітник». Звідси робиться висновок, що збільшення зайнятості веде до зниження граничної продуктивності праці і зниження заробітної плати. Крім того, Кларк вважав, що є різниця між «всім продуктом промисловості» і «продуктом праці», яка має належати капіталісту. Це означає, що доходи робітників і підприємців

відповідають внеску праці і капіталу в кінцевий продукт виробництва, що веде до соціальної справедливості [10].

Прихильники соціальної теорії заробітної плати Т.Веблен, Й.Шумпетер, М.І.Туган-Барановський відстоювали тезу щодо залежності заробітної плати не тільки від продуктивності праці, а і від співвідношення соціальних сил (робітників і підприємців). На думку М.І.Туган-Барановського, продуктивність праці визначає величину чистого продукту суспільства, співвідношення соціальних сил – пропорцію, в якій буде розподілятися цей продукт між класами. Чим більша соціальна сила робітників, тим більшу частку чистого продукту суспільства вони зможуть отримати. Таким чином, інтерес у зростанні продуктивності праці мають як робітники, так і підприємці [27, с. 132].

З розповсюдженням теорій регулюемого капіталізму ідея регулювання торкнулася і заробітної плати. На необхідність провадження жорсткої політики доходів вказував Дж.М.Кейнс. Його ідеї отримали розвиток в працях таких західних економістів як А.Лернір, Д. Робінзон та інші.

Капітал як фактор виробництва розглядається більшістю західних науковців з позиції поглядів класиків політичної економії.

А.Сміт і Д.Рікардо ототожнювали капітал з запасом, з накопиченою працею. Д. Рікардо визначав капітал як частину багатства країни, яка використовується у виробництві і складається з життєвих благ, сировини, інструментів, машин тощо, які необхідні для приведення праці до руху [28, с. 86]. Визначення капіталу як вироблених раніше благ зустрічається у багатьох підручниках «Економікс». До капіталу відносять сукупність (розширену у порівнянні з класиками) виробничих і невиробничих споруд, машин і устаткування, сировини і матеріалів, доріг, мостів тощо, що отримало назву «фізичний капітал». Крім того, капітал розглядається як сукупність нематеріальних елементів, що було названо людським капіталом. «Людський капітал» трактується як результат попереднього «виробництва»: отримання освіти, кваліфікації, трудових навиків і таке інше. Витрати на отримання знань розцінюються як інвестиції, що формують капітал, який у майбутньому принесе його власнику прибуток у вигляді високої заробітної плати, підвищення соціального статусу і т.п. [24, с. 317]. Капітал трактується як категорія вічна, що існує на всіх стадіях

розвитку суспільства. Отже не враховується соціальна форма капіталу, ті протиріччя, які виникають між власниками засобів виробництва і безпосередніми виробниками.

Капітал нерозривно пов'язаний з доходом у формі прибутку. Здатність приносити прибуток є основною ознакою капіталу, його призначенням. Це визнається всіма науковими західними концепціями. Але природа і джерело прибутку трактуються по-різному.

Більшістю економістів прибуток виводиться з категорії «час». Ще Д.Рікардо зазначав, що з часом прибуток накопичується як капітал і являє собою справедливу компенсацію за час, протягом якого він не міг бути використаним [29, с. 422].

Близькою до даної позиції була теорія англійського економіста Н.Сеніора. Він стверджував, що прибуток є винагородою за те, що підприємці заради виробництва жертвують своїм добробутом, утримуються в повсякденному використанні коштів на особисте споживання, проявляють бережливість і т.д. [2, с. 249]. Отже з часом завдяки бережливості підприємців прибуток зростає.

Фактор часу використовується у психологічних концепціях прибутку. В них прибуток ототожнюється з платою за ризик, яким піддаються підприємці, коли авансують капітал. За логікою цих концепцій підприємці сприяють перетворенню потенційних благ майбутнього у блага реальні. Приріст ціни цих благ є основою отримання прибутку підприємцями, що ризикують. На думку П.Самуельсона, підприємці, які вкладають свої капітали у виробництво нових товарів, розробку природних ресурсів або відкривають нові ринки збуту товарів, повинні отримувати прибуток як компенсацію за ризик і невпевненість у майбутніх прибутках [2, с. 251].

Введене Ж.Б.Сеєм поняття «підприємливість» означало талант людини організувати виробництво та управляти ним. Звідси прибуток розглядається як винагорода підприємцям за їх продуктивну послугу – «за діяльність, талант, дух порядку і керівництво» [8, с. 38]. Таке бачення прибутку отримало продовження у теорії продуктивності капіталу. Відповідно до цієї теорії підприємець отримує прибуток за організацію і управління виробництвом, за поєднання факторів виробництва, що робить

можливим сам процес виробництва. З розвитком науки і техніки погляди на прибуток прихильників теорії продуктивності капіталу трансформуються. Зазначається, що прибуток перестає бути економічною проблемою і залежить тільки від технології, розширення знань, технологічного прогресу [31].

Теорія трудового доходу підприємців, засновником якої є Дж.Мілль, по суті ототожнює прибуток підприємців з заробітною платою. Підприємці розглядаються як особлива група трудящих, що виконують функції організаторів виробничого процесу. Звідси і справедлива винагорода – прибуток як трудовий дохід. Багато сучасних економістів є прихильниками такого бачення прибутку. Англійський економіст Р.Харрод наголошує на тому, що прибуток люди заробляють службою, особистою старанністю, інтелектуальною діяльністю, мужністю [30, с. 189].

Земля представниками західної економічної теорії розглядається як основоположний фактор виробництва, який має ознаку приносити дохід у формі земельної ренти. Особливості землі, яка має природне походження (не є результатом людської діяльності), розглядаються як вирішальні для отримання доходу. Між тим джерело цього доходу по-різному трактується представниками різних шкіл і течій.

У фізіократів земельна рента – це продукт землі, дар природи. Земельна рента послідовниками теорії Ж.Б.Сея розглядається як природна ознака землі, котра проявляється у процесі господарського використання землі. Дж.С.Мілль пов'язував ренту з особливостями відносин власності і вбачав ренту наслідком природної монополії.

У сучасній економічній теорії рента має широке тлумачення, що пов'язано з підходом до аналізу ренти на основі теорій граничного продукту і граничної віддачі. Виділено поняття «економічна рента» як дохід понад мінімальний рівень, який необхідний для залучення ресурсів до сфери діяльності [30, с. 158]. А.Маршалл розширив сферу застосування категорії «рента» і розповсюдив її на всі ресурси, які є незамінними в короткостроковому періоді. Він виділив такі види ренти як земельна, природна, нафтова, капітальна тощо. В цілому сучасна західна економічна думка розглядає ренту як плату за використання будь-яких факторів виробництва, пропозиція яких є фіксованою

[25, с.302]. В результаті кожний власник отримує те, що «виробляє» за природною ознакою належний йому фактор виробництва.

Таким чином, погляди щодо ролі факторів виробництва як джерела вартості, що ґрунтуються на трудовій теорії вартості, вступають в протиріччя з поглядами на фактори виробництва як загальні організаційно-економічні елементи, кожний з яких має природну ознаку створювати вартість.

Між тим будь-який економічний процес чи явище має діалектичну єдність загальноекономічної та соціально-економічної сторін. Загальноекономічних процесів поза конкретної соціальної форми суспільства не існує. Матеріальне виробництво, його фактори та результат завжди носять певну соціальну форму. Соціальні форми можуть відкрито виражати сутність відносин власності, а можуть приховувати, вуалювати сутність, тобто виступати перетвореними формами.

У підприємницькій системі, де стираються межі між необхідною та додатковою працею і вся праця на поверхні явищ об'єктивно виступає як оплачена праця, економічна реалізація власності на фактори виробництва набуває перетворених форм. Вартість робочої сили приймає форму заробітної плати як плати за працю. Вартість капіталу на засоби праці (основний капітал) та предмети праці (оборотний капітал) повертається підприємцю після реалізації продукції з прибутком як перетворена форма додаткового продукту і додаткової вартості. Прибуток приховує справжнє джерело свого виникнення і створює враження, що участь у його виникненні беруть не лише робітники, а й засоби виробництва. Власність на землю реалізується у формі земельної ренти як перетвореної форми прибутку. Земельна рента в різних її формах приховує дійсне джерело свого виникнення – працю сільськогосподарських найманих працівників.

Отже, які б «природні» доходи уречевлених факторів виробництва не отримували їх власники, вихідним моментом виробництва є праця людини. Саме праця людини є джерелом новоствореної вартості товару та її частки – додаткової вартості. Людина приводить до дії всі фактори виробництва, організує процес виробництва заради створення життєвих благ для свого існування та розвитку.

6.4. Еволюція змісту праці

В процесі еволюції суспільства зміст праці людини змінюється. Перехід продуктивних сил від доіндустріального етапу розвитку до постіндустріального характеризується якісними зрушеннями у процесі взаємодії людини з природою та між людьми.

Доіндустріальний етап (з давніх часів до першої промислової революції XVIII ст.) визначався пануванням ручної праці. В структурі економіки превалювали сільське господарство, видобуток корисних копалин, рибальство. Технологія виробництва була трудомісткою. Тому під фактором «праця» слід розуміти насамперед фізичні можливості людини з її ручними знаряддями праці та природним фактором (землею). Власність на землю зумовила натуральну форму виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Процес поглиблення поділу праці, вдосконалення людьми засобів праці призводить до перетворення фактора «земля» на блага, модернізацію самої землі, появу додаткового продукту в сільському господарстві та елементів товарного обміну. Розвиток товарних (ринкових) відносин обумовлює появу грошових надлишків, які з часом перетворюються на капітал у грошовій формі. Процес первісного накопичення капіталу дозволяє розглядати працю людини не тільки як фізичну силу, а й як здатність до вміння, навиків зберігати та розпоряджатися засобами в грошовій формі.

Індустріальний етап (період між першою та другою промисловими революціями з кінця XVIII ст. до кінця XX ст.) характеризувався провідною роллю промислового виробництва, де ручна праця замінюється машинною. Праця найманих працівників (безпосередньо робітників та організаторів виробництва) наповнюється новим змістом, а саме потребує комплексного застосування капіталу, землі, підприємницьких здібностей. Взаємозв'язок, співвідношення та взаємозамінність факторів виробництва залежить від конкретних видів товарів, їх споживчих властивостей, обмеженості ресурсів та ефективності їх використання. Різні комбінації факторів виробництва здійснюються

за принципом – максимум продукту за найменшими витратами. Підприємницька здібність до комбінування факторів виробництва стає невід'ємним атрибутом ринкової економіки. Фактично це означає, що праця людини доповнюється такою складовою як здатність до підприємництва, до створення нововведень, інновацій.

Масове виробництво товарів і послуг, значна їх матеріаломісткість призводить до появи екологічного фактора, який стримує можливості підприємницької системи до економічного зростання. Екологічний фактор «вимагає» зменшення природомісткості економіки, зміни її структурних показників (зменшення ваги продукції та інвестицій в галузі природоексплуатуючих секторів), раціонального використання ресурсів та розміщення виробництва тощо. Реалізація цих проблем можлива лише за умов науково-технічного прогресу та системного використання його результатів, що пов'язано зі здатністю людини перетворювати знання на систему знань та здійснювати необхідні природоохоронні заходи.

Постіндустріальний етап розвитку (третя промислова революція, остання чверть ХХ ст.) визначається тим, що робітник перестає бути часткою машинної системи. Автоматизоване виробництво звільняє його від безпосередньої участі у процесі виготовлення продукту, наділяє його функціями контролю та управління засобами виробництва. В структурі виробництва відбуваються трансформаційні зміни – зростає потік капіталу у галузі нематеріальної (в класичному розумінні) сфери, в соціальну інфраструктуру. Розвиваються транспорт, комунікаційні послуги, торгівля, охорона здоров'я, наука, освіта. В якості фактора виробництва виділяється інформаційний фактор.

Як опосередкована ланка між наукою та виробництвом інформація забезпечує систематизацію знань щодо засобів виробництва, технологій, форм та методів організації і управління виробництвом. Але сама по собі інформація не може стати фактором розвитку виробництва. Це є здатність людини виділяти, збирати, систематизувати та використовувати необхідну інформацію. «Інформація в сучасних умовах виступає найважливішим фактором суспільного виробництва, який можна визначити як систему збирання, обробки та систематизації різноманітних знань людини з метою використання їх у різних

сферах її життєдіяльності й насамперед в економічній сфері» [22, с.114]. Інформація проникає у всі сфери господарської діяльності людини, стає засобом виробництва, продуктом (товаром), засобом розподілу, обміну та споживання. Вона безпосередньо впливає на розвиток економічних процесів, стає домінуючим фактором у розвитку інформаційної економіки.

Інформаційний фактор тісно пов'язаний з досягненнями науки, яка сама стає фактором виробництва. Як сфера діяльності, що продукує вироблення і використання систематизованих знань людьми, наука втілюється у виробництво у вигляді створення нових засобів праці, технологій, використання нових видів енергії, матеріалів, методів організації та управління виробництвом. Вона впливає на рівень зростання ефективності виробництва та рівень можливостей людського капіталу. Наука виступає як фактор, який революціонує процес виробництва, збагачує його змістовно. Особливо це проявляється на особистому факторі виробництва як інтегруючій силі економічного розвитку.

Соціально-економічні процеси в розвинутих країнах свідчать про низку тенденцій щодо особливостей факторів виробництва та процесу виробництва в цілому:

- праця (робоча сила) представлена насамперед «людським капіталом», який характеризується сукупністю здібностей людей, досвіду, знань, творчого потенціалу, креативного мислення. Все більше інвестицій вкладаються саме в людину, її знання, кваліфікацію. Поширюється процес соціалізації, коли все більша частка додаткового продукту суспільства йде в ті сфери, які безпосередньо забезпечують гідні умови життя людей, – освіту, охорону здоров'я, екологію, культуру, інформацію;

- підприємницькі здібності людей характеризуються все більшою ініціативою, гнучкістю, відповідальністю. «Людський капітал» генерує інноваційні ідеї, наукові дослідження, технологічні розробки та їх реалізацію. У самому процесі виробництва праця стає більш інтелектуальною. Людина виступає як носій здобутих здібностей, які є результатом перетворення отриманої інформації;

- змінюються організаційні форми процесу праці (дистанційна робота, робота за гнучким графіком, робота фахівців у віртуальних

колективах, самотійна зайнятість). Праця поступово перетворюється на децентралізовану та індивідуалізовану [21, с.28];

– капітал як фактор виробництва за своїм характером стає більш інформаційним. Він складається не тільки з матеріальних активів, а й з нематеріальних – інтелектуальних, які представляють собою знання і кваліфікацію робітників, досвід управління, канали збуту і постачання продукції тощо. Результатом таких інтелектуальних активів компаній стають вибудовані бізнес-процеси, напрацьований «портфель» клієнтів, створені бази даних, наукові розробки, імідж та репутація на ринку;

– формується економіка «нелімітованих ресурсів» [33], яка характеризується зменшенням добування і споживання вичерпних ресурсів для залучення їх у процес виробництва. Реалізується концепція сталого розвитку, що передбачає такий процес економічного зростання, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби.

Все це свідчить про трансформацію в сучасних умовах самого процесу праці та ролі особистого фактора виробництва. Очевидно, що знання, інформація, наука об'єктивно стають складовими праці як фактора виробництва. Створення умов для такого роду трансформацій в Україні є нагальною проблемою. Це потребує кардинальних зрушень у технологічному способі виробництва, у соціально-економічній системі та інституціональному механізмі функціонування національної економіки.

Висновки та список використаних джерел

Фактори виробництва – це сукупність ресурсів суспільства, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ.

Фактори виробництва слід розглядати як загальноекономічну та соціально-економічну категорію.

З точки зору загальноекономічних основ процесу праці фактори виробництва відображають ставлення людей до природи. Процес праці – це процес перетворення речовин природи відповідно до потреб людей через взаємодію робочої сили людини (особистого фактора) та засобів виробництва (речового фактора).

Одночасно в процесі виробництва люди вступають в економічні відносини між собою, що наділяє фактори виробництва суспільною формою і знаходить своє відображення у способі та характері їх поєднання. У способі поєднання факторів виробництва відбиваються організаційно-економічні відносини між людьми, у характері поєднання – система виробничих відносин. Таким чином, фактори виробництва як соціально-економічна категорія відображають специфіку економічних відносин.

З розвитком суспільного поділу праці з'являються нові види складових системи продуктивних сил, які на поверхні явищ трансформуються у фактори виробництва. Їх зміст та класифікація представлені різними школами і напрямками економічної теорії. Загальновизнаними факторами є земля, праця, капітал, підприємницькі здібності. За сучасних умов до них відносять знання, науку, інформацію. Між тим головним, вирішальним фактором виробництва є робоча сила людини, яка виробляє, організовує, вдосконалює всі інші фактори виробництва. Їх виділення та взаємодія зумовлені вдосконаленням самої робочої сили, появою нових складових здатності людини до праці. Саме праця людини є джерелом новоствореної вартості та її частки – додаткової вартості.

В сучасних умовах зміст праці людини трансформується. Праця «вбирає» в себе взаємодію все більшої кількості факторів виробництва. Знання, наука, інформація стають складовими праці людини як вирішального фактора виробництва.

1. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник / відп. ред. Г.Н.Климко.–Київ: Знання-Прес,–2002.–615 с.

2. Башнянин Г.І. Політична економія: підручник / Г.І.Башнянин, П.Ю.Лазур, В.С.Медведєв. – Київ : Ніка-Центр Ельга, 2000. – 527 с.

3. Основи економічної теорії: підручник / за ред. Л.С.Шевченко. – Харків : Право, 2008. – 448 с.

4. Мочерний С.В. Економічна теорія: навч. посібник / С.В.Мочерний. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2005. – 865с.

5. Маркс К. Капітал. Критика политической экономии. Т.1., кн. 1: Процесс производства капитала / К.Маркс. – М.: Политиздат, 1969. – 907 с.

6. Петти В. Трактат о налогах и сборах / В. Петти // Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. – М.: Эконом-Ключ, 1993.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. – М.: Эконом, 1993. – Т. 1. – 397 с.
8. Сей Ж.Б. Трактат по политической экономии / Ж.Б.Сей. – М.: Дело, 2000.
9. Менгер К. Основы политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: сборник. – К.: Экономика, 1992.
10. Кларк Дж. Распределение богатства / Дж. Кларк; науч. ред. А.А.Белых, А. В.Полетаев. – М.: Экономика, 1992. – 447 с.
11. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т.1 / А. Маршалл; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1983. – 415 с.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития. / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982.
13. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество: пер. с англ. / Дж. Гелбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 602 с.
14. Экономика знаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/33052.doc.htm.
15. Безуглий В.В. Экономічна і соціальна географія зарубіжних країн: навч. посібник / В.В.Безуглий. – Київ: ВЦ «Академія», 2005. – 704 с.
16. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М.: Прогресс, 1966. – 462 с.
17. Тоффлер Э. Шок будущего: пер. с англ / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 560 с.
18. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; пер. с англ. – М.: Academia, 1999. – 786 с.
19. Институціонально-інформаційна економіка: підручник / А. А.Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко; за ред. акад. А.А.Чухна. – Київ: Знання, 2010. – 687 с.
20. Каленюк І.С. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку / І.С.Каленюк. – Київ: ТОВ «Кадри», 2001. – 326с.

21. Мельник Л.Г. Социально-экономические проблемы информационного общества: [моногр.] / Л.Г.Мельник. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2005. – 430 с.
22. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В.Д.Базилевича. – Київ : Знання, 2006. – 631 с.
23. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления и модернизации рыночной экономики: учебник / Р.М.Нуреев. – М. : Норма, 2008. – 367 с.
24. Экономическая теория: учебник / под общ. ред. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 714 с.
25. Теоретическая экономика. Политэкономия: ученик / Под ред. Г.П.Журавлевой, Н.Н.Мильчаковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 485 с.
26. Дроздов В.В. Джон Стюарт Миль // Всемирная история экономической мысли: в 6 томах / гл. ред. В.Н.Черковец. – М. : Мысль, 1988. – Т. II.: От Смита и Рикардо до Маркса и Энгельса. – 574 с.
27. Мельник Л.Г. Экономика развития: учебник /Л.Г.Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2013. – 784 с.
28. Рікардо Д. Сочинения. Том 1.: Начала политической экономии и налогового обложения / Д.Рикардо; перевод под ред. М.Н.Смит. – М. : Госполитиздат, 1955. – 356 с.
29. Антология экономической классики: в 2 т. Т.1.: Антология экономической класики / предисл., сост. И.А.Столяров.– М. : МП «ЭКОНОВ», 1993. – 480 с.
30. Харрод Р. Теория экономической динамики / Р.Харрод. – М. : ЦЭМИ, 2008. – 210 с.
31. Экономика. Самуэльсон Пол А.: учебник, В сокр. Пер.с англ. / Пол.А.Самуэльсон. – Севастополь : Изд. «Ахтиар», 1995. – 384 с.
32. Хайман Д.Н.Современная микроэкономика: анализ и применение / Д.Н.Хайман. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 284с.
33. Бонар В.Ф., Пшенична Т.С. Фактори виробництва, їх групування та варіації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=32896>

**ДІАЛЕКТИКА КАТЕГОРІЇ
«КОНКУРЕНЦІЯ» В СУЧАСНІЙ
ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ**

7.1 *Сучасні наукові концепції теорії конкуренції*

7.2 *Дослідження змісту та структури категорії
«конкуренція»*

7.3 *Формування «інноваційної» конкуренції*

Висновки та список використаних джерел

**Розділ написано
канд.екон.наук, доцентом Н. О. Задорожнюк**

Актуальність роботи обумовлена тим, що дослідження конкуренції та її розвиток постійно знаходяться у фокусі обговорення економістами багатьох країн світу. У зв'язку з цим проблеми конкуренції займають ключове місце у світовій економічній літературі. В умовах існування значної кількості різних наукових підходів особливого значення набуває виділення існуючих теорій і концепцій конкуренції з метою здійснення відповідного порівняльного аналізу.

Мета роботи полягає у визначенні змісту та структури категорії «конкуренція», а також дослідженні сучасних наукових концепцій теорії конкуренції.

7.1. Сучасні наукові концепції теорії конкуренції

Конкуренція, як явище, в господарському житті виникла в процесі переходу від феодального способу виробництва (при якому вона виступала у формі різних цехових обмежень) до капіталістичного. Певною мірою вона існувала і в попередніх формаціях, охоплюючи всі сфери життя суспільства.

Можна визначити такі основні умови виникнення і функціонування конкуренції:

- наявність на ринку необмеженої кількості незалежних виробників і покупців продуктів або ресурсів;
- свобода виробників щодо вибору господарської діяльності;
- вільний доступ економічних суб'єктів до ринку та вільний вихід з нього;
- відповідність між попитом і пропозицією;
- мобільність матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів;
- відсутність угод між постачальниками та споживачами ресурсів, які можуть обмежити конкуренцію;
- наявність у кожного учасника ринку інформації щодо попиту, пропозиції, ціни, норми прибутку тощо.

В епоху первісного нагромадження капіталу з утвердженням принципу свободи торгівлі та промислу конкуренція була максимально вільною, позбавленою різного роду обмежень і

регулюючої ролі держави. Отже, на етапі свого становлення конкуренція розглядається як суперництво між суб'єктами у будь-якій сфері діяльності, які зацікавлені в досягненні спільної мети. З точки зору економічної діяльності такою метою була визначена максимізація прибутку за рахунок завоювання переваг споживачів.

Перші, найбільш цілісні теоретичні положення, присвячені питанням конкуренції, були сформульовані в XVIII ст. представниками класичної політичної економії (А. Смітом, Д.Рікардо, Дж. С. Міллем та ін.), які розглядали конкуренцію як невід'ємний елемент ринкового механізму та розробили модель досконалої конкуренції і виокремили основні риси конкурентного ринку [1-3].

У XIX ст. наукові погляди щодо теорії конкуренції отримали розвиток в працях Дж. Кейнса, У.С. Джевонса, Ф.І. Еджуорта та ін. Так, Дж. Кейнс визначав такий стан вільної конкуренції, при якому товарообмін здійснювався пропорційно витратам праці та капіталу, необхідних для їх виробництва [4, с. 132]. У.С. Джевонс запропонував модель конкурентного обміну, яка ґрунтується на таких ключових засадах:

- обмін здійснюється на ринку в певних пропорціях;
- кожен учасник ринкових відносин здійснює обмін виключно у власних інтересах;
- конкуренція на ринку носить абсолютно вільний характер, тому кожний учасник ринкового процесу намагається пропонувати більш вигідні умови обміну;
- товари, що обертаються на ринку, є однорідними за своїми якостями, внаслідок чого формується принцип «єдиної ціни» [4, с.94-97].

Подальший розвиток цієї моделі здійснив Ф.І. Еджуорт. Він запропонував алгебраїчне розкриття процесу досягнення рівноважної ціни, виявленої У.С. Джевонсом. Для досягнення цієї мети Ф.І. Еджуорт, у роботі «Математична психологія» (1881р.) доповнив модель обміну ще однією умовою – на ринку існує нескінченна кількість продавців і покупців [4, с. 336]. Тим самим він у ще більшому ступені, ніж сам У.С. Джевонс, наблизив цю модель до абсолютно конкурентних умов. Важливо відзначити, що Ф.І. Еджуорт, запропонував визначення досконалої конкуренції, в основі якої лежить виконання наступних необхідних умов:

- наявність невизначеної кількості учасників з обох боків ринку;
- повна відсутність будь-яких обмежень корисної поведінки;
- можливість розподілу товарів на ринку;
- відсутність бар'єрів для входу та виходу з ринку;
- висока мобільність факторів виробництва [4, с. 338].

У ХХ ст. теорія конкуренції отримала розвиток у працях Дж.Акерлофа, Дж. Б. Кларка, Дж. Коммонса, Р. Коуза, А.Маршалла, Е.Мейсона, Дж. Робінсона, Дж. Стіглера, О.Вільямсона, Е.Чемберлена, Г. Штакельберга та ін. [5-9].

Розвиток теорій конкуренції призводить до усвідомлення того, що конкуренція і монополія настільки переплетені, що виникає необхідність розуміння появи монополістичної конкуренції. Формуються принципово нові погляди на структури ринку, авторами яких виступили Е. Чемберлен і Дж. Робінсон [6-7]. Пізніше Й.Шумпетер визначив сутність конкуренції в боротьбі між новим і старим, в процесі якої відбувається «очищення» від неефективних фірм, внаслідок чого значна увага приділяється взаємозв'язку конкуренції з нововведеннями [8, с. 148].

Такі вчені, як Ф. Хайек, Г. Хамел, К. Прахалад, М. Портер, М.Брун та ін. розширили уявлення щодо ролі конкуренції в ринковій економіці з погляду функціонально-поведінкового підходу.

Істотний внесок у сучасну теорію конкуренції внесли зарубіжні дослідники А. Брандбургер, Б. Нейлбафф, Д. Тапскотт, Е. Вільямс, які виділили найбільш ефективну форму конкурентних відносин – «со-конкуренцію», засновану на поєднанні співробітництва та конкуренції [9-10].

З розвитком господарської системи суспільства форми і методи конкурентних відносин еволюціонують, що знаходить своє відображення в теоретичних положеннях щодо розкриття змісту конкуренції. У сучасній науковій літературі вагомий внесок у розвиток теорій конкуренції внесли такі вчені, як С.Б. Авдашева, М.І. Гельвановській, Г.Ю. Гуляєв, В.А. Гордєєв, І. Кирцнер, Д.А.Микрюкова, Ю.Б. Рубін, С.Г. Светуньков, Н.І. Усик, Р.А.Фатхутдінов, А.Е. Шаститко, А.Ю. Юданов та багато ін. У наукових працях цих вчених-економістів розкриваються причини виникнення конкуренції [11-13], надаються різні трактування цього

поняття [14-17], досліджуються теорії конкуренції [18-23], розкриваються механізми дії та соціально-економічні наслідки конкуренції тощо [24-30]. Відповідно до наукових думок та ідей, відображених у [18-20; 22], можна виділити декілька кроків еволюції конкуренції.

Отже перший крок характеризується виникненням ринкових відносин, одночасно з якими і зароджується конкуренція. Товаровиробники, з метою отримання доходу, починають змагатися за найбільш вигідні умови виробництва і збуту товарів. Ринкова система функціонує, ґрунтуючись на конкурентних відносинах між учасниками ринкового процесу. Для цього кроку характерні спонтанність і нерегулярність. З посиленням залежності виробників від ринкових коливань цін на їхні товари та інших факторів ринку конкуренція між учасниками ринкових відносин загострюється. З появою можливості розширення господарства та експлуатації праці найманих працівників виникає капіталістична конкуренція.

Другий крок починається з розвитком капіталістичних відносин і триває до 1870-х років. Об'єктом конкурентної боротьби стають не тільки товари, але і робоча сила, земля, засоби виробництва. На цьому етапі діє вільна (досконала) конкуренція. Саме в цей період вперше з'являються найбільш цілісні положення про механізм конкуренції, які закладаються представниками класичної політичної економі.

Третій крок починається наприкінці XIX ст., під впливом концентрації економіки західного суспільства, увага вчених зосереджена на дослідженні монополістичних структур і монополій. Результати цих наукових досліджень відображають крок вперед у вивченні впливу конкуренції на процес ціноутворення.

Четвертий крок (40-90-ті роки XX ст.) починається приблизно після Другої світової війни та характеризується тим, що конкуренція, довівши свою ефективність у порівнянні з монополією, відроджується та розвивається.

П'ятий крок (90-ті роки XX ст.-XXI ст.) характеризується тим, що конкуренція набуває нових рис – інноваційних. Основною метою такої конкуренції є не витіснення суперника з ринку, а спроба випередити його в чомусь новому, більш перспективному. Сьогодні боротьба насамперед ведеться за техніко-технологічне

лідерство, за пріоритет у відкритті нових і в перетворенні старих ринків. Підприємства прагнуть з найбільшою точністю спрогнозувати напрями змін щодо смаків і переваг споживачів і максимально втілити їх у свої товари та послуги.

Розглянуті кроки доволі стисло відображають еволюцію конкуренції, що обумовлює необхідність дослідження найбільш вагомих наукових поглядів щодо розвитку теорій конкуренції.

Так, Адам Сміт (1723-1790 рр.) у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» не дає чітко сформульованого трактування сутності конкуренції, вживаючи поряд з цим поняттям дефініції «суперництво» (в контексті відносин між ринковими конкурентами) і «змагання» (в контексті трудових відносин). Він розглядав конкуренцію, як щось само собою зрозуміле, що пронизує всі галузі економіки і обмежується тільки суб'єктивними причинами. Таким чином, конкурентні відносини засновані на суперництві та змаганні між суб'єктами ринку [1, с. 377].

Важливо відзначити, що А. Сміт першим визначив ключову роль конкуренції та втілив її дію в принципі «невидимої руки ринку», виходячи з концепції «економічної людини». В основу цієї концепції покладено той факт, що люди діють раціонально і постійно прагнуть задовольнити свої приватні економічні інтереси, що змушує їх вступати в суперництво один з одним, реалізуючи свої цілі.

Також А. Сміт встановив, що конкуренція приносить користь суспільству в цілому, оскільки вона є ідеальним і природним механізмом ефективного розподілу ресурсів, регулювання пропорцій виробництва і споживання за допомогою встановлення ринкової ціни.

А. Сміт на прикладі цінової конкуренції довів, що ринкова економіка, не керована колективною волею, все ж — підпорядковується суворим правилам ринкової поведінки. У відповідності з ними вільна конкуренція на ринках факторів виробництва прагне зрівняти переваги цих факторів у всіх галузях і тим самим встановлює оптимальний розподіл ресурсів між галузями.

Таким чином, А. Сміт зробив перший крок до розуміння конкуренції як ефективного засобу цінового регулювання, а його

науковий внесок в цьому аспекті полягає в наступному:

- сформулював поняття конкуренції як суперництва, що підвищує ціни (при скороченні пропозиції) і зменшує ціни (при надлишку пропозиції);

- визначив основні умови ефективної конкуренції, що включають наявність великої кількості продавців, вичерпну інформацію про них, мобільність використовуваних ресурсів;

- вперше показав, яким чином конкуренція, зрівнюючи норми прибутку, призводить до оптимального розподілу праці і капіталу між галузями;

- розробив елементи моделі досконалої конкуренції і теоретично довів, що в її умовах можливе максимальне задоволення потреб;

- зробив суттєвий крок до формування теорії оптимального розподілу ресурсів в умовах досконалої конкуренції.

Вільна конкуренція, теоретичні основи якої постулював А.Сміт, повністю виключає будь-який свідомий контроль над ринковими процесами. Координуючим елементом в його теоретичних положеннях виступає цінова система в абсолютно децентралізованій економіці.

Протилежністю вільної конкуренції А. Сміт бачив монополію, яка, на його думку, має негативний вплив на природний рівень цін. Монополісти, навмисне, не задовольняючи повністю існуючий на ринку попит і підтримуючи постійний брак товарів, продають свої товари значно дорожче їх природної ціни, що дозволяє їм збільшити свої доходи вище їх природної норми [1, с. 389-392].

Давид Рікардо (1772-1823 рр.) сконцентрував увагу на функціонуванні моделі досконалої конкуренції в довгостроковій перспективі, абстрагуючись від факторів, які в тривалому проміжку часу не мають вирішального значення. Уявлення про досконалу конкуренцію сприяли усвідомленню того, як «природні» ціни в довгостроковій рівновазі поєднуються з децентралізованим управлінням і як воно сприяє розвитку капіталістичної економіки [2, с. 156]. Для умов, розглянутих Д. Рікардо, принциповим є те, що ціни формуються лише під впливом попиту та пропозиції в результаті конкурентної боротьби. При цьому вирішальну роль у встановленні балансу цін відіграє конкуренція. Узагальнюючим елементом дослідження став «ринковий закон», який базується на

досягненні рівноважного стану при повній зайнятості.

Таким чином, ідея досконалої конкуренції допомогла зрозуміти, яким чином «природні» ціни в довгостроковій рівновазі поєднуються з принципами децентралізованого управління і як останні сприяють розвитку капіталістичної економіки.

Подальший розвиток теорії досконалої конкуренції здійснив Джон Стюарт Мілль (1806-1873 рр.), який зробив суттєвий внесок в теорію конкуренції:

- розробив рівняння міжнародного попиту;
- визначив «не конкуруючі» групи на ринку;
- запропонував потрібну класифікація цінової еластичності попиту;

- ввів поняття «економія на масштабах» та «альтернативні витрати» [4, с. 214-217].

Також слід відзначити Дж. С. Мілль вважав: «Беручи до уваги те, що конкуренція є єдиним регулювальником цін, заробітної плати, ренти, вона сама по собі є законом, який встановлює правила цього регулювання» [3, с. 48].

Якщо представники класичної політекономії розглядали конкуренцію як координуючий елемент товарного виробництва, то принципово іншу позицію займав Карл Маркс (1818-1883 рр.). У марксистській теорії значну увагу було направлено на соціальні наслідки, пов'язані з конкуренцією [4, с. 202]. Було доведено, що конкуренція призводить до банкрутства дрібних товаровиробників і неминуче веде до концентрації та централізації капіталу та створює сприятливі умови для панування великих монополій тощо. Позбавитись цієї несправедливості, на думку К. Маркса, можна тільки шляхом соціальної революції. На думку К. Маркса, конкуренція, регулюючи розподіл капіталу між галузями, сприяє тенденції норми прибутку до зниження та утворенню середньої норми прибутку. «Рівність прибутку в усіх галузях промисловості і народного господарства передбачає повну свободу конкуренції, свободу переливу капіталу з однієї галузі в іншу. А приватна власність на землю створює монополію, перешкоду цьому вільному переливу» [31, с. 293].

Слід зазначити, що конкуренція розглядалася К. Марксом і Ф.Енгельсом у більш широкому контексті, ніж тільки як відносини між господарюючими суб'єктами (як у А. Сміта), зокрема, вона

поширювалася на соціуми, піднімалася на макроекономічний рівень.

Таким чином, модель досконалої (чистої) конкуренції, теоретичні основи якої постулювали А. Сміт і його прихильники, повністю виключає будь-який свідомий контроль над ринковими процесами. Координуючим елементом виступає цінова система в абсолютно децентралізованій економіці.

Наприкінці XIX ст. під впливом концентрації економіки західного суспільства увагу вчених було зосереджено на вивченні монополістичних структур і монополій. Альфред Маршалл (1842-1924 рр.), розвиваючи основні положення класиків, зазначив, що в умовах досконалої конкуренції існує залежність попиту і пропозиції від ціни. Конкуренція для А. Маршалла – це модель ринку, що характеризується великою кількістю покупців і продавців, вільним доступом на ринок і неможливістю впливу на ринкові ціни. А. Маршалл вперше піддав критиці «умовності» моделі чистої конкуренції. Розробка теорії аналізу часткової і довгострокової стійкої рівноваги на ринку, а також облік розвитку технології і споживчих переваг при визначенні відносних цін дозволили створити основи теорії нової моделі конкуренції – монополістичної. Він стверджував, що механізм досконалої конкуренції забезпечує економічне зростання. В той же час, на думку А. Маршалла, монополії створюють нові, неринкові механізми регулювання, що надалі було покладено в основу теорії недосконалої конкуренції [5, с. 479-483].

Антуан Огюстен Курно (1801-1877 рр.) сформулював теорію ціноутворення для чистої монополії – такого типу ринку, на якому весь обсяг товару пропонує єдине на ньому підприємство. Також він запропонував модель конкуренції при незмінному обсязі виробництва конкурентів, доповнивши концепцію конкуренції, та визначив роль і вплив кількості конкурентів на ринку.

Запропонована А.О. Курно модель передбачає, що конкуренція двох і більше фірм, коли кожна фірма припускає, що обсяг виробництва її конкурентів буде залишатися незмінним. Якщо конкурують лише дві фірми, тобто існує дуополія, рівновага в умовах конкуренції, на думку А.О. Курно, досягається при більш низькій ціні та більш високому сукупному обсязі випуску, ніж в умовах монополії. Чим більше фірм діє в галузі і чим вище ступінь

взаємозамінності їх продукції, тим більше рівновага в умовах конкуренції нагадує рівновагу в умовах досконалої конкуренції. Також відповідно до запропонованої моделі будь-яка з фірм повинна бути готова до того, що з часом її конкуренти стануть змінювати обсяги виробництва і використовувати більш складні методи прогнозування [4, с. 152-154].

Таким чином, до початку ХХ ст. в економічній теорії сформувалася статична модель конкуренції і монополії як прояв двох протилежних ситуацій на ринку.

Американський економіст Едвард Гастінг Чемберлен (1899-1967 рр.) зробив перший крок у дослідженні конкуренції як динамічного за своєю природою процесу, запропонувавши теорію монополістичної конкуренції, в якій обґрунтував ідею синтезу конкуренції і монополії. Важливо відзначити, що для характеристики конкурентного стану справ Е.Г. Чемберлен ввів нову дефініцію «чиста» конкуренція (замість «досконалої»), вважаючи її антиподом монополії [4, с. 323-325]. Е.Г. Чемберлен стверджував, що сутністю монополії є контроль над пропозицією, а отже і ціною, який досягається посиленням взаємозамінності конкуруючих товарів, тобто диференціацією продукту. Тому скрізь, де в будь-якій мірі існує диференціація, кожен продавець володіє абсолютною монополією на свій власний продукт, але разом з тим піддається конкуренції з боку замінників. Виходячи з цього, він вважав, що про становище всіх продавців правомірно говорити як про «конкуруючих монополістів» в умовах дії сил «монополістичної конкуренції».

У розвитку своєї ідеї про процес «диференціації продукту» як про природну реакцію конкурентів на не менш природний прояв самої конкуренції Е. Чемберлен обґрунтовує зростаючий вплив на цей процес нецінових факторів конкуренції, маючи на увазі обумовлені особливими властивостями (фабрична марка, своєрідність пакування) та індивідуальними особливостями якості товарів і рекламу. Це означає, що витримати змагання з великим господарюючим суб'єктом і бути монополістом може невеликий (середній) торговець і виробник. «Монополія не обов'язково є наслідком фінансового контролю, концентрації виробництва і централізації капіталу, бо ринкова система посилює конкуренцію» [7, с. 53-55].

Джоан Робінсон (1903-1983 рр.) запропонувала теорію недосконалої конкуренції, визначила різні варіанти поведінки підприємств і вважала, що конкуренція може існувати при наявності ринкової влади у фірм. Ідеальним станом ринкової економіки для Дж. Робінсон є модель досконалої конкуренції, відхилення від якої повинні відповідним чином коригуватися державною політикою. Також науковий внесок вченої у дану проблематику полягає у розробці параметрів конкуренції. Якщо раніше вважалося, що конкуренція – це переважно цінова конкуренція, то Дж. Робінсон запропонувала інші характеристики конкурентної поведінки фірм: величина транспортних витрат, рівень якості продукції, особливості обслуговування клієнтів, терміни кредиту, репутація фірми, реклама тощо [6, с. 218-220].

На відміну від Е.Г. Чемберлена, Дж. Робінсон бачила в недосконалій конкуренції порушення і втрату нормального рівноважного стану конкурентної господарської системи. У своїй роботі вона доходить висновку, що «переважання в дійсному світі умов недосконалої конкуренції сприяє виникненню тенденції до експлуатації факторів виробництва і посилюється завдяки формуванню великих об'єднань, що сприяє ще більшій несправедливості у розподілі багатства і дестабілізації соціально-економічних відносин ринкового середовища». В умовах недосконалого ринку окремі фірми не можуть досягти оптимальних розмірів, функціонують неефективно, і «тому монополіст має можливість не тільки підвищити ціни на свою продукцію, обмежуючи випуск, але також знизити витрати виробництва шляхом вдосконалення організації виробництва в галузі» [6, с. 224].

Таким чином, в результаті досліджень Дж. Робінсон виявила необхідність розробки конкретних заходів державного втручання в економіку з метою усунення виявлених нею протиріч недосконалої конкуренції. Обґрунтування таких заходів через кілька років було запропоновано Дж.М.Кейнсом (1883-1946 рр.), а рекомендованим та його послідовниками заходи державного втручання називають «кейнсіанськими» [4, с. 123].

Дж. М. Кейнс відкинув ідеї класиків щодо «вільної конкуренції» і вважав, що ринкова економіка втратила здатність автоматичного відновлення рівноваги. Щоб уникнути соціальних потрясінь, Дж.М. Кейнс пропонує державі проводити політику

«повної зайнятості», яка дасть можливість бізнесу отримувати максимальний прибуток [32, с. 108-112]. Таким чином, у своїх наукових працях Дж. М. Кейнс не тільки відобразив теорії конкуренції Е.Г. Чемберлена і Дж. Робінсон, а й завдяки цим теоріям зміг протистояти принципам «класичної теорії».

Запропонований Дж. М. Кейнсом аналіз ринкової ситуації в умовах відсутності змін в організації і методах виробництва має широке практичне застосування при розгляді питань конкуренції. Зокрема при аналізі традиційних галузей та сфер діяльності, що не зазнають істотних або швидких змін в результаті науково-технічного розвитку. У вирішенні питань конкуренції в цих галузях її учасники повинні зосереджувати свою увагу на дослідженні попиту і можливості впливу на нього.

Англійський економіст Артур Сесіл Пігу (1877-1959 рр.) в середині ХХ ст. звернув увагу на те, що система вільного ринку породжує конфлікти не тільки між приватними і суспільними інтересами, але також і всередині суспільного інтересу між вигодою поточного періоду та інтересами майбутніх поколінь. А.С.Пігу вважав, що за умови вільної конкуренції достатньо опосередкованих методів, а з посиленням позицій монополій в економічному житті виникає необхідність прямого втручання держави [4, с. 242]. Разом з тим, визнаючи роль держави у вирішенні соціальних проблем, А.С. Пігу був прихильником вільної конкуренції в економіці й обмежував державне втручання в економічне життя, виступав проти державного регулювання цін і розподілу ресурсів.

Австрійський економіст Йозеф Алоіз Шумпетер (1883-1950 рр.) досліджував конкуренцію як динамічне явище, яке постійно розвивається та порушує стан ринкової рівноваги. Джерелом і одночасно результатом конкурентної боротьби він вважав нововведення, засновані на змінах способів виробництва й реалізації товарів та називав процес відокремлення економіки від усього віджилого «творчим руйнуванням».

Сутність конкуренції, на думку Й.А. Шумпетера, полягає в «боротьбі між новим і старим», у постійному пошуку і впровадженні підприємцями нововведень. Основним методом боротьби стає цінова конкуренція, заснована на нововведеннях, яка веде до скорочення виробничих витрат, розширення асортименту та

підвищення якості продукту. Також Й.А.Шумпетер вважав, що будь-яке нововведення зароджує тенденції монополістичної конкуренції, тому монополія є наслідком нововведень, і визначив її позитивні риси [8, с. 312-315]. Таким чином, Й.А. Шумпетер через категорію нововведень поглибив розуміння конкуренції як закономірності ринкового господарства, виправдовуючи процес монополізації економіки.

Подальший розвиток теорії конкуренції пов'язаний з ускладненням поняття «конкуренції» відповідно до змісту об'єктивної реальності, на основі чого розширюються межі наукового простору досліджуваного економічного явища. Так, Гарольд Хотеллінг (1895-1973 рр.) вперше запропонував термін «просторова конкуренція» та стверджував, що при монополістичній конкуренції суб'єкт, що знаходиться в стані квазімонополіста, створює свій ринковий простір, в результаті чого з'являється просторова конкуренція. У роботі «Стабільність конкуренції» Г.Хотеллінг виявив взаємозв'язок між ідеєю нецінової конкуренції і географічним розміщенням конкуруючих фірм або роздрібних торговельних точок, продемонструвавши, що принцип максимізації прибутку автоматично змушує конкурентів розташовуватися близько один до одного [33, с. 354-355].

Послідовники неокласичних вчень К.Р. Макконнелл і С.Л.Брю визначили чотири типи ринку та за допомогою функціонального методу дослідження виявили особливості кожної ринкової ситуації. Таким чином, акцент змістився з самої боротьби між господарюючими суб'єктами на аналіз структури ринку, чотирьох основних ринкових ситуацій: досконала конкуренція і недосконала конкуренція, яка представлена чистою монополією, олігополією і монополістичною конкуренцією [34, с. 515].

Фрідріх Август фон Хайєк (1899-1992 рр.) розширив уявлення про конкуренцію, розглядаючи її як «процедуру відкриття» розсіяного в суспільстві знання про переваги споживачів, технологічні можливості тощо [33, с. 330]. Ф.А. Хайєк запропонував розрізняти конкуренцію як динамічний процес, а конкурентну рівновагу як певний статичний стан (модель) ринку. На його думку, конкуренція самостійно, без втручання держави, здатна привести ринок до бажаного рівноважного стану. Він запропонував вільну конкуренцію в процес емісії грошей, обумовив

це тим, що уряд завжди є об'єктом впливу зацікавлених груп і отже не може проводити незалежну і нейтральну монетарну політику [35, с. 114].

Істотний внесок у розвиток теорії конкуренції вніс американський економіст Майкл Портер (1947 р. народження). Він стверджує, що для успішної конкурентної боротьби господарюючий суб'єкт повинен сформувавши конкурентну стратегію, мета якої полягає в забезпеченні переваги над конкурентами через виявлення своїх конкурентних переваг, їх поглиблення і вдосконалення [36, с. 240].

М. Портер показав, що конкуренція набуває глобального характеру, в якому конкурують не економічні системи країн, а фірми, що працюють в різних соціально-економічних умовах. М. Портер вводить поняття «кластер», яке відображає ступінь інтеграції та взаємодії споріднених і підтримуючих галузей. Вченому вдалося узагальнити погляди різних економічних шкіл і запропонувати власну модель п'яти конкурентних сил, які формують структуру галузі. Серед них було виокремлено такі.

1. Суперництво між продавцями усередині галузі.
2. Фірми, що пропонують товари-замінники (субститути).
3. Можливість появи нових конкурентів усередині галузі.
4. Здатність постачальників сировини, матеріалів і комплектуючих, які використовуються фірмою, диктувати свої умови.
5. Здатність споживачів продукції фірми диктувати свої умови.

Модель п'яти конкурентних сил М. Портера наведено на рис.7.1.

Модель п'яти сил конкуренції М. Портера дозволяє визначити найкращу відповідність між внутрішнім станом організації і дією сил у її зовнішньому оточенні. Ця модель може допомогти знайти конкурентну перевагу та дозволить компанії зайняти вигіднішу ринкову позицію.

Зазначимо, що М. Портер розробив широко відому методику аналізу конкурентоспроможності, а також описав стадії зростання конкурентоспроможності національної економіки (від стадії «первинних чинників», таких як дешева праця, до стадії конкуренції на основі інновацій та останньої стадії – конкуренції на

основі багатства). На його думку, чим сильніше розвинена конкуренція на внутрішньому ринку країни і вище вимоги покупців, тим більша ймовірність успіху компаній з цієї країни на міжнародних ринках (і навпаки, ослаблення конкуренції на національному ринку призводить, як правило, до втрати конкурентних переваг) [36, с. 258-265].

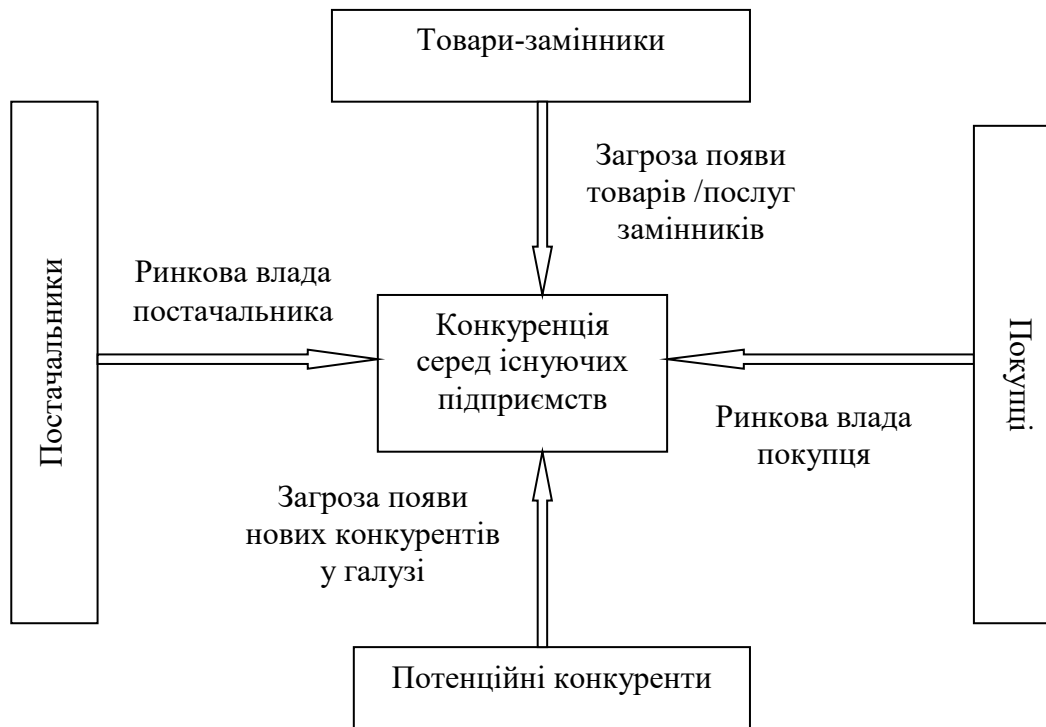


Рисунок 7.1 – Модель п'яти конкурентних сил М. Портера (джерело: [36])

Манфред Брун, розвиваючи поняття конкуренції, ввів новий термін – «гіперконкуренція», під яким слід розуміти багатоаспектну, динамічну і агресивну конкуренцію, обумовлену тиском раніше ізольованих один від одного конкурентних факторів. Така конкуренція розмиває галузеві межі ринку, характеризується взаємопроникненням галузей шляхом утворення кластерів, швидким розповсюдженням інформації, дерегуляцією ринків, залученням робочої сили ззовні [37]. М. Брун виділяє наступні відмітні ознаки гіперконкуренції:

– гіперконкуренція одночасно охоплює кілька сфер, найважливішими з яких є витрати, якість, терміни, «ноу-хау», створення ринкових бар'єрів, зміцнення фінансового становища. В умовах гіперконкуренції менеджмент не може зосереджувати

зусилля лише на одному з конкурентних параметрів, їх всі необхідно враховувати одночасно;

– підприємства повинні враховувати багатоаспектний характер гіперконкуренції. Вона може протікати на різних рівнях: на товарних ринках; в сфері ресурсів; між різними підприємницькими концепціями; в складі об'єднання підприємств, коли компанія веде боротьбу з суперниками, уклавши союз з іншими виробниками, постачальниками, партнерами, торговими посередниками тощо;

– динамізм розвитку ринку: позиції конкурентів і розстановка сил змінюються з наростаючою швидкістю; безперервно з'являються нові й виходять з ринку «старі конкуренти», надаються нові види послуг, збільшується кількість злиття підприємств тощо; прогнозувати ситуації все важче і проблематичніше, а строки прогнозів стають коротшими;

– зростаюча агресивність учасників ринкового суперництва: поведінка підприємств стає менш миролюбною, здійснюються прямі атаки для ослаблення конкурентів [37].

Також поняття «гіперконкуренція» досліджував Р. Авеню. На його думку, гіперконкуренція характеризується «постійно наростаючим суперництвом у формі товарних інновацій, які швидко з'являються, агресивною конкуренцією цін і компетентностей, експериментуванням з новими підходами до обслуговування купівельних потреб». Р. Авеню використовує термін «гіперконкуренція» для опису галузевого навколишнього середовища, яке характеризується інтенсивними і швидкими діями конкурентів, коли суперники прагнуть отримати ринкову перевагу і зруйнувати переваги своїх конкурентів [38].

Світова фінансово-економічна криза, що вибухнула у 2008 р., показала неефективність застосування традиційних моделей конкуренції багатьма компаніями. Фірми поодиночі вже не в змозі створювати інновації, самостійно задовольняти запити споживачів та випереджати конкурентів. Тому фірми вимушені вдаватися до різних форм співпраці між рівними господарюючими суб'єктами.

А. Бранденбургер і Б. Нейлбафф формують концепцію, яка передбачає з'єднання раніше альтернативних понять – конкуренція і співпраця. Конкурентне співробітництво між господарюючими суб'єктами, на їхню думку, дозволить направляти інвестиції не на

конкурентні заходи (рекламу, маркетинг тощо), а на створення нового продукту (технології), що в результаті сприятиме збільшенню цінності для споживача [9, с. 158].

Таким чином, конкурентне співробітництво сьогодні принципово відрізняється від традиційної моделі конкуренції та активно поширюється у сучасних ринкових умовах.

7.2. Дослідження змісту та структури категорії «конкуренція»

Процес еволюції конкуренції обумовлений розвитком економічної системи, тому, відповідно до [13; 23; 24] становлення та розвиток конкуренції можливо визначити такими ключовими етапами: докапіталістичної конкуренції, досконалої (вільної) конкуренції, монополістичної конкуренції та сучасної конкуренції, які наведено на рис. 7.2.

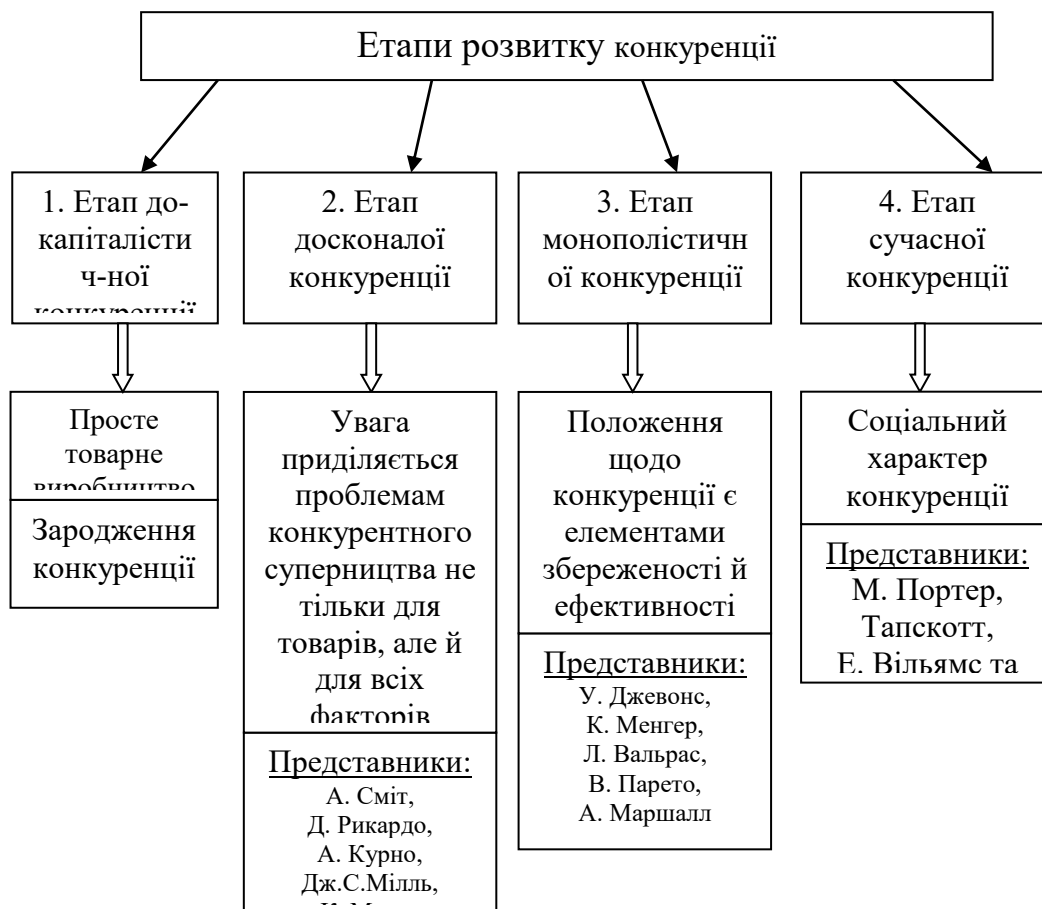


Рисунок 7.2 – Основні етапи розвитку конкуренції (розроблено на основі аналізу: [13; 23; 24])

На основі рис. 7.2 дослідимо змістовно кожен етап.

1. Етап докапіталістичної конкуренції. Цей етап починається з епохи розпаду первіснообщинного ладу і виникнення простого товарного виробництва та закінчується з виникненням капіталістичних відносин. Найважливіші відмітні ознаки конкуренції на даному етапі – випадковий характер і нерегулярність відносин конкуренції. Посилення залежності дрібних товаровиробників від ринку та ринкових коливань цін на вироблені ними товари загострює конкурентну боротьбу. З'являється можливість зміцнення господарства, застосування найманих працівників, експлуатації їх праці, виникає капіталістична конкуренція.

2. Етап панування досконалої (вільної) конкуренції – почався з розвитком капіталістичних відносин і тривав до 1870-х років. На даному етапі конкуренція охоплює не тільки товари, але і всі фактори суспільного виробництва: робочу силу, землю, засоби виробництва. У зарубіжній економічній літературі таку конкуренцію називають «чистою», тому що вона вільна від втручання держави, а ринок вільний від монополій. Учасники ринкових угод мають необхідну інформацію про якість товарів, ціни і вигоди торгівлі. Цей етап вважається класичним в економічній науці, велика увага приділяється проблемам конкурентного суперництва на ринку. З'являється досконала конкуренція, яка веде до розвитку процесів концентрації капіталу і централізації виробництва. Тому, в другій половині ХІХ ст. виникають великі підприємства та їх об'єднання, які поступово охоплюють зростаючу частку галузевих ринків; розвивається процес концентрації виробництва. Таким чином, конкуренція стає недосконалою. Скорочується кількість виробників-продавців, найбільші з решти одержують можливість деякою мірою впливати на ринкову ціну, а вироблена продукція нерідко стає різномірною та диференційованою.

3. Етап монополістичної конкуренції, який розпочався з 1870-х років і тривав до Другої світової війни. Розвиток продуктивних сил на цьому етапі спричинив необхідність конкуренції виробництва й капіталу. Економіка західного суспільства ставала все більш концентрованою, зросла увага до монополій і утворення монополістичних структур як засобу захисту від конкуренції.

Цінове регулювання на цій стадії розвитку застосовувалося на практиці значно частіше, ніж раніше. Науковці вважали, що буржуазна держава має гарантувати недоторканність приватної власності та прибутків, забезпечувати стійкість грошової системи і дотримання «правил конкуренції». Таким чином, дослідники показали, що втручання держави може викликати порушення рівноваги і зниження економічної ефективності. При цьому основний недолік в описі монополії класичною і неокласичною школами полягає в тому, що в дослідженнях приділялася велика увага координуючій ролі ціни в довгостроковій рівновазі.

4. Етап сучасної конкуренції почався приблизно після Другої світової війни і триває до теперішнього часу. Головна відмінність конкуренції на даному етапі полягає в тому, що сучасна конкуренція має більш виражений, ніж раніше, соціальний характер. При цьому важливою характеристикою є підтримка конкуренції з боку держави через регулювання за допомогою антимонопольного законодавства, контролювання угод між великими компаніями, що перешкоджає появі недобросовісної конкуренції.

На сучасному етапі конкуренція виникає, насамперед, між гігантськими об'єднаннями і всередині них, а також між підприємствами немонополізованого сектору економіки та підприємствами різних форм власності. Її особливість полягає в тому, що центр боротьби все більше переміщується зі сфери обігу на сферу виробництва, з галузевого на міжгалузевий, з національного на інтернаціональний рівні [39].

Результати проведеного аналізу теорій конкуренції та дослідження сутності категорії «конкуренція» систематизовано у табл. 7.1.

Аналіз поглядів вчених різних економічних шкіл і напрямів на категорію «конкуренція» показав, що не існує єдиного загальноприйнятого розуміння цієї категорії. Це пов'язано з тим, що з розвитком економічної системи еволюціонують самі форми і методи конкурентних відносин, вони схильні до розвитку відповідно до зміни конкурентного середовища та інших факторів, здатних впливати на них. Таким чином, в конкретний історичний період конкуренція набуває певних специфічних рис, що вимагає від дослідників по-різному розкривати зміст даного поняття.

Таблиця 7.1 – Дослідження сутності категорії «конкуренція»
(розроблено на основі: [1-10; 31; 33; 36])

Автор, наукова праця	Сутність категорії «конкуренція»	Модель ринку
А. Сміт «Дослідження про природу і причини багатства народів»	Автоматичний врівноважений механізм ринку	Досконала конкуренція
Д. Рікардо «Принципи політичної економії та оподаткування»	Механізм цінового регулювання ринку	
Дж. С. Мілль «Принципи політичної економії»	Закон, що встановлює правила регулювання ринку	
К. Маркс «Капітал»	Змагання між виробниками за споживача	
А. Маршалл «Принципи економічної науки»	Стан ринку, що характеризується безліччю покупців і продавців, не здатних впливати на ринкові ціни	
А. Курно «Дослідження математичних принципів теорії багатства»	Суперництво двох і більше фірм. При цьому кожна фірма припускає, що обсяг виробництва її конкурентів буде залишатися незмінним	Недосконала конкуренція
Дж. Робінсон «Економічна теорія недосконалої конкуренції»	Ринкова ситуація, при якій діє значна кількість незалежних конкурентів	
Е. Чемберлен «Теорія монополістичної конкуренції»	Принципова можливість впливу на ринок	
Й. Шумпетер «Капіталізм, соціалізм і демократія»	Суперництво старого з новим (головним чином в технологіях)	
Ф.А. Хайєк «Індивідуалізм та економічний порядок»	Процедура, відкритість та привабливість	
М. Портер «Конкуренція»	Ситуація не рівноваги, а постійних змін	Інноваційна конкуренція
А. Бранденбургер, І. Нейлбафф «Конкурентне співробітництво в бізнесі»	Неефективна поведінка фірми в сучасних умовах, на відміну від співпраці	
Д. Тапскотт, Е. Вільямс «Вікіноміка. Як масове співробітництво змінює все»	Застарілий і занадто дорогий спосіб пошуку інновацій	

Множинність визначень конкуренції головним чином викликана застосуванням трьох підходів для ідентифікації даної економічної категорії: структурного, функціонального і поведінкового [18; 22-24], які систематизовано на рис. 7.3.

Структурний підхід акцентує увагу на моделі ринку досконалої конкуренції. Конкуренція в даному аспекті означає таку ринкову ситуацію, при якій безліч економічних суб'єктів, що функціонують на ринку, не здатні справити істотного впливу на зміну ціни товару. Вивчення конкретної структури ринку потрібно для виявлення ступеня розвитку конкуренції на ньому і необхідності державного втручання.



Рисунок 7.3 – Підходи до змісту поняття «конкуренція»
(розроблено на основі аналізу: [18; 22-24])

При функціональному підході конкуренція розглядається як невід'ємний елемент ринкової системи. Сутність конкуренції проявляється через реалізацію нею ключових функцій. Конкуренція досліджується як механізм, що забезпечує баланс цін через взаємодію попиту та пропозиції; як прискорювач науково-технічного прогресу; як інструмент регулювання пропорцій суспільного виробництва. Виконуючи ключові функції, конкуренція впливає на ефективність виробництва, підвищуючи його технічний рівень, забезпечуючи поліпшення якості та розширення номенклатури продукції, що в результаті відображається на економічному зростанні країни.

Якщо з точки зору функціонального підходу конкуренція розглядається як невід’ємний елемент ринкової економіки, якому притаманні різні функції, то виходячи з поведінкового підходу, під конкуренцією насамперед розуміється процес, заснований на суперництві господарюючих суб’єктів, що підтверджують її типові визначення. З точки зору поведінкового підходу, конкуренція розглядається не як статичний стан (модель, структура, тип) ринку, а досліджується як динамічний процес взаємовідносин суб’єктів ринку. У зв’язку з цим доречно поряд з поняттям «конкуренція» вживати як синонім таку категорію як «конкурентні відносини», роблячи акцент на поведінковій складовій конкуренції.

Таким чином, можна виділити декілька найважливіших складових у представлених визначеннях конкуренції. Конкуренція, з позиції «змагальної» гілки поведінкового підходу [23], являє собою:

- змагання, необхідне для існування на ринку, причому вимушене об’єктивно притаманне середовищу, в якому функціонує виробник;
- процес взаємодії декількох підприємств чи інших економічних суб’єктів;
- елемент ринкового механізму, який дозволяє врівноважити попит і пропозицію;
- суперництво за досягнення найбільш вигідних умов роботи та отримання необхідних результатів;
- спрямованість на отримання максимального прибутку при мінімальних витратах;
- процес або вплив, який має руйнівну дію на конкуруючі суб’єкти.

Проведений нами аналіз найбільш відомих теорій конкуренції дозволив виявити ключові елементи, що лежать в основі еволюції концептуальних положень цих теорій. Так, до елементів зберігання можна віднести: досягнення оптимального розподілу праці і капіталу в результаті зрівнювання конкуренцією норми прибутку; необхідність наявності у економічних суб’єктів необхідних знань про свої ринкові можливості; економічна свобода конкурентів; визначення вартості конкретного виду товару в умовах конкуренції за допомогою суспільно необхідних витрат праці тощо. До елементів пристосовуваності можна віднести: появу нового

нецінового методу конкуренції; формування різних бар'єрів для входу нових учасників ринку тощо. До елементів мінливості можна віднести: фінансову та матеріальну підтримку з боку уряду; розробку та впровадження різних інновацій тощо.

Однак слід зазначити, що подальший розвиток конкуренції, як в науковому, так й у практичному аспектах, головним чином, пов'язується з інноваціями. Тому особливої уваги потребує розгляд формування «інноваційної» конкуренції у сучасних умовах господарювання.

Проведений комплексний аналіз змісту категорії «конкуренція» дозволяє зробити низку важливих висновків.

1. Конкуренція зародилася одночасно з товарним виробництвом і є невід'ємною ознакою ринкової економіки. Складність вивчення цього явища, з одного боку, та процесу, з іншого, підтверджує той факт, що за кілька століть його дослідження вчені так і не прийшли до єдиної думки про те, яку сутність слід вкласти в це поняття. Все це обумовлює необхідність подальших досліджень цієї категорії.

2. Еволюційний розвиток конкуренції характеризується трьома властивостями: збереженістю, пристосовуваністю та мінливістю. Властивість зберігання ринкової конкуренції в короткостроковому і довгостроковому періодах реалізується через регулювання норми прибутку суб'єктів господарської діяльності. Властивість пристосованості проявляється в тому, що бар'єри входу в галузь долаються через нецінові методи конкурентної боротьби, вдосконалення якості продукції, умов її продажів, сервісу та ін. Через властивість мінливості конкуренція, переходячи на більш високий рівень розвитку, обумовлює модифікацію форм господарської діяльності суб'єктів, використовуючи елементи нецінового суперництва, спираючись на стимулюючу підтримку з боку держави, активного використання інновацій у різних сферах.

3. У процесі розвитку конкурентних відносин, їх форм і методів еволюціонують і погляди вчених на сутність та функції конкуренції в економіці. Сучасний етап розвитку ринкової економіки характеризується послабленням взаємного протистояння конкурентів і формуванням нової форми відносин, заснованої на спів-конкуренції, що поєднує в собі одночасно риси конкуренції і

співробітництва. Можна стверджувати, що це новий і сучасний вид конкуренції – інноваційна конкуренція [40].

7.3. Формування «інноваційної» конкуренції

Сьогодні конкуренції відводиться головна роль у стимулюванні інновацій. Сьогодні саме за рахунок інновацій забезпечуються конкурентні переваги і, в результаті, конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта (продукту) на ринку. Економісти різних шкіл і напрямків приділяли особливу увагу взаємозв'язку конкуренції та інновацій. Результати аналізу основних концепцій конкуренції, починаючи з XVIII ст., відображають конкуренцію через призму інноваційних перетворень. Наприкінці XX ст.– початку XXI ст. ця тенденція перетворюється на закономірність. Еволюція поглядів на взаємозв'язок розглянутих економічних категорій показує, що спочатку конкуренції відводилася стимулююча функція в створенні нововведень: впровадження нових технологій, випуск нових товарів, підвищення якості продукції (А. Сміт, А. Маршалл, Й.Шумпетер) [1; 5; 8]. Пізніше інноваційні фактори перемістилися в центр механізму конкуренції, перетворившись на невід'ємний інструмент радикальних змін (М. Портер, Ф. Хайєк) [35; 36].

Сучасні науковці (М.В. Гнилицький, Н.А. Делиникайтис, А.В.Каратаєв, В.В. Мельников та ін.) присвячують свої дослідження питанням конкуренції відповідно до постійних змін на ринку та змін у потребах споживачів [14; 17; 29; 30]. Тобто, на сучасному етапі розвитку ринкової економіки, конкуренцію визначають і як процес використання різних факторів і як відкриття й використання нових умов її вдосконалення.

Таким чином, сутність категорії «конкуренція» постійно доповнюється вченими різних наукових шкіл та напрямків. В сучасних умовах конкуренція ототожнюється з такими поняттями, як «співпраця» та «інновації». Так, однією з найважливіших характеристик інноваційної моделі економіки є принцип «відкритих інновацій», які полягають в тому, що підприємство в процесі розробки нових технологій та інноваційної продукції не

тільки розраховує на свої внутрішні сили, тобто підрозділи, що займаються наукомісткими технологіями, але й енергійно привертає ідеї та фахівців ззовні [41; 42]. Прихильниками інновацій, в тому числі при дослідженні конкуренції є С.А. Анін, І. Кірцнер та ін. [43; 44].

Стрімке поширення Інтернету і соціальних мереж змінило уявлення не тільки про глобальну конкуренцію, але й про взаємодію компаній і споживачів, громадян та держави. Швидкість науково-технічного прогресу і міжнародна конкуренція самі по собі вже не дозволяють компанії встигнути за конкурентами і тим більше випередити їх [45].

Взаємозв'язок інновацій і конкуренції у поглядах різних наукових шкіл наведено у табл. 7.2.

Таблиця 7.2 – Дослідження взаємозв'язку інновацій і конкуренції у різних наукових поглядах (розроблено на основі аналізу: [41-46])

Економічні напрями, школи, теорії	Інноваційні аспекти теорії конкуренції
Неокласична теорія	Виділяється «творча конкуренція», стимулююча інновації, і «руйнівна конкуренція», яка призводить до монополізації ринку, зниження стимулів до інновацій, зростання цін.
Теорія недосконалої і монополістичної конкуренції	Досліджується роль інновацій у формуванні ринків недосконалої конкуренції та їх вплив на формування нововведень.
Теорія інноваційного розвитку	Основою конкуренції є безперервне впровадження нововведень на всіх рівнях: технологічному, виробничому, управлінському та ін.
Неоавстрійська школа	Ефективна конкуренція заснована на пошуку «розсіяного знання» і на монополії на інформацію, якою володіє кожен індивід.
Теорія економіки галузевих ринків Мейсона–Бейна	В умовах досконалої конкуренції під впливом інтенсивного суперництва виникають найбільші стимули до інноваційної діяльності.
Новий інституціоналізм	Конкурентне середовище забезпечує великі стимули до інновацій.
Теорія конкурентної переваги	В основі високої конкурентоспроможності країн лежать інноваційні конкурентні переваги.
Теорія «спів-конкуренції»	В умовах глобалізації пріоритетним джерелом конкурентних переваг стає інноваційний розвиток, заснований на співпраці. Пріоритетними стають «відкриті інновації».

Таким чином, конкуренція є невід'ємною ознакою ринкової системи та основною рушійною силою її ефективного розвитку.

Здорова конкуренція позитивно відображається на економічному зростанні країни.

Сучасна економічна дійсність, що характеризується трансформацією економічних відносин, глобалізацією бізнесу, інтеграцією України у світовий простір, покладає на розвиток конкурентних відносин ще більшу відповідальність за поліпшення економічних та інноваційних показників, підвищення якості життя та покращення добробуту суспільства.

Конкурентне співробітництво, як невід'ємний елемент ринкової поведінки значної кількості передових світових компаній, в останні роки змінює традиційні уявлення про зміст конкурентної боротьби. Вивчення змісту новітніх тенденцій розвитку теорії та практики конкуренції, як результату еволюції сучасної наукової думки і суперечливих процесів глобального світового розвитку, дозволяє зробити висновок про якісний характер змін, що відбулися.

Таким чином, тісний взаємозв'язок конкуренції та інновацій свідчить про їх взаємний вплив одна на одну. Спочатку конкуренція стимулювала впровадження інновацій з метою удосконалення товару і зміцнення ринкових позицій фірми. Сьогодні інновації впливають на особливості та механізм конкурентної боротьби. Швидка зміна технологій не дозволяє фірмам встигнути за конкурентами і створити новий продукт поодиночі, що обумовлює перехід від безкомпромісної моделі суперництва між господарюючими суб'єктами до їх взаємовигідної співпраці. Нова форма ринкової поведінки фірми – співконкуренція, яка базується на різних формах кооперації (на основі співробітництва за взаємовигідних напрямів), але не виключає суперництва між фірмами. Така форма інтеграції фірм дозволяє найбільш швидкими темпами і з максимальною ефективністю отримати і розповсюдити нові знання [45].

Інноваційна конкуренція передбачає прийняття моделі співконкуренції та не означає заперечення або повного відходу від традиційної ринкової моделі конкуренції, заснованої на безкомпромісній боротьбі. Вона заснована на реалізації можливості співіснування кількох моделей одночасно, коли одна виникає в межах попередньої і розвивається як її складова. Одночасне співіснування цих моделей обумовлює їх взаємний вплив.

Серед основних характеристик інноваційної моделі конкуренції можна відокремити такі:

- партнерські відносини, засновані на довірі; відкриті бізнес-зв'язки для обміну інформацією;
- координація, обмін досвідом, знаннями, інноваціями та/або працівниками;
- довгострокове співробітництво.

З метою забезпечення ефективного взаємозв'язку конкуренції та інновацій важливо виділити сучасні умови щодо управління конкуренцією нового типу.

1. Активізація процесу глобалізації, що сприяє розподілу праці у світовому масштабі та проявляється у посиленні конкуренції на товарних ринках внаслідок стимулювання міжнародного товарного обміну, зумовленого лібералізацією торгівлі.

2. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології дозволяють практично миттєво (з моменту їх прийняття або затвердження) отримувати інформацію про ціни, властивості товарів, умови поставок та зберігання, митні обмеження тощо. Ці можливості підвищують керованість і передбачуваність конкурентних ринків суб'єктами управління.

3. Активне використання промислової розвідки та промислового шпигунства у сучасній конкурентній боротьбі практично всіма великими компаніями.

Отже сучасними групами факторів розвитку інноваційної конкуренції є такі:

- загальноекономічні: загальний рівень і динаміка виробництва; стан ділової активності; стан ринків; наявність і структура ресурсів; розвиненість кредитної і фінансової систем;
- інноваційно-технологічні: галузева структура національної економіки; рівень поширення інновацій та сучасних технологій; наявність в економіці технологічного лідера; сприятливий клімат національної економіки щодо інновацій;
- інституційно-соціальні: законодавче забезпечення норм і правил економічної діяльності; створення ринкових інститутів; головні цілі державної політики; ступінь втручання держави в економічні процеси; національні традиції; менталітет і духовні цінності народу; загальна і професійна культура; політична, економічна і соціальна стабільність в суспільстві;

– міжнародні: ділова активність на міжнародних ринках; дії міжнародних економічних організацій; стабільність світової фінансової системи; прийняття міжнародних правових норм тощо.

Економічною основою розвитку конкурентних відносин в постсоціалістичних країнах і зокрема в Україні стали демонополізація, приватизаційні процеси, роздержавлення власності, стимулювання підприємницької ініціативи, розвиток малого і середнього бізнесу, залучення у національну економіку іноземного капіталу, лібералізація торгівлі і зовнішньоекономічної діяльності та впровадження інновацій.

Висновки та список використаних джерел

В результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1. Проведений аналіз теорій конкуренції дозволяє відокремити вчених, які зробили значний внесок в становлення та розвиток наукової бази з питань конкуренції. Так, А. Сміт першим відзначив ключову роль конкуренції та зробив перший крок до розуміння конкуренції як ефективного засобу цінового регулювання. Роботи Дж. Робінсон «Економічна теорія недосконалої конкуренції» та Е. Чемберлена «Теорія монополістичної конкуренції» підсумували дискусії щодо характеру ціноутворення в умовах монополії та про виникнення нецінових форм конкуренції. За всієї несхожості дані роботи об'єднують достатньо глибокий аналіз і осмислення дії ринкового механізму за обставин, що виключають умови вільної конкуренції. Обидва вчених виходять з того, що ринкова ціна складається не при колективних діях учасників ринку, тому що неоднорідність товару позбавляє покупця можливості мати повну інформацію про ціни, а фірм-виробників – конкурувати між собою через відсутність вибору більш ефективної діяльності.

2. Досліджено п'ять кроків еволюції конкуренції відповідно до наукових поглядів учених різних економічних шкіл і напрямів щодо конкуренції. Так, перший крок відноситься до моменту виникнення ринкових відносин, одночасно з якими і зароджується

конкуренція. Другий крок починається з розквітом капіталізму в країнах Західної Європи і триває до 1870-х років. У цей період вперше з'являються найбільш цілісні теоретичні положення про механізм конкуренції, формується модель досконалої конкуренції і розробляються риси конкурентного ринку. Виділення третього кроку обумовлено концентрацією економіки західного суспільства наприкінці ХІХ ст., що викликає підвищену увагу вчених до формування монополістичних структур і монополій. Складається принципово новий погляд на структури ринку. Четвертий крок (сер. ХХ ст.– кін. ХХ ст.) характеризується посиленням конкурентних відносин; увага економістів фокусується на пошуку ефективних стратегій конкурентної боротьби з метою завоювання лідируючого положення на ринку. П'ятий крок (90-ті роки ХХ ст.– поч. ХХІ ст.) характеризується тим, що конкуренція набуває інноваційних аспектів при, цьому особливе значення надається співробітництву.

3. Здійснено аналіз поглядів вчених різних економічних шкіл і напрямів на категорію «конкуренція», який показав, що не існує єдиного загальноприйнятого розуміння цієї категорії. Це обумовлено розвитком економічної системи, з яким еволюціонують і форми, і методи конкурентних відносин. Тому в конкретний історичний період конкуренція набуває певних специфічних рис, що спонукає вчених по-різному розкривати зміст категорії «конкуренція».

4. Досліджено процес становлення та розвитку конкуренції відповідно до таких етапів: докапіталістична конкуренція, досконала (вільна) конкуренції, монополістична конкуренції та сучасна конкуренції. Розкрито особливості трьох підходів щодо ідентифікації категорії «конкуренції»: структурний, функціональний та поведінковий.

5. Розглянуто якісно новий вид конкуренції – гіперконкуренція або інноваційна гіперконкуренція, яка виникає у керованому гіперконкурентному розвитку глобальних ринків в умовах використання випереджальних інновацій, з метою отримання цільових запрограмованих вигод і ефектів. Досліджено зміст поняття «інноваційна конкуренція», яке передбачає прийняття моделі спів-конкуренції та не означає заперечення або повного відходу від традиційної ринкової моделі конкуренції, заснованої на безкомпромісній боротьбі. На цій основі досліджено

взаємозв'язок інновацій з конкуренцією відповідно до поглядів різних науковців. Визначено ключові групи факторів розвитку інноваційної конкуренції, врахування яких дозволить ринковим суб'єктам та країні в цілому ефективно розвиватися.

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2005. – 960 с.

2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М. : Эконом, 2003. – 340 с.

3. Милль Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С.Милль. – М. : Прогресс, 1981. – 230 с.

4. Блауг М. 100 Великих экономистов до Кейнса / М. Блауг. – СПб. : Экономикс, 2008. – 352 с.

5. Маршалл А. Принципы политической экономии / А.Маршалл. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 993 с.

6. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М. : Экономика, 2006. – 390 с.

7. Чемберлэн Э. Теория монополистической конкуренции / Э.Чемберлэн. – М. : Центр, 1997. – 130 с.

8. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / Й.Шумпетер. – М. : Знание, 2005. – 419 с.

9. Брандбургер А. Конкурентное сотрудничество в бизнесе / А. Брандбургер, Б. Нейлбафф. – М. : Кейс, 2012. – 352 с.

10. Тапскотт Д. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все / Д. Тапскотт, Э. Уильямс. – СПб. : BestBusinessBooks, 2009. – 392 с.

11. Хандамова Э.Ф. Экономическая природа конкуренции и конкурентоспособности предприятия (корпорации) / Э.Ф.Хандамова, Л.В. Хараджян // Политематический электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 82. – С. 965-990.

12. Разу М.Л. Конкуренция как универсальное условие прогресса / М.Л.Разу, А.В.Филиппов // Современная конкуренция. – 2007. – № 3. – С. 132-140.

13. Кравцевич С.В. Историко-экономические взгляды на формирование представлений о конкуренции : [моногр.] / С.В.Кравцевич. – ЧитГУ, 2011. – 150 с.

14. Делиникайтис Н.А. Формы проявления конкуренции как института / Н.А. Делиникайтис // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2010. – № 2. – С. 15-18.

15. Жемухов И.Р. Сущность и содержание конкуренции социально-экономических систем / И.Р. Жемухов, Б.А. Гиш, Л.М.Зихова // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10, № 2-3. – С. 16-18.

16. Завьялов П.С. Конкуренция – неотъемлемое свойство развитого рынка / П.С. Завьялов // Маркетинг. – 2007. – № 5. – С. 2-14.

17. Мельников В.В. Конкуренция и неконкурентность: две стороны одной медали / В.В. Мельников // Terra Economicus. – 2014. – Т. 12. – № 2. – С. 34-41.

18. Полусмакова Н.С. Развитие концепций конкуренции: эволюционный подход / Н. С. Полусмакова // Экономика. Экология: вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. – 2011. – № 1 (18). – С. 13-19.

19. Гридчина А.В. Генезис теорий конкуренции и конкурентоспособности / А.В. Гридчина // Российский экономический интернет-журнал. – 2006. – № 4. – С. 63-67.

20. Лоскутова М.В. Анализ теорий конкуренции и конкурентоспособности / М.В. Лоскутова // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 9. – С. 101-106.

21. Микрюкова Д.А. Этапы развития неоклассической теории конкуренции / Д.А. Микрюкова // Вестник Московского университета. Сер. 6: Экономика. – 2007. – № 6. – С. 3-10.

22. Гуляев Г.Ю. Эволюция теории конкуренции / Г.Ю. Гуляев // Известия ПГПУ им. В.Г.Белинского. – 2012. – № 28. – С. 317-321.

23. Светуньков С.Г. Теория конкуренции: абстрактное и идеализированное / С.Г. Светуньков // Современная конкуренция. – 2009. – № 4. – С. 60-66.

24. Тарануха Ю.В. Конкуренция: система и процесс : моногр. / Ю.В. Тарануха. – М.: Дело и сервис, 2012. – 672 с.

25. Бегма Ю.С. Конкуренция как форма экономических отношений в современном мире / Ю.С. Бегма // Вестник Ростовского государственного университета. – 2012. – № 12. – С. 23-29.

26. Волков А.В. Методологические проблемы измерения конкуренции / А.В. Волков, Г.А. Светушков // Современная конкуренция. – 2013. – № 6. – С. 54-64.

27. Галица И. Конкуренция в условиях глобализации: новые аспекты / И.Галица // Общество и экономика. – 2009. – № 1. – С. 43-46.

28. Гатауллина Д.Р. Некоторые размышления о развитии противоречивого единства конкуренции и сотрудничества / Д.Р.Гатауллина // Общество. Среда. Развитие. – 2011. – № 3. – С. 192-195.

29. Гнилицький М.В. Теоретичні засади дослідження глобальної конкуренції / М.В. Гнилицький // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 59-62.

30. Караев А.В. Роль фактора конкуренции в развитии рыночной системы / А.В. Каратаев // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2012. – № 3. – С. 61-68.

31. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – М.: Наука, 1990. – Т. 3. – 400 с.

32. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.

33. Блауг М. 100 Великих экономистов после Кейнса / М.Блауг. – СПб.: Экономикс, 2009. – 384 с.

34. Макконнел К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнел, С. Л. Брю. пер. с англ. – М.: Республика, 1992. – 799 с.

35. Хайек Ф. Познание, конкуренция и свобода / Ф. Хайек.; пер. с нем. – СПб.: Пневма, 1999. – 288 с.

36. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2007. – 439 с.

37. Брун Манфред Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление [Электронный ресурс] / Манфред Брун. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/rtru/20_3_98.htm.

38. Aveni R. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering / R. Aveni. – New York: The Free Press, 1994. – P. 57.

39. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы : моногр. / Г.Л.Азоев, А.П. Челенков. – М.: Типография «Новости», 2012. – 256 с.

40. Задорожнюк Н.О. Дослідження етапів розвитку конкуренції до інноваційної форми / Н.О. Задорожнюк // «Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості»: матеріали III міжн. наук.-практ. конф. Львів, 14-16 травня 2015 р. – Львів, 2015. – С. 149-150.

41. Александрова А.А. Модель «открытых инноваций» как инструмент интеграции малого и крупного бизнеса / А.А.Александрова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – № 7. – С. 135-138.

42. Пурдеханд Д. Открытые инновации и социальные сети / Д.Пурдеханд // Проблемы управления в социальных системах. – 2012. – № 7. – С. 22-27.

43. Анин С.А. Конкуренция и эффективность инноваций в условиях рыночной экономики / С.А. Анин // Вестник Чувашского университета. Гуманитарные науки. – 2009. – № 1. – С. 361-364.

44. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство // Австрийская школа – Т. 23, Litres. – 2014. – 351 с.

45. Чебыкина М.В. Анализ современной модели конкуренции / М.В. Чебыкина // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2013. – № 2. – С. 90-94.

46. Фатхутдинов Р.А. Концепция новой теории управления конкурентоспособностью и конкуренцией / Р.А. Фатхутдинов // Современная конкуренция. – 2007. – № 1. – С. 73-76.

**ЕВОЛЮЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙ: СУТНІСТЬ
ТА СИСТЕМА ПОГЛЯДІВ**

8.1 *Систематизація понятійно-категоріального апарату та загальна характеристика інвестицій*

8.2 *Виникнення економічної категорії інвестиції в історії економічної думки*

8.3 *Характеристика етапів та систем розвитку поглядів на еволюцію категорії інвестиції*

8.4 *Сучасні трактування категорія інвестиції в наукових напрямках економічної думки ХХ ст. – початку ХХІ ст.*

8.5 *Інвестиції як багатовекторна економічна категорія в інтерпретації економічної теорії і практики в Україні*

Висновки та список використаних джерел

**Розділ написано
канд. екон. наук, доцентом
С. І. Рассадниковою**

Інвестиції відносять до базових категорій економічної науки, які є основою та вагомим чинником економічного розвитку суспільства, виходу економіки на траєкторію соціально-економічного зростання та досягнення ресурсно-екологічної безпеки.

Метою даного дослідження є системний теоретико-методологічний аналіз еволюції сутності та економічної природи інвестицій з позиції історико-економічного і динамічного підходів, через розгляд зміни системи економічних поглядів на зміст економічної категорії інвестиції в залежності від етапу розвитку історії економічної думки, економічних напрямів, наукових шкіл, видатних теорій і парадигм.

У зв'язку з поставленою метою дослідження виникає цілий спектр *завдань*, які поставлено в даному розділі роботи:

– з'ясувати актуальність, цілі і завдання, предмет та об'єкт дослідження поняття інвестицій як економічної категорії й визначити напрями її аналізу в контексті розвитку історії економічної думки;

– визначити історію виникнення поняття інвестиції та її сутність, генезис в історії економічної думки;

– дослідити передумови, проблеми та чинники виникнення економічної категорії інвестиції в контексті розвитку економічної думки від стародавнього світу до початку ХХІ ст.;

– систематизувати й структурувати сучасні трактування категорії інвестиції в наукових напрямках економічної думки ХХ ст. та на початку ХХІ ст.;

– на підставі аналізу стану розвитку економічної думки з'ясувати зміст категорії інвестиції в інтерпретації економічної теорії і практики в Україні;

– узагальнити та зробити висновки відносно еволюції сутності економічної категорії інвестиції в історії економічної думки, напрямів її розвитку.

Об'єктом дослідження виступають «інвестиції» як економічна категорія та економічне явище.

Предметом дослідження є комплексний теоретико-методологічний аналіз системи поглядів і концепцій в процесі розвитку економічної думки та еволюції сутності і природи інвестицій як економічної категорії.

Прискорення економічного розвитку та подолання економічної кризи в Україні, перехід на інноваційного шлях розвитку в кожній країні світу неможливі без залучення великомасштабних інвестицій, ефективного їх використання та вкладання в пріоритетні напрями національної економіки та економіки регіонів. Для вирішення стратегічних цілей та практичних завдань розвитку людства необхідне чітке визначення сутності поняття «інвестиція», методологічних особливостей його дослідження, проведення аналізу еволюції змісту в просторі та часі з погляду різних наукових шкіл. Історія економічної думки дає підстави для розуміння діалектики значення поняття інвестиції, визначення процесів поступової зміни та поглиблення сутності досліджуваного терміна, його розвитку, які представлені в системі економічних поглядів вчених від зародження економічної теорії, створення її передумов в стародавньому світі до сучасних теоретико-методологічних напрямів економічної науки. Вказані положення визначають дане дослідження як **актуальне**.

8.1. Систематизація понятійно-категоріального апарату та загальна характеристика інвестицій

Термін «інвестиції» походить від латинського слова «invest», що означає «вкладати» [1]. Існують дві версії погодження терміна «інвестиція». Одна група авторів дотримується вищезазначеного тлумачення терміну «інвестиції»; інша – від латинського «invest», тобто вкладати [2, с. 108]. Тому з'ясування економічної сутності інвестицій потребує попереднього розгляду поняття капіталу.

Саме слово «капітал» має два джерела походження – «caput», що з латинської мови означає «голову» чи «власника худоби», або «capitalis» – «головний, основний» [3, с. 21]. Капітал у широкому значенні являє собою все, що здатне приносити доход, або ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг. В широкому розумінні інвестиції є вкладенням капіталу з метою його збільшення. При цьому приріст капіталу повинен бути достатнім, щоб компенсувати інвестору відмову від використання коштів на

споживання в поточному періоді, винагородити його за ризик та відшкодувати збитки від інфляції в майбутньому періоді.

Між інвестиціями і капіталом існує нерозривний взаємозв'язок. Нове виробництво неможливо розпочати без створення нового капіталу, так само як продовження виробничого процесу потребує витрат на відновлення й оновлення капіталу, пов'язаних із фізичним зносом чи моральним старінням засобів виробництва.

Капітал, з одного боку, як певний запас, багатство чи гроші є основою інвестицій, а з іншого – інвестиції є умовою його нормального функціонування, відтворення та примноження [2, с.107].

Інвестиції – це економічна категорія розширеного відтворення, яка є основним інструментом формування мікро- та макроекономічних пропорцій і визначає темпи економічного росту. Таким чином, інвестиції – це те, що «відкладають» на завтрашній день, щоб мати можливість більше споживати в майбутньому. Під «інвестиціями» розуміють економічні ресурси, які спрямовуються на збільшення реального капіталу, тобто на розширення або модернізацію виробничого апарату. Це може бути пов'язано з придбанням нових машин, будинків, транспортних засобів, а також із будівництвом доріг, мостів та інших інженерних споруд [4, с.9]. Сюди необхідно включати і витрати з метою отримання позитивного ефекту в майбутньому на обладнання, наукові дослідження та підготовку кадрів, стале природокористування та забезпечення ресурсно-екологічної безпеки, що є інвестиціями в «людський капітал» і збереження навколишнього природного середовища, які на сучасному етапі розвитку економіки набувають все більшого значення.

Проникнення у значення суті термінології економічної науки, її понятійно-категоріального апарату дозволяє пізнати змістовний розвиток поняття інвестиції та його еволюцію, зрозуміти особливості його застосування в теоретико-методологічних дослідженнях і практиці.

Проведемо аналіз змісту таких слів як поняття, категорія, термін та встановимо різницю у їх тлумаченні (рис. 8.1). Терміни, поняття і категорії науки становлять її понятійно-термінологічний апарат. Наука є розвиненою, коли вона має такий апарат.

Вважається, що центральною ланкою цього апарату є поняття. Поняття – це думка, форма мислення, у якій відображаються загальні, істотні властивості чи відношення предметів, явищ і процесів реального світу. Поняття є вузловими елементами, цеглинами наукового знання [5].



Рисунок 8.1 – Еволюція понятійно-термінологічного апарату економічної науки та теорії інвестицій

Систему термінів нерідко іменують ще термінологією. Це слово утворене від середньовічного латинського «terminus» та старогрецького «logos». На думку А. Хаютіна, воно було вперше вжите у Німеччині професором Ієнського університету Ц.Шютцем (1786 р.), у 1801 р. з’являється воно і у французькій та англійській мовах. Лексикографи ХІХ ст. приписують цьому слову дуже вузьке значення – «опис».

Таким чином, термінологія – це не система термінів, а сукупність термінів, що входять до певної термінологічної системи. Сьогодні під термінологією розуміють: науку про терміни (І. Ковалик, О. Реформатський), частину словникового складу мови, що охоплює спеціальну лексику, систему позначення наукових і професійних понять будь-якої однієї галузі знань [6].

Найбільш фундаментальні поняття називаються категоріями. Термін «категорія» перекладається із давньогрецької мови як твердження, ознака, визначеність. В звичайному слововживанні цим словом позначають розряди або класи якихось речей чи явищ: наприклад, досить часто вживаються вирази «категорії працівників», «категорії товарів» та ін. Проте в пізнанні та науці цей термін має дещо інше значення: кожна наука має свій категоріальний апарат, тобто сукупність тих найперших та загальних понять, які фіксують та виражають найбільш якісні характеристики предмета пізнання та осмислення, або суттєві зв’язки, відношення того «зрізу» речі або частини реальності, яку вивчає дана наука. Категорії економіки – це фундаментальні поняття, які виражають специфіку економічних явищ та процесів в економічній системі, систему економічних відносин.

Визначна роль інвестицій у суспільному відтворенні і розвитку світової і національної економіки притягує пильну увагу до розгляду інвестицій в теорії і практиці господарювання як джерела інноваційного оновлення і сталого зростання. Тому інвестиції є постійним об'єктом наукових і прикладних досліджень і потребують поглибленого обґрунтування, розгляду новітніх аспектів і характеристик.

Сучасна вітчизняна економічна наука має неабиякий доробок щодо інвестування. Так, Л. Борщ, А. Мертенс, А.Пересада, С. Реверчук, В.Савчук, С. Прилипко, О. Величко, Н.Хрущ, В. Федоренко [7-13] та ін. розкривають засади інвестицій, визначають особливості інвестиційної діяльності різних суб'єктів господарювання. На особливу увагу заслуговують сучасні дослідження ролі інвестицій в економічному зростанні суспільства, насамперед за умов фінансово-економічної, соціальної та політичної нестабільності. Варто назвати праці таких науковців Національної академії наук України, Національного інституту стратегічних досліджень, Інституту трансформації суспільства, як: А. Гальчинський, В. Геєць, А.Даниленко, Б.Данилишин, О. Дацій, Я. Жаліло, М. Корецький, Ю. Пахомов, О.Соскін, А. Чухно [14-20] та інші. Вчені не лише підтверджують тісний взаємозв'язок між макроекономічними показниками та інвестиціями, а й пропонують дієві заходи, джерела, інструменти та важелі формування сприятливих умов для започаткування за рахунок інвестиційних вкладень сталих тенденцій економічного зростання України, в тому числі за умов глобальних викликів.

Серед іноземних вчених, які зробили значний внесок у дослідження інвестиційної сфери, – З. Боді, А. Кейн, Л. Гітман та М.Джонк, Дж. Кейнс, М. Марковіц, П. Массе, Ф. Модільяні та М. Міллер, У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі, Е. Шнайдер, Ф.Фабоцці, М. Харрісон [21-31] та ін. Значну увагу приділяли теоретичним проблемам інвестування та оцінці ефективності інвестицій відомі вчені А.Ю. Андріанов, С.В. Валдайцев, П.В.Воробйов, В.В. Царьов, В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д.Шапіро [32-36], які розробили науково-методичні підходи до управління інвестиціями.

Проблема розкриття змісту, природи поняття інвестиції та його еволюції залишається актуальним питанням, незважаючи на

багаточисельні наукові дослідження та публікації праць вітчизняних та зарубіжних вчених, не тільки для економічної науки, але і практики ефективного застосування цього поняття органами державної влади, бізнес-структурами, реального процесу інвестування та інвестиційних проектів.

Сутність і роль економічної категорії «інвестиції» змінювались залежно від рівня розвитку суспільства, системи економічних відносин, типу та моделі економічної системи. Поняття «інвестиція» слід визначати як економічну категорію. Інвестиційні відносини виникають з приводу інвестицій, тобто інвестиції є елементом системи інвестиційних відносин та охоплюють економічні системи різного рангу: мега-, макро-, мезо-, мікро-, міні-, нано- суспільно-економічні системи.

До основних функцій інвестицій як економічної категорії відносяться створення економічної бази будь-якої господарської діяльності, розширеного її відтворення і зростання національної економіки, оновлення виробництва і прискорення науково-технічного прогресу, впровадження інновацій, структурна перебудова економіки та її реформування, досягнення сталого та екологічнобезпечного розвитку суспільства.

Стрижнем економічної науки є питання суспільного відтворення, його розподілу та перерозподілу, які без інвестицій і фінансів неможливо здійснити [37, с. 22]. Жоден вид економічної діяльності не може розвиватися без вкладення інвестицій. Роль інвестицій в економічній теорії підкреслюється тлумаченням економічної науки Альфредом Маршаллом (1842-1924 рр.) – фундатором кембриджської економічної школи, згідно з яким політична економія, або економічна наука (*Economics*) досліджує нормальну життєдіяльність людського суспільства; вона вивчає ту сферу індивідуальних і суспільних дій, які тісно пов'язані зі створенням і використанням матеріальних засад добробуту [38, с.56]. Видатний економіст П. Самуельсон зазначає, що узагальненим визначенням предмета *Economics* є вчення про те, як суспільство використовує наявні ресурси, щоб виробляти товари і розподіляти їх серед людей [39, с.5].

Поняття інвестиції, інвестиційний процес, інвестиційна політика, інвестиційний ринок тісно пов'язані з різними напрямками економічної науки (рис. 8.2). Міцні міждисциплінарні зв'язки

можна простежити між економічною теорією, історією економічної думки та макроекономікою при дослідженні кейнсіанської та неокласичної функції інвестицій; при з'ясуванні ролі інвестицій в економіці; при визначенні чинників попиту на інвестиції, мультиплікативного впливу інвестицій на ВВП; чинників автономних інвестицій тощо.



Рисунок 8.2 – Місце та взаємозв'язок економічної категорії інвестицій в системі економічної науки (розроблено автором на основі використання наукового джерела: [37])

Категорія «інвестиції» займає одне з ключових місць в історії економічних учень, а вивчення генезису та еволюції наукових знань про категорію «інвестиції» дозволить визначити основні економічні передумови виникнення наукових знань про інвестиції та їхній безпосередній вплив на подальше формування й розвиток економічних процесів.

Розглянемо процеси виникнення дефініції «інвестиції» на основі дослідження теоретичних надбань і підходів різних шкіл економічної думки, еволюції наукових знань про появу та розкриття сутності категорії «інвестиції».

Встановимо причинно-наслідкові зв'язки виникнення того чи іншого науково-теоретичного уявлення про інвестиції та проведемо аналіз подальшого поглиблення його суті на основі розвитку та трансформації економічних процесів.

8.2. Виникнення економічної категорії інвестиції в історії економічної думки

Категорія «інвестиції» пройшла тривалий історичний шлях розвитку. Довготривала історія розвитку економічної теорії представляє розроблені та обґрунтовані вченими різні наукові підходи до визначення та трактування змісту категорії інвестиції, формує категоріально-методологічну базу пізнання та інтерпретації складних процесів і економічних явищ в інвестиційній сфері. Теорія і методологія інвестицій виразно осмислюються й формулюються лише у другій половині ХХ ст. Поява і поглиблення змісту основних економічних понять, особливо капіталу, як нерозривно взаємозв'язаних, створює передумови для виникнення не тільки категорії інвестиції, а також теорії інвестиції як окремого наукового напрямку.

В результаті досліджень еволюції поняття «інвестиції» та його генезису пропонується виділити основні етапи формування економічних знань про поняття та сутність дефініції «інвестиції» (табл. 8.1).

На першому етапі (Стародавня Греція та Рим, в період до ХVII ст., формування економічної теорії) економіка як самостійна наукова дисципліна не сформована, тому і відсутнє поняття «інвестиції». *Другий етап* охоплює період великих географічних відкриттів до ХVII-ХVIII ст. (школа меркантилістів та школа фізіократів). На цьому етапі поняття «інвестиції» не було введено в науковий обіг. *Третій етап* (ХІХ–початок ХХ ст.) – класична школа, маржиналізм, марксизм, неокласична школа. Активно вивчається і формується модель функціонування ринку капіталів та процес його кругообігу, початковий зміст терміну інвестиції та

Таблиця 8.1 – Етапи становлення теорії інвестицій та еволюції сутності категорії «інвестиції» в історії економічної думки від стародавнього світу до початку ХХІ ст. (систематизовано на основі [40-44, 45, с. 76-92])

Етапи	Школи теорії економічної думки	Особливості еволюції інвестицій	Коротка характеристика	Представники
Перший етап Економічні вчення стародавнього світу та середньовіччя	Економічні ідеї Вавилонії 1792-1750 рр. до н.е.	Економіка не видокремилась у самостійну галузь науки. Економічну думку формували філософи та релігійні діячі. Відсутнє поняття «інвестиції»	Закони – це перша в історії спроба управляти господарським життям на основі правових норм, регламентували відносини власності, оренди, лихварства і найму. В Кодексі Хаммурапі (близько 1700 до н. е.) було описано дебіторське та кредиторське право щодо заставленої землі. Існували розвинені відносини оренди землі, бурхливо розвивалося товарне виробництво з позикою грошей під заставу майна, охорона приватної власності	Закони Хаммурапі
	Економічні ідеї Стародавньої Греції	Економіка не видокремилась у самостійну галузь науки. Відсутнє поняття «інвестиції»	Економічна думка стародавнього світу Перші спроби вивчення окремих сторін економічних процесів. Розробка основ натурального господарства, елементів товарно-грошових відносин, вивчення обміну, форм вартості тощо. В державі необхідна торгівля, тому що саме вона обслуговує поділ праці й гроші. Виділяють три їх функції: міру вартості, засіб обігу і засіб накопичення скарбів Досліджувались природа багатства і закономірності його нагромадження	Аристотель Платон
	Економічні ідеї Стародавнього Риму	Економіка не видокремилась у самостійну галузь науки. Відсутнє поняття «інвестиції»	В центрі уваги були питання організації рабської праці, управління нею, а також великою приватною власністю. Розкривалися напрями раціоналізації й інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, розвиток товарного господарства	Катон Старший, Варрон і Колумелла. Марк Порцій Катон Старший (234–149 рр. до н. е.), Гракхи Тіберій та Гай
	Економічна думка	Економіка не видокремилась у	Економічні погляди охоплювали широке коло проблем, починаючи з обґрунтування законності феодального	Арабські вчені в деяких

	середньовіччя ІІІ ст. до буржуазних революцій ХVІ–ХVІІІ ст.	самостійну галузь науки. Відсутнє поняття «інвестиції»	володіння землею, вічності поділу людей на «благородних» і «низьких» і закінчуючи посиленням уваги до проблем товарного виробництва та грошових відносин. Середньовічна економічна думка розвивалася повільно, під значним впливом релігійних догм і церковних традицій. Лише в пізньому Середньовіччі, коли почався Ренесанс (Відродження), разом із загальним піднесенням культури, науки й освіти економічна думка вийшла на новий якісний рівень свого розвитку. В Європі існувала канонічна доктрина, яка трактувала всі господарські процеси з точки зору християнства й античної економічної думки	теоретичних розвідках були дослідниками ідей античних мислителів, багато в чому випереджаючи догматичну економічну думку Європи того часу (Ібн Халдун та ін.), домініканський монах і богослов з Італії Фома Аквінський (1225–1274)
<i>Другий етап</i> Період від епохи великих географічних відкриттів до ХVІІ–ХVІІІ ст.	Меркантилісти	Поняття «інвестиції» не застосовувалося в науковому обігу. Виникає розуміння змісту терміна «капітал», яке є першоосновою виникнення поняття інвестиції, існує взаємозв'язок інвестицій і капіталу. Формується матеріально-речове трактування капіталу	Предметом дослідження меркантилістів стає сфера обігу, яку вони ідентифікують як середовище «породження грошей грошима», тобто зростання обсягів капіталу. Торгівля є джерелом виникнення багатства. Однак, джерелом збагачення суспільства меркантилісти вважають лише зовнішню торгівлю: обмін усередині країни призводить тільки до перерозподілу багатства між власниками, а не до збільшення багатств. Тому об'єктом дослідження стають закономірності зростання капіталів у сфері міжнародної торгівлі. Меркантилісти ототожнювали гроші й капітал, вважали, що єдиний засіб збагачення країни – це реальні гроші, які одночасно були й основою як для розвитку виробництва, так і для збільшення обсягів торгівлі	Англія: Вільям Стаффорд (1554-1612 рр.), Томас Ман (1571-1641 рр.), Девід Юм (1711-1776 рр.), Джон По (1671-1729 рр.), Жан Кольбер (1619-1683 рр.) Франція: А. Серра, А. Монкретьєн.

<p><i>Третій етап</i> Класична школа: кінець XVII-XVIII ст. до XIX ст.; XIX ст. – початок XX ст. (класична школа, маржиналізм, марксізм, неокласична школа)</p>	<p>Класична школа політекономії</p>	<p>Активно формується та вивчається модель функціонування ринку капіталів та процес його кругообігу, початковий зміст терміна інвестиції та закладаються передумови появи інвестиційної теорії. Термін «інвестиції» не розглядався. А. Сміт розглядає капітал як фактор виробництва і вводить поняття</p>	<p>Об'єкт дослідження – матеріальне виробництво й об'єктивні закони економічного життя. До класичної політичної економії варто віднести всі концепції, в основу яких покладено принципи свободи підприємництва і вільної торгівлі, тобто економічного лібералізму. Розглядається економічний зміст капіталу, якій полягає в надлишку та повинен залишатися в країні, а не вивозитись за її межі. Сам капітал розглядається як благо, від якого людина очікує отримати дохід (за рахунок покращення землі, купівлі корисних машин та обладнання, або інших подібних засобів виробництва, що забезпечують дохід, прибутку без переходу від одного власника до іншого без його подальшого</p>	<p>Німецькі меркантилісти (камералісти): Людвіг фон Зекендорф (1624-1692 рр.), Йоган Бехер (1625-1685 рр.), Філіп фон Горніга (1638-1712 р.) Анн Робер Жак Тюрго (1727-1781 рр.), Ф. Кене (1694-1774 рр.), В. Мірабо, В. де Гурне, П. Мерсьє де ла Рів'єр та ін.</p>
	<p>Фізіократи</p>		<p>Фізіократи – це невелика група французьких економістів-теоретиків другої половини XVIII ст., які на основі суспільності вчення вперше в історії економічної думки об'єднались у наукову школу (1756-1778 рр.)</p>	<p>Перший етап зародження й пов'язаний з іменами видатних дослідників: В. Петті, П. Буагільбер; другий – із творчістю засновників економічної науки:</p>

		<p>основного та оборотного капіталів та перераховує блага, з яких формується той чи інший капітал. Створюються передумови тлумачення поняття інвестиції та інвестування, однак класична політекономія не вводить притому самого цього терміна</p>	<p>обороту).</p>	<p>А. Сміта і Д. Рікардо; третій етап – період творчості великих послідовників вчення А. Сміта, Д. Рікардо – Ж.-Б. Сея, Т. Мальгуса, Дж. С. Мілля, Г.Ч.Кері; четвертий етап – виникнення й розвиток марксистської економічної теорії.</p>
<p>Марксизм</p>	<p>Марксизмом розроблено поглиблену теорію кругообігу капіталу та створення доданої вартості як джерела суспільного відтворення. Створено передумови формування теорії інвестицій, поглиблено розуміння сутності інвестицій, сформульовано поняття капіталовкладень, ототожнення інвестицій із</p>	<p>Марксизмом розроблено поглиблену теорію кругообігу капіталу та створення доданої вартості як джерела суспільного відтворення. Створено передумови формування теорії інвестицій, поглиблено розуміння сутності інвестицій, сформульовано поняття капіталовкладень, ототожнення інвестицій із</p>	<p>Інвестиції за Марксом – це функція від прибутку, але, хоча він і впевнений в існуванні конфлікту між заробітною платою і прибутком, проте вважає, що інвестиції не пов'язані із заробітною платою, не залежать від її розмірів: «норма нагромадження це вільна і незалежна змінна; ставка заробітної плати, навпаки, залежна змінна...». Інвестиції – це частка доданої вартості, яку вкладено у виробництво</p>	<p>К. Маркс (1818-1883 рр.) – теорія капіталу найбільш ґрунтовно викладена ним в його основній праці «Капітал». Марксистська політична економія була започаткована у 40-х роках XIX ст.</p>

	Маржиналізм (школа граничної корисності)	необхідним капіталом для підтримки виробництва. Школа граничної корисності трактує поняття «інвестиції» як обмін задоволення потреб сьогодні на задоволення їх у майбутньому.	В економічній теорії протягом останньої чверті XIX ст. класичну політичну економію змінила маржинальна економічна концепція, яка, зрештою, стала основою некласичної економічної теорії. Значною мірою ця зміна була результатом величезного прогресу як в економіці, так і в науці. Використання особливого інструментарію, заснованого на математичних методах аналізу економічних явищ і процесів з позицій маржиналізму.	Джевонсон С., К. Менгер (1840-1921 рр.), Е. Бем-Баверк (1851-1919 рр.), Ф. Візер (1851-1926 рр.), Л. Вальрас (1834-1910 рр.), Дж. Кларк, А. Курно, В.С. Джевонс, Л. Вальрас, В. Паретто та їх послідовники.
Неокласична школа	Проблему інвестування Маршалл розглядає в контексті співвідношення ціни й корисності Фактори виробництва (земля, праця, капітал і організаторські здібності) визначають ціну пропозиції, яка у свою чергу впливає на середню ціну. Середня ціна товару визначає попит на інвестиційні товари, отже їхню ціну і ставку процента. Заощадження визначають пропозицію	Економічна теорія А. Маршалла є синтезом досягнень класичної науки (Сміта А., Рікардо Д., Мілля Дж. С.) і теорії маржиналізму. Метод Маршалла – це метод часткової рівноваги. Охоплює період кінець XIX ст. – 30-ті рр. XX ст.	Альфреда Маршалла (1842-1924 рр.), А. Пігу (1877-1959 рр.), Ф. Еджуорт (1845-1926 рр.)	

<p><i>Четвертий етап</i> Початок ХХ ст. до середини ХХ ст. Кейнсіанство, нео-кейнсіанство монетаризм, інституційналізм</p>	<p>Кейнсіанська школа</p>	<p>інвестиції і знижують їхню ціну, якщо простір для їхнього застосування обмежений або обмеженими є запаси інвестиційних товарів, або бракує попиту на них. Дж. М. Кейнс трактував інвестиції як «поточний приріст капітального майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду» та «частину доходу за даний період, яку не було використано на споживання». Дж. М. Кейнс дослідив систему взаємозв'язків між найважливішими макроекономічними показниками – національними доходами, споживанням і заощадженням, накопиченням капіталу і інвестиціями, інвестиціями і безробіттям, впливаючи на які, держава могла б забезпечувати рівновагу соціально-економічної системи в умовах ринку.</p>	<p>Кейнс у книзі «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» наголошує, що під «інвестиціями» слід розуміти поточний приріст цінностей капітального майна в результаті виробничої діяльності даного періоду. Тобто, поточні інвестиції це і є наші заощадження, капітал – це та частина доходів певного періоду, що не була використана для споживання. Інвестиції Кейнс розглядав з двох боків. З одного боку, це приріст вартості капітального майна, тобто як реалізовані попит і пропозицію: «нові інвестиції означають купівлю капітального майна за рахунок доходу», «інвестиції включають всякий приріст цінності капітального майна незалежно від того, складається останнє з основного, оборотного чи ліквідного капіталу». З іншого – це величина акумульованого доходу, тобто потенційний інвестиційний попит.</p>	<p>Дж.М. Кейнс (1883-1946рр.), праця «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей»</p>
--	---------------------------	--	---	--

	Неокейнсіанці			Першими почали досліджувати взаємозалежність та зв'язок інвестицій та науково-технічного прогресу, використовуючи у своєму аналізі математичний апарат.	Е. Домар і Р. Гаррод
	Монетаризм	Встановили зв'язок між ціною інвестиційних ресурсів та кількістю грошей у обігу.		Ціна інвестиційних ресурсів та загальна інвестиційна активність суб'єктів господарювання залежать від кількості грошей в обігу, отже виникає необхідність регулювання даного показника через розробку системного апарату впливу на такі показники, як величина грошової маси та швидкість її обігу, а також обсяги грошової та кредитної емісії.	М. Фрідман, І. Фишер
	Інституційналізм	Розробили інституційні основи та сформулювали систему інституцій інвестиційного клімату. Інвестиції це сукупність економічних, правових, соціальних, моральних та інших взаємовідносин, які формуються між учасниками процесу капіталовкладень.		Обґрунтування окремих концепцій поведінки фірм та аналізу складових інвестиційного клімату. До основних інституцій сприятливого інвестиційного середовища поряд з економічними, що виражають місце країни в міжнародному поділі праці, експортний потенціал країни, відносили інституціональні (інституціональна будова суспільства; правова база; розвиток ідеології тощо) і соціальні фактори.	Т. Веблен, А. Шпітгоф, Дж. Коммонс, В. Мітчел, Р. Кроуз, Дж. Б'юкенен
<i>П'ятий етап</i> Середина XX ст. до кінця XX ст.	Сучасної теорія інвестицій як самостійний напрямок економічної теорії: від 50-х років XX ст. до кінця XX ст.	Теорія і методологія інвестицій виразно осмислюються й формуються у другій половині XX ст. Теорія інвестицій є складовою частиною загальної економічної теорії, одним із її структурно відокремлених розділів.		Розширили категоріальний апарат інвестиційної теорії до рівня окремої галузі економічної науки, визнавши, таким чином, важливість інвестицій та їх роль у становленні та розвитку економічної системи як такої.	Г. Марковіц, У. Шарп, Г. Александер, Л. Гітман, Дж. Бейлі та ін.
<i>Шостий етап</i> Середина	Новітні теорії інвестицій на	Сформувалися окремі течії та напрями, що		Обґрунтовують необхідність державного регулювання інвестиційних процесів, підтримують вільне	Дж. Р. Хіксон, Е. Хансен

XX ст. початок XXI ст.	поглиблення уявлення про сутність категорії «інвестиції»	розвиваються на власних методологічних засадах або ж конкурують між собою. Від початкових етапів економічна категорія «інвестиції» стала однією з центральної, сутність якої вченими-економістами остаточно не з'ясовано. Відбувається розширення змістового наповнення поняття «інвестиції» внаслідок його актуалізації через зростання ролі інвестиційних процесів у розвитку економіки.	пересування фінансових ресурсів. Значне місце займають рух фінансових інвестицій та нематеріальних актів. Пильна увага приділяється інвестиціям в інновації, інтелектуальний та людський капітал, екологічну сферу, природокористування, досягнення сталого та екологічно безпечного розвитку суспільства в глобалізованій світовій економіці. Відображають механізми державного регулювання інвестиційної діяльності з домінуванням фінансових і грошово- кредитних методів економічної інвестиційної діяльності в ринкових умовах, чинників товарного і фінансового ринків.	Л. Борщ, А. Мертенс, А. Пересада, С. Реверчук, В. Савчук, С. Прилипко, О. Величко, Н. Хрущ, В. Федоренко
Сьомий етап Розвиток та впровадження категорії інвестицій в економічну теорію та практику України (90-ті роки XX ст. – початок XXI ст.)	Розвиток теоретичних засад інвестицій та інвестиційної діяльності в Україні.	Сформульовані теоретичні засади інвестицій та інвестиційної діяльності в Україні, спостерігається процес удосконалення методологічних основ, розширення діапазону інвестиційного інструментарію та практики інвестування.	В Законі України «Про інвестиційну діяльність» № 1561-ХІІ від 18.09.1991 р. з останніми поправками, де термін «інвестиції» визначається як «всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності для отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.	

зкладаються передумови появи інвестиційної теорії. *Четвертий етап* (початок ХХ ст. до 50-х років ХХ ст.) – кейнсіанство, інституціоналізм, неокейнсіанство. На цьому етапі розвитку теоретичних уявлень про інвестиції відбувається збагачення методології аналізу інвестиційного процесу, ефективності здійснення капіталовкладень і визначення ефекту від інвестицій.

П'ятий етап (від 50-х років ХХ ст. до кінця ХХ ст.) формує основи сучасної теорії інвестицій як самостійного напрямку економічної теорії (теорії інвестиційного портфеля М.Марковіц, Ф.Модільяні, М.Міллера, В.Шарпа та ін.); розширення категоріального апарату інвестиційної теорії.

Шостий етап (кінець ХХ ст. – початок ХХІ ст.) – розробляються новітні підходи та поглиблюється трактування сутності інвестицій. *Сьомий етап* – розвиток та впровадження та категорії інвестицій в економічну теорію та практику в Україні.

Теорія інвестицій як самостійний напрямок економічної науки сформувалася відносно недавно – у ХХ ст. Окремі розробки з теорії велись ще до Другої світової війни. Проте вважається, що початком цього процесу була перша половина 50-х років, коли М.Марковіц [24] у своїх роботах заклав основи сучасної теорії інвестиційного портфелю [40]. Подальший розвиток теорія інвестицій отримала у дослідженнях Ф. Модільяні, М. Міллера, В.Шарпа та ін. [26-28]. Ці розробки стосувалися дослідження форм, методів і механізмів інвестування [41, с. 97]. Таким чином, по суті, була викладена методологія прийняття рішень в сфері інвестування, а також був запропонований відповідний науковий інструментарій.

Подальший розвиток теорія інвестицій отримала у дослідженнях, присвячених цінним паперам, створенню концепції ефективності ринку капіталу, моделей оцінки ризику та доходності та їх емпіричному підтвердженню, розробці нових фінансових інструментів тощо.

У другій половині 50-х років починають проводитися інтенсивні дослідження в контексті структури капіталу та ціни джерел фінансування, а також вибору інвестиційної політики. Основний внесок в розвиток наукової думки з цих проблем зробили Ф. Модільяні та М. Міллер у 1958 р., які дослідили проблеми витрат фінансового ринку в цілому, а також поставили під сумнів точку зору про те, що борг є дешевшим власного

капіталу [46], а також Вільям Шарп, який вперше у 1964 р. сформулював модель оцінки капітальних активів [40; 47; 48]. Саме дослідження Г. Марковіца, У. Шарпа, Г. Александера, Л. Гітмана, Дж. Бейлі та ін. розширили категоріальний апарат інвестиційної теорії до рівня окремої галузі економічної науки, визнавши таким чином важливість інвестицій та їх роль у становленні та розвитку економічної системи як такої.

Особливої уваги заслуговують роботи таких визнаних науковців, як У. Шарп, Л. Гітман та М. Джонк. Так, У. Шарп був учнем Г. Марковіца та продовжував розвивати та поглиблювати засади інвестиційної теорії. У співавторстві з іншими дослідниками вони розглядали інвестиції як процес вкладання саме грошових коштів для отримання їх більшої суми у майбутньому. Натомість в роботах Л. Гітмана та М. Джонка можна спостерігати визначення сутності «інвестиції» як способу розміщення капіталу, який повинен призводити до збереження або зростання вартості капіталу та/або принести позитивну величину доходу; і як придбання акцій чи облігацій з розрахунком на деякі фінансові результати; і як будь-якого інструменту, в який можна вкласти гроші, розраховуючи зберегти або примножити їх вартість і (або) забезпечити позитивну величину доходу [44, с. 46].

8.3. Характеристика етапів та системи розвитку поглядів на еволюцію категорії інвестиції

Перші ідеї з'ясування ролі держави в економічному процесі пов'язані з іменами античних філософів Платона [49] (427-347 рр. до н.е.) і Аристотеля (384-322 рр. до н.е.). У своїх роботах вони надають великого значення економіці як умінню ефективно управляти господарством, мистецтву адміністративного управління – важливої складової держави, що забезпечуватиме зростання добробуту. Філософське осмислення життєво важливих питань (які актуальні і в наш час), таких як держава, сім'я, управління, гроші, обмін, відношення до власності тощо тісно пов'язані з функціями грошей у суспільстві, способами і цілями їх накопичення і використання, які пізніше, в нових історичних умовах

уточнювались та поглиблювались. Перші надбання великих вчених у Давній Греції та Римі створювали підґрунтя для появи поняття інвестицій.

Термін «інвестиції» не застосовувався в науковому обігу в період розвитку ідей меркантилістів та фізіократів (XVII–XVIII ст.). В той же час проводилася розробка теоретичних основ формування багатства, грошей, вартості, вперше було дано певне трактування капіталу, що наближало до розуміння дефініції «інвестиції» та передувало її появи.

Упродовж XV–XVII ст. формується світовий ринок, що започаткували великі географічні відкриття, формуються передумови для виникнення дефініції «інвестиції». Після відкриття Америки та морського шляху навколо Африки зросли обсяги зовнішньої торгівлі, що вплинуло на розвиток промислового виробництва. Нова епоха, яку називають Відродження, не лише епоха меркантилізму, а й економізму, з якого народилась і розвинулась «економічна цивілізація. Вона почалася з економічної революції, ознакою якої є первісне нагромадження капіталу [50, с.486].

У працях меркантилістів, зокрема, Т. Мана, Д. Юма, Д. Ло, Ж.Кольбера, Л. Зекендорфа, Й. Бехера, Ф. Фон Горніга вперше досліджувалися джерела виникнення багатства, помилково ототожнювали капітал і гроші. Вони вважали, що для забезпечення припливу грошей державі слід проводити активну протекціоністську політику в міжнародній торгівлі; обґрунтували необхідність створення сприятливих умов і припливу в країну грошей та підтримували активний торговельний баланс держави: «Країна має витратити менше, ніж отримує доходу, якщо хоче, щоб її багатство збільшувалось» [51, с. 30].

Представники меркантилізму досліджували сферу обігу, яку вони ідентифікували як «середовище творення грошей грошима», а основним джерелом багатства нації визначали зовнішню торгівлю з позитивним балансом, вони стверджували, що збільшення багатства нації можливе лише при збільшенні обсягів капіталу, який вони ототожнювали винятково з грошима. Отже меркантилісти визначили необхідність у збільшенні обсягів капіталу як способу розвитку економіки та підвищення рівня добробуту в державі.

Представники пізнього меркантилізму (Т. Мен, А. Серра, А. Монкретьєн) обґрунтували необхідність вкладення коштів у ті галузі виробництва, які виробляють експортоорієнтовану продукцію, з метою досягнення позитивного торговельного балансу.

Передумовою виникнення школи фізіократів (друга половина XVIII ст. – перша половина XIX ст.) стали руйнівні війни у Франції в другій половині XVIII ст. Французи втратили всі свої заморські володіння й ринки вигідної торгівлі відповідно. Землеробство в другій половині XVIII ст. видавалося для них єдиним можливим варіантом розвитку економіки й виходу із критичного становища. Представник цієї школи Ф. Кене висунув ідею виділення первинних та щорічних авансів. До первинних авансів він відносив витрати на придбання сільськогосподарських машин, будівель, робочої худоби, до щорічних – усі поновлювані витрати, а саме: витрати на наймання робітників, придбання насіння та ін. [52]. Оскільки представники цієї школи вважали продуктивною лише працю в сільськогосподарській галузі, то й основні їхні ідеї були пов'язані з економічними процесами в цій сфері.

Великий внесок у розвиток теорії інвестицій зробив ще один представник школи фізіократів Ж. Тюрго, який розглядав капітал у натуральній формі й визначав його як «накопичену вартість». Ж. Тюрго стверджував, що багатство, яке не належить до природних факторів, є необхідною умовою будь-якого виробництва. Крім того, капітал, на думку Ж. Тюрго, є чинником зростання «чистого продукту» [42]. Таким чином, ми бачимо, що представниками школи фізіократів були здійснені спроби структурувати капітал на довгостроковий та короткостроковий (основний та оборотний капітал); а сам капітал вони визначили як фундамент для здійснення подальшого виробництва (тобто фактор виробництва).

У зародження передумов теорії інвестицій значний внесок зробили представники класичної школи, які перенесли дослідження зі сфери обігу у сферу виробництва. Науковий внесок у формування нового методу пізнання, що докорінно змінив уявлення про роль держави у суспільній господарській системі, належить англійським економістам. А. Сміт та Д. Рікардо показали, що капіталізація, тобто нагромадження, відбувається за рахунок

надлишку доходів, що не були спожиті. Отже нагромадження капіталу є наслідком заощаджень.

Представники класичної політекономії В. Петті, П. Буагільбер, А.Сміт і Д. Рікардо поглибили сутність капіталу, причин та джерел багатства народів, вартості тощо. Вперше дослідниками класичної школи було розмежоване поняття грошей і капіталу, останній вважався головною рушійною силою економічного прогресу; доведена об'єктивність зниження норми прибутку капіталу зі збільшенням об'єму його використання. А.Сміт докорінно змінив погляди на роль держави у суспільній системі господарювання. «Щоб підняти державу до вищого ступеня добробуту, треба знати три речі: мир, легкі податки і терпіння в управлінні – все інше створить природній хід речей» [53, с. 153].

Основними ідеями класиків економічної теорії було ототожнення «капіталу» із засобами виробництва. Так, Д. С. Мілль і А. Сміт розглядали капітал як джерело заощаджень, яке необхідно використовувати у виробництві.

Ж.-Б. Сей визначив капітал як суму цінностей для підтримки виробництва [43, с.235-244]. Його основною заслугою у формуванні теоретичних знань про інвестиції є створення теорії факторів виробництва. Розроблена ним теорія та кількісна теорія грошей, започаткована Дж. Локком та розвинута Дж.Вандерлінтом, Ш. Монтеск'є і Д.Юмом, дозволили визначити взаємозв'язок між заощадженнями та інвестиціями. Так само слід зазначити, що представники класичної школи приділяли велику увагу вивченню взаємозв'язку процентної ставки, рівня заощаджень та інвестицій.

Класичні доктрини набули розвитку в працях «економістів нової хвилі», які висвітлювали проблеми відповідного етапу розвитку суспільства. Саме їм належить, поряд з визнанням доктрини трудового походження багатства і капіталів, пріоритет щодо зосередження уваги на проблемах обміну й розподілу, на їхній ролі у збагаченні суспільства. Французький економіст Ж.Б.Сей трансформував теорію про трудове походження багатства в теорію трьох факторів виробництва: людина, капітал та земля, які забезпечують продуктивні послуги. Він визнавав можливість криз надвиробництва, але вважав, що попит на інвестиції та їх пропозиція урівноважують економіку. Отже Ж. Б. Сей підійшов

майже впритул до визначення інвестиційної теорії економічної рівноваги.

Представники класичної політекономії підкреслювали значення економічного фактора у господарстві країни. «Економізація означає капіталізацію, тобто панування капіталу, який означає інше життя. До капіталу – одне життя, одне суспільство, з капіталом – зовсім інші: величезний якісний стрибок. Капітал і людська енергія зійшлися разом, стимулюючи один одного... Капітал втягував у себе людину, захопив її, у певному значенні і пригнітив, зняв усі забобони та заборони, які заважають погоні за грошима та грошовій славі. На арену життя вийшла в повному розумінні слова економічна людина...» [50, с. 496-497].

Представники класичної школи (кінець XVIII ст. – перша третина XIX ст.) дотримувалися розуміння сутності капіталу як знаряддя і засобу праці, які мають бути використані в процесі виробництва. Слід зазначити, що цей напрямок економічної теорії виник у період стрімкого розвитку капіталістичних відносин у країнах Західної Європи, що, у свою чергу, стало можливим після буржуазної революції. Відхід від феодального устрою й розвиток мануфактурного способу виробництва, поява нових джерел прибутку, відмінних від торгівлі, усе це викликало потребу формування нової економіки.

Синтез класичних вчень здійснив Дж. С. Мілль, який сформулював такі теореми. Перша – промисловість обмежена наявними капіталами і зайнятість прямо пов'язана з обсягами інвестицій. Друга – капітали є результатом заощаджень. Третя – хоч капітал і є результатом заощаджень, його можна споживати. Заощадження та інвестиції створюють ефективний попит, так само як і витрати на споживання. Дж. С. Мілль критикує тих, хто вважає, що попит стимулюється тільки інвестуванням. Навпаки, навіть «непродуктивне споживання багатих необхідне, щоб забезпечити зайнятість бідних» [54, с. 167].

Проблеми капіталізму, які не могли бути вирішені в рамках існуючого ладу (кризи, інфляції, безробіття), були розглянуті К.Марксом не з погляду закономірностей функціонування ринкової економіки, а в межах його теорії класових відносин між капіталістами і робітничим класом, заснованої на експлуатації останніх [55-57]. К. Маркс, розглядаючи інвестиції як функцію від

норми прибутку, вважав, що попит на інвестиції буде підтримуватися, а накопичений капітал інвестуватиметься в повному обсязі доти, доки вкладені засоби даватимуть хоч найменший зиск. Висуваючи основним регулятором інвестиційної активності прибуток, який одержує капіталіст, він ігнорував усі інші фактори впливу на інвестиційний процес. В той же час він доводить, що інновації є чинником, який протистоїть тиску ринку на виробника, засобом, що сприяє дії основного мотиву інвестування. Інноваційне інвестування, результатом якого є запровадження у виробництво нових технологій, виступає основним засобом активного формування конкурентних переваг.

Виникнення марксистської теорії (середина ХІХ ст. – початок ХХ ст.) було зумовлено насамперед класовими протистояннями, які проявлялися в масових виступах пролетаріату проти буржуазії. У період бурхливого розвитку капіталізму збільшується класовий розрив. Буржуазія, яка володіє засобами виробництва, за рахунок збільшення прибутку примножує своє багатство, тоді як рівень життя робітників не підвищується. Усе це призводить до гострої необхідності появи наукової теорії, яка змогла б обґрунтувати неієздатність такого типу економічних відносин. К. Маркс [58] запропонував теоретичну концепцію, згідно з якою капіталізм – система, що історично минає, тому основну мету дослідження він бачив у встановленні тих законів, яким підкоряється виникнення цього соціально-економічного механізму. Велику увагу він приділяв проблемам соціальної справедливості і рівності. Згідно з його теорією джерелом доходів є труд, в створенні нової вартості бере участь лише один фактор – робітник. Інші види доходів – це перетворені форми додаткової вартості, результат неоплаченої праці робочих.

Модель інвестиційного процесу К. Маркса включає категорію інноваційної діяльності, яку він передбачив задовго до того, як вона стала дійсно актуальною. Він робить висновок, що інновації є чинником, який протистоїть тиску ринку на виробника, засобом, що сприяє дії основного мотиву інвестування. Крім того, інновації, на його думку, нівелюють дію законів спадаючої продуктивності факторів, вирішують проблему обмеженості ресурсів [10].

Утвердження індустріального устрою зумовило виникнення соціальних проблем, кризовий стан в економіці, неконтрольоване

нагромадженням капіталу. За таких умов з критикою капіталізму виступили С. Де Сімонді, П. Прудон, К. Роберту – засновники критичного напрямку, які одні з перших прогнозували невідворотність суттєвих суперечностей у розвитку капіталістичного суспільства, передбачили форми їх прояву задовго до їх виникнення [55, с.8-10].

Починаючи із середини ХІХ ст., відбувається бурхливий розвиток промисловості, що пов'язано з посиленням впливу технічних наук. У результаті цього значно зростає попит на капіталовкладення й виникає жорстка конкуренція на ринку капіталу. Отже наука мала розробити нові підходи до визначення ефективності здійснення капіталовкладень у той чи інший актив. Відповіддю на цю потребу є виникнення школи маржиналістів (70-ті роки ХІХ ст.– початок ХХст.). Отже наприкінці ХІХ ст. з'явилась опозиція класики – маржиналісти, а саме С.Джевонсон, К.Менгер, Ф.Візер, Л. Вальрас, Дж.Кларк, які повірили в ефективність математичних методів в економіці і запропонували математичні моделі інвестиційного процесу підприємства.

Засновники школи маржиналізму: К. Менгер, У.С. Джевонс і Л.Вальрас – поставили на меті вивчення економічних процесів на основі використання граничних величин. Розвинувши теорію граничної корисності (Г. Госсен, К.Менгер, Ф. Візер, Й. Шумпетер, Л. Вальрас, У.С. Джевонс, А. Маршалл), маржиналісти визначили й систематизували фактори, які впливають на попит і пропозицію інвестиційного капіталу. Крім того, ввели в науковий обіг поняття «гранична корисність інвестиційних товарів» і «гранична корисність інвестованого капіталу» [59].

У відповідності до австрійської школи «граничної корисності», інвестиції трактуються як обмін задоволення потреб сьогодні на задоволення їх у майбутньому. «Найбільш загальним визначенням, яке можна надати акту вкладання капіталу, – писав французький економіст П.Массе, – було таке: інвестування представляє собою акт обміну задоволення сьогоднішньої потреби на очікуване задоволення їх у майбутньому з допомогою інвестиційних благ». Таке визначення має суто психологічний підхід: передбачаються наміри, згода не задовольняти потреби сьогодні в надії одержати в майбутньому блага та послуги, які переважають по вартості вкладені.

Кризи капіталізму, обмеженість і низька віддача ресурсів, прояв циклічного розвитку економіки неможливо було пояснити з позиції трудової теорії вартості, яка базувалась на середніх величинах і враховувала лише матеріалізовані затрати праці. Таку можливість дає теорія граничних величин, зокрема щодо інвестицій, теорії «граничної схильності до заощаджень», «граничного капіталу». Завдяки новим, маргінальним, підходам було розширено межі аналізу інвестиційних процесів, уточнено економічну інвестиційну модель.

Об'єктом дослідження стають нові чинники інвестиційної діяльності: структура інвестицій для придбання факторів виробництва – засобів виробництва та робочої сили; оптимальні обсяги інвестицій з огляду на вичерпність ресурсів, проблема заміщення цих ресурсів; оптимальне поєднання факторів виробництва з урахуванням суспільно-економічної ефективності факторів; ціновий фактор споживання інвестиційних товарів. Уперше постає проблема свідомого регулювання розподілу інвестицій між матеріальними факторами виробництва та працею, доцільності інвестування виробництва, що базується на використанні обмежених ресурсів.

Інший підхід до дослідження інвестиційного процесу ми зустрічаємо у Альфреда Маршалла, засновника школи неокласичного напрямку, який особливу увагу в інвестиційному процесі зосередив на визначенні мотивів поведінки інвестора або фірми за певних обставин. Зокрема велике значення в організації та ефективному управлінні інвестиційними процесами він надавав людському капіталу (знанням, навичкам, здібностям), тому поведінку інвестора він пояснював наявністю та якістю людського капіталу.

Формування ідей неокласичної школи (кінець ХІХ ст.–1930-ті роки ХХ ст.) стало реакцією на «маржинальну революцію». А.Маршалл вивчав інвестиції в контексті ціни та корисності. Співвідношення ціни, попиту та пропозиції інвестиційних ресурсів розглядалися з позиції часового лагу. Були виділені «короткострокове», «середньострокове» й «довгострокове» співвідношення попиту й пропозиції інвестиційних ресурсів.

Під самими «інвестиціями» А. Маршалл розумів усі витрати на капітал, здійснюючи які, інвестор отримує дохід майбутньому.

Також А. Маршаллом був сформульований закон «заміщення», відповідно до якого виробник завжди прагне замінити дорогі інвестиційні товари на дешевші, якщо такі є. Тому міра заміщення інвестиційних факторів визначає його еластичність [42].

А. Маршалл стверджував, що процентна ставка виступає основним фактором, який регулює рівень заощаджень. Крім того, він дотримувався думки, що процентна ставка пов'язує між собою рівень заощаджень та інвестицій [38]. До заслуг А. Маршалла слід віднести й розробку кількісної теорії, яка відображає вплив кількості грошей у країні на рівень інвестицій. Таким чином, представниками неокласичного напряму економічної теорії були визначені умови здійснення інвестицій і механізм функціонування ринку капіталів.

Ф. Візер та К. Менгер встановили, що продуктивним підходом до аналізу інвестицій є концепція «зобов'язування», згідно з якою інвестиції самі собою не мають цінності, вона їм «ставиться в обов'язок» економічним результатом, який одержують при їхньому застосуванні. Зобов'язаність є передбачуваною цінністю, і саме вона є об'єктом вивчення при аналізі інвестиційного процесу, аналізі поведінки інвестора та прийнятті ним рішень про обсяг і характер інвестицій.

Іншим, не менш цікавим теоретичним підходом, пов'язаним із подальшим розвитком теорії маржинальної корисності, є концепція «окольності», розроблена Е. Бем-Баверком, яка дає змогу в межах аналізу технологічної еволюції та факторів, що її визначають, розглянути чинники сучасного інноваційного процесу, які впливають на ціну інвестиційних благ і тим самим стимулюють або стримують попит на інвестиції. Разом з тим представники неокласичного напрямку, як і маржиналісти, не внесли суттєвих змін у макроекономічну інвестиційну теорію, їх дослідження зводиться лише до мікроекономічного рівня.

У 20-х роках в США з'явилась активна група економістів, прихильників ідеї стабілізації економіки через регулювання інвестиційного циклу за допомогою виваженої кредитно-грошової політики. І.Фішер зосередився на проблемі побудови інвестиційної моделі економіки, саморегулювання якої здійснюється за допомогою норми доходу понад витрати і ставки процента.

Зростання рівня концентрації та посилення процесів централізації капіталів суттєво вплинули на макроекономічне середовище ринкового розвитку: на зміну вільній конкуренції прийшла монополія, яка за своєю природою стала на заваді вільному переливанню інвестиційних капіталів, поставила нові вимоги до їхніх обсягів, обмежила сфери їхнього застосування. За цих обставин перед економічною теорією постала необхідність розробки концепції, яка пояснювала б механізми врівноважувальної дії економічних законів. Саме в цей час формуються засадничі принципи інвестиційної моделі економічної рівноваги, котра, на думку багатьох авторів, за умов обмеженої конкуренції дає змогу створити механізм саморегулювання економіки.

Найбільшою мірою нездатність капіталістичної економіки до саморегульованого розвитку виявилася у роки світової економічної кризи 1929 р. та «Великої депресії» 30-х рр. Проблеми інфляції, високого рівня безробіття, економічного спаду не могли бути вирішені на основі існуючих доктрин. Дієвий механізм їх рішення було запропоновано Дж. М. Кейнсом (1883-1946 рр.) у праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» ідея якої – необхідність державного регулювання інвестиційних процесів і формування інвестиційного середовища за умов кризового розвитку.

Дж. М. Кейнс [60] під «інвестиціями» розумів «поточний приріст цінності капітального майна в результаті виробничої діяльності даного періоду», це – «та частина доходу за даний період, яку не було використано для споживання». Він стверджував, що інвестиції, а не заощадження викликають зміни в доході, та вперше заявив про інвестиції як носій доходу.

У Дж. М. Кейнса найбільш чітко виявлена сутнісна характеристика інвестицій, та їх подвійність: з одного боку, він бачить у них величину акумульованого доходу з метою накопичення та обсяг ресурсів, тобто потенційний інвестиційний попит; з іншого – інвестиції виступають у формі вкладень (витрат), які визначають приріст вартості капітального майна, тобто як реалізовані попит та пропозиція [60].

Стимулювати інвестиційні процеси він пропонує: грошово-кредитною політикою; шляхом помірної інфляції; збільшенням кількості грошей в обігу; зниженням норми процента на державні

кредитні кошти; стимулюючою системою оподаткування інвестицій; створенням системи держзамовлень; регулюванням споживчого попиту – формування нових потреб у заможних верств населення [17, с. 12].

Дж.М. Кейнс дослідив систему взаємозв'язків між найважливішими макроекономічними показниками – національними доходом, споживанням і заощадженням, накопиченням капіталу і інвестиціями, інвестиціями і безробіттям, впливаючи на які, держава могла б забезпечувати рівновагу соціально-економічної системи в умовах ринку. Суттєвий внесок кейнсіанської теорії в розвиток економічної науки пов'язаний і з подальшим розвитком мікроекономічного інвестиційного аналізу. Він показав, що інвестиційне поведіння фірми визначається такими факторами, як рівень накопичення, рівень інвестиційного прибутку і норма проценту на кредитному ринку. При цьому інвестиційна теорія Кейнса передбачала необхідність дієвого державного регулювання і контролю інвестиційної поведінки фірми [56, с. 34-35]. Теорія Кейнса має протекціоністський характер, оскільки пропагує захист національної економіки від іноземних інвестицій, які можуть тільки дестабілізувати механізм саморегулювання процесу економічного зростання [17, с. 12-13]. Підходи Кейнса до інвестиційної моделі суспільства були доповнені і розвинуті в працях його послідовників неокейнсіанської школи, зокрема Е. Хансеном, Р. Харроном, Дж.Хіксом, О. Домаром, П.Самуельсоном [39; 68; 70; 71] та ін. Їхні висновки зробили суттєвий внесок у теорію формування моделей інвестиційного регулювання макроекономічної рівноваги. Були розроблені нові підходи до аналізу інвестиційних процесів, зосереджуючи увагу на національних особливостях розвитку макросистеми за умов інтернаціоналізації.

Представники неокейнсіанської школи Е. Домар і Р. Гаррод обґрунтували вплив інвестицій на технічний прогрес, наслідком чого стають зростання продуктивності праці, розвиток інфраструктури й формування соціально орієнтованого типу ринкової економіки.

«Економісти нової хвилі» сформували засади неокласичного аналізу інвестиційних процесів, які передбачали саморегулювання

інвестиційної діяльності як усередині країни, так і на всьому міжнародному господарському просторі.

Представники неокласичного підходу розширили межі інвестиційних процесів, уточнили економічну інвестиційну модель. У ній поряд з об'єктивними (доходи та їхня структура, розподіл доходів, співвідношення між заощадженнями та споживанням, норма прибутку, процент і його рівень) та суб'єктивними (схильність до заощаджень, схильність до споживання) чинниками інвестиційної діяльності об'єктом дослідження стають і нові: структура капіталів, оптимальні розміри капіталів (обсяги інвестицій) з огляду на вичерпність ресурсів, часовий фактор інвестиційних процесів, ціновий фактор споживання інвестиційних товарів.

Уперше постає проблема свідомого регулювання розподілу інвестицій між матеріальними факторами виробництва та працею, доцільності інвестування виробництва, що базується на використанні обмежених ресурсів. Проте економічний аналіз інвестиційних процесів усе більше позбавляється макроекономічних ознак, зводиться до мікроекономічного рівня. Отже становлення неокласичної традиції економічного аналізу пов'язувалося із розробкою нових, мікроекономічних засад дослідження закономірностей інвестиційних процесів.

Концентрація виробництва і капіталу істотно вплинула на розвиток інвестиційних економічних теорій. У своїй концепції Й.Шумпетер [52, с. 417], який рушієм прогресивного розвитку визнав монополію, що створює можливість акумулювати величезні обсяги коштів для майбутніх інвестицій, для впровадження інноваційних програм. Він проаналізував нерівномірності технічних нововведень і, відповідно, автономних інвестицій, розглядаючи їх як головний фактор циклічних коливань виробництва. Особливість цього підходу полягала в тому, що, аналізуючи причини динамічних змін, він концентрував увагу на інституціональних складових суспільного розвитку, а саме на інноваційній діяльності як функції виробництва. Однак у центрі його теорії був інвестиційний підприємець, який визначав інвестиційно-інноваційний чинник переходу від одного загального врівноваженого стану до іншого.

На перший план виносились проблеми створення інституціональних засад регулювання інвестиційного процесу. Інноваційне інвестування визначалося обов'язковим і головним носієм іноземних інвестицій [61, с. 11-12]. Спираючись на методологію неокласичної школи, Дж. Робінсон, Е. Чемберлен переглянули теоретичне уявлення про механізм функціонування ринку і розвитку суспільної економіки, про механізми формування витрат і цін, закономірності взаємодії попиту та пропозиції і обґрунтували можливість досягнення економічної рівноваги за умов монополії, виходячи з того, що монополія не заперечує конкурентної боротьби, а лише змінює її форми [62; 63].

У розвиток наукових уявлень про «інвестиції» вагомий внесок зробили представники інституціонального напряму економічної теорії, дослідивши інвестиційні процеси крізь призму соціальних, політичних та ін. проблем. Поступово, з розвитком ринкової системи господарювання, існуючі теорії перестали задовольняти вирішення суспільних проблем. У результаті сформувалася теорія, орієнтована на суто економічні проблеми, а й на соціальні, політичні, правові, етичні тощо. Представники інституціонального напрямку, зокрема Т. Веблен, А. Шпітгоф, Дж. Коммонс, В. Мітчел, Р. Кроуз, Дж. Б'юкенен, поставили в центр уваги соціальні інститути, що мали вирішальний вплив на суспільно-економічний розвиток.

Основа теорії інституціоналізму – пріоритет суспільних інтересів над приватними, що зумовило державу свідомо формувати стратегію розвитку залежно від національних особливостей країни. Інвестиційна теорія інституціоналізму зводиться до обґрунтування окремих концепцій поведінки фірм та аналізу складових інвестиційного клімату [17, с. 13]. До основних інституцій сприятливого інвестиційного середовища поряд з економічними (макроекономічні показники розвитку; стан грошово-кредитної сфери; національні економічні переваги; розвиток факторів виробництва, формування провідних галузей економічної структури; стан внутрішньої конкуренції; місце країни в міжнародному поділі праці; експортний потенціал країни тощо) відносили інституціональні (інституціональна будова суспільства; правова база; розвиток ідеології тощо) і соціальні (стан і потреби соціального розвитку). Прихильники цієї наукової школи

розглянули вплив процесів транснаціоналізації і глобалізації на розвиток інвестиційних процесів [55, с. 120-121], що стало поштовхом до застосування нових підходів до аналізу інвестиційних процесів у глобальному середовищі.

Основні висновки неокласичного, кейнсіанського, інституціонального напрямків дослідження інвестиційної діяльності отримали узагальнення в сучасному синтезі інвестиційної теорії, який представлений відомими нобелівськими лауреатами П. Самуельсоном, Г. Марковичем, М. Міллером, Ф. Модільяні, У. Шарпом, Д. Тобіном, Р. Солоу, а також іншими відомими дослідниками, розвиваються у двох напрямках:

1) дослідження моделей і механізмів інвестиційної поведінки окремих суб'єктів господарювання, який забезпечував би найбільший ефект їх інвестиційної діяльності;

2) дослідження і регулювання макроекономічних умов інвестиційної активності, який забезпечував би економічне зростання.

Результати проведених нами досліджень підтверджують той факт, що для кожної макросистеми на різних етапах її розвитку вплив держави на інвестиційні процеси був не однаковим, механізм управління формувався і удосконалювався разом із розвитком ринкової системи господарювання.

Зі становленням індустріального устрою пов'язаний поворот у визначенні ролі держави в соціально-економічних процесах [64], інвестиційні процеси розглядаються як стабілізатор економічного розвитку. На них не тільки мають вплив норма прибутку та ставка процента, але впливового характеру набувають чинники суб'єктивного характеру, які пов'язані з поглибленням диференціації за рівнем доходів у суспільстві. Держава мала сформулювати привабливе інвестиційного середовище, використовуючи прямий вплив через грошово-кредитну, бюджетну, податкову політику і опосередкований – через регулювання законодавчими й адміністративними механізмами.

У 50-60-х роках почався новий етап економічної теорії пов'язаний з активним використанням математичних методів. У низці наукових праць робилися спроби уточнити і забезпечити чіткість дослідження умов максимальної ефективності економіки. Ці праці зумовили появу великої кількості публікацій. Особливо

необхідно відзначити наукові праці, що відображають механізми державного регулювання інвестиційної діяльності з домінуванням фінансових і грошово-кредитних методів економічної політики (М. Фрідмен, В. Ойкен, Л. Ерхард, Ф. Хаск). Аналіз інвестиційної діяльності в ринкових умовах знайшов відображення у працях І.Фішера, Д.Йоргенсона та ін.

8.4. Сучасні трактування категорія інвестиції в наукових напрямках економічної думки ХХ ст. – початку ХХІ ст.

У сучасній економічній теорії інвестиції трактуються в основному як набір благ, цінностей, що вкладаються у підприємницьку діяльність з метою одержання доходу (соціального ефекту в майбутньому). Американські економісти Л. Гітман і М.Джонк [65] вважають, що «інвестиція – це спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання суми капіталу». Найбільш досконале визначення інвестицій надали автори «Економікс» К. Макконнелл і С. Брю [66] – «це витрати на будівництво нових заводів, на верстати, устаткування з тривалим терміном служби; витрати на виробництво і нагромадження засобів виробництва та збільшення матеріальних запасів; витрати на поліпшення освіти, здоров'я працівників чи на підвищення мобільності робочої сили». Разом із тим в рамках даного уявлення існує багато модифікацій поняття «інвестицій», поява яких обумовлена специфікою та традиціями різних економічних шкіл та течій.

Докладне висвітлення методологічних підходів (принципів, категорій, методів дослідження тощо) та міцний зв'язок між цими напрямами економічної науки виявляється у: теорії інвестиційної поведінки І.Фішера [67], у динамічних моделях зміни детермінант інвестування Роя Ф. Харрода [68] та Е. Домара [69], в моделі взаємозв'язку чинників товарного і фінансового ринків Дж.Р.Хіксона [70] та Е. Хансена [71], моделі перманентного доходу М. Фрідмена [72].

Клас Еклунд [73] стверджує, що «інвестиції – це економічні ресурси, що спрямовуються на збільшення реального капіталу

суспільства, тобто на розширення або модернізацію виробничого апарату. Нобелівський лауреат з економіки У. Шарп зокрема зазначає: «У найбільш широкому розумінні слово «інвестувати» означає «розлучитися з грошима сьогодні, щоб одержати більшу їх суму в майбутньому» [74, с. 3]. Серед сучасних іноземних науковців варті уваги праці Л. Крушвіца [75], З. Боді, А. Кейна [21], Л. Гітмана та М. Джонка [76], П. Массе [25], Ф. Фабоцці [30], М.Харрісона [77] та ін.

Теорія інвестицій в ХХ ст. отримала розвиток у дослідженнях, присвячених цінним паперам, створенні концепції ефективності ринку капіталу, моделях оцінки ризику та доходності та їх емпіричному підтвердженні, розробці нових фінансових інструментів, тощо. У другій половині 50-х років починають проводитися інтенсивні дослідження з теорії структури капіталу та ціни джерел фінансування, а також з вибору інвестиційної політики. Загальновизнаним є положення, що основний внесок із цих проблем зробили Ф. Модільяні та М. Міллер у 1958 р., які дослідили проблеми витрат фінансового ринку в цілому, а також поставили під сумнів точку зору про те, що борг є дешевшим власного капіталу [26], а також Вільям Шарп, який уперше у 1964р. сформулював модель оцінки капітальних активів [27; 28]. Важливість цих розробок для розвитку сучасної теорії економіки, фінансів та інвестування підкреслює Нобелівська премія з економіки, якої були удостоєні М. Марковіц, Ф. Модільяні, М. Міллер та В. Шарп.

Так, французький економіст П. Массе вважає, що найзагальніше визначення інвестиції, як вкладання капіталу, зводиться до того, що «інвестування є актом отримання задоволення у майбутньому від поточних інвестиційних благ» [25, с.27]. Таке визначення має суто психологічний підхід: передбачаються наміри, згода не задовольняти потреби сьогодні в надії одержати в майбутньому блага та послуги, які переважають по вартості вкладені.

Формування західної наукової думки щодо інвестування здійснювалося на основі вчення про фінанси. Саме в рамках теорії фінансів сформувалася прикладна дисципліна інвестиційний менеджмент, присвячена методології та техніці управління інвестиціями компанії, яка охоплює три взаємопов'язані напрями,

що утворюють серцевину процесу управління інвестиціями компанії:

- інвестиційна політика (дії, пов'язані з розміщенням інвестиційних ресурсів);
- управління джерелами коштів (звідки брати кошти і якою має бути оптимальна структура джерел фінансування);
- дивідендна політика (в яких обсягах і в якому вигляді виплачувати дивіденди).

Варті уваги дослідження Ворена Баффетта [78], який уже кілька десятиліть поспіль входить до десятки найбагатших людей планети, а його підхід до фінансів й інвестицій став еталоном для мільйонів людей в усьому світі. Його книга «Ессе про інвестиції, корпоративні фінанси та управління компаніями» випромінює глибоку фінансово-інвестиційну філософію автора.

8.5. Інвестиції як багатовекторна економічна категорія в інтерпретації економічної теорії і практики в Україні

До початку 90-х років в Україні категорія «інвестиції» не мала місця ні в економічній теорії, ні на практиці. З початком розвитку ринкових відносин в Україні змінюються погляди на сутність інвестицій, виникають і розвиваються наукові підходи до їх оцінки, а також форм, методів та принципів інвестування. Вперше це поняття у вітчизняній економічній літературі почало зустрічатися, коли підмінялось поняттям «капітальні вкладення». Інвестиції розглядались, як правило, в якості найважливішого економічного інструменту, який характеризував діяльність будівельного комплексу. В цьому випадку капітальні вкладення (іноді інвестиції) аналізувались у двох аспектах: як економічна категорія та як процес, пов'язаний з рухом грошових коштів (ресурсів). Поступово, із формуванням в Україні основ ринкових відносин починають змінюватися наукові світогляди на сутність інвестицій (капітальних вкладень), виникають та розвиваються суто ринкові підходи до їх оцінки та прогнозування форм, методів та принципів здійснення інвестиційної діяльності. Деякі вчені під «інвестиціями» розуміють динамічний процес зміни форм капіталу, послідовне перетворення

первісних ресурсів і цінностей на інвестиційні витрати і перетворення вкладених коштів на приріст капітальної вартості у формі доходу або соціального ефекту [79].

У свою чергу, в Україні значний імпульс для розвитку теорії інвестицій був даний становленням системи приватного підприємництва та конкуренції. Піком досліджень можна назвати 90-ті роки, коли проблемам теоретичного осмислення категорії «інвестиції» та пов'язаних із цим поняттям процесам приділялося особливо багато уваги. Наприклад, автори посібника «Теорії інвестицій» Н.О. Татаренко та А.М. Поручник розкривають процес еволюції теорії інвестиційної діяльності – від звичайної констатації фактів до сучасного розуміння процесів інвестування як основи моделі економічного прогресу [55]. Б.В. Губський у монографії «Інвестиційні процеси в глобальному середовищі» висвітлює найсуттєвіші характеристики процесів інвестування у національній економічній системі, проводить дослідження шляхів і форм інвестиційної взаємодії на міжнародному та глобальному рівнях [80]. А.А. Пересада у монографії «Управління інвестиційним процесом», спираючись на світовий досвід інвестування ринкової економіки, глибоко аналізує теоретичні засади прискорення інвестиційних процесів в Україні, удосконалює відповідно до сучасного стану економіки України методологічну базу прийняття інвестиційних рішень щодо проектів, які принесуть найбільшу віддачу [9].

Таким чином, дослідження стосуються лише визначення категорій «інвестиції», «інвестиційна діяльність», «інвестиційний процес» та аналізу важелів державного впливу на інвестиційні процеси й впливу міжнародної інвестиційної діяльності на розвиток національних економік. Разом з тим, внутрішній природі інвестицій уваги приділяється недостатньо, а основні визначення категорій, які зустрічаються в українських економічних виданнях, запозичені з зарубіжних джерел, де широко розповсюдженою є інтерпретація інвестицій – як набору благ та цінностей, які вкладаються в підприємницьку діяльність із метою одержання доходу (соціального ефекту) у майбутньому.

За фінансовим визначенням – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої

створюється прибуток або отримується соціальний ефект. Таке визначення зокрема дає В. Бочаров [81]. Майже таке ж визначення закладено в Законі України «Про інвестиційну діяльність» [82]. Це визначення в основному відповідає міжнародному підходу до уявлень про інвестиційну діяльність.

У Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» [83] інвестиція визначається як господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних цінних паперів в обмін на кошти або майно. Тоді як Законом України «Про інвестиційну діяльність» [82] інвестиції трактуються значно ширше. Під ними розуміють усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Це визначення в цілому відповідає міжнародному підходу до уявлень про інвестиційну діяльність як процес вкладення ресурсів (благ, майнових й інтелектуальних цінностей) із метою отримання прибутку в майбутньому. Основним підґрунтям для визначення поняття «інвестиції» та інвестиційної діяльності в Україні є нормативно-правова база (табл. 8.2).

Варто відмітити, що в Законах України у визначення «інвестиція» вкладається різний зміст. Так у Законі «Про інвестиційну діяльність» – «...інвестиціями є усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

- грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно;
- майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної інформації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виробництва;
- права користування землею та інші цінності» [82].

Таблиця 8.2 – Нормативно-правова база для визначення поняття «інвестиції» (систематизовано на основі [84] та аналізу діючого інвестиційного законодавства в Україні)

Законодавство та нормативно-правові акти	Стисла характеристика
Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. №1560-ХІІ зі змінами та доповненнями	Закон визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України. Закон спрямований на забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а також на ефективне інвестування народного господарства України, розвитку міжнародного економічного співробітництва та інтеграції. Закон України «Про інвестиційну діяльність» полягає у забезпеченні рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а також на ефективне інвестування економіки України, розвитку міжнародного економічного співробітництва та інтеграції. Вказаним нормативно-правовим актом встановлено загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України, визначено загальні положення та порядок здійснення інвестиційної діяльності, державного регулювання інвестиційної діяльності, гарантії прав суб'єктів інвестиційної діяльності, захист інвестицій тощо.
Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. №334/94-ВР зі змінами та доповненнями та «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» № 1797-VIII від 2017 р.	Закон визначає особливості оподаткування прибутку підприємств. Інвестиція – господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. Інвестиції поділяються на капітальні, фінансові та реінвестиції. Під «капітальною інвестицією» слід розуміти господарську операцію, яка передбачає придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації згідно з цим Законом.
Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. 93/96-ВР	Цей Закон визначає особливості режиму іноземного інвестування на території України, виходячи з цілей, принципів і положень законодавства України. Законом визначено види іноземних інвестицій, форми їх здійснення, об'єкти іноземного інвестування, державні гарантії захисту іноземних інвестицій, державна реєстрація та контроль за

	здійсненням іноземних інвестицій, статус підприємства з іноземними інвестиціями, можливість здійснення іноземних інвестицій на основі договорів про спільну діяльність, іноземні інвестиції у спеціальних (вільних) економічних зонах, порядок розгляду спорів між іноземними інвесторами і державою.
Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 р. 997-XIV	Закон визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна, а також умови і порядок її здійснення з метою підвищення ефективності використання державного і комунального майна і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах).
Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» від 17.02.2000 1457-III	Закон спрямований на захист конкуренції між суб'єктами підприємницької діяльності, створеними без залучення коштів або майна (майнових чи немайнових прав) іноземного походження, та суб'єктами підприємницької діяльності, створеними за участю іноземного капіталу, забезпечення державного захисту вітчизняного виробника та конституційних прав і свобод громадян України. Вказаним Законом визначено, що спеціальне законодавство України про іноземні інвестиції, а також державні гарантії захисту іноземних інвестицій, визначені законодавством України, не регулюють питання валютного, митного та податкового законодавства, чинного на території України, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України (ст.3 Закону). Ст.5 Закону визначено, що цей Закон поширюється на підприємства з іноземними інвестиціями, незалежно від часу внесення іноземних інвестицій, їх реєстрації, у тому числі до введення в дію та протягом дії Закону України від 13 березня 1992 р. «Про іноземні інвестиції», Декрету Кабінету Міністрів України від 20 травня 1993 р. № 55-93 «Про режим іноземного інвестування» та Закону України від 19 березня 1996 р. «Про режим іноземного інвестування».
Закон України «Про ратифікацію Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами» від 16.03.2000 р. 1547-III	Чинним Законом ратифіковано Вашингтонську Конвенцію 1965 р. про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.
Закон України «Про інститути спільного інвестування» від	Закон визначає правові та організаційні основи створення, діяльності та відповідальності суб'єктів спільного інвестування, особливості управління їх активами,

05.07.2012 р. 5080-VI	встановлює вимоги до складу, структури та зберігання активів, особливості розміщення та обігу цінних паперів інститутів спільного інвестування, порядок та обсяг розкриття інформації інститутами спільного інвестування з метою залучення та ефективного розміщення фінансових ресурсів інвесторів.
Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. 514-VI	Закон визначає порядок утворення, діяльності, припинення акціонерних товариств, їх правовий статус, права та обов'язки акціонерів; особливості правового статусу, утворення, діяльності, припинення акціонерних товариств, що провадять діяльність на ринках фінансових послуг, а також державних акціонерних товариств, визначаються законами; особливості утворення акціонерних товариств у процесі приватизації та корпоратизації, їх правового статусу та діяльності у період до виконання плану приватизації (розміщення акцій) визначаються законодавством про приватизацію та корпоратизацію; утворення, припинення акціонерного товариства, одержання у власність або в управління акцій та набуття іншим чином права контролю над товариством проводиться з дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції.
Положеннях Конституції України	Забезпечення державою соціальної орієнтації економіки України і гарантування захисту прав усіх суб'єктів, у тому числі права власності - ч. 4 ст. 13, права приватної власності – ст. 41, права громадян на підприємницьку діяльність - ст. 42 та ін.).
Спеціальне правове регулювання іноземних інвестицій: Кодекси:	Особливістю вітчизняного інвестиційного законодавства є те, що окремі аспекти в інвестиційній сфері, окрім вищевказаних нормативно-правових актів, регулюються також нормами господарського, податкового, валютного, банківського, фінансового, митного, цивільного й земельного законодавства, правовими актами про приватизацію, підприємництво, інноваційну діяльність, цінні папери та фондовий ринок, концесії тощо. До такого законодавства слід віднести положення Податкового, Господарського, Цивільного, Земельного кодексів та законів України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року №40-IV; «Про фінансовий лізинг» від 16 грудня 1997 р. № 723/97-ВР; «Про концесії» від 16 липня 1999 року № 997-XIV; «Про угоди про розподіл продукції» 14 вересня 1999 р. №1039-XIV; «Про регулювання містобудівної діяльності» 17 лютого 2011 р. №3038-VI; «Про комплексну реконструкцію кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду» 22 грудня 2006 р. №525-V; «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. №3480-IV; «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30 жовтня 1996 р. № 448/96-ВР;

<p>Господарський кодекс України</p> <p>Митний кодекс України від 12.12.1992 р.</p>	<p>«Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 р. №1576-XII; «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 р. № 514-VI; «Про холдингові компанії в Україні» від 15 березня 2006 р. № 3528-IV; «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8 вересня 2005 р. №2850-IV; «Про транскордонне співробітництво» 24 червня 2004 р. №1861-IV,Ю тощо.</p> <p>Глава 38 (статті 390-400) присвячена регулюванню відносин, пов'язаних з іноземними інвестиціями; крім того, ч. 2 ст. 63 та статті 116 і 117 визначають поняття та основні риси таких видів підприємств, як підприємство з іноземними інвестиціями та іноземне підприємство.</p> <p>Визначає порядок обкладення митом валютних та майнових цінностей, які ввозяться в Україну, в тому числі товари, що ввозяться іноземним інвестором для реалізації або власного споживання.</p>
<p>Закон України від 10 вересня 1991 року «Про захист іноземних інвестицій на Україні»</p>	<p>Вперше закріпив такі гарантії захисту прав іноземних інвесторів, як: а) заборона державним органам застосовувати примусове вилучення іноземних інвестицій (крім випадків стихійного лиха, аварій, епідемій, що може здійснюватися за рішенням Кабінету Міністрів України і за умови адекватної та ефективної компенсації іноземному інвесторові втрат від такого заходу); б) гарантування іноземним інвесторам перерахування за кордон отриманих ними на законних підставах прибутків та інших сум (у національній валюті України або іноземній валюті). Законодавчий акт спрямований на захист інвестицій, прибутків, законних прав та інтересів іноземних інвесторів на території України. Законом визначено правовий режим діяльності іноземних інвесторів та гарантії держави щодо здійснення інвестиційної діяльності на території України.</p>
<p>Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р.</p>	<p>Визначає іноземне інвестування як різновид зовнішньоекономічної діяльності і визначає особливості, принципи та форми здійснення останньої.</p>
<p>Закон України «Про правовий статус іноземців» від 04.02.1994 р.</p>	<p>Визначає особливості правового становища іноземних громадян в Україні, в тому числі іноземних інвесторів-фізичних осіб.</p>
<p>Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.08.1999 р.</p>	<p>Регулює цей вид договірних відносин.</p>
<p>Закон України «Про міжнародне приватне</p>	<p>Встановлює порядок урегулювання приватноправових відносин за участі іноземного елемента/елементів,</p>

<p>право» від 23.06.2005 р.</p>	<p>пов'язаних з одним або кількома правопорядками, іншими, ніж український, і, відповідно, застосовується до питань, що виникають у сфері приватноправових відносин з іноземним елементом (у тому числі щодо правовідносин за участю іноземного інвестора).</p>
<p>Постанови Кабінету Міністрів України:</p> <ul style="list-style-type: none"> - про внесення змін до «Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій», Постанова від 13.07.2011 р. №743. Редакція від 19.03.2013 р.; - від 07.08.1996 р. №937 «Про порядок видачі, обліку і погашення векселів, виданих під час ввезення в Україну майна як внеску іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями, а також за договорами (контрактами) про спільну інвестиційну діяльність, та сплати ввізного мита у разі відчуження цього майна»; - від 05.09.1996 р. №1061 «Про затвердження Порядку визначення продукції власного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями»; - від 30.01.1997 р. № 112 «Про затвердження 	<p>Встановлює порядок урегулювання реєстрації іноземних інвестицій, видачі, обліку і погашення векселів, виданих під час ввезення в Україну майна як внеску іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями, а також за договорами (контрактами) про спільну інвестиційну діяльність.</p> <p>Затвердження Порядку визначення продукції власного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями, Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора, визначення країни походження товару, що переміщується через митний кордон України; про порядок ведення спеціальної митної статистики та ін.</p> <p>Встановлює порядок визначення продукції власного виробництва підприємств, які відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» (93/96-ВР), належать до підприємств з іноземними інвестиціями.</p> <p>Положення визначає порядок подання документів, їх розгляду та здійснення державної реєстрації договорів (контрактів) про виробничу кооперацію, спільне</p>

<p>Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора»;</p> <p>- від 12.12.2002 р. №1864 «Про затвердження Порядку визначення країни походження товару, що переміщується через митний кордон України»;</p> <p>- від 12.12.2002 р. №1865 «Про порядок ведення спеціальної митної статистики» та ін.</p>	<p>виробництво та інші види спільної інвестиційної діяльності за участю іноземного інвестора.</p> <p>Порядок визначає країни походження товару, що переміщується через митний кордон України, у разі, коли міжнародним договором, укладеним в установленому законом порядку, встановлено інші правила, ніж ті, що передбачені Митним кодексом України (92-15) та цим Порядком, застосовуються правила міжнародного договору.</p> <p>Встановлює порядок ведення спеціальної митної статистики та її складові частини: статистику декларування, справляння податків і зборів, статистику з питань боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил, пасажиропотоків, міжнародних перевезень та інші види, методологічні засади, формування статистичних даних та інше.</p>
<p>Міжнародні договори:</p>	<p>Двосторонні угоди, ратифіковані Верховною Радою України</p>
<p>з міжнародними організаціями</p>	<p>в тому числі «Угода про партнерство та співробітництво між Україною, Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами», ратифікована Законом України від 10.11.1994 р.</p>
<p>універсальні договори (конвенції)</p>	<p>в тому числі Вашингтонська конвенція 1965 р. «Про порядок розгляду інвестиційних спорів між державами та іноземними особами».</p>

Таке визначення носить синтетичний характер. По-перше, в ньому враховано динамізм інвестицій, тобто розкривається взаємозв'язок, процес перетворення інвестиційних ресурсів у вкладення, витрати, і, по-друге, дана їх широка класифікація.

У Законі України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [83]: «Інвестиція – це господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. Інвестиції поділяють на капітальні, фінансові та реінвестиції».

Інвестиції – по-перше, це не обмін активів на кошти або майно, а навпаки вкладання коштів у фінансові, матеріальні та нематеріальні активи; по-друге, інвестиція – це не господарська операція, а капітал, кошти, які вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності; і, по-третє, у визначенні немає мети, заради чого здійснюється інвестування. Адже інвестиційна діяльність відрізняється від фінансової та господарської лише тим, що інвестор не просто набуває активи, а вибирає лише ті, які в майбутньому обов'язково принесуть йому доходи.

Поняття інвестиції, інвестиційний процес, інвестиційна політика, інвестиційний ринок тісно пов'язані з різними напрямками економічної науки. Міцні міждисциплінарні зв'язки можна простежити між економічною теорією, історією економічної думки та макроекономікою при дослідженні кейнсіанської та неокласичної функції інвестицій; при з'ясуванні ролі інвестицій в економіці; при визначенні чинників попиту на інвестиції, мультиплікативного впливу інвестицій на ВВП; чинників автономних інвестицій тощо.

Категорія інвестицій у вітчизняній і зарубіжній літературі визначається по-різному. З одного боку, це довгострокові вкладення ресурсів з метою отримання прибутку в майбутньому, з іншого – це виробничий процес створення виробничих потужностей, найму робочої сили.

У вітчизняній науці найрозповсюдженішим є розуміння сутності інвестиції як вкладання капіталу з метою подальшого його збільшення. Варто відзначити те, що інвестиції спрямовуються не тільки на створення прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту, а й на інші форми забезпечення розвитку та підвищення ринкової вартості підприємства, що відображається у зростанні суми вкладеного капіталу. І.О. Бланк оцінює інвестиції як кошти, майнові й інтелектуальні цінності держави, юридичних і фізичних осіб, що спрямовуються на створення нових підприємств, реконструкцію й технічне переоснащення діючих, придбання нерухомості, акцій, інших цінних паперів із метою одержання прибутку [73, с. 16].

Посилення процесів глобалізації та регіоналізації, що характеризують сучасний розвиток світової економіки, вимагає більш широкого тлумачення інвестицій, пов'язаних з прискореним

науково-технічним розвитком продуктивних сил, посиленням ролі економічних факторів з особливостями формування і використання людського капіталу.

Таким чином, під інвестиціями необхідно розуміти ті економічні ресурси, що спрямовуються на збільшення як реального капіталу суспільства, тобто на розширення чи модернізацію виробничого апарату, так і інвестиції в «людський капітал», які на сучасному етапі розвитку економіки набувають усе більшого значення, тому що саме результатом людської діяльності є будинки та споруди, машини й обладнання і, що найголовніше, основний фактор сучасного розвитку – інтелектуальний продукт, що визначає економічне становище країни у світовій ієрархії держав. До останніх належать витрати на освіту, наукові дослідження, підготовку кадрів тощо. На якість людського капіталу впливає й інфраструктура, тому інвестиції в соціальну інфраструктуру є водночас інвестиціями в людський капітал.

Термін «іноземні інвестиції» визначено у законодавстві України. У Законі України «Про режим іноземних інвестицій» під іноземними інвестиціями розуміють цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Господарський кодекс (ч. I ст. 391 «Види іноземних інвестицій») виділяє такі види інвестицій: іноземна валюта, яка визнається конвертованою Національним банком України; будь-яке рухоме і нерухоме майно та пов'язані з ним майнові права; інші цінності (майно), які визнаються іноземними інвестиціями згідно із законом. Таким чином, можна дати узагальнене визначення іноземних інвестицій. Іноземні інвестиції – речі, грошові кошти, майнові права, цінні папери, а також результати інтелектуальної діяльності, вкладені іноземним інвестором (у передбачених законом формах) в об'єкти інвестиційної діяльності на території України з метою одержання прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту [86].

Правове регулювання іноземних інвестицій здійснюється національним законодавством, на яке впливає міжнародне право. Внутрішньодержавне право встановлює правовий режим іноземних інвестицій: національний, пільговий чи обмежувальний. Вибір

конкретних правових засобів для регулювання іноземних інвестицій залежить від соціально-економічних умов. В Україні іноземні інвестиції регулюються такими нормативними актами: Господарським кодексом (глава 38); Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р.; Законом України «Про захист іноземних інвестицій» від 10 вересня 1991 р.; Законом України «Про режим іноземних інвестицій» від 19 березня 1996 р. Найоптимальнішим варіантом є регулювання вітчизняних та іноземних інвестицій на однакових засадах. Але таке можливе у разі досягнення країною певного рівня розвитку продуктивних сил. І, навпаки, з метою досягнення такого рівня, залучення передових технологій й коштів для їх впровадження на певному етапі доцільно іноземним інвестиціям надати пільговий режим.

Висновки та список використаних джерел

Поглиблений теоретичний аналіз системи економічних поглядів вчених, видатних представників економічної думки світової цивілізації дозволяє викреслити динаміку та еволюцію змісту категорії інвестиції в історичному часі. Підсумовуючи дослідження основних підходів до трактування у вітчизняній та зарубіжній літературі терміна «інвестиції», доходимо певних висновків.

1. Відмінності у визначеннях науковцями поняття «інвестиції» зумовлюються як цілями та завданнями дослідження окремих авторів, так і багатогранною сутнісною характеристикою цієї економічної категорії.

2. Деякі автори не повною мірою розкривають сутність інвестицій, бо зміщують акценти в бік фінансових або реальних інвестицій, звужуючи таким чином смислове навантаження поняття «інвестицій».

3. Вчені часто ототожнюють інвестиції із інвестиційною діяльністю та інвестиційним (проектним) циклом.

4. Дехто з науковців розглядають інвестиції у контексті: реалізації інвестиційного проекту; взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності; ресурсного підходу до визначення поняття «інвестиції»;

взаємозв'язку між інвестиційним процесом та інвестиційним ринком.

5. Майже всі визначення «інвестицій» стосуються виробничої сфери, натомість не враховується такий сегмент інвестиційної діяльності, як вкладання в соціальну сферу, насамперед інвестиції в людський капітал.

6. Слушною є позиція тих науковців, які: досліджують інвестиційний процес на макро- та мікрорівні; вважають, що інвестиції – це економічна система із властивою їй сукупністю ознак складових елементів.

Сутність і зміст економічної категорії «інвестиції» змінювались залежно від рівня розвитку виробничих сил та моделі економічної системи. У сучасній економічній теорії інвестиції трактуються в основному як набір благ, цінностей, що вкладаються у підприємницьку діяльність з метою одержання доходу (соціального ефекту в майбутньому).

Попри наявність різновекторних поглядів на сутність поняття «інвестиції» їх треба вивчати, узагальнювати й використовувати в дослідженні складних явищ інвестиційного середовища та інвестиційної діяльності. Періодизація формування системи наукових знань про інвестиції в контексті еволюції економічної теорії показує взаємозв'язок розвитку економічної думки зі зміною поглядів та пріоритетів стосовно інвестицій, що пояснюється розвитком суспільних відносин та удосконаленням економічної теорії загалом. Отже інвестиції – це складне та змістовне поняття, що інтегрує в собі різні економічні процеси, які впливають на виробництво, розподіл, обмін та споживання національного продукту, тобто вони є фундаментальною основою суспільного відтворення.

1. Словник української мови онлайн: Еволюція [Електронний ресурс].–Режим доступу:

<http://language.br.com.ua/%d0%b5%d0%b2%d0%be%d0%bb%d1%8e%d1%86%d1%96%d1%8f/>

2. Лук'яник М. М. Сутність інвестицій як економічної категорії / М.М.Лук'яник // Вісник Сумського нац. аграрн. ун.-ту Серія: Фінанси і кредит. – 2003. – №2. – С. 107-110.

3. Сінченко В.М. Ефективність інвестицій у бурякоцукровому виробництві / В.М. Сінченко // Цукрові буряки. – 2003. – №6. – С. 4-6.

4. Данілов О.Д. Інвестування: навч. посібник / О.Д. Данілов, Г.М.Івашина, О.Г. Чумаченко. – Ірпінь, 2001. – 377 с.

5. Економічна та соціальна географія [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://subject.com.ua/geographic/ekonomichna_socialna/6.html

6. Термін як основне поняття термінознавства. Сучасна українська мова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://damar.ucoz.ru/publ/termin_jak_osnovne_ponjattja_terminoznavstva/13-1-0-312.

7. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи: [моногр.] / Л.М. Борщ. – Київ : Знання, 2002. – 318 с.

8. Мертенс А. В. Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории /А.В. Мертенс. – Киев : Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 416 с.

9. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом: [моногр.] / А.А.Пересада. – Київ : Лібра, 2002. – 472 с.

10. Реверчук С.К. Инвестология: наука про інвестування: Навч. посібник / [С. К. Реверчук, Н. Й. Реверчук, І. Г. Скоморович, М.Я.Блаженко, О. О.Сухий]; за ред. Реверчука С.К. – Львівський національний ун-т ім.І.Франка. – Київ : Атіка, 2001. – 264 с.

11. Савчук В.П. Анализ и разработка инвестиционных проектов / В.П.Савчук, С.И. Прилипко, Е.Г. Величко. – Киев : Эльга, 1999. – 303 с.

12. Хрущ Н.А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії та технології : [моногр.] / Н. Хрущ. – Хмельницький: ХНУ, 2004. – 309 с.

13. Федоренко В.Г. Инвестознавство: підруч. / [В.Г.Федоренко, А.Ф. Гойко]; за ред. В.Г. Федоренка. – Київ : МАУП, 2000. – 408 с.

14. Економіка України на шляху від депресії до зростання: джерела, важелі, інструменти / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська та ін. – Київ: НІСД, 2010. – 96 с.

15. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: [моногр.]. – Київ : НІСД, 2009. – 336 с.

16. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: в 3 т./ [ред. Даниленко А.І.]– Київ : Фенікс, 2008. – Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації. – 468 с.
17. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні: [моногр.] / Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, І.О. Дацій. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2006. – 145 с.
18. Пахомов Ю. Основные задачи формирования посткризисной модели развития экономики Украины / Ю.Пахомов// Економічний часопис. – ХХІ. – 2010. – № 1-2. – С. 3-6.
19. Соскін О. Структурування економіки і модель економічного розвитку: анатомія взаємозв'язку / О. Соскін // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 22. – С. 16-21.
20. Майорова Т.В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні : [моногр.] / Т. В. Майорова. – Київ : КНЕУ, 2013. – 332 с.
21. Боди З. Принципы инвестиций [Електронний ресурс] / Боди Зви, Алекс Кейн Алан, Дж. Маркус; пер. с англ. – М. : Williams Pablshsng, 2008. – 994 с.– Режим доступу: www.williamspublishing.com/Books/978-5-8459-1311-1.html
22. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 1008 с.
23. Keynes J. M.General Theory of Employment, Interestand Money // Collected Writings of John Maynard Keynes. – Vol. VII / Keynes J.M. – London: Macmillan, 1973.
24. Markowitz H. M. Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments / Markowitz Harrg M. – NewYork : Wiley, 1956.
25. Массе П. Критерии и методы оптимального определения капитальных вложений / Пьер Массе; пер. с франц. Ф.Р. Окуновой, А.И. Гладишевского; науч. ред. и вступит. статья А.В. Жданко. – М.: Статистика, 1971.
26. Modigliani F. The Costof Capital, Corporation Financeand Theory of Investment / Modigliani F. and M. Miller // American Economic Review. – 1958. – №48.
27. Sharpe W. Investment / W. Sharpe. – NewYork: PrenticeHall, 1985.
28. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 1028 с.

29. Schneider E. Investition und Finanzierung. Lehrbuch der Investitions-, Finanzierungs- und Ungewissheitstheorie / E. Schneider. – 4 Aufl. – Opladen, 1975.

30. Фабоцци Ф. Управление инвестициями / Фабоцци Ф.; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XXVIII. – 932 с.

31. Харрисон М. Искусный инвестор. Управляйте своими инвестициями профессионально / М. Харрисон; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 272 с.

32. Бочаров В.В. Финансовый инжиниринг / В. Бочаров. — СПб.: Питер, 2004.

33. Инвестиции: учебник / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев и др.; отв. ред. В. В. Ковалев, В. В. Иванов, В.А.Лялин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011. – 592 с.

34. Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций / В.В. Царев. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.

35. Управление инвестициями: в 2 т. Т. 1 / [В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др.]. – М.: Высшая школа, 1998. – 416 с.

36. Управление инвестициями: в 2 т. – Т.2 / [В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др.]. – М.: Высшая школа, 1998. – 512 с.

37. Майорова Т.В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні: монографія / Т. В. Майорова. – Київ : КНЕУ, 2013. – 332 с.

38. Маршалл А. Принципы экономической науки / А.Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 594 с.

39. Самуэльсон П. Экономика [Economics]: [пер. с англ.] / Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус. – 18-е изд. – Москва [и др.] : Вильямс, 2007. – 1358 с. – Пер. изд.: Economics / P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus.

40. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посібник / Т.В.Майорова. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 376 с.

41. Туманова О.А. Еволюція підходів до сутності інвестицій [Електронний ресурс] / О.А. Туманова // Проблемы материальной культуры. Экономические науки. Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/121/knp121_97-100.pdf.

42. Дука А. П Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування / А. П. Дука. – Київ : Каравела, 2012. – 432 с.

43. Історія економічних учень / за ред. В.Д. Базилевича. – Київ, 2005.–567 с.
44. Змієнко М.О. Генезис інвестиційної теорії у системі економічної науки [Електронний ресурс] / М.О. Змієнко // Сталий розвиток економіки: [всеукраїнський науково-виробничий журнал].– 2011. – № 5.– Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_5/44.pdf.
45. Лайко О.І. Трансформаційні процеси в інвестиційній системі економіки України: [моногр.] / О.І. Лайко; НАН України, Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень.– Одеса : ФОРМ Грін Д.С., 2014. – 460с.
46. Modigliani F. M. Miller. The Cost of Capital, Corporation Finance and Theory of Investment, American Economic Review, – 1958. – 48.
47. Sharpe W. F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk // Journal of Finance. – 1964. – 3.
48. Sharpe W. Investment. – New York : Prentice Hall, 1985.
49. Платон С. Держава / С.Платон; пер. з давньогр. Д. Коваль. – Київ : Основи, 2005. – 355 с.
50. Метафізика економіки / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн; Київ нац. ун-т ім. Т.Г. Шевченка. – Київ : Знання, 2007. – 718 с.
51. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / пер. з англ. І. Дзюб. – Київ : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 670 с.
52. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 454 с.
53. Реверчук С., Полян І. Історія економічних вчень: навч. посібник – Л. : Тріада плюс, 2007. – 352 с.
54. Милль Дж. С.Основы политической экономии: пер. с англ. – М. : Прогресс, 1980. – 496 с.
55. Титаренко Н.О., Поручник А.М. Теорії інвестицій: навч. посіб. – Київ: КНЕУ, 2000. – 160 с.
56. Управление инвестиций предприятия / И.А. Бланк. – Київ : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 480 с. – («Энциклопедия финансового менеджера»)

57. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия / Й.А.Шумпетер; пер. с англ.; общ. ред. В.С. Автономова.– М.: Экономика, 1995.–540 с.

58. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.І, кн.І: Процесс производств акапитала. – М. : Политиздат, 1978. – 891с.

59. Мазурок П. П. Історія економічних учень у запитаннях та відповідях / П. П. Мазурок. – Київ : Знання, 2006. – 477 с.

60. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования. пер.с англ./ Л.Дж.Гитман, М.Д. Джонк. – М. : Дело, 1999. – 427 с.

61. Шумпетер И.А. Капитализм, социализм и демократия / пер. с англ.; общ. ред. В.С. Автономова. – М. : Экономика, 1995. – 540 с.

62. Лісовицький В. М. Історія економічних вчень: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів/ В. М. Лісовицький; Міністерство освіти і науки України. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 219 с.

63. Юхименко П. Історія економічних учень: Підруч. / П.Юхименко, П.Леоненко. – Київ : Знання, 2005. – 583 с.

64. Покотило Т.В. Історичний аспект розвитку державного регулювання інвестиційної діяльності [Електронний ресурс] / Т.В.Покотило // Державне будівництво. – 2007. – №2. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu>

65. Катан Л.І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства / Л.І. Катан, К.С. Хорішко//Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №12. – С.41-51.

66. Геєць В.М. Нестабільність та економічні зростання / В.М. Геєць. – Київ: Інститут економічних прогнозувань, 2006. – 344 с.

67. Fisher I.The Theory of Interest [Electronic resource] / I.Fisher.– New York, 1930. – Access mode: <http://www.ekonlib.org/library/YPDBooks/Fisher/fshTol.html>

68. Харрод, Р. К теории экономической динамики. Новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике. Классики кейнсианства / Р.К. Харрод. – М. : Экономика, 1997. – 416 с.

69. Domar E.D. / Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment / E.Domar // Econometrica. – 1946. – № 14. – P. 137-147.

70. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Дж. Р. Хикс; пер. с англ. – М. : Прогресс-Универс, 1993. – 488 с.
71. Хансен Э. Денежная теория и финансовая политика / Э. Хансен. – М. : Дело, 2006. – 117 с.
72. Friedman M. Theory of the Consumption Function [Text] / M. Friedman. — New York: Princeton University Press, 1957. – 259 p.
73. Бланк І. А. Основи інвестиційного менеджменту / І.А.Бланк – Київ : Эльга.-Н, Ника-Центр, 2001. – Т.1. – 348 с.
74. Грідасов В.М., Кривченко С.В., Ісаєва О.Є. Інвестування. – Київ : Центр навч. літ-ри, 2004. – 164 с.
75. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов / пер. с нем. под общей ред. В.В. Ковалева, З.А. Сабова. – СПб.: Питер, 2000. – 400 с.
76. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 1008 с.
77. Харрисон М. Искусный инвестор. Управляйте своими инвестициями профессионально / М. Харрисон; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 272 с.
78. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / Уоррен Баффетт; сост., авт. предисл. Лоренс Каннингем; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 268 с.
79. Вовченко О.Л. Інвестиції: економічна сутність та форми / О.Л.Вовченко //Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6. – С.18-23.
80. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі: [моногр.] / Б.В. Губський. – Київ: Наукова думка, 1998,– 386 с.
81. Бочаров В.В. Финансовый инжиниринг / В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2004. – 400 с.
82. «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]: Закон України від 18.09.1991 р., №1560-ХІІ зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12
83. «Про оподаткування прибутку підприємств» [Електронний ресурс]: Закон України від 28.12.1994 р., № 334/94-ВР зі змінами та доповненнями.– Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр

84. Романчук І.В. Поняття та сутність категорії «механізм державного управління інвестиціями в контексті людського розвитку» / І.В. Романчук // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2012. – Вип. 3(14). – С. 9-20.

85. Петкова Л. Муніципальні інвестиції та кредити: навч. посібник/ Л. Петкова, В. Проскурін. – Київ, 2006. – 158 с.

86. Юлдашев О.Х. Міжнародне приватне право: теоретичні та прикладні аспекти / О. Х. Юлдашев. – Київ : МАУП, 2004. – 576 с.

87. «Про режим іноземного інвестування» [Електронний ресурс]: Закон України від 19.03.1996р. №93/96-ВР – Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>

88. «Про концесії» [Електронний ресурс]: Закон України від 16.07.1999р. №997-XIV.– Режим доступу:
zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-14

89. «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» [Електронний ресурс]: Закон України від 17.02.2000р. №1457-III – Режим доступу:
zakon.rada.gov.ua/laws/show/1457-14

90. «Про ратифікацію Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами» [Електронний ресурс]: Закон України від 16.03.2000р. №1547-III. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1547-14.

91. «Про інститути спільного інвестування» [Електронний ресурс]: Закон України від 05.07.2012р. №5080-VI. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17

92. «Про акціонерні товариства» [Електронний ресурс]: Закон України від 17.09.2008р. №514-VI.– Режим доступу:
<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.

93. Конституції України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр.

94. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]: Редакція станом на 02.08.2017 р. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

95 Митний кодекс України від 13.03.2012р. № 4495-VI [Електронний ресурс]: Редакція станом на 26.07.2017 р. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

96. «Про захист іноземних інвестицій на Україні» [Електронний ресурс]: Закон України від 10 вересня 1991 р. // ВВР. – №46. – Стаття 1. – Режим доступу:

zakon.rada.gov.ua/laws/show/1540a-12

97. «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ. Редакція від 03.01.2017, підстава 1724-19. – Режим доступу:

zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12.

98. «Про правовий статус іноземців» [Електронний ресурс]: Закон України від 22.09.2011 №3773-VI. Редакція від 18.06.2016, підстава 1379-19 – Режим доступу:

zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3773-17.

99. «Про угоди про розподіл продукції» [Електронний ресурс]: Закон України від 14.09.1999 №1039-XIV Редакція від 01.01.2015, підстава 71-19 – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1039-14.

100. «Про міжнародне приватне право» [Електронний ресурс]: Закон України від 23.06.2005 №2709-IV – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15.

101. Про внесення змін до «Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій» [Електронний ресурс]: Кабінет Міністрів України; Постанова від 13.07.2011 №743. Редакція від 19.03.2013 – Режим доступу:

zakon.rada.gov.ua/laws/show/139-2013-п

102. Про порядок видачі, обліку і погашення векселів, виданих під час ввезення в Україну майна як внеску іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями, а також за договорами (контрактами) про спільну інвестиційну діяльність, та сплати ввізного мита у разі відчуження цього майна [Електронний ресурс]: від 07.08.1996 р. № 937 – Режим доступу:

zakon.rada.gov.ua/laws/show/937-96-п

103. Про затвердження Порядку визначення продукції власного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями [Електронний ресурс]: від 05.09.1996 р. № 1061 – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1061-96-п

104. Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну

діяльність за участю іноземного інвестора [Електронний ресурс]:
від 30.01.1997 р. № 112 – Режим доступу:
zakon.rada.gov.ua/laws/show/112-97-п

105. Про затвердження Порядку визначення країни походження товару, що переміщується через митний кордон України [Електронний ресурс: від 12.12.2002 р. №1864] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1864-2002-п

106. Про порядок ведення спеціальної митної статистики [Електронний ресурс]: від 12.12.2002р. №1865 – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1865-2002-п

**РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА: СУЧАСНІ
ІНСТРУМЕНТИ**

9.1 *Фундаментальні основи існування
неспроможностей ринку*

9.2 *Недосконалість ринку через монополії*

9.3 *Проблеми зовнішніх ефектів та асиметрії
інформації*

9.4 *Особливості проведення регуляторної
політики в Україні*

9.5 *Синергетична економіка і теорія
самоорганізації в системі розвитку регіонів*

Висновки та список використаних джерел

**Розділ написано
канд. екон. наук, доцентом
В. А. Чередниченко**

У період глобалізації світової економіки гроші, ідеї, технології, люди є особливо мобільними і йдуть туди, де їм краще, де швидше можна отримати прибутки. Країни, території, міста, щоб бути багатими та процвітаючими, повинні приваблювати гроші. Території конкурують між собою власним бізнес-середовищем, яке визначає насамперед рівень передбачуваності та прозорості відносин між суб'єктами підприємницької діяльності та державними органами влади і органами місцевого самоврядування. Це дає можливість враховувати інтереси держави, суб'єктів підприємницької діяльності, населення, отже дозволяє уникнути недоцільних та неефективних рішень.

Реалізація економічного прагматизму в Україні має відбуватися через поглиблення інституційних реформ і доповнення ринкових інструментів державною політикою, спрямованою на економічне зростання. Держава повинна через структурні зрушення у економіко-правових відносинах цілеспрямовано формувати інституційне підґрунтя для розвитку чутливості економіки до позитивних сигналів економічного зростання. Зокрема замість штучного «ручного» виокремлення пріоритетних галузей вона може інституціоналізувати спроможність економіки в автоматичному режимі визначати й підтримувати ті пріоритети, які насправді сприятимуть модернізації та зміцненню конкурентоспроможності. Як правило, такими інструментами є функціональна підтримка експортної діяльності, інвестиційна та інноваційна діяльність, структуризація фінансової системи для підвищення інвестиційного потенціалу економіки, створення робочих місць, розвиток підприємництва, розвиток депресивних територій тощо. Прагматизм часто змушує йти набагато довшим шляхом, ніж той, який пропонують технократичні, але завідомо нереалістичні підходи. Проте ця довжина шляху компенсується високою вірогідністю позитивного результату, адже він гарантує синергетичний ефект інклюзивного розвитку на засадах подолання кризи довіри в суспільстві.

Конкурентоспроможність національної економіки багато в чому залежить від рівня внутрішніх витрат на виробництво. Значну частку цих витрат складають трансакційні витрати, пов'язані із організаційними проблемами ведення бізнесу, які залежать від тих правил господарської діяльності, що встановлює держава.

Спрощення процедур створення бізнесу, прозорість відносин з органами, на які покладені функції регуляторів, відсутність нераціональних витрат, пов'язаних з необхідністю обходити закони (аби забезпечувати бажані прибутки), забезпечує сприятливі умови для підвищення конкурентоспроможності національного підприємництва.

9.1. Фундаментальні основи існування неспроможностей ринку

Сучасна економічна наука виробила добре розвинену теорію неспроможностей ринку. Згідно з цією теорією до класичних неспроможностей ринку належать:

- проблема суспільних благ;
- проблема монополій;
- проблема зовнішніх ефектів;
- проблема інформаційної асиметрії.

Це загальноприйняті підстави для втручання держави в господарську діяльність через проведення відповідної політики та застосування певних методів державно-політичного регулювання економічної сфери. Проте слід мати на увазі, що ефективність – не єдина суспільна цінність: людська гідність, економічна свобода та участь у прийнятті державно-політичних рішень також є повновартісними цінностями суспільного розвитку. До того ж неофіційні обмеження в сучасних економічних системах набувають все більшу значимість й спрямовані на координацію повторюваної людської взаємодії, серед яких – розширення, вдосконалення і видозмінювання офіційних правил, суспільно схвалені норми поведінки, добровільно обрані стандарти поведінки [1, с. 55-56].

Формування теоретичних основ розуміння природи суспільних благ пов'язано з іменами таких вчених як Дж.Бьюкенен, Дж.М.Кейнс, Р. Круз, Т. Мальтус, А.Маршалл, К. Маркс, Дж.Ст.Міль, М.Олсон, А. Пігу, У. Петті, Д.Рікардо, Ж.-Б. Сей, А.Сміт, Й. Шумпетер. Різні теоретичні та практичні аспекти, що пов'язані з виробництвом суспільних благ, визначенням попиту на них, успішно досліджувалися такими відомими українськими

економістами як В.Базелевич, В.Геєць, О.Длугопольський, І.Луніна, І.Малий, М.Мортіков, Ц.Огонь, М.Чумаченко.

За умов конкурентного ринку товари та послуги вільно обертаються на ринку, причому їх рівноважна ціна відображає витрати виробників на їх виробництво, а також максимальну корисність споживачів. Отже така ціна є вигідною як для виробників, так і для споживачів. Якби ціна, яку пропонують за товар споживачі, була меншою за витрати на його виробництво, виробники припинили б його виробляти. І навпаки, якби виробники вимагали за товар ціну, вищу, ніж та, що відповідає уявленням споживачів про вартість їхньої максимальної корисності, останні не купували би цей товар і виробники змушені були б відмовитися від його виробництва або знизити ціну у відповідності до потреб споживачів. Таким чином, та рівноважна ціна, яка склалася на ринку, відображає максимальні вигоди як для виробників, так і для споживачів.

Конкурентний ринок передбачає одну важливу умову: всі товари та послуги, які на ньому обертаються, є конкурентними у споживанні та виключними у праві користування. Це означає, що кожна особа має виключне право власності чи користування (виключність у праві користування) на товар або послугу, який/яку вона споживає особисто, без можливості одночасного споживання цього товару чи послуги іншою особою (конкурентність у споживанні). Володіючи товаром і споживаючи його одноосібно, особа отримує ту корисність, за яку вона сплатила певну ціну. Отже особа хоче бути впевненою, що ніхто інший без її дозволу не зможе також його споживати. Більшість товарів і послуг, що опиняються на ринку, належать саме до цієї категорії, а виробники завжди зацікавлені їх виготовляти, оскільки, якщо особа спожила товар чи послугу, її можна примусити за це сплатити.

А.Маршалл, хоча і не сформулював поняття суспільного блага, проте першим виявив наявність таких складових національного багатства, які не є приватною власністю, але становлять основу добробуту країни [2, с.117]. Для життєдіяльності суспільства необхідні деякі товари і послуги, які не характеризуються виключністю у праві користування та конкурентністю у споживанні, тобто доступ до користування і споживання цих товарів і послуг неможливо або надто складно

обмежити. Товари та послуги, які характеризуються невиключністю у праві користування та неконкурентністю у споживанні, дістали назву «чисті суспільні блага».

Прикладами чистих суспільних благ є національна оборона, правопорядок, безкоштовна освіта та охорона здоров'я тощо. З їх наданням існує певна проблема. Коли чисте суспільне благо вже буде створено, то не можна перешкодити будь-кому ним користуватися. Отже у частини мешканців може виникнути спокуса не робити власного внеску у вигляді податків чи обов'язкових внесків на його створення, оскільки після його виготовлення вони все одно будуть здатні отримувати корисність, за яку вони не сплатили. Такі споживачі чистих суспільних благ дістали назву «зайців». Решта споживачів може також відмовитися від внесення коштів на його створення, оскільки вони побоюватимуться, що благом, за яке вони сплатили, безперешкодно користуватимуться люди, які цю ціну не сплачували, тобто «зайці». Виробники ж ніколи не будуть зацікавлені у будівництві об'єкта, щодо якого існує небезпека несплати його вартості. Таким чином, якщо не з'явиться спонсор-добродій, за ринкових умов чисті суспільні блага ніколи не будуть створюватися [3, с.45].

А. Пігу визначив основні відмінності між чистими суспільними і чистими приватними продуктами і дійшов висновку, що уряд повинен самотійно за рахунок податків або державних субсидій «спрямовувати ресурси на здійснення заходів, від яких бізнес за інших рівних умов тримався би подалі» [4, с.96].

Отже через феномен «зайців» на ідеально конкурентному ринку виявиться недостатня пропозиція чистих суспільних благ. Однак, оскільки такі блага є дуже важливими для життєдіяльності будь-якого суспільства, держава у більшості випадків повинна втручатися у функціонування ринку з метою забезпечення їх виробництва. Це вона може робити шляхом фінансування виробництва чистих суспільних благ за рахунок коштів з державного або місцевих бюджетів.

Крім чистих суспільних благ існують інші блага, які характеризуються або невиключністю у праві користування та конкурентністю у споживанні, або, навпаки, – виключністю у праві користування та неконкурентністю у споживанні. Такі блага називаються «змішаними». До змішаних невиключних

конкурентних благ належать, наприклад, громадські парки або такі обмежені спільні ресурси як ліси, пасовища, запаси риби тощо.

Для розуміння проблем, що можуть виникнути з цією категорією благ, варто розглянути ситуацію із запасом деревини в Україні. Запас деревини характеризується невиключністю у користуванні, оскільки будь-яка особа може отримати доступ до рубки лісу. Однак запас деревини є конкурентним у споживанні через те, що обсяг деревини у цьому запасі обмежений. Кожна бізнес-структура, що займається заготовкою лісу, намагатиметься добути якомога більше деревини, щоб продати її та отримати більше прибутку. Якщо кількість таких лісорубів невелика, ліс може встигати відтворюватися. Однак, оскільки запас деревини є невиключним у праві користування, заготовкою деревини почнуть займатися нові лісоруби, які також прагнутимуть отримувати прибутки. Збільшення кількості лісорубів призведе до зростання вирубки лісу: ліс не встигатиме відтворюватися і запас деревини врешті-решт буде вичерпаний. Вкладати кошти у відтворення лісу в природному середовищі навряд чи хтось буде, тому що такий інвестор не зможе забезпечити свого виключного права користуватися плодами своїх інвестицій – ними будуть користуватися й інші лісоруби, які не вдавалися до жодних заходів з метою збільшення лісових площ.

Таким чином, за умов вільного ринку може настати швидке вичерпання обмежених природних ресурсів. У цьому випадку ціна також відіграватиме свою роль: чим менше буде лісу, тим рідкіснішим буде цей ресурс і вищою ціна, яку споживачі готові платити за нього. Вища ж ціна спонукатиме лісорубів заготовляти більше деревини для збільшення прибутків, що лише прискорюватиме вичерпання лісового запасу. З метою недопущення такого перебігу подій держава може втручатися у функціонування ринку через встановлення обмежень на вирубку лісу у формі надання окремим лісорубам права на заготовку деревини, надання квот на вирубку, а у випадках крайньої необхідності також через запровадження заборони на вирубку та інвестування за рахунок бюджетних коштів у відновлення лісових площ. У такий спосіб держава може дбати про збереження обмежених ресурсів.

Останньою категорією суспільних благ є змішані виключні неконкурентні блага. До них можна віднести школи, дороги, мости, медичні заклади, масові щеплення населення проти грипу, кабельне телебачення тощо.

Для ілюстрації неспроможності ринку, пов'язаної з виключними неконкурентними благами, варто розглянути проблеми, які можуть виникнути з масовим щепленням населення проти грипу. Такі щеплення є суспільним благом, яке характеризується виключністю у праві користування, оскільки будь-якій особі можна відмовити у щепленні, та неконкурентністю у споживанні, оскільки вигоди від щеплення, а саме неможливість зараження від прищепленої людини, можуть бути одночасно спожиті багатьма особами, які з такою людиною контактують.

Головна проблема, що існує з цією категорією благ, пов'язана з визначенням ціни за ці блага. Не кожний споживач зможе чітко назвати ту ціну, яку він готовий сплатити за потенціально максимальну корисність при щепленні. Ціна, яку призначатиме виробник цих благ, може бути абсолютно неадекватною та не відповідати оцінкам споживачів. Незважаючи на те, що деякі споживачі платитимуть таку ціну, оскільки вважатимуть, що вона адекватна отримуваній ними корисності, багато споживачів будуть не здатні її сплатити.

Слід зазначити, що виключні та неконкурентні суспільні блага мають значний позитивний зовнішній ефект. Цей ефект полягає у тому, що у випадку щеплення окремої особи фактичну вигоду отримує не лише ця особа, яка тепер не захворіє на хворобу, проти якої зроблено щеплення, а й всі інші особи, які з нею контактують, оскільки вони можуть бути впевненими, що не заразяться від цієї особи. Якщо частина споживачів буде не здатна сплатити певну ціну щеплення, вони і далі наражатимуться на ризик захворювання, а оскільки метою щеплення є профілактика хвороби та її викорінення, за умов неповного щеплення ця мета досягнута не буде. Отже ринок може виявитися неспроможним забезпечити вигідне для суспільства щеплення всіх громадян.

Необхідно зазначити, що виключні неконкурентні блага можуть успішно надаватися як державними, так і приватними структурами [5, с.86]. Однак зважаючи на значний позитивний зовнішній ефект цих благ, держава для забезпечення їх надання

всьому населенню може вдаватися до субсидіювання виробників таких благ, у такий спосіб впливаючи на доступність їх ціни для всіх споживачів. Більше того, оскільки, наприклад, щеплення може мати позитивні ефекти у глобальному масштабі, воно знаходить підтримку з боку міжнародних організацій, які субсидують щеплення населення у бідних країнах Азії, Африки та Латинської Америки, які не спроможні самотужки профінансувати такі заходи за рахунок власних бюджетів. Іноді для забезпечення належної експлуатації виключних неконкурентних благ, як-от мостів чи доріг, держава може запроваджувати спеціальні адресні податки та збори, як, наприклад, дорожній збір, що стягується з користувачів таких благ, а саме з усіх власників автомобілів.

На думку М.Олсона, однорідність уподобань групи суб'єктів (осіб) може спричинити створення організації, діяльність якої може регулюватися формальними і неформальними правилами і скеровуватися на виробництво суспільних благ [6]. Яскравим прикладом цього явища є волонтерська діяльність, що може відбуватися як у рамках формальних організацій, так і у вигляді стихійних та напівстихійних рухів. Географічні межі такої діяльності, направленість, кількість залучених осіб можуть бути різними.

Наприклад, Міжнародний рух Червоного Хреста і Червоного Півмісяця – це міжнародний гуманітарний рух, в якому беруть участь близько 97 мільйонів добровольців у всьому світі. Метою діяльності руху є захист людського життя та здоров'я, запобігання людським стражданням та їх полегшення, незалежно від раси, релігійних та політичних поглядів. Складовими частинами руху є:

- Міжнародний комітет Червоного Хреста – приватна організація, заснована в 1863 р. в Женеві. Комітет, що складається з 25 членів, має унікальні повноваження, які були надані міжнародною спільнотою, щоб захищати життя та гідність жертв міжнародних та внутрішніх збройних конфліктів;

- Міжнародна федерація товариств Червоного Хреста та Червоного Півмісяця – організація, заснована у Парижі в 1919 році. Федерація займається координацією всіх національних організацій в межах руху. В тісній співпраці з національними організаціями вона проводить міжнародні гуманітарні операції, які потребують

значних ресурсів. Міжнародний секретаріат федерації знаходиться в Женеві;

– Національні товариства Червоного Хреста та Півмісяця, які представлені 186 національними об'єднаннями, що визнані Міжнародним комітетом Червоного Хреста та є повноправними членами федерації. Кожен з них працює в своїй країні відповідно до принципів міжнародного гуманітарного права та статутів руху. В залежності від обставин національні об'єднання можуть виконувати додаткові гуманітарні завдання, які безпосередньо не визначаються міжнародним законодавством чи мандатами членів міжнародного руху [7].

Можна навести інший приклад. Корпус миру (Peace Corps) – урядове агентство США, офіційним покликанням якого є зміцнення миру та дружби між народами світу. Започатковане у 1960 р. закликком сенатора Джона Кеннеді до студентів Мічиганського університету служити своїй країні та сприяти зміцненню миру у світі. Передбачалося, що молоді освічені люди, живучи та працюючи серед громадян інших, насамперед країн, що розвиваються, налагодять умови для дружніх комунікацій між спільнотами. Конгрес США 22 вересня 1961 р. ухвалив Закон про Корпус миру (Peace Corps Act, Public Law 87-293).

Філіал Корпусу миру США в Україні засновано у 1992 р., коли Президент України Леонід Кравчук та президент США Джордж Буш підписали двосторонню угоду про започаткування Корпусу в Україні. Місія Корпусу миру в Україні полягає у трьох простих цілях [8]:

– допомагати громадянам України шляхом надання компетентних спеціалістів для задоволення існуючих потреб у технічній кваліфікації;

– сприяти кращому розумінню американців українцями;

– сприяти кращому розумінню українців з боку американців.

На відміну від формально організованої волонтерської діяльності існують стихійні та напівстихійні (мережеві) рухи. Така практика притаманна, зокрема, деяким видам волонтерських рухів України. Наприклад, волонтерська допомога українським Збройним Силам. Цей рух виник на початку неочікуваної агресії Росії проти України і був націлений на подолання певної психологічної і матеріальної неготовності війська.

З проблемою змішаних виключних неконкурентних благ щільно пов'язана проблема недосконалих ринків. Зазвичай вона не належить до класичних неспроможностей ринку, однак для повноти розуміння економічних підстав для державного втручання в сфері економіки її варто розглянути як можливий варіант проблеми суспільних благ.

Якщо проблема виключних неконкурентних благ полягала у неможливості визначення ціни, яка вела б до оптимального розміщення ресурсів, то проблема недосконалих ринків полягає у тому, що через низку причин виробники благ можуть виявитися не зацікавленими у постачанні цих благ для певних категорій населення. Отже ринок може бути не здатний максимізувати вигоди всіх. Такий ринок називається «недосконалим» і може потребувати державного втручання.

Для ілюстрації проблеми недосконалих ринків варто розглянути ситуацію, що може виникнути на ринку страхування. Як відомо, при страхуванні страхові компанії вираховують ризик імовірності настання події (страхового випадку), щодо якої відбувається страхування. Від ступеня цього ризику залежить розмір страхової винагороди та страхових внесків. При широкому охопленні населення страхуванням ризик збалансовується тим, що частина застрахованих становитиме менший ризик настання події (добрі ризики), ніж інша частина (погані ризики). Як приклад можна навести молодих і старих людей, які страхують своє здоров'я, але ймовірність настання страхового випадку у старих і хворих більша, ніж у молодих здорових людей. З іншого боку, зацікавленість у страхуванні свого здоров'я у молодих і здорових людей значно менша, ніж у старих і хворих, що звужує базу застрахованих, яка починає тяжіти до поганих ризиків. Крім того, лікарі, які монопольно володіють інформацією про стан здоров'я пацієнта, можуть довільно, на свій розсуд, у рамках існуючих стандартів (протоколів) обирати спосіб лікування. Існує зацікавленість у наданні більшого обсягу своїх послуг, ніж це може бути потрібно. Оскільки оплата роботи лікарів в умовах функціонування страхової медицини здійснюється за рахунок страхових внесків, у них може виникнути спокуса перебільшення серйозності стану здоров'я пацієнта для отримання більшої плати за свої послуги. Ситуація може ускладнюватися і через те, що, як

було помічено, застрахованим особам притаманна більш ризикована поведінка, ніж незастрахованим, що підвищує ймовірність настання страхового випадку. Таким чином, у деяких випадках страхування здоров'я може становити здебільшого погані ризики, що не робить цей вид діяльності привабливим для операторів страхового ринку.

Непривабливими для бізнесу, за умов нерегульованого ринку, можуть виявитися й деякі види позик, наприклад, студентам для отримання освіти або молодим сім'ям для придбання житла в довгостроковий кредит.

Зрозуміло, що з метою виправлення недосконалих ринків може бути необхідним державне втручання. Так, зокрема, проблема медичного страхування може бути вирішена або через запровадження загальнообов'язкового медичного страхування на солідарній основі, або через надання адресних гарантій держави при страхуванні здоров'я для певних верств населення. Держава може гарантувати і позики для студентів для отримання освіти та для молодих сімей для придбання житла

9.2. Недосконалість ринку через монополії

За умов ідеально конкурентного ринку рівноважна ціна відображає ту корисність, за яку споживач готовий сплатити ціну, встановлену виробником. Визначаючи ціну, виробник закладає в неї затрати на виробництво товару, а також прибуток, який він прагне отримати. Якщо затрати на виробництво товару будуть надто високими або виробник прагне одержати надприбуток, ціна товару значно збільшиться і не кожний споживач вважатиме її адекватною своєму уявленню про корисність її споживання. Більшість споживачів матимуть можливість звернутися за аналогічним товаром до інших виробників, ціни яких краще відобразатимуть граничні корисності для споживача. Однак прагнення отримати надприбутки завжди рухатиме виробниками і деякі з них можуть об'єднуватись в одну бізнес-структуру або координувати свої дії та ціни з метою отримання більшого доходу. Внаслідок таких дій на ринку можуть залишитися лише один або

кілька виробників певного товару, ціна на який буде завищена порівняно з конкурентними умовами. Таке становище на ринку називається «монополією».

За умов монополії ціна не відобразатиме рівноваги максимальних вигід, отриманих як виробником, так і споживачем, оскільки виробник-монополіст максимізуватиме свою вигоду у вигляді надприбутку за рахунок споживачів, чия вигода зменшуватиметься на відповідний розмір надприбутку. Отже ринок буде не здатний розмістити ресурси у найоптимальніший спосіб, відтак виникає неспроможність ринку, що є підставою для державного втручання.

Монополії можуть виникати з різних причин, як суб'єктивних, так і об'єктивних. До суб'єктивних причин належать, наприклад, вищезгадані об'єднання та координація дій з метою отримання надприбутку або прагнення заволодіти всіма запасами ресурсу, необхідного для виробництва товару. Суб'єктивною причиною виникнення монополії може бути й державне втручання: наприклад, коли держава сама створює монополії, часом безпідставно, через надання певним суб'єктам господарювання виключного права займатися тим чи іншим видом діяльності. З іншого боку, іноді монополії можуть виникати об'єктивно: такими монополіями можуть бути місцеві монополії, наприклад, на цемент, що виготовляється у даній місцевості, оскільки вартість перевезення цементу з інших місцевостей може бути надто високою, що об'єктивно підніме ціну на ввезений цемент понад ціну, яку пропонує місцевий виробник-монополіст.

До монополій, які існують внаслідок об'єктивних обставин, належать так звані природні монополії. До таких монополій зазвичай належать нафто- та газопроводи, централізоване водопостачання та каналізація, залізниці, передача та розподіл електроенергії. На відміну від звичайних монополій, які характеризуються завищеною порівняно з конкурентним ринком ціною, природним монополіям може бути притаманна ціна, яка є нижчою, ніж та, що існувала б на ідеально конкурентному ринку. Така ситуація може бути створена, аби запобігти появі нових гравців на ринку [9; 10]. Умовою цього може бути використання власних технологій або наявність у власності чи управлінні існуючого монополіста потужної інфраструктури, які дозволяють

йому збільшувати обсяги виробництва, зменшуючи при цьому витрати на виробництво і, відповідно, ціну товару (ефект економії на масштабі). За таких умов монополіст пропонуватиме товар на ринку за нижчою ціною, ніж могли б запропонувати його потенційні конкуренти. Для того ж, щоб досягти ефекту економії на масштабі, потенційним конкурентам необхідні або досконаліші технології, ніж у природного монополіста, або значні інвестиції для створення потужної конкурентної інфраструктури. Намагання окупити такі інвестиції призведе до високої ціни, яка буде неконкурентоспроможною порівняно з ціною природного монополіста.

За відсутності конкуренції монополіст може бути не зацікавлений в удосконаленні та розширенні свого виробництва, а отже на монопольному ринку існує тенденція до звуження асортименту та зниження якості продукції, пропонованої монополістом. Споживачі потерпають від цієї тенденції й за умов ефекту економії на масштабі, тому що природний монополіст може бути не зацікавлений у розширенні асортименту чи поліпшенні якості вироблюваної ним продукції або надаваних ним послуг, оскільки отримує гарантований надприбуток, який його задовольняє.

Таким чином, на монопольному ринку існує необхідність державного втручання з метою покращання ефективності використання ресурсів з огляду потреб суспільства. Способами вирішення проблеми монополій через державне втручання можуть бути:

- перетворення монопольного ринку на конкурентний через застосування антимонопольного законодавства, коли державні органи можуть дозволяти/забороняти об'єднання суб'єктів господарювання, видавати дозвіл на узгоджені антиконкурентні дії, а також через державний примус розділяти існуючі монополії з метою створення з них кількох конкурентів;

- регулювання діяльності монополій, здійснення контролю за їх діяльністю, а також регулювання ціноутворення на монопольному ринку.

На відміну від економічних адміністративні підходи суттєво обмежують свободу економічного вибору. Це трапляється там, де адміністрування виходить за економічно обґрунтовані межі. Але в

окремих випадках, коли свобода одних суб'єктів призводить до великих втрат для інших суб'єктів і суспільства в цілому, адміністративні заходи можуть бути повністю виправданими. Існують сфери, де використання адміністративних методів управління є ефективним і корисним для економіки і суспільства. Наприклад, жорсткий державний контроль монопольних ринків або захист навколишнього середовища. В останньому випадку економічні регулятори недостатні і неефективні, бо якщо знищено озеро чи ліс, то ніякі фінансові санкції їх не відновлять.

9.3. Проблеми зовнішніх ефектів та асиметрії інформації

Розміщення ресурсів на ринку може бути неефективним і через проблему зовнішніх ефектів (екстерналій). Вперше аналіз зовнішніх ефектів був представлений в роботах Дж.С.Міля та А.Маршалла. Суть цієї проблеми полягає у тому, що дії однієї особи впливають на добробут іншої особи. При цьому для останньої, поза її бажанням, виникають вигоди або витрати, хоча діяльність першої особи не була спрямована на зміну добробуту, а переслідувала зовсім інші цілі. Цій проблемі багато уваги приділили А.Пігу, Р.Коуз, К.Ерроу, Дж.Стігліц, П.Самуельсон, Е.Денісон, Р.Ромер, Дж.Стіглер, Д.Норт, Д.Старрет, Р.Лукас.

Проблема зовнішніх ефектів значною мірою, але приховано, пов'язана з ціною. Так, купуючи мийний засіб, вироблений заводом із застарілим обладнанням, що призводить до надмірного забруднення довкілля, споживач, що мешкає поблизу цього заводу, фактично сплачує значно більше, ніж відображено в ціні виробу, оскільки йому доводиться непрямо платити за наслідки користування забрудненим цим заводом довкіллям, наприклад, через витрати на лікування, відпочинок у санаторіях тощо. З огляду на суспільні інтереси ці додаткові витрати повинні компенсуватися споживачеві шляхом або відповідного зменшення ціни, або виплати відповідної компенсації, яка покривала би такі додаткові витрати. Однак на практиці це відбувається нечасто. Оскільки зовнішні ефекти нерідко носять прихований характер, споживач може бути не здатний визначити, що ціна, яку він сплачує за корисність

користування мийним засобом, фактично повинна бути значно нижчою. Таким чином, фактична вигода споживача зменшується, у той час як вигода виробника збільшується на суму, яку споживач мусить витратити на подолання наслідків зовнішніх ефектів, що потребує державного втручання.

При розгляді проблеми зовнішніх ефектів слід пам'ятати, що вони можуть бути позитивними (якщо внаслідок їх вигода виробника і споживача цих ефектів збільшується) або негативними (якщо внаслідок їх вигода або їх виробника, або їх споживача зменшується). Поняття позитивного зовнішнього ефекту вже розглядалося вище на прикладі масового щеплення населення проти інфекційної хвороби. Вищенаведений приклад з ціною мийного засобу, яка не відображає витрат споживача на подолання наслідків виробництва цього засобу, є ілюстрацією негативного зовнішнього ефекту. Однак слід усвідомлювати, що проблема зовнішніх ефектів може виникнути не лише при взаємодії між виробником і споживачем цих ефектів, а й у ситуаціях, де суб'єктами можуть виступати виробник і виробник та споживач і споживач.

Можливі кілька підходів до вирішення проблеми зовнішніх ефектів. Застосування кожного підходу великою мірою залежить від природи конкретного зовнішнього ефекту. Ринковими підходами, які не вимагають державного втручання, є:

– ефективний захист прав власності, що дозволяє власникові захищати свою власність від зовнішніх ефектів, породжених іншими особами. Для цього власники повинні мати законні можливості запобігати появі зовнішніх ефектів, а також напевно знати їхнє джерело. Крім того, з часом зовнішні ефекти можуть зачіпати велику кількість власників (як-от при забрудненні повітря), що ускладнює формулювання колективного позову при незначному впливі цих ефектів і загальній байдужості більшості власників;

– створення економічних структур, які б дозволили зосередити в собі як виробника, так і споживача зовнішнього ефекту, що б автоматично зняло проблему. Фактично це нагадує припинення зобов'язань внаслідок збігу боржника і кредитора в одній особі. Однак такий варіант можливий лише за умов, що зовнішні ефекти достатньою мірою локалізовані, аби не справляти

негативного впливу на споживачів поза відповідною економічною структурою;

Решта підходів вимагає державного втручання. Серед таких підходів можна зазначити:

– заборону або примус. Заборона може застосовуватись для усунення небезпеки негативного зовнішнього ефекту. Це може бути, наприклад, заборона на виробництво чи імпорт певних видів продукції, які є джерелом надмірного забруднення довкілля. Примус застосовується для стимулювання позитивного зовнішнього ефекту: наприклад, початкова шкільна освіта у більшості країн світу є обов'язковою;

– регулювання, яке може мати вигляд встановлення обмежень та квот на викиди, моніторингу за додержанням цих вимог, а також встановлення певних вимог до вхідних та вихідних параметрів виробництва, як-от заборона використання певних видів сировини для виробництва або встановлення квот на випуск певних видів товарів;

– фіскальні методи, які мають вигляд або коригувального податку (наприклад, податок на бензин чи акциз на цигарки), або продажу ліцензій на викиди. Коригувальні податки та ліцензії змушують зменшувати виробництво негативних зовнішніх ефектів або через запровадження відповідних технологій, або через відмову від виробництва тих чи інших видів продукції. За рахунок отриманих коштів можна здійснювати, принаймні, часткову компенсацію особам, чий добробут зменшився внаслідок негативного зовнішнього ефекту;

– субсидіювання, яке може застосовуватися як для заохочення позитивних зовнішніх ефектів, так і для боротьби з негативними. Держава може субсидіювати будівництво шкіл та надання медичних послуг з метою збільшення позитивних зовнішніх ефектів. Для зменшення же негативних ефектів держава може субсидіювати встановлення нового обладнання, яке дозволяє зменшити шкідливі викиди, або може доплачувати суб'єкту господарювання за невипуск певних видів товарів, виробництво яких супроводжується забрудненням довкілля, впродовж терміну, необхідного для перепрофілювання виробництва на випуск нешкідливої продукції.

Державне втручання також має свої витрати. Тому, на думку Р.Коуза, більшості екстерналій потрібно дозволити існувати, якщо ми хочемо досягти максимізації цінності виробництва. Цей висновок посилюється ще й тим, що уряди не є ідеальними. Державну владу формують звичайні люди – часто недосвідчені, які схильні піддаватися тиску та корупції. Тому бажаність державного втручання за наявності екстерналій визначається відповідністю витрат та виграшу від усунення зовнішніх ефектів [11, с.30-31].

Коли споживач купує товар за рівноважною ціною, яка встановилася на ринку, припускається, що він робить свідомий раціональний вибір, а отже максимізує ступінь свого задоволення від споживання, не зменшуючи вигоди виробника. Насправді ж споживач не завжди здатний зробити такий вибір, оскільки для цього йому необхідно мати вичерпну інформацію про товар та його виробника. Інформація, як відомо, теж є товаром, який з одного боку характеризується неконкурентністю у споживанні, тобто, будучи спожитою однією особою, інформація водночас може бути спожита й іншою особою, а з іншого боку – виключністю, оскільки одна особа може володіти інформацією і може обмежувати доступ до неї. З цими властивостями інформації пов'язана проблема інформаційної асиметрії як неспроможності ринку.

Дослідженню проблеми асиметрії інформації присвячені роботи таких видатних вчених як Дж.Акерлоф, У.Вікрі, М.Дженсен, В.Меклінг, Л.Мізес, Дж.Міррліс, Д.Норт, М.Спенс, Дж.Стігліц, О.Тоффлер.

Проблема інформаційної асиметрії полягає у тому, що при взаємодії суб'єктів ринку один з них (наприклад, виробник) може мати більше інформації про товар, ніж інший суб'єкт (наприклад, споживач). Отже розподіл інформації між ними є асиметричним. Така асиметрія може позначитись на виборі споживача, через це виробник може бути зацікавлений надавати про товар більше інформації, якщо той є якісним. Однак у випадку, якщо товар має якісь вади, він буде намагатися приховати інформацію про це від споживача. Внаслідок таких дій недостатньо обізнаний споживач може зробити нераціональний вибір, купуючи товар, який би він ніколи не купив, якби мав повну інформацію про нього [12]. Отже вигода споживача зменшиться за рахунок збільшення вигоди виробника.

Суб'єкти ринку можуть боротися з інформаційною асиметрією самотужки, наприклад, через посилення на стандарти чи технічні умови у договорах, добровільну сертифікацію продукції, систем якості або персоналу, видання журналів споживачів з інформацією про недоброякісних виробників і продавців тощо. Однак держава також може втручатися в економічне життя з метою виправлення інформаційної асиметрії. Таке державне втручання може виражатися у таких формах:

- законодавчий захист прав споживачів і гарантії поширення інформації про умови та засоби контролю якості продукції;

- встановлення вимог до маркування продукції, у тому числі щодо її виробника та його місцезнаходження, дати виготовлення та терміну придатності, вмісту, відповідного стандарту та факту проходження обов'язкової сертифікації тощо;

- запровадження процедур підтвердження достатньої кваліфікації виробника, продавця чи виконавця (ліцензування, атестація, акредитація, сертифікація тощо).

Загалом існування «провалів» ринку передбачає певний простір для регуляторної діяльності уряду. Але цей факт не гарантує, що конкретна регуляторна діяльність, що спрямована на виправлення ринкових «провалів», є обов'язковою і бажаною. Світова і вітчизняна практика свідчить, що адміністрування стає небезпечним, коли воно не має економічного обґрунтування. Погляд, згідно з яким держава має переважне право на втручання в економічну сферу в тих випадках, коли вважається, що інтереси людей їй краще відомі, ніж самим людям, називається «патерналізмом». На практиці він призводить до нав'язування волі однієї частини суспільства іншій. Проте, як зазначають дослідники, існують окремі випадки, коли патерналістська політика є позитивною, але виокремити їх із загальної сукупності факторів практично неможливо [13, с. 114].

9.4 Особливості проведення регуляторної політики в Україні

Сучасна регуляторна політика в Україні спрямована на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та в спосіб, що встановлені Конституцією України [14] та законами України.

Стаття 4 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» (№ 1160-IV від 11.09.03р.) [15] декларує такі принципи регуляторної політики:

- доцільність – обґрунтована необхідність державного регулювання господарських відносин з метою вирішення існуючої проблеми;

- адекватність – відповідність форм та рівня державного регулювання господарських відносин потребі у вирішенні існуючої проблеми та ринковим вимогам з урахуванням усіх прийнятних альтернатив;

- ефективність – забезпечення досягнення внаслідок дії регуляторного акту максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян та держави;

- збалансованість – забезпечення у регуляторній діяльності балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави;

- передбачуваність – послідовність регуляторної діяльності, відповідальність її цілями державної політики, а також планам з підготовки проектів регуляторних актів, що дозволяє суб'єктам господарювання здійснювати планування їхньої діяльності;

- прозорість та врахування громадської думки – відкритість для фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань дій регуляторних органів на всіх етапах їх регуляторної діяльності, обов'язковий розгляд регуляторними органами ініціатив, зауважень та

пропозицій, наданих у встановленому законом порядку фізичним та юридичним особам, їх об'єднанням, обов'язковість і своєчасність доведення прийнятих регуляторних актів до відома фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань, інформування громадськості про здійснення регуляторної діяльності.

Наразі діяльність суб'єктів господарювання регулюється надзвичайно великою кількістю регуляторних актів. Ними охоплюються всі сфери економіки. При цьому за своїм впливом на розвиток ринкового середовища регуляторні акти істотно відрізняються між собою. В ідеалі для зменшення бюрократичного тиску на бізнес варто було б оцінювати кожен діючий регуляторний акт із метою виявлення серед них тих, які мають найбільш істотний негативний вплив на інтереси суб'єктів господарювання. Однак проведення тотального аналізу всіх діючих актів на практиці зіштовхується зі значними перешкодами, які роблять такий аналіз практично неможливим. По-перше, кількість регуляторних актів росте з кожним днем, при цьому застарілі регулювання змінюються або скасовуються значно повільніше, ніж зростає кількість нових. По-друге, оцінка наслідків дії регуляторних актів вимагає певних ресурсів, зокрема часу й грошей. Очевидно, що обмеженість цих ресурсів не дозволяє провести оцінку всіх регулювань. Тому варто зосередити свої зусилля на оцінці тих регуляторних актів, які справляють найбільш негативний вплив на розвиток підприємництва та на бізнес-середовище.

Наразі в Україні застосовуються три основні підходи в системі регулюванні господарської діяльності:

- оперативне регулювання;
- самостійний перегляд органами державної влади й місцевого самоврядування власних регуляторних актів;
- секторне регулювання.

Оперативне регулювання – це заходи, спрямовані на зміну або скасування окремих регуляторних актів, які створюють невинуваті перешкоди для розвитку підприємництва, порушують права та інтереси суб'єктів господарської діяльності. Цей підхід у регулюванні є найпростішим й наразі широко застосовується. Однак оперативне регулювання має незначну ефективність: на зміну одному регуляторному акту, що скасовується або змінюється (коректується), приходять інші, які створюють нові проблеми.

Самостійний перегляд органами державної влади й місцевого самоврядування власних регуляторних актів передбачає систематичний перегляд відповідними органами влади виданих ними регуляторних актів з метою оцінки їхнього впливу на бізнес-середовище й усунення неефективних регуляторних актів. Цей підхід можна розглядати як більш прогресивний, тому що у випадку його реалізації процес регуляції носить систематичний і безперервний характер. Однак цей підхід регулювання на сьогоднішній день практично не застосовується через небажання, а іноді й невміння органів державної влади й органів місцевого самоврядування здійснити оцінку власних регуляторних актів.

Секторне регулювання – це аналіз і перегляд всієї сукупності регуляторних актів у певних сферах підприємницької діяльності (а не окремо, як при оперативному регулюванні). На відміну від попереднього підходу, де кінцевим результатом є скасовані або змінені регуляторні акти, кінцевим результатом секторного регулювання є концепція державної політики в конкретному секторі економіки, а також пакет розроблених відповідно до даної концепції пропозицій про внесення змін і доповнень у закони й регуляторні акти. Секторне регулювання є найбільш продуманим і комплексним підходом до регулювання. Воно дозволяє переглянути в цілому принципи державного регулювання в певній сфері господарської діяльності, що ускладнює появу нових регуляторних актів, які погіршують стан бізнес-середовища. На жаль, на сьогоднішній день даний підхід застосовується вкрай обмежено та з невеликим успіхом. Це пов'язане з тим, що оцінка правового регулювання господарської діяльності цілого сектора економіки є доволі трудомісткою й дорогою справою.

Для пріоритетизації регуляторних актів з метою їх подальшого перегляду необхідно здійснити аналіз певних характеристик, які їм притаманні. Залежно від значень цих характеристик слід приймати рішення про те, чи є той чи інший регуляторний акт пріоритетним для подальшої дерегуляції. При цьому можна виділити такі характеристики регуляторних актів:

- характер впливу регуляторного акту на умови здійснення господарської діяльності;
- ціна виконання регуляторного акту;
- ціна невиконання регуляторного акту;

– економічна ефективність регуляторного акту.

Під «характером впливу на умови здійснення господарської діяльності», перш за все, розуміється характер впливу саме на правові умови здійснення господарської діяльності. З точки зору характеру впливу всі регуляторні акти можна умовно розділити на ті, що:

– покращують або хоча б не змінюють правові умови господарювання;

– погіршують правові умови господарювання;

– забороняють здійснення господарської діяльності в певній сфері або створюють суттєві перешкоди для виходу на ринок.

Очевидно, що розглядати питання про дерегулювання слід тільки відносно тих регуляторних актів, які віднесено до другої і третьої групи. Що стосується регуляторних актів, які забороняють здійснення підприємницької діяльності в певній сфері економіки або створюють суттєві перешкоди для виходу на ринок, то вони, безумовно, входять до групи тих регуляторних актів, які суттєво впливають на інтереси підприємців і на розвиток бізнес-середовища. Такі регулювання обмежують права громадян на здійснення підприємницької діяльності, не заборонені діючим законодавством і гарантовані Конституцією. Принагідно зауважимо, що будь-які регулювання, які зачіпають права, гарантовані Конституцією або встановлені законами України, слід відносити до групи пріоритетних для дерегулювання.

У разі, коли за своїм характером впливу на умови здійснення господарської діяльності регуляторні акти погіршують правові умови господарювання, не всі з них можуть бути віднесені до категорії регуляторних актів, які суттєво впливають на інтереси суб'єктів господарювання і розвитку бізнес-середовища (табл. 9.1). В цьому випадку пріоритетними для дерегулювання є ті акти, які:

– прийняті органами державної влади та місцевого самоврядування з перевищенням їх повноважень;

– суперечать іншим актам законодавства;

– встановлюють вимоги, виконання яких не передбачено законами України.

Таблиця 9.1 – Класифікація регулятивних актів, що погіршують умови господарювання

Характер впливу	Деякі види регуляторних актів, які мають такий характер впливу	Приклад використання
Погіршення правових умов господарювання	- регулювання, які суперечать іншим актам законодавства або прийняті органами державної влади та місцевого самоврядування з перевищенням своїх повноважень	- впровадження державного регулювання цін у випадках, не передбачених законами
	- суттєва зміна порядку здійснення певних господарських операцій, не передбачена законодавством	- незаконна заборона використання векселів при оформленні вантажів на митниці
	- встановлення додаткових умов отримання дозвільних документів	- незаконне розширення переліку документів, необхідних для отримання ліцензії
Заборона підприємницької діяльності в певній галузі економіки чи створення суттєвих перепон для доступу на ринок	- введення документів дозвільного характеру, без отримання яких суб'єкт господарювання позбавляється права на здійснення певної діяльності	- введення дозволів на функціонування штемпельно-граверних майстерень
	- обмеження чи заборона продажу певних товарів	- заборона продажу за межі своєї області (захист монопольного становища великих зернотрейдерів)
	- незаконне створення монопольного положення на ринку чи значне обмеження конкуренції	- незаконне надання права на реалізацію арештованого нерухомого майна виключно одному підприємству

Виконання кожного регуляторного акту вимагає від суб'єкта господарювання вчинення певних витрат. Характер цих витрат у різних регуляторних актів істотно відрізняється. Так виконання вимог регулювання може передбачати додаткові витрати часу і грошей. У свою чергу, наприклад, додаткові витрати коштів також можуть мати різний характер: витрати на придбання обладнання, проведення експертизи. Крім того, витрати можуть бути як прямими, так і непрямими. Наприклад, виконання вимог певного регуляторного акту може не припускати зростання витрат підприємства, але в той же час може істотно вплинути на розмір прибутку такого підприємства. Зокрема до таких актів належать ті, які встановлюють заборону на здійснення певних видів підприємницької діяльності.

Під «ціною виконання вимог акту» розуміється прямий вплив на витрати суб'єкта господарювання, при якому здійснення або нездійснення витрат, а також їх розмір не залежить від бажання та діяльності суб'єктів господарювання (табл. 9.2). Є сенс вважати, що регулювання має ціну в тому випадку, якщо це регулювання встановлює прямі вказівки на необхідність здійснення додаткових витрат або впливає на прибуток або витрати підприємства. Регуляторні акти, очікувана ціна виконання яких більше нуля, можна вважати такими, які суттєво впливають на інтереси підприємців і на розвиток бізнес-середовища.

Під час здійснення господарської діяльності більшість суб'єктів господарювання оцінюють, що для них вигідніше: виконувати вимоги регуляторного акту та нести відповідні витрати, або не виконувати та діставати штрафні санкції. Розмір санкцій, яким піддаються суб'єкти господарювання за невиконання вимог регуляторного акту, скоригований на ймовірність застосування санкції, являє собою ціну невиконання вимог регуляторного акту.

Зауважимо, що під «санкцією» ми розуміємо не тільки фінансові санкції, а й всі інші види санкцій, які погіршують становище суб'єкта господарювання. Зокрема такий вид санкції, як анулювання ліцензії не є фінансовою санкцією, але очевидно, що анулювання ліцензії може привести до значних фінансових втрат суб'єкта господарювання.

Таблиця 9.2 – Приклади визначення ціни виконання регуляторного акту

Вид регулювання	Вплив на витрати підприємства
Введення вимог відносно застосування бланків суворого обліку та звітності	Додаткові витрати на придбання бланків суворого обліку і звітності та їх адміністрування
Введення обов'язкової сертифікації	Витрати на оплату послуг з проведення сертифікації
Введення обов'язкового виду страхування	Додаткові витрати на придбання страхових полісів
Введення обов'язкових експертиз	Оплата послуг експертів та лабораторій
Збільшення ставок обов'язкових платежів	Збільшення обсягів обов'язкових платежів
Введення нових внесків та відрахувань	Додаткові витрати на оплату нових внесків та відрахувань
Збільшення ціни державних платних послуг	Збільшення витрат на оплату державних послуг, отримання яких необхідно для здійснення господарської діяльності
Встановлення максимальних чи мінімальних цін на продукцію	Зміна обсягів реалізації
Регулювання, які потребують здійснення додаткових капітальних вкладень (наприклад, переобладнання місць торгівлі, перенесення малих архітектурних форм, тощо)	Необхідно здійснювати капітальні вкладення, які не передбачені у плані діяльності підприємства

Регуляторний акт може:

- збільшувати ціну невиконання;
- зменшувати ціну невиконання;
- не змінювати ціну невиконання.

Такими, що суттєво впливають на інтереси суб'єктів господарювання і розвиток бізнес-середовища, можна вважати регуляторні акти, які збільшують ціну невиконання вимог закону. До цих актів, зокрема, належать такі, що:

- збільшують розмір санкцій;
- вводять нові види санкцій;
- встановлюють або змінюють порядок застосування санкцій;

– встановлюють або змінюють порядок здійснення контролю за виконанням вимог закону, що може привести до більш частого застосування санкцій.

Аналіз характеристик регуляторних актів, перш за все, спрямований на виявлення тих з них, які мають істотний вплив на інтереси підприємців та на розвиток бізнес-середовища. Однак кількість відібраних актів за цими характеристиками може бути досить значною. Тому необхідно ввести ще один критерій відбору, що дасть можливість звужити кількість актів, які є пріоритетними для перегляду. Таким критерієм-характеристикою є економічний ефект дії регуляторного акту з точки зору суб'єктів господарювання. Потрібно зауважити, що мається на увазі тільки попереднє визначення економічного ефекту на основі аналізу вигід і витрат, які виникають для чітко визначеної сфери господарської діяльності. Тобто необхідно зробити аналіз вигід і витрат тільки з точки зору суб'єктів господарювання. Можна обмежитися лише визначенням розміру витрат для суб'єктів господарювання. Природно, проведення такого аналізу потребуватиме певного часу, проте отримані дані можна буде використовувати в подальшому, більш розгорнутому аналізі вигід і витрат регуляторного акту, що дозволить заощадити ресурси в майбутньому.

Оскільки отримані дані мають числовий вигляд, то подальше визначення пріоритетних регуляторних актів для проведення їх дерегулювання не викликає труднощів. Так, якщо розрахований розмір витрат суб'єктів господарювання, то найвищий пріоритет матиме регуляторний акт, який призводить до виникнення максимальних витрат. Якщо ж був розрахований повний економічний ефект, який визначається як різниця між вигодами і витратами, то найбільший пріоритет матиме регуляторний акт, внаслідок якого виникає найменший економічний ефект для суб'єктів господарювання.

Недоліком будь-якої оцінювальної системи є обмежена можливість охоплення всіх показників. У даному випадку – це неспроможність виявити всі групи, які зазнають впливу тієї чи іншої політики. Найчастіше не помічаються так звані «мовчазні невдахи» – люди, які не спромоглися протестувати проти тої політики, що завдала їм збитків. «Мовчання» досить часто пов'язане з неочікуваністю факту збитків – своєрідний шоковий

ефект. Інша ситуація, коли збитки не пов'язуються з даною політикою. Своєрідним «мовчанням» є неврахування інтересів майбутніх поколінь [16, с. 471-475].

Тепер спробуємо узагальнити інформацію та побудувати алгоритм пріоритетності регуляторних актів для їх подальшого дерегулювання. Все залежить від того, що вважати пріоритетним. Якщо пріоритетним є секторне дерегулювання (тобто метою є зміна правил господарської діяльності і реформування певного сектору економіки), то в цьому випадку пріоритетними слід вважати всі акти, що регулюють відносини в обраній сфері. Якщо пріоритетним є забезпечення послідовного і безперервного перегляду регуляторних актів, які видаються органами державної влади і місцевого самоврядування, то в цьому випадку пріоритетними слід вважати всі регуляторні акти, які видаються відповідним органом. При цьому необхідно забезпечити послідовний перегляд таких регуляторних актів відповідно до плану роботи цих органів. Якщо пріоритетним для об'єднання підприємців є проведення оперативного дерегулювання (тобто пріоритетним є вирішення поточних болючих питань), то в цьому випадку для визначення регуляторних актів з метою їх подальшого дерегулювання необхідно проаналізувати їх вплив на інтереси підприємців і на розвиток бізнес-середовища. Іноді можна обійтися і без такого аналізу. Зокрема це стосується випадків, коли існують численні скарги підприємців на той чи інший регуляторний акт. Перегляд такого регуляторного акту слід здійснювати в першу чергу.

Другий етап пріоритетності здійснюють у разі, коли існує потреба в додатковій пріоритетності регуляторних актів (якщо застосовується оперативне дерегулювання). На початку цього етапу є певна кількість регуляторних актів. Нам необхідно розмістити їх в порядку зростання пріоритету для того, щоб досягти максимального ефекту від перегляду актів в умовах обмежених ресурсів. Послідовно аналізуються характеристики кожного регуляторного акту та визначається:

- чи має регуляторний акт негативний характер впливу на умови здійснення господарської діяльності;
- яка ціна виконання вимог такого регуляторного акту;
- чи збільшується ціна невиконання вимог регуляторного акту.

Кожна позитивна відповідь на ці питання підвищує пріоритет регуляторного акту для дерегулювання. Якщо після цього виникає потреба в уточненні черговості дерегулювання регуляторних актів, то слід перейти до третього етапу пріоритетності.

На третьому етапі пріоритетності розраховується економічний ефект з точки зору впливу нормативно-правових актів на інтереси суб'єкта господарювання. В результаті розрахунку економічного ефекту будуть отримані числові показники, за допомогою яких можна чітко визначити, які регуляторні акти мають найбільший пріоритет для здійснення їх перегляду.

Крім того, слід оцінювати регуляторний акт на предмет його виправданості. Сучасна теорія досить чітко визначає випадки доцільності втручання в економіку. Якщо аналізований акт не регулює хоча б одну проблему, пов'язану із зовнішніми ефектами, обігом суспільних та змішаних благ, усуненням асиметрії інформації чи регулюванням монопольного ринку, то він є надмірним. Цілком можливо, що такий регуляторний акт був прийнятий з огляду на чиїсь приватні інтереси. Існування таких регуляторних актів досить негативно відбивається на стані бізнес-середовища. Кращим рішенням з точки зору суспільних інтересів було б їх скасування.

Регуляторна політика – це певне втручання в процеси, що відбуваються в соціально-економічних системах. У свою чергу, соціально-економічні системи визнаються одними з найскладніших для моделювання. Це обумовлюється такими чинниками, як здатність елементів системи впливати на саму модель через фактичне редагування вихідних даних, здатність міняти умови розвитку, відсутність нормативів поведінки в нестандартних ситуаціях тощо. Тому результат дії регуляторних актів може бути неочікуваним, увійти в дисонанс з мотивами регулювання.

Мотивами для державного втручання у сфері господарської діяльності можуть бути: політичні, економічні, соціальні, бюрократичні. Суб'єктами мотивації для державного втручання у сфері економіки можуть виступати: державні інституції, бізнес, громадяни. Мотивами державних інституцій можуть бути: політична стабільність; захист життя та здоров'я громадян; національна безпека; захист морально-етичних норм; перерозподіл доходів; недопущення зростання безробіття та інфляції; охорона

навколишнього середовища (у тому числі збереження природних ресурсів); захист внутрішнього ринку; виправлення неефективного функціонування ринку; пошук політичної ренти; самозбереження; намагання розширити свою владу.

Мотивами бізнесу можуть бути: острах хаосу, бажання грати за встановленими правилами; уникнення програшу при односторонньому задоволенні суспільного інтересу (коли, наприклад, підприємство, добровільно вклавши значні кошти в обладнання, що мінімізує шкідливі викиди, може виявитися фінансово неконкурентоспроможним з тими підприємствами, які цього не зробили); бажання зберегти регулювання, на додержання якого вже витрачено кошти; захист від конкурентів (особливо закордонних); нові можливості для одержання прибутку за умов видання сприятливого нормативно-правового акту.

Мотивами громадян можуть бути: отримання надійного соціального захисту; отримання гарантованої якості життя; отримання певних пільг чи привілеїв; отримання достовірної інформації про товари і послуги для оптимізації свого вибору як споживачів.

Формулювання пріоритетів поточної регуляторної політики передбачає розуміння, що соціально-економічні системи є неврівноваженими системами, що змінюються і характеризуються єдністю стійкості і нестійкості, і саме нестійкість може реально впливати на поведінку системи, виявлятися, наприклад, у соціальному розшаруванні, економічній і політичній конкуренції, в різних підходах до формування регіональної інвестиційної політики і тому подібне. Ситуація на ринку формується під впливом дій не тільки окремих бізнес-структур, а також під впливом рішень органів влади як центральних, так і місцевих, що проводять регуляторну політику.

9.5. Синергетична економіка і теорія самоорганізації в системі розвитку регіонів

Соціально-економічна система стійка і нестійка одночасно. Ці два поняття конкретизуються в понятті «нелінійність». Нелінійна система може відхилятися від свого стаціонарного стану під

зовнішньою дією в будь-яку сторону. Стан системи за одних умов може бути стійким, за інших – нестійким. Стан системи вважається стійким, якщо при невеликих відхиленнях вона повертається в попереднє становище, і нестійким, якщо відхилення від попереднього стану нарастають з часом.

У нелінійній області безліч нестійких станів призводить до виникнення непередбачуваної поведінки нелінійних систем, що не підкоряються якійсь єдиній теорії. Особливо це притаманно для соціально-економічних систем, в яких прогнозування їх розвитку та поведінки є досить ризиковою справою. Використання стандартного статистичного аналізу в цьому випадку також може призвести до помилкових результатів, а спроби пошуку єдиного оптимального рішення в тій або іншій ситуації можуть виявитися безплідними. Традиційні економічні теорії все частіше помиляються в своїх спробах пояснити явища дійсності, що постійно ускладнюються. З одного боку, реальний світ різко ускладнився в останні десятиліття, став більш нестійким і нестабільним. З іншого боку, традиційний економічний інструментарій має свої обмеження: нелінійні та нестійкі процеси, такі, наприклад, як регулярні і нерегулярні коливання, флуктуації, в традиційному аналізі вважаються випадковими або незначними явищами. Тому при розгляді проблем, що відносяться до еволюції і до якісних змін у нелінійних нестійких соціально-економічних системах, таких як українські регіони, фахівці все частіше звертаються до нових напрямів міждисциплінарного аналізу і нових областей економічної теорії, таких як синергетична економіка і теорія самоорганізації.

Якщо в основі системного аналізу лежить принцип системності, то в основі теорії самоорганізації – принцип розвитку. Обидва принципи взаємно доповнюють один одного і насправді утворюють деяку єдність, яка виявляється в процесі пізнання як єдність теорій самоорганізації і системних досліджень.

Соціально-економічні системи відносяться до класу складних систем, спроможних до самоорганізації, в яких реалізується процес самовпорядкування і саморозвитку, і тому для їх дослідження можуть ефективно застосовуватися методи як системного, так і самоорганізаційного аналізу. Останніми роками в науці зміцнилася думка, що складні еколого-економічні і соціокультурні явища

можуть бути вивчені тільки за умови, що вони будуть представлені у вигляді єдиної комплексної динамічної системи, в якій головну роль відіграють феномени самоорганізації.

Самоорганізація – це процес спонтанного структурування, що являє собою протилежність загальної тенденції до деструкції, тобто до руйнування структур. Процесами самоорганізації є такі процеси, які за допомогою невід’ємно властивих системі рушійних сил ведуть систему від стану рівноваги до утворення складніших впорядкованих структур.

Системні описи є засобом вирішення багатьох складних теоретичних і прикладних завдань, що постають сьогодні перед фахівцями в області економіки і управління різними об’єктами. Логіка дослідження господарської діяльності з системних позицій вимагає дослідження структури і властивостей нормативних правил і сталих неформальних звичаїв ділової практики, оскільки основні сили і перспективи розвитку лежать в її глибинних шарах.

Прогнозування відіграє ключову роль в системі управління процесами соціально-економічного розвитку як сполучна ланка серед об’єктивно необхідних функцій підготовки і реалізації відповідних рішень. Вибір помилкових управлінських рішень, заснованих на помилковому прогнозі, може привести до негативних наслідків розвитку економічної системи. Подолання ж цих наслідків вимагатиме відвернення ресурсів, що забезпечують економічний розвиток країни і соціальне забезпечення його громадян.

Загалом стратегічне планування – це стисла картина майбутнього, яка показує наслідки державного втручання в певну проблему. Популярність стратегічного планування пояснюється його раціональністю та глобальною світовою інтеграцією. Серед зарубіжних науковців поширена думка про суттєвий зв’язок планування, прогнозування та аналізу: «Планування не є аналізом, хоча воно може ґрунтуватися на раціональних ідеях, а також може бути результатом проведення аналізу політики. Прогнозування не є ідентичним аналізу, воно може ґрунтуватися на аналізі державної політики й бути його необхідною частиною. Прогнозування майбутніх подій є суттєвим елементом планування» [17, с.316-317].

Наведені обставини підкреслюють актуальність вивчення процесу соціально-економічного прогнозування на сучасному етапі

його розвитку. Відповідно до «Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України» (розпорядження КМУ №504-р від 04.10.2006 р.) [18] стратегічне планування соціально-економічного розвитку території розглядається як науково обґрунтоване та практично орієнтоване прогнозування розвитку, яке передбачає визначення напрямків і параметрів розвитку території, їхньої економіки, екології і соціальної сфери, заходів щодо реалізації намічених програм та проектів, засобів та шляхів їхнього досягнення на довготермінову перспективу.

Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» (№1602-III від 23.02.2000 р.) [19] визначено, що державне прогнозування економічного і соціального розвитку являє собою науково обґрунтоване передбачення напрямів розвитку країни, окремих галузей економіки або окремих адміністративно-територіальних одиниць, можливого стану економіки та соціальної сфери в майбутньому, а також альтернативних шляхів і строків досягнення параметрів економічного і соціального розвитку. Прогноз економічного і соціального розвитку є засобом обґрунтування вибору тієї чи іншої стратегії та прийняття конкретних рішень органами законодавчої та виконавчої влади, органами місцевого самоврядування щодо регулювання соціально-економічних процесів.

Об'єктами прогнозування соціально-економічного розвитку є процеси, явища і події, на які направлена пізнавальна і практична діяльність суб'єктів прогнозування шляхом використання системи економічних, демографічних, соціальних показників, а також значень чинників, від яких залежать ці показники.

В основі соціально-економічного прогнозування зазвичай лежить припущення про те, що майбутній стан економіки значною мірою зумовлюється її минулим і теперішнім станами. Вони пов'язані з об'єктивними економічними законами, які за наявності певних умов діють не тільки у минулому чи сьогодні, але і в майбутньому. Через свою суть економічні закони гарантують стійкість, повторюваність процесів і явищ, що протікають у матеріальному виробництві, і здійснюють транспонування минулого в сьогодні, а з сьогодні в майбутнє. Таким чином,

знання якісних і кількісних характеристик об'єктивних економічних законів в умовах повноти і надійності інформації створює основу детермінованості майбутнього стану економіки.

Разом з тим майбутнє несе в собі елементи невизначеності. Це пов'язано з тим, що завжди існує певна множина варіантів можливого розвитку економічної системи, оскільки дія одних законів перехрещується з дією інших. Елементи невизначеності вносяться до майбутнього також унаслідок того, що характер протікання економічних законів багато в чому зумовлюється наявними початковими умовами їх функціонування. Дія ж економічних законів в майбутньому не тільки залежить від минулого і поточного станів економіки, але від управлінських рішень, що прийняті. Крім того, істотний вплив на невизначеність майбутнього спричинює неповнота знання економічних законів, а також неповнота і недостатня надійність інформації. Детермінованість і невизначеність, будучи властивостями, що доповнюють одна одну, визначають основу соціально-економічного прогнозування.

Оскільки прогнозування спирається на статистичні закономірності, то причинно-наслідкова форма зв'язку між минулим і сьогоденням, з одного боку, і майбутнім, з іншого боку, виступає у такому вигляді, що причина визначає наслідок не однозначно, а з деякою імовірністю. З погляду імовірнісного підходу суть прогнозування полягає в обмеженні невизначеності майбутнього і опису області, в межах якої можливий пошук управлінських рішень.

Висновки та список використаних джерел

Випереджаюче віддзеркалення дійсності ефективно тільки в тому випадку, коли імовірність настання подій, що викликані тим або іншим управлінських рішенням, прийнятим в умовах сьогодення, достатньо велика. Зі збільшенням горизонту прогнозування відбувається розширення діапазону допустимих траєкторій економічного розвитку внаслідок кумулятивного нарощування змін найважливіших параметрів, що характеризують

соціально-економічну динаміку. Часовий горизонт прогнозу, в свою чергу, залежить від швидкості зміни об'єкта прогнозування, від властивих йому циклів, головних тенденцій його розвитку, що визначають стан або поведінку об'єкта прогнозування.

Ринкові процеси, що розгортаються в Україні, завжди будуть відрізнятися від процесів, що відбуваються в інших країнах. Своєчасне врахування українського менталітету, збереження позитивних історичних традицій господарювання, точні оцінки варіантів економічної поведінки не абстрактних виробників і споживачів, а сучасних громадян України є обов'язковими вимогами, без урахування яких держава не зможе налагодити ефективне функціонування й регулювання економіки.

1. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д.Норт ; пер. з англ. І.Дзюб. – Київ : Основи, 2000. – 198 с.

2. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М. : Прогресс, 1993. – Т.1. – 415 с.

3. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. – М. : Прогресс, 1979. – 406 с.

4. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. – М. : Прогресс, 1985. – Т.1. – 512 с.

5. Свобода, равенство и эгалитаризм. Глава 5 из книги М. Фридмана и Р.Фридмана «Властители своей судьбы» // Фридман и Хайек. О свободе. Репринтное издание. – Минск : Референдум, 1990. – С.71-105.

6. Олсон М. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія групи / М.Олсон. – Київ : Лібра, 2004. – 271 с.

7. Задорожній О. В. Міжнародний комітет Червоного Хреста // Українська дипломатична енциклопедія: у 2 т. / ред.кол.: Л. В. Губерський (голова) та ін.– Київ: Знання України, 2004. – Т.2.– 812 с.

8. Вдовенко В. М. Корпус миру // Українська дипломатична енциклопедія: у 2 т. /ред..кол.: Л. В. Губерський (голова) та ін. – Київ : Знання України, 2004 – Т.1. – 760 с.

9. Spence A.M. Entry, Capacity, Investment and Oligopolistic Pricing // Bell Journal of Economics. – 1977. – Vol.8. – P. 534-544.

10. Avinash Dixit. The Role of Investment in Entry Deterrence // *Economic Journal*. – 1980. – Vol. – 90. – P. 95-106.
11. Коуз Р. Фирма, рынок, право / пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с.
12. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // *THESIS*. – 1994. – Вып. 6. – С. 91-104.
13. Стиглиц Дж. Ю. Економіка державного сектору / пер. з англ. А.Олійник, Р. Скіпальський. – Київ : Основи, 1998. – 854 с.
14. Конституція України // *Відомості Верховної Ради України*. – 1996. – № 30. – Ст. 14.
15. «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України // *Відомості Верховної Ради України*. – 2004. – №9. – Ст. 79.
16. Brown P.G. Policy Analysis, Welfare Economics, and Greenhouse Effect // *Journal of Public Policy Analysis and Management*. – 1988. – Vol. 7. – №3.
17. Quade E.S. Analysis for Public Decisions. – New York; Amsterdam; London: Elsevier Science Publishing Co., 1989. – 409 p.
18. Офіційний сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504-2006-%D1%80>.
19. «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України [Електронний ресурс]: Закон України // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. – 2000. – № 25. – ст. 195. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.

**ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ІНТЕГРАЦІЯ
СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

10.1 *Глобалізація та передумови інтеграції.
Економічна інтеграція*

10.2 *Міжнародна економічна інтеграція*

10.3 *Специфіка та зміст регіональної інтеграції*

10.4 *Галузева інтеграція*

10.5 *Україна та ЄС: п'ять доріг євроінтеграції*

Висновки та список використаних джерел

**Розділ написано
канд.екон.наук., с.н.с. В. Г. Кухарчиною,
д-ром.екон.наук, проф. Е. М. Забарною,
здобувачем О.Г. Кухарчиком**

З другої половини ХХ століття внаслідок швидкого економічного розвитку провідних індустріальних країн і удосконалення засобів міжнародного транспорту і комунікацій відбувався бурхливий розвиток міжнародної торгівлі товарами і послугами. Міжнародна торгівля стала все більше доповнюватися різними формами міжнародного руху факторів виробництва (капіталу, робочої сили і технології), в результаті якого за кордон стали переміщатися вже не тільки готовий товар, але і фактори його виробництва. Прибуток, укладений в ціні товару, почав створюватися вже не тільки в рамках національних кордонів, а й за кордоном. Закономірним результатом розвитку міжнародної торгівлі товарами і послугами та міжнародного руху факторів виробництва стала глобалізація економіки та економічна інтеграція. Вказане визначає тему даного дослідження як *актуальну*.

Метою даного дослідження є комплексний теоретико-методичний аналіз формування тенденції глобалізації та інтеграції різноспрямованих економічних систем, визначення специфіки процесу євроінтеграції економіки України.

10.1. Глобалізація та передумови інтеграції. Економічна інтеграція

Глобалізація економіки (Globalisation of the economy) – Європейська Рада в Турині (Італія) визначила економічну глобалізацію однією з головних проблем, що постали перед Європейським Союзом (ЄС) наприкінці ХХ ст. Термін «економічна глобалізація» означає процес дедалі більшої всесвітньої економічної інтеграції, головними рушійними силами якого є:

- лібералізація міжнародної торгівлі та руху капіталів;
- зростання темпів технологічного прогресу та формування інформаційного суспільства;
- дерегулювання.

Ці три чинники посилюють один одного: технологічний прогрес стимулює міжнародну торгівлю, а можливість торгувати по всьому світу сприяє поширенню технологічного прогресу. Водночас дерегулювання стимулює розвиток нових технологій та

усуває перешкоди для торгівлі. Втім дехто вважає, що технологічний прогрес створює для підприємців можливість оминати національне регулювання.

Глобальна організація це форма міжнародної організації, відповідно до якої вища керівна ланка компанії і персонал планують виробництво продукції або виробничі потужності, маркетингову політику, фінансові потоки і системи матеріально-технічного постачання у всесвітньому масштабі. Глобальні функціональні підрозділи звітують про свою діяльність безпосередньо перед президентом.

Глобальна фірма – фірма, яка, працюючи в кількох країнах, досягає таких переваг у наукових дослідженнях, виробництві, маркетингу і фінансах, які недоступні її конкурентам.

Глобалізація має такі характерні риси.

1. Пов'язана з переходом від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку.

2. Означає якісно новий стан взаємозв'язків у економіці, політиці, екології на основі підвищення мобільності капіталу, робочої сили, інформації, ідей у світовому масштабі.

3. Втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу в результаті інтенсифікації міжнародних переміщень товарів, послуг, міжнародних потоків капіталу, швидкої та широкої дифузії технологій.

4. Потребує спільних зусиль урядів держав і міжнародних організацій, регулювання на світовому рівні.

Глобалізація – це нова фаза світогосподарських зв'язків, яка пов'язана з переходом національної економічної системи до глобальної економіки (геоекономіки).

Світова економіка – закономірний результат інтернаціоналізації господарських зв'язків і формування сукупності взаємопов'язаних та взаємозалежних національних економік. Глобальна економіка – це якісно новий стан світової економіки, яка поступово перетворюється в цілісний глобальний організм, поєднаний гігантською виробничо-збутовою мережею, глобальною фінансовою системою, планетарною інформаційною мережею.

Існують такі рівні глобалізації.

1. Світовий – це посилення економічної взаємозалежності країн і регіонів, переплетення їхніх господарських комплексів та економічних систем.

2. Окремі країни – це зростання відкритості економіки, її інтегрованості у світову господарську систему.

3. Галузевий – це зростання взаємозалежності конкурентоспроможності в інших країнах.

4. Окремих компаній – це розвиток і поширення глобальних корпорацій і стратегічних альянсів як головних суб'єктів багатонаціонального виробництва, зорієнтованих на всесвітні джерела постачання та ринки збуту.

Сировинна, енергетична, продовольча ті інші проблеми для людства не є новими, новими для сучасного етапу розвитку є їхній глобальний характер, оскільки вони зачіпають життєво важливі інтереси всіх держав та народів, виступають потужним чинником взаємозалежності та цілісності світу, надаючи йому нових рис. Загострення конфліктів різного характеру і масштабу, створення глобальної мережі і злочинного бізнесу, міжнародного тероризму.

Глобальні проблеми – це проблеми, пов'язані з природними, природно антропогенними, та антропогенними явищами, що виникли у процесі розвитку сучасної цивілізації і мають загальнопланетарний характер як за масштабами та значенням, так і за способами їх вирішення, а тому потребують координації зусиль усього світового співтовариства.

Зазначимо, що глобалізація породжує певні загрози та ризики.

1. Консервації технологічної і соціальної відсталості низки країн через їхню конкурентоспроможність і слабкість ресурсної бази.

2. Глобальної нерівності економічного і соціального розвитку, посилення диспропорцій світової економіки.

3. Поглиблення розриву між товарними та фінансовими ринками.

Головною передумовою успішного вирішення глобальних проблем є розгляд їх у взаємопов'язаній цілісності, тісному переплетінні економічних, політичних, соціальних, культурних, технологічних, екологічних, психологічних та інших процесів, зокрема:

- парадигмальний прорив у суспільній свідомості, нові концептуальні підходи до розуміння перспектив розвитку людства;
- переосмислення суті економічної безпеки держав, які реалізують різні моделі демократичного суспільства;
- досягнення консенсусу з питань, що стосуються головних контурів нового суспільного порядку в ХХІ столітті;
- синтез, взаємозбагачення та доповнення оцінок, стратегій і програм розвитку світового співтовариства, які висуваються різними країнами, науковими школами;
- об'єднання зусиль і ресурсів людства на основі усвідомлення важливості та невідкладності розв'язання глобальних проблем, єдності інтересів і спільної відповідальності перед майбутніми поколіннями;
- екологічна криза – це незворотні антропогенні зміни екосистеми, глобальне порушення природної рівноваги й деградації природного середовища, яке втрачає здатність до відтворення, асиміляції та саморегулювання.

Серед основних сфер міжнародної співпраці у вирішенні глобальних проблем можна виокремити такі:

- реалізація спільних проектів і програм;
- передання технологій;
- виділення кредитів;
- участь у видобуванні та формування перерозподілу природних ресурсів;
- реформування системи ціноутворення на світові природні ресурси;
- надання країнам, що розвиваються, доступу на світовий ринок;
- загальнопланетарні та регіональні угоди під егідою Організації Об'єднаних Націй (ООН) та інших міжнародних організацій.

10.2. Міжнародна економічна інтеграція

Інтеграція – це особливий етап у процесі інтернаціоналізації господарського життя, що веде до створення нової якості – цілісності відособленого господарського комплексу декількох держав (однорідний господарський механізм). Серед ключових ознак інтеграції можна виділити такі.

- взаємопроникнення і переплетення національних виробничих процесів;
- на цій основі відбуваються глибокі структурні зміни в економіці країн-учасниць;
- необхідність і цілеспрямоване регулювання інтеграційних процесів; виникнення міждержавних (наднаціональних чи наддержавних) структур (інституціональні структури).

Основними умовами інтеграції є: розвинута інфраструктура; наявність політичних рішень уряду (створення умов для інтеграції – політична й економічна база).

Міжнародна інтеграція – це об'єктивний процес зближення країн світу та їхніх суб'єктів у всіх сферах людського життя на основі спільності загальнолюдських інтересів. Міжнародна інтеграція включає міжнародну економічну, політичну, культурну інтеграцію.

Передумови інтеграції наступні.

1. Близькість рівнів економічного розвитку і ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються, за рідкісним винятком міждержавна інтеграція розвивається або між індустріальними країнами, або між країнами, що розвиваються. Навіть у індустріальних і у країн, що розвиваються, інтеграційні процеси йдуть найбільш активно між державами, що знаходяться приблизно на однаковому рівні економічного розвитку. Спроби об'єднань інтеграційного типу між індустріальними і державами, що розвиваються, хоча і мають місце, знаходяться на ранньому етапі становлення, що не дозволяє поки зробити однозначні висновки про ступінь їх ефективності. У цьому випадку через початкову несумісність господарських механізмів вони звичайно починаються з різного роду перехідних угод про асоціацію, спеціальне партнерство, торгові преференції тощо, строк дії яких розтягується

на багато років, поки в менш розвиненій країні не будуть створені ринкові механізми, порівнювані за ступенем зрілості з механізмами більш розвинених країн.

2. Географічна близькість країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків загального кордону й історично сформованих економічних зв'язків. Більшість інтеграційних об'єднань світу починалися з декількох сусідніх країн, розташованих на одному континенті, у безпосередній географічній близькості одна від одної, які мали спільні транспортні комунікації і нерідко мали одну мову. До ініціаторів інтеграційного об'єднання підключалися інші сусідні держави.

3. Спільність економічних та інших проблем, що стоять перед країнами в сфері розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва і т. д. Економічна інтеграція покликана вирішити набір конкретних проблем, які реально стоять перед країнами, що інтегруються. Очевидно тому, що, наприклад, країни, головна проблема яких – створення основ ринкової економіки, не можуть інтегруватися з державами, в яких розвиненість ринку досягла такого рівня, що вимагає введення спільної валюти. Також і країни, у яких головною є проблема забезпечення населення водою і їжею, не можуть поєднуватися з державами, що обговорюють проблеми свободи міждержавного руху капіталу.

4. Демонстраційний ефект. У країнах, що створили інтеграційні об'єднання, звичайно відбуваються позитивні економічні зрушення (прискорення темпів економічного зростання, зниження інфляції, зростання зайнятості і т.д.), що справляє певний психологічний вплив на інші країни, які звичайно стежать за змінами, що відбуваються. Демонстраційний ефект проявився, наприклад, найбільш яскраво в бажанні багатьох країн колишньої рублевої зони якнайшвидше стати членами ЄС, навіть не маючи для цього скільки-небудь серйозних макроекономічних передумов.

5. «Ефект доміно». Після того, як більшість країн того чи іншого регіону стали членами інтеграційного об'єднання, інші країни, що залишилися за його межами, неминуче відчують деякі труднощі, пов'язані з переорієнтацією економічних зв'язків країн, що входять в угруповання, один на одного. Це нерідко приводить навіть до скорочення торгівлі країн, що опинилися за межами

інтеграції. Деякі з них, навіть не маючи істотного первинного інтересу в інтеграції, висловлюють зацікавленість у підключенні до інтеграційних процесів просто через побоювання залишитися за їх межами. Цим, зокрема, пояснюється швидке укладення багатьма латиноамериканськими країнами угод про торгівлю з Мексикою після її входження в Північноамериканську зону вільної торгівлі – NAFTA (North American Free Trade Agreement).

6. Використання переваг економіки масштабу. Забезпечити розширення розмірів ринку, скорочення транзакційних витрат і одержання інших переваг на основі теорії економіки масштабу. Це, в свою чергу, дозволить залучити прямі іноземні інвестиції, які з більшою охотою приходять на ринки значних розмірів, на яких має сенс створювати самостійні виробництва, що задовольняють їхні потреби. Збільшення регіональних масштабів особливо чітко виражене в інтеграційних угрупованнях Центральної Америки й Африки.

7. Створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. Найважливішою метою більшості інтеграційних об'єднань є зміцнення взаєморозуміння і співпраці у політичній, військовій, соціальній, культурній та інших неекономічних областях. Для країн, розташованих географічно близько одна від одної, які мають схожі проблеми в галузі розвитку, наявність добрих відносин із сусідами, підкріплення взаємних економічних зобов'язань є найважливішим політичним пріоритетом. Країни Південно-Східної Азії та Близького Сходу, створюючи інтеграційні об'єднання, ставили перед собою саме цю мету.

8. Рішення задач торгової політики. Регіональна інтеграція нерідко розглядається як спосіб зміцнити переговірні позиції країн – в рамках багатосторонніх торгових переговорів у Світовій Організації Торгівлі (СОТ). Вважається, що погоджені виступи від імені блоку країн більш вагомі і ведуть до більш бажаних наслідків в сфері торгової політики. Більше того, регіональні блоки дозволяють створити більш стабільне і передбачуване середовище для взаємної торгівлі, ніж багатобічні торгові переговори, інтереси учасників яких дуже сильно різняться. Інтеграційні об'єднання в Північній Америці, Латинській Америці та Південно-Східної Азії покладають особливі надії на колективні зусилля в рамках

багатосторонніх торгових переговорах, які сприяють структурній перебудові економіки.

Економічна інтеграція – об'єктивний процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів у межах держави. Економічна інтеграція – форма інтернаціоналізації господарської діяльності (виробництва), зближення та поглиблення взаємодії національних економік. Вона зумовлена зростанням продуктивних сил, підвищенням рівня усупільнення виробництва та науково-технічною революцією. Економічна інтеграція виявляється у державних формах об'єднання країн. Наприклад, ЄС, ОПЕК, СОТ, Європейська асоціація вільної торгівлі тощо. Однак при цьому економіка інтегрованих країн втрачає своє національне обличчя, самобутність. Економічна інтеграція сприяє посиленню взаємозв'язків та взаємодоповнюваності національних господарств на основі міжнародного поділу праці.

Інтеграційний процес характеризується такими елементами господарського механізму.

1. Планомірною зміною структури окремих країн, координацією співпраці держав, узгодженою ув'язкою асортименту продукції у країнах співдружності, а також спільним використанням науково-дослідного потенціалу на основі міжнародного поділу праці. Внаслідок цього прискорюється науково-технічний прогрес, повніше використовуються сировинні ресурси, підвищується ефективність функціонування національних господарств.

2. Створенням та удосконаленням міжнародної співпраці, що поглиблює міжнародну спеціалізацію та кооперування виробництва.

3. Активізацією ролі внутрішньої економічної політики у створенні умов для поглиблення ефективності господарських зв'язків з іншими країнами. Це виражається у перебудові економік поєднаних країн, скерованій на реалізацію взаємних і міжнародних норм якостей та стандарту. Інтеграція передбачає не тільки використання тих або інших особливостей галузевої структури виробництва у окремих країнах для взаємовигідного обміну

діяльністю, але й цілеспрямовану перебудову структури національних господарств, що забезпечує значно вищий ступінь їхньої взаємодії та розширення можливостей міжнародного поділу праці.

Утворення економічних спілок – один зі шляхів інтеграції країн, завдяки якому здійснюється міжнародний поділ праці та у кожній з країн з'являються додаткові можливості для розвитку економіки. Становлення інтеграційних процесів виробництва вимагало створення більш надійних виробничо-збутових зв'язків між країнами й усунення численних перешкод на шляху міжнародної торгівлі і руху факторів виробництва. Це виявилось можливим зробити тільки в рамках міждержавних інтеграційних об'єднань на основі багатосторонніх політичних угод.

Економічна інтеграція (economic integration) – процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, який приймає форму міждержавних угод і узгодженого регулювання міждержавними органами (табл.10.1).

Таблиця 10.1 – Економічна інтеграція та транснаціоналізація. Етапи економічної інтеграції

Преференціальна торговельна угода	Зона вільної торгівлі (ЗВТ)	Митний союз	Спільний ринок	Економічний союз
1. Зниження тарифів і інших бар'єрів у взаємній торгівлі 2. Збереження національних тарифів щодо третіх країн 3. Міжгосподарчі органи управління не створюються	1. Відміна тарифних і нетарифних бар'єрів у взаємній торгівлі 2. Свобода міждержавного руху товарів та послуг 3. Невеликий міждержавний секретаріат	1. Єдине тарифне і нетарифне регулювання щодо третіх країн 2. Міжгосподарча рада на рівні міністрів та секретаріат	1. Свобода руху факторів виробництва 2. Зустрічі глав держав, рада міністрів і секретаріат	1. Гармонізація економічної політики 2. Междержавний орган з функцією наднаціонального регулювання

Інтеграційні процеси призводять до розвитку економічного регіоналізму, в результаті якого окремі групи країн створюють між собою більш сприятливі умови для торгівлі, а в ряді випадків і для міжрегіонального руху факторів виробництва, ніж для всіх інших країн. Незважаючи на очевидні протекціоністські риси, економічний регіоналізм не вважається негативним фактором для розвитку міжнародної економіки, тільки якщо група країн, що інтегруються, лібералізуючи взаємні економічні зв'язки, не встановлює менш сприятливі, ніж до початку інтеграції, умови для торгівлі з третіми державами. Іншими словами, економічний регіоналізм, спрощуючи економічні зв'язки між країнами однієї групи, не повинен призводити до їх ускладнення з усіма іншими країнами. До тих пір поки регіоналізм принаймні не погіршує умови для торгівлі з рештою світу, він може вважатися позитивним фактором розвитку міжнародної економіки.

Економічна інтеграція являє собою процес економічної взаємодії країн, що приводить до гармонізації господарських механізмів, що приймає форму міждержавних угод. Інтеграційне угруповання створюються з метою використання переваг єдиного ринку, створення сприятливих зовнішніх умов для національного розвитку, зміцнення міжнародних переговорних позицій країн з економічних питань, обміну досвідом ринкових реформ і підтримки національної промисловості і сільського господарства.

Основними етапами розвитку інтеграційного процесу є преференційна торговельна угода, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз [6]. Інтеграція починається з лібералізації взаємної торгівлі товарами, включає створення спільного митного тарифу щодо третіх країн, доповнюється свободою міждержавного руху факторів виробництва і завершується уніфікацією макроекономічної політики і створенням наддержавних органів управління. Незважаючи на швидкий ріст числа інтеграційних об'єднань, більшість з них знаходяться на ранніх стадіях становлення. Принципово можливе й існування шостого рівня інтеграції – політичного союзу, який передбачав би передачу національним урядам більшої частини своїх функцій у відносинах з третіми країнами над державним органом управління, що означало б створення міжнародної конфедерації і втрату суверенітету окремими державами.

Зона вільної торгівлі – це пільгова зона регіонального типу, у межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн-учасниць. Митний союз – це спільна

митна територія країн з повною ліквідацією мит у взаємних відносинах і з єдиним митним тарифом відносно інших країн. Метою митного союзу є: полегшити взаємну торгівлю країн-учасниць і в той же час не створювати додаткових перешкод у торгівлі з третіми країнами. Спільний ринок – це об'єднання національних ринків декількох країн в єдиний великий ринок з вільним переміщенням в його межах капіталів, товарів, послуг і робочої сили. У процесі вирішення знаходяться такі питання, як: повне узгодження економічної політики і т. д., вирівнювання економічних показників.

Економічний союз – це об'єднання національних економік декількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і проведення спільної валютної політики. Економічний союз – виникає на етапі високого економічного розвитку. Проводиться погоджена (чи навіть єдина) економічна політика і на цій основі знімаються всі перешкоди. Створюються міждержавні (наддержавні) органи. Йдуть великі економічні перетворення у всіх країнах-учасниках.

Валютний союз – форма економічного союзу й одночасно велика складова економічного союзу. Характерними рисами валютного союзу є:

- погоджене (спільне) плавання національних валют;
- установлення за згодою фіксованих валютних курсів, що цілеспрямовано підтримуються Центробанками країн-учасниць;
- створення єдиної регіональної валюти;
- формування єдиного регіонального банку, що є емісійним центром цієї міжнародної валютної одиниці.

Повна економічна інтеграція – єдина економічна політика і, як наслідок, уніфікація законодавчої бази. Основними її умовами є: загальна податкова система; наявність єдиних стандартів; єдине трудове законодавство.

Політичний союз – це об'єднання країн на основі укладання спільного договору з метою проведення спільної політики у всіх сферах суспільного життя.

Цілі і значення міжнародної економічної інтеграції:

- досягнення найбільш високої ефективності виробництва;
- можливість регулювання соціально-економічних процесів на регіональному рівні;

- насичення ринку товарами;
- забезпечення економічної і політичної консолідації та міжнародної воєнної безпеки.

Наслідки й ефективність міжнародної економічної інтеграції для економічного розвитку країн-учасниць.

Переваги:

– збільшення розмірів ринку – ефект від масштабів виробництва (для країн с малою ємністю національного ринку), на цій основі необхідність визначення оптимального розміру підприємства;

- зростає конкуренція між країнами;
- забезпечення кращих умов торгівлі;
- розширення торгівлі паралельно з поліпшенням інфраструктури;
- поширення передової технології.

Негативні наслідки:

– для більш відсталих країн це приводить до відтоку ресурсів (факторів виробництва), йде перерозподіл на користь більш сильних партнерів;

– олігопольна змова між ТНК країн-учасниць, що приводить до підвищення цін;

– ефект втрат від збільшення масштабів виробництва при дуже сильній концентрації.

Ознаки інтеграції:

- усунення обмежень;
- взаємопроникнення виробничих систем;
- узгодження законодавств і стандартів;
- міждержавні (наднаціональні) органи;
- єдина валюта;
- інфраструктура;
- єдина зовнішньоторговельна політика;
- узгодження внутрішньої політики (економічної, соціальної, тощо).

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності на міжнародному рівні здійснюється економічними органами системи ООН. Основними органами системи ООН, регулюючими зовнішньоекономічну діяльність на міжнародному рівні, є ГАТТ/СОТ, а також інститути UNCTAD (United Nations Conference on Trade and

Development), UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law), UNIDO(United Nations Industrial Development Organization).

I. Генеральна угода з тарифів і торгівлі ГАТТ – (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) – це багатостороння угода, що включає міжнародні правові норми, принципи і правила, відповідно до яких регулюються торгово-економічні відносини між країнами-учасниками. ГАТТ набрала чинності у січні 1948 р. після підписання 8 країнами (Австрія, Бельгія, Франція, Люксембург, Нідерланди, Великобританія, США, Куба) протоколу обґрунтування цієї угоди.

Сесії проводяться два рази на рік, включають представників всіх учасників угоди. Штаб-квартира і секретаріат знаходиться в Женеві, Швейцарія. З січня 1995 р. ГАТТ трансформувалося у СОТ, яка включала на цей період понад 100 країн-учасників і 60 країн, що де-факто беруть участь в її роботі, але ще не прийнятих в цю організацію. СОТ, як правонаступник ГАТТ, має власний інституційний механізм, основним призначенням якого є -:

1. Здійснення контролю за країнами-учасниками, які взяли на себе певні зобов'язання. Для того, щоб вступити до СОТ, основною вимогою є-, визнання країни, яка подала заявку на вступ до СОТ, країною з ринковою економікою.

2. Організація та проведення багатосторонніх переговорів, на яких розглядаються актуальні проблеми міжнародної торгівлі. Ці торговельні переговори проводяться через раунди, які тривають кілька років. У ході перших раундів були затверджені три кардинальних принципи:

– рівний, недискримінаційний режим торгівлі для всіх країн-учасників;

– зниження мит;

– усунення імпорتنих квот.

В результаті восьмого раунду:

– рівень мит знизився з 25-30% до 3-4%;

– прийняті рекомендації щодо усунення торговельних бар'єрів і субсидій у сільському господарстві, про зняття бар'єрів у торгівлі послугами, про знищення обмежень на іноземні інвестиції;

–впровадженні на міжнародній основі патентні авторські права і права на торговельну марку.

Проблема зниження митних бар'єрів була основною на перших раундах, у наступних раундах розглядалися питання відображення руху факторів виробництва (капіталу та трудових ресурсів), що розширило компетенцію та спеціалізацію ГАТТ. У ході сьомого Токійського раунду (1973-1979 рр.) були укладені угоди з питань стандартизації та сертифікації продукції, антидемпінгової політики, урядових закупівель, процедура ліцензування імпорту, субсидування експорту та застосування компенсаційних мит проти субсидованих товарів. У ході восьмого Уругвайського раунду (1986-1992 рр.) досягнуті угоди з питань регулювання світової торгівлі послугами, захисту інтелектуальної власності та інвестиційної політики.

Основні принципи ГАТТ / СОТ у зовнішньоторговельній політиці:

- надання режиму найбільшого сприяння;
- недискримінація країн-учасниць в торгівлі;
- відмова від кількісних обмежень у зовнішній торгівлі і перехід до політики митних тарифів;
- надання преференційного режиму в торгівлі країнам, що розвиваються.

Вступним внеском до СОТ має стати визнання рішень Уругвайського раунду, вони включають в себе широкомасштабні заходи з лібералізації зовнішньої торгівлі, взаємну відкритість ринків, в т.ч. аграрного, і повне скасування імпорتنих квот та інших кількісних обмежень імпорту.

II. Конференція ООН з торгівлі та розвитку UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) – орган генеральної асамблеї ООН, створений в 1964 р., до якого входять всі держави-члени ООН, а також члени її спеціалізованих установ і МАГАТЕ. Беруть участь понад 170 держав і міжнародних організацій. Вищий орган управління – сесія, яка скликається один раз на чотири роки. між сесіями безперервно діє рада з торгівлі та розвитку, сесії якої збираються один раз на два роки. Головними допоміжними органами UNCTAD є:

- Комісія з товарів;
- Комісія з промислових товарів;
- Комітет з невидимих статей і фінансування пов'язаного з торгівлею;

- Комісія з морських перевезень;
- Комісія з передачі технологій;
- Комітет з екологічного співробітництва між країнами, що розвиваються;
- Спеціальний комітет з преференцій.

Штаб-квартира UNCTAD знаходиться в Швейцарії. Основні завдання UNCTAD такі.

1. Сприяння розвитку рівноправного та всебічного торгового співробітництва між країнами, що знаходяться на різних рівнях розвитку.

2. Встановлення принципів і політики міжнародної торгівлі, адекватних вирішенню проблем економічного зростання.

3. Вироблення комплексних рекомендацій щодо організаційно-правових умов і механізмів міжнародної торгівлі, що узгоджує світову торгівлю політику з промисловим співробітництвом та світовими валютно-фінансовими проблемами.

4. Узгодження політики урядів в регіональних економічних угрупованнях в галузі торгівлі та пов'язаного з нею розвитку.

5. Створення нового міжнародного економічного порядку, вироблення прогресивних концепцій міжнародного торговельно-економічного співробітництва.

У 1974 р. була прийнята хартія економічних прав і обов'язків держав, до якої увійшли сучасні концепції міждержавного торгово-економічного співробітництва, яка містить принцип рівноправності міжнародної торгівлі та міжнародної політики. У 1976 р. була прийнята інтегрована програма по сировині, яка була створена для країн, що розвиваються. У 1987 р. відбулася сьома сесія UNCTAD яка прийняла ряд рішень, в результаті яких були зняті проблеми збільшення торговельних і платіжних балансів, зростання зовнішньої заборгованості країн, посилення нових форм протекціонізму, збереження дискримінації щодо низки країн і світогосподарських зв'язків.

III. Комісія ООН з права міжнародної торгівлі UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law). UNCITRAL – затверджена генеральною асамблеєю ООН в грудні 1966 р. з метою сприяння, узгодження та уніфікації права міжнародної торгівлі. Комісія почала працювати у 1968 р. Членами комісії стали понад сорок держав. В межах роботи комісії проводяться щорічні

сесії в Нью-Йорку і Женеві поперемінно. Основними завданнями комісії є такі:

- координація роботи міжнародних організацій, що займаються правом міжнародної торгівлі;
- залучення держав до більш широкої участі в існуючих міжнародних конвенціях;
- підготовка кадрів і надання допомоги в галузі прав міжнародної торгівлі.

До числа основних конвенцій, прийнятих комісією, потрібно віднести:

- Конвенцію про позовну давність (1974 р.);
- Конвенцію про морське перевезення вантажів (1978 р.);
- Конвенцію про товари міжнародної купівлі-продажу (1980 р.) та інші.

IV. UNIDO (United Nations Industrial Development Organization)

– організація ООН з промислового розвитку була заснована у 1967 р. рішенням Генеральної Асамблеї ООН як центральний координуючий орган у сфері допомоги промислового розвитку країн, що розвиваються. Цілями UNIDO є:

- сприяння промислового розвитку і співробітництву на глобальному, регіональному, національному і галузевому рівнях;
- сприяння індустріалізації країн, що розвиваються, в тому числі в галузі розробки природних ресурсів і розвитку інфраструктури;
- надання допомоги країнам з перехідною економікою і країнам, що розвиваються, в реструктуризації і приватизації в промисловості;
- надання технічної допомоги.

UNIDO сприяє налагодженню і зміцненню контактів між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, заохочує діяльність, яка сприяє залученню інвестицій, підтримуючи процес передачі технології країнам, що розвиваються, і обміну технологіями. В рамках UNIDO створено Банк промислової і технологічної інформації по проектах, який може надавати необхідну країнам інформацію на їхній запит. Консультативна діяльність UNIDO полягає в проведенні конференцій, нарад, зустрічей представників промисловості, профсоюзів, споживачів. Крім того, проводяться засідання груп спеціалістів конкретних

галузей промисловості з проблем промислового розвитку в регіоні, з питань зміцнення співробітництва фінансових, технічних і наукових установ розвинутих країн і країн, що розвиваються, тощо. Особлива увага приділяється промислому співробітництву на рівні підприємств з використанням механізму цільових фондів і програми промислового інвестування. У 1997 р. обсяг технічної допомоги, наданої UNIDO всім країнам світу, становив близько 100 млн доларів.

Головними органами UNIDO є:

- Генеральна конференція, яка проводиться один раз на два роки і визначає принципи і політику діяльності UNIDO, затверджує бюджет, здійснює контроль за використанням фінансових ресурсів;

- Рада з промислового розвитку (РПР), що складається з 53 членів UNIDO (33 – представники країн, що розвиваються, 15 – від розвинутих країн, 5 – від країн з перехідною економікою), яка розробляє принципи і політику UNIDO, розглядає і приймає програму діяльності організації, обговорює питання координації діяльності системи ООН у галузі промислового розвитку, контролює ефективність використання ресурсів організації, готує і подає на розгляд Генеральної Асамблеї ООН щорічну доповідь про діяльність UNIDO;

- Секретаріат;

- представництва UNIDO на місцях.

Допоміжними органами UNIDO є Комітет з програм і бюджету кількістю 27 членів і технічні комітети. До складу UNIDO входять 168 держав. Україна також є членом цієї організації з 1985 р. Штаб-квартиру UNIDO розміщено у Відні (Австрія).

До економічних органів системи ООН відносять організацію ЕКОСОП (економічна і соціальна рада при ООН), яка займається вирішенням соціальних проблем на міжнародному рівні. Основні завдання ЕКОСОП – здійснювати під керівництвом Генеральної Асамблеї конкретні функції ООН у сфері міжнародного економічного і соціального співробітництва: створення умов стабільності і благополуччя, необхідних для мирних і дружніх стосунків між націями, заснованих на повазі принципу рівноправ'я і самовизначення народів (Статут ООН, ст. 55). У цих цілях ЕКОСОП уповноважений робити дослідження, складати доповіді і давати рекомендації Генеральній Асамблеї, членам ООН і

спеціалізованим установам ООН, скликати міжнародні конференції і складати для представлення Генеральній Асамблеї проекти конвенцій з питань, що входять в його компетенцію; укладати угоди спеціалізованими установами про умови їх взаємин з ООН і координувати їх діяльність за допомогою консультацій з ними і рекомендацій; допомагати Раді Безпеки ООН і надавати їй необхідну інформацію; виконувати інші функції, які можуть бути покладені на нього Генеральною Асамблеєю ООН. Чергові сесії ЕКОСОП скликаються два рази на рік. Щороку Рада обирає голову і двох заступників. Постанови Ради приймаються простою більшістю голосів присутніх членів, що беруть участь в голосуванні.

ЕКОСОП має наступні постійні і тимчасові комітети: економічний, соціальний, по неурядових організаціях, по будівництву і плануванню, по природних ресурсах, по програмі і координації конференцій, по промисловому розвитку, по науці і техніці і ін.

Рада здійснює свої повноваження через функціональні комісії: шість статистичних, по народонаселенню, соціальному розвитку, з прав людини (має підкомісію по запобіганню дискримінації і захисту національних меншин), з прав жінок, по наркотичних засобах. Створені постійні регіональні комісії: для Європи, для Азії і Тихого океану, для Латинської Америки, для Африки і для Західної Азії. Крім того, з 1946 р. при ЕКОСОП створений Дитячий фонд ООН для допомоги дітям – жертвам війни і вживання заходів по охороні здоров'я дітей, під егідою Ради функціонують і фонди технічної допомоги слаборозвиненим країнам, Ради з охорони інтересів населення несамокерованих територій і ін. Основними завданнями Ради є:

- бути центральною ланкою для вирішення міжнародних і соціальних проблем глобального і галузевого характеру;
- контролювати і оцінювати виконання загальної стратегії і виконання першочергових завдань, визначених генеральною асамблеєю в економіко-соціальній та суміжних сферах;
- забезпечувати послідовне виконання директивних рішень і рекомендацій, прийнятих на конференціях ООН.

V. Створення і діяльність СОТ. Світова організація торгівлі (WTO ,World Trade Organization) – це одна з наймолодших

міжнародних організацій, яка є правонаступником Генеральної Угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ, General Agreement on Tariffs and Trade, ГАТТ. - ГАТТ як міжнародна організація вже не існує, але існує угода ГАТТ, яка значно доповнена і вже не є основним законодавчим актом міжнародної торгівлі. СОТ почала діяти з січня 1995 р. Її створення – це результат важких і багатопланових міжнародних торгових переговорів, в яких брали участь 125 держав. Переговори, що проводились в рамках ГАТТ, отримали назву Уругвайський раунд (переговори були відкриті в місті Пунтадель-Есте, Уругвай, у вересні 1986 р., тому і отримали цю назву). Ці переговори встановили своєрідний рекорд за своєю протяжністю (вересень 1986 р. – грудень 1993 р.) і за широким колом питань, що стали предметом переговорів. Офіційно переговори були завершені на нараді країн-учасниць в місті Марракеші 15 квітня 1994 р. підписанням заключного акту, який відкрив для підписання угоду про установа СОТ.

Угода про СОТ і всі домовленості, що входять до неї передбачають, що країни-члени СОТ повинні були провести взаємні переговори про зниження бар'єрів в торгівлі товарами і послугами.

У своїй діяльності СОТ дотримується процедурної практики і рішенням прийнятих країнами-учасницями ГАТТ-1947. Стаття XI Угоди визначає, що в рамках СОТ буде продовжувати діяти система ГАТТ-1947 щодо прийняття рішень шляхом консенсусу. У тих випадках, коли консенсус не може бути досягнутим, рішення можуть бути прийняті простим голосуванням, причому кожна країна-учасниця має один голос.

СОТ має статус юридичної особи і користується всіма привілеями і імунитетами, що пропонуються спеціалізованою установою ООН. Бюджет СОТ (127 млн швейцарських франків (приблизно 80 млн дол США) затверджується Конференцією міністрів (Генеральною Радою) і формується з внесків країн-членів. Угода визначає, що в цій сфері СОТ буде продовжувати практику ГАТТ. В ГАТТ внесок кожної країни був пропорційний її вміжнародній торгівлі.

СОТ – це організаційний міждержавний механізм, мета якого забезпечити реалізацію правових документів, що утворилися в результаті Уругвайського раунду, створити базу для подальших

переговорів у сфері міжнародної торгівлі товарами і послугами. Основною метою створення СОТ стала заміна старої, роздрібненої системи ГАТТ новою, інтегрованою міжнародною організацією, наділеною повноваженнями для діючого проведення в життя принципів і правил міжнародної торгівлі, погоджених у ході торгових переговорів. Угода про устанovu СОТ зводить у єдину, підвідомчу цій організації, систему всіх угод і домовленостей, досягнутих в результаті багатобічних торгових переговорів у рамках ГАТТ. СОТ є єдиною правовою й інституціональною основою світової торговельної системи. Система СОТ покликана виконувати наступні функції:

- вона діє як комплекс погоджених на багатобічній основі правил, що регулюють поведінку урядів країн-членів у торгівлі. Власне кажучи, це правила поведінки держав і їхніх торгуючих суб'єктів на світових ринках;

- вона виконує роль форуму для торгових переговорів, спрямованих на лібералізацію торгівлі і забезпечення її більшої передбачуваності, або шляхом відкриття національних ринків, або шляхом зміцнення і розширення самих правил;

- вона виконує роль міжнародного суду, що дозволяє урядам країн-членів СОТ розв'язувати суперечки між собою.

На 1.11.2015 р. СОТ налічувала 162 члени, що охоплює понад 95% світової торгівлі та понад 85 % населення світу [10].

Організаційна структура СОТ визначена в статті IV Угоди про створення СОТ. Вищим керівним органом СОТ є Конференція міністрів. Вона збирається не рідше одного разу на два роки, як правило, на рівні міністрів торгівлі чи іноземних справ країн-учасниць СОТ. Конференція має повноваження приймати рішення у найбільш принципових питаннях, наприклад, що стосується нових раундів багатосторонніх переговорів. Поточне керування діяльністю і спостереження за дією угоди і міністерських рішень здійснює Генеральна рада. Вона збирається кілька разів на рік у Женеві. Як правило, у Генеральну раду входять послы чи голови представництв членів СОТ. У функції Генеральної ради також входить вирішення торгових суперечок між країнами-учасницями СОТ і проведення періодичних оглядів їхньої торгової політики. Генеральна рада контролює діяльність підлеглих органів: Ради з торгівлі товарами, що здійснює спостереження за виконанням

Генеральної угоди про торгівлю товарами. Вона керує діяльністю 14 комітетів, що займаються контролем за дотриманням принципів СОТ й угод ГАТТ – 1994 р. у найважливіших напрямках діяльності СОТ в сфері торгівлі товарами.

10.3. Специфіка та зміст регіональної інтеграції

Синтезовану, узагальнюючу концепцію регіональної інтеграції розробив американський економіст Б. Балаша. В її основу покладено відмінність між інтеграцією як процесом і як кінцевим станом, результатом. З цієї точки зору окремі уявлення про інтеграцію можуть бути охарактеризовані як ступені розвитку від її найпростіших, початкових форм до вищих і складніших. Структура світового господарства на регіональному рівні має наступний вигляд, насамперед розрізняють п'ять великих регіональних районів інтеграції:

- європейський;
- північноамериканський;
- латиноамериканський;
- азіатсько-тихоокеанський;
- африканський.

Вони розрізняються за рівнем і змістом інтеграційних процесів. Історично більш активна регіональна інтеграція відбувається в Західній Європі. Тут існують два регіональних блоки ЄС та ЄАВТ. ЄС – економічний та політичний союз із 28 держав-членів, що розташовані здебільшого у Європі. Веде свій початок від утворення Європейської спільноти з вугілля та сталі і Європейської Економічної Спільноти, що були засновані шістьма країнами у 1951 р. та 1958 р. відповідно. В сучасному вигляді існує на основі Договору про Європейський Союз, підписаного 7 лютого 1992 р. і чинного з 1 листопада 1993 р.

ЄС діє через систему наднаціональних інституцій та узгоджених рішень держав-членів. Інституціями ЄС є: Європейський Парламент, Європейська Рада, Рада ЄС, Європейська Комісія, Суд ЄС, Європейський суд аудиторів та Європейський центральний банк. Європейський Парламент обирається кожні п'ять років

громадянами ЄС. В ЄС діє єдиний ринок через стандартизовану систему законів, що діють у всіх державах-членах. У Шенгенській зоні паспортний контроль відмінений. Політика ЄС направлена на забезпечення вільного пересування людей, капіталу, товарів та послуг. Монетарний союз був заснований у 1999 р. і вступив в повну силу у 2002 р., коли були введені в обіг монети та банкноти євро. Станом на 2016 р. до Єврозону входили 19 держав-членів, що використовують євро як свою національну валюту.

На сьогодні ЄС займає площу 4 324 782 км² (сьоме місце в світі), з населенням понад 508 мільйонів людей (третє місце). Загальний номінальний ВВП складає більше 16 трлн. доларів США (друге місце), за паритетом купівельної спроможності – 19 трлн доларів США (перше місце). Якщо вважати ЄС країною, то за доходом на душу населення він входив би в двадцятку найзаможніших країн світу. ЄС є повноправним членом СОТ, має представництва в ООН, «Великій сімці», «Великій двадцятці» та постійні дипломатичні місії по всьому світу. ЄС не має власних збройних сил, але сприяє військовому співробітництву його країн-членів, більшість яких є членами НАТО. Через великий політичний і економічний глобальний вплив ЄС розглядають як одну з потенційних наддержав. Де-факто столицею ЄС є Брюссель, де базуються більшість інституцій ЄС.

ЄАВТ – Європейська асоціація європейської торгівлі (European Free Trade Association, EFTA). Це зона вільної торгівлі, яка об'єднує митні території чотирьох європейських країн, які не вступили до ЄС, зокрема Республіки Ісландія, Князівства Ліхтенштейн, Королівства Норвегії та Швейцарської Конфедерації. Зона вільної торгівлі забезпечує країнам-членам режим вільної торгівлі товарами та послугами, а також гарантує вільний рух капіталів та фізичних осіб. ЄАВТ була заснована, за ініціативою Великобританії (як альтернатива Європейській Економічній Спільноті), 4 січня 1960 р. у м. Стокгольмі, Швеція шляхом підписання Стокгольмської угоди про ЄАВТ. Основною метою діяльності ЄАВТ було створення підґрунтя для лібералізації торгівлі промисловими товарами, переробленою сільськогосподарською продукцією, рибою та морепродуктами між країнами-членами цієї міжнародної організації. З часу створення ЄАВТ встановила тісні торговельні відносини з ЄС та іншими країнами Центральної та Східної

Європи, басейну Середземного моря, Азії, Північної та Південної Америки, Близького Сходу та Африки.

До регіональних економічних комісій відносяться такі.

1. АСЕАН – Асоціація держав Південно-Східної Азії (Association of South East Asian Nations, ASEAN). У 1960-х роках розпад колоніальних імперій призвів до отримання незалежності Філіппінами, Малайзією та Індонезією. Лідери новостворених держав бажали бути впевненими у тому, що лідери сусідніх держав не будуть втручатися у внутрішні справи. Найбільше цього побоювались такі невеликі країни, як Сінгапур та Бруней. У результаті основними засадами нової регіональної організації стали невтручання у внутрішні справи, консенсус, невикористання сили та неконфронтація. Організація була створена 8 серпня 1967 р. Філіппінами, Малайзією, Індонезією, Сінгапуром і Таїландом, які прийняли Бангкокську декларацію. Згодом до них приєдналися Бруней, Камбоджа, Лаос, М'янма та В'єтнам. Союз було закріплено на папері у вигляді Договору про дружбу та співробітництво АСЕАН в Південно-Східній Азії 1976 р. на Балі.

2. АТЕС – Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC). Форум економік Тихоокеанського узбережжя. Заснований у 1989 р. з метою сприяння тіснішій економічній співпраці та вільній торгівлі держав Азійсько-Тихоокеанського регіону. Наразі до кооперації входить 21 держава. Частка держав-членів становить 40,5% планетарного населення, 54,2% ВВП та 43,7% міжнародної торгівлі.

3. АРСПА – Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії – (South Asian Association for Regional Cooperation, SAARC); економіко-політична організація восьми країн у Південній Азії. За чисельністю населення є найбільшою регіональною організацією, нараховує близько 1,6 млрд жителів. Утворена в грудні 1985 р. для забезпечення співробітництва в соціально-економічній сфері державами Бангладеш, Бутан, Мальдіви, Непал, Пакистан, Індія і Шрі Ланка. У квітні 2007 р. на 14-му саміті АРСПА в якості восьмого учасника до організації приєднався Афганістан. В даний час штаб-квартира організації знаходиться в Катманду (Непал).

4. ЄЕК ООН – Європейська економічна комісія ООН / ЄЕК була заснована 1947 р. Економічною і соціальною радою

ООН (ЕКОСОП) з метою розвитку економічної діяльності і зміцнення економічних зв'язків усередині регіону ЄЕК ООН, а також між цим регіоном і рештою світу. Ідея створення ЄЕК виникла в процесі співробітництва країн антигітлерівської коаліції. Комісія почала працювати 28 березня 1947 р. Секретаріат комісії розташований у м. Женеві. Щорічно в квітні відбуваються робочі сесії. Членами комісії є всі європейські країни, а також США, Канада, Ізраїль, азійські республіки колишнього СРСР. УРСР як складова СРСР приєднувалася до міжнародних угод у рамках ЄЕК, але не брала участі в роботі комітету з розвитку зовнішньої торгівлі. Українські представники займали керівні посади в деяких допоміжних органах ЄЕК, зокрема обиралися на посади заступника голови комітету з чорної металургії (1967-1969 рр.), заступника голови (1964-1965 рр. та 1973-1974 рр.) та голови (1975-1976 рр.) комітету з житлового питання, будівництва та містобудування, голови комітету з сільського господарства (1981-1982 рр.). Україна, як правонаступниця УРСР, є однією із держав-засновниць ЄЕК.

5. ЕКА – Економічна комісія ООН для Африки (Ekononicheskaya Komissiya dlya Afriki, ЕКА). Регіональний орган створений у 1958 р. Економічною і соціальною радою ООН. Членами ЕКА є незалежні африканські держави окрім ПАР (Південно-Африканська Республіка). Основні функції комісії: вивчення проблем економічного і соціального розвитку країн Африки, сприяння їх економічному розвитку і зміцненню економічних зв'язків один з одним, а також з іншими країнами; розробка рекомендацій і консультацій для членів ЕКА з питань, що входять до її компетенції; проведення відповідних досліджень, складання оглядів, доповідей і інших інформаційних матеріалів і ін. Найвищий орган ЕКА – пленарна сесія, що скликається раз на два роки; у період між сесіями – Технічний комітет експертів (скликається щороку) і Виконавчий комітет (збирається два рази на рік). Виконавчий орган ЕКА – Секретаріат (знаходиться в Аддіс-Абебі). Є чотири субрегіональних відділення ЕКА: для Північної Африки – в Танжері (Марокко), Західної Африки – в Ніамеї (Нігер), Східної Африки – в Лусаці (Замбія), Центральної Африки – в Кіншасі (Заїр).

6. ЕКЛА – Економічна комісія ООН для Латинської Америки (UN Economic Commission for Latin America and the Caribbean,

ЕСЛАС) – о створена у 1948 р. і включає 40 країн. Регіональний орган створений Економічною і соціальною радою ООН. Членами ЕКЛА є держави Латинської Америки, а також США, Великобританія, Франція, Нідерланди і Канада. ЕКЛА покликана розробляти і здійснювати заходи, сприяючі економічному розвитку держав Латинської Америки, зміцненню їх взаємного економічного співробітництва, а також співпраці з державами інших континентів. У цих цілях ЕКЛА проводить дослідження економічних, соціальних і технічних проблем, збирає, узагальнює і поширює інформацію і статистичні матеріали з вказаних питань, надає консультативну допомогу і дає рекомендації державам – членам ЕКЛА з усіх питань що входить в її компетенцію.

7. ЕСКАТО – Економічна і соціальна комісія ООН для Азії і Тихого океану (United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, ESCAP). Регіональний орган створений у 1947р. Економічною і соціальною радою ООН. Покликана сприяти економічному розвитку регіону в Азії, підтримці і зміцненню економічного співробітництва азійських країн між собою і з державами інших континентів. Членами ЕСКАТО є 28 держав Азії і району Тихого океану (Індія, Пакистан, Афганістан, Іран, Монгольська Народна Республіка, Китайська Народна Республіка, СРСР, Японія й ін.), а також Великобританія, Нідерланди, США і Франція. Комісія проводить дослідження, збирає, узагальнює і поширює інформацію і статистичні матеріали, надає консультативну допомогу і дає рекомендації урядам держав-членів ЕСКАТО з усіх питань, що входять в її компетенцію. Найвищий орган ЕСКАТО – пленарна сесія (скликається один раз на рік). У період між сесіями практичну роботу ведуть постійні комітети – по промисловості і природним ресурсам, по торгівлі, по транспорту і зв'язку, по тайфунах і ін. Проводяться конференції з проблем індустріалізації, планування, за статистикою, по соціальних питаннях і ін.

Виконавчий орган ЕСКАТО – Секретаріат з перебуванням в Бангкоку (Таїланд). В рамках ЕСКАТО функціонують Ради міністрів країн Азії з економічного співробітництва, Азіатська рада з промислового розвитку, Азіатський інститут економічного розвитку і планування, Азіатський статистичний інститут.

8. ЕСКЗА – Економічна і соціальна комісія для Західної Азії. Регіональний орган створений у 1973 р. Економічною і соціальною радою ООН. Членами комісії є 12 арабських країн Азії: Бахрейн, Йорданія, Ірак, Єменська Арабська Республіка, Катар, Кувейт, Ліван, Народна Демократична Республіка Ємен, Об'єднані Арабські Емірати, Оман, Саудівська Аравія і Сирія. ЕСКЗА покликана вивчати проблеми економічного і соціального розвитку країн даного регіону, готувати рекомендації країнам-членам, складати огляди і дослідження і поширювати їх серед своїх членів і ін. Найвищий орган ЕСКЗА – пленарна сесія (скликається, як правило, один раз на рік). Виконавський орган ЕСКЗА – Виконавчий секретаріат.

9. НАФТА – Північноамериканська угода про вільну торгівлю (North American Free Trade Agreement, NAFTA). Наприкінці 80-х років розпочинається серія консультацій та переговорів з приводу поглиблення та юридичного оформлення інтеграційних зв'язків між Мексикою і США. Звичайно ж, Канада не могла залишатися осторонь мексикансько-американського зближення: вона приєднується до переговорного процесу, який завершився у вересні 1992 р. підписанням тристоронньої угоди про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі – North American Free Trade Agreement (NAFTA). По-перше, Північно-американська зона вільної торгівлі має континентальні масштаби. У світовому господарстві – це перше інтеграційне угруповання з такою характеристикою. Воно об'єднує лише три, але досить великі за територією, людськими ресурсами та економічним потенціалом країни.

По-друге, країни, що об'єднались у НАФТА, мають різні рівні економічного розвитку, більше того, рівень Мексики різко контрастує з рівнем США та Канади.

По-третє, яскраво вираженим центром Північноамериканської зони вільної торгівлі залишаються США – світовий лідер за науково-технічним потенціалом та конкурентоспроможною економікою.

Основні торговельні та інвестиційні канали в межах угруповання спрямовані переважно зі США або до США; більша частина зовнішньоторговельного обороту Канади і Мексики припадає на торгівлю зі США. Щодо канадсько-мексиканських

торговельних та інвестиційних зв'язків, то до останнього часу вони залишалися надто слабкими.

По-четверте, угода має широкомасштабний характер: вона охоплює виробничу сферу, міжнародну торгівлю, фінансові відносини між країнами-інтегрантами, інвестиційну діяльність, розширює вільний рух капіталів, необмежений вивіз прибутків і доходів, поглиблює лібералізацію взаємної торгівлі, регулює порядок міграції робочої сили тощо.

По-п'яте, країни-члени НАФТА є водночас і атлантичними, і тихоокеанськими, вони майже рівновіддалені від двох інших потужних світових економічних регіонів – Західної Європи та Азійсько-Тихоокеанського регіону, що дає можливість рівномірно розвивати економічні зв'язки з ними і суттєво впливати на розвиток цих зв'язків.

На відміну від ЄС, що піднявся на найвищий інтеграційний рівень, НАФТА не має досконалої структури національних органів регулювання тристоронніх відносин, що цілком улаштовує Канаду і Мексику, які вбачають у ній загрозу політичній та економічній незалежності. Зрештою, зона вільної торгівлі – це перший етап у міжнародній економічній інтеграції, і йому притаманні свої інституційні механізми.

10. Після розпаду РЕВ (Ради економічної взаємодопомоги) в Центральній Європі було утворено інтеграційне угруповання Вишеградської четвірки чотирьох центральноєвропейських країн: Польщі, Чехії, Угорщини і Словаччини. З'явилося унаслідок зустрічі президентів Польщі Леха Валенси і Чехословаччини Вацлава Гавела та прем'єра Угорщини Йозефа Антала 15 лютого 1991 р. в угорському місті Вишеград, після ухвалення Вишеградської декларації. Головною метою була названа інтеграція до євроатлантичних структур. Водночас спільність цілей закордонної політики, спільність історичного досвіду та географічна близькість спричинили появу нового регіонального утворення, названого після розпаду Чехословаччини Вишеградською четвіркою (Чехія і Словаччина). В рамках нової структури були ухвалені умови про лібералізацію торгівлі в межах групи, що спричинило появу в 1993 р. Центральноєвропейського порозуміння про вільну торгівлю (CEFTA). У 1994-1998 рр. зусилля країн Вишеграду переважно були спрямовані на інтеграцію з ЄС і НАТО.

10.4. Галузева інтеграція

До галузевих організацій належать такі об'єднання.

ІКАО – Міжнародна організація цивільної авіації (International Civil Aviation Organization, ICAO) – заснована відповідно до Чикагської конвенції про цивільну авіацію 1944 р., є спеціалізованою установою ООН, що займається організацією і координацією міжнародного співробітництва держав у всіх аспектах діяльності цивільної авіації. Учасниками ІКАО є біля 190 держав, у тому числі на основі правонаступництва й Україна. СРСР вступив до ІКАО 10 листопада 1970 р. Штаб-квартира розташована у місті Монреалі (Канада).

ІКАО досліджує проблеми організації міжнародної цивільної авіації, повітряних трас, створення аеропортів і аеронавігаційних засобів, розробляє міжнародні стандарти для конструювання й експлуатації повітряних суден, правила з використання устаткування, засобів зв'язку і контролю над польотами; сприяє уніфікації митних, імміграційних і санітарних правил і т. д. У рамках ІКАО розробляються проекти міжнародних конвенцій. Статутною метою ІКАО є забезпечення безпечного, упорядкованого розвитку міжнародної цивільної авіації у всьому світі і інші аспекти організації та координації міжнародного співробітництва з усіх питань цивільної авіації, у тому числі міжнародних перевезень. Відповідно до правил ІКАО міжнародний повітряний простір розділений на райони польотної інформації – повітряний простір, межі якого встановлюються з урахуванням можливостей засобів навігації та контролю за повітряним рухом. Однією з функцій ІКАО є присвоєння аеропортам світу чотирибуквених індивідуальних кодів-ідентифікаторів, що використовуються для передачі аеронавігаційної та метеорологічної інформації щодо аеропортів, планів польотів (флайт-планів), позначення цивільних аеродромів на радіонавігаційних картах і т. д. У 1992 р. (Резолюція А29-1) ІКАО оголосила 7 грудня Днем цивільної авіації. Надалі це рішення підтримала ООН.

ІМО – Міжнародна морська організація (International Maritime Organization, IMO) – міжнародна міжурядова організація, є

спеціалізованою установою ООН. Діяльність ІМО спрямована на скасування дискримінаційних дій, що зачіпають міжнародне торговельне судноплавство, а також прийняття норм (стандартів) по забезпеченню безпеки на морі і запобіганню забруднення з суден довкілля, в першу чергу морського.

ІМО утворена 6 березня 1948 р. в Женеві з прийняттям Конвенції про Міжурядову морську консультативну організацію (Inter-Governmental Maritime Consultative Organization). Конвенція набула чинності 17 березня 1958 р., і створена організація почала свою практичну діяльність. На дев'ятій сесії Асамблеї цієї організації (Резолюція А.358(IX)) її назву було змінено. Це було пов'язано з тим, що слово «консультативна» тлумачилося як обмежена в повноваженнях і відповідальності організація, а слово «міжурядова» викликало недовіру і підозри. Тому нова назва – Міжнародна морська організація (ІМО) була необхідна для підвищення статусу організації як міжнародної, відповідальної за впровадження різних міжнародних конвенцій і створення норм і стандартів, що стосуються охорони людського життя на морі і охорони морського середовища від забруднення. З 22 травня 1982 р. діє її нинішня назва. За станом на листопад 2009 р. членами ІМО є 168 держав. Штаб-квартира розташована в Лондоні, штат близько 300 чоловік.

ЮНЕСКО – Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури. (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, UNESCO) – міжнародна організація, спеціалізована установа ООН, яка при співпраці своїх членів-держав у галузі освіти, науки, культури сприяє ліквідації неписьменності, підготовці національних кадрів, розвитку національної культури, охороні пам'яток культури тощо.

На початок 2013 р. кількість країн-учасниць становила 195. На 2011 р. вона охоплювала 193 держав. Консультативний статус при ній мають неурядові організації (приблизно 250). Головний осередок ЮНЕСКО знаходиться в Парижі. ЮНЕСКО має видавництво Office des Presses de l'Unesco, в якому друкується 26 періодичних видань, серед них «Кур'єр ЮНЕСКО» (35 мовами), «Культури», «Музеум», «Перспективи освіти» та ін. Україна є членом ЮНЕСКО з 1954 р.

ВООЗ – Всесвітня організація охорони здоров'я (World Health Organization) – спеціалізована установа ООН, яка опікується проблемами охорони здоров'я у світовому масштабі. Штаб-квартира розташована у Женеві. До складу ВООЗ на 2016 р. входять 194 країни.

1945 р. на Конференції у Сан-Франциско було ухвалене рішення щодо створення міжнародної організації з питань охорони здоров'я. У 1946 р. Міжнародна конференція охорони здоров'я, яка проходила у Нью-Йорку, схвалила Статут ВООЗ. День набуття чинності Статуту ВООЗ – 7 квітня 1948 р. – вважають Днем заснування цієї організації і щорічно відзначають як Світовий день здоров'я.

МСЕ – Міжнародний союз електрозв'язку – спеціалізована установа ООН у сфері глобального електрозв'язку, покликана здійснювати законодавчі, управлінські, виконавчі та консультативні функції, надавати технічну підтримку, розробляти стандарти і правила у сфері електрозв'язку та формулювати рекомендації, спрямовані на активізацію розвитку телекомунікацій та підвищення якості послуг.

Основною метою співробітництва України у рамках МСЕ залишається вдосконалення та раціональне використання інформаційно-комунікаційної інфраструктури, а також долання «цифрового розриву» в телекомунікаційних технологіях на національному та міжнародному рівнях. Супутньою метою співпраці з МСЕ залишається спільна діяльність з розробки та використання відкритих, функціонально сумісних, недискримінаційних міжнародних стандартів, що визначаються споживчим попитом.

Важливого значення для України також набуває діяльність дослідних комісій МСЕ, яка охоплює сферу технічного прогресу і міжнародної стандартизації у сфері мовлення, а також споріднених аудіовізуальних та мультимедійних застосувань, заснованих на використанні радіотехнологій. На сьогодні робота національних делегацій зосереджується на питаннях подальшого технічного прогресу телевізійного, звукового та мультимедійного мовлення, створення нових методів цифрової обробки, передавання та відтворення аудіовізуальної інформації, прогресу методів оцінки якості аудіовізуальної інформації, планування частотно-

територіального ресурсу для наземних та супутникових мовленнєвих служб, використання нових підходів до стиснення аудіовізуальної інформації для подальшого підвищення ефективності її обробки та передачі.

Супутньою метою сучасного етапу співробітництва України у рамках МСЕ у галузі міжнародної стандартизації мовлення є забезпечення міжнародного правового захисту сумісного використання в Україні радіомовних аналогових і цифрових систем, служб і технологій на весь перехідний період від аналогового до цифрового мовлення, врахування національних інтересів України під час розроблення міжнародних нормативних документів, це повною мірою стосуються стратегії впровадження цифрового мовлення, подолання цифрового розриву, створення цифрових служб нових поколінь. Генеральним секретарем МСЕ є представник Китаю Хоулін Чжао (2015-2018 рр.).

ВОІВ – Всесвітня організація інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization , WIPO, фр. Organisation mondiale de la propriété intellectuelle ,OMPI) – одне зі спеціалізованих агентств ООН; створена у 1967 р. з метою заохотити творчу діяльність та забезпечити захист інтелектуальної власності в усьому світі. Штаб-квартира цієї організації знаходиться у м.Женеві, Швейцарія.

Всесвітній Поштовий Союз (ВПС) є спеціалізованою установою ООН. Штаб-квартира: м. Берні, Швейцарія. Членами організації є 191 країна світу. Метою діяльності є організація та поліпшення поштової служби в усьому світі та забезпечення міжнародного співробітництва в цій сфері. Головними принципами діяльності ВПС є такі:

- формування єдиної поштової території;
- уніфікація поштових тарифів та одиниць ваги;
- забезпечення свободи транзиту;
- врегулювання суперечок шляхом арбітражу;
- встановлення центральної установи, Міжнародного Бюро, утримання якої фінансується всіма країнами-членами;
- періодичні збори Конгресу;
- сприяння розвитку міжнародних поштових послуг та поштова технічна допомога країнам-членам ВПС.

ВПС об'єднує країни-члени в єдину поштову територію з фіксованими міжнародними поштовими тарифами. Кожен його член погоджується передавати пошту інших країн найкращими з доступних засобів. Україна є також членом ВПС.

10.5. Україна та ЄС: п'ять доріг євроінтеграції

Перша дорога – Асоціація з Шенгенською зоною.

Друга дорога – приєднання до митного союзу ЄС.

Третя дорога – приєднання до енергетичного союзу ЄС.

Четверта дорога – угода про Спільний авіаційний простір (САП).

П'ята дорога – вступ до єдиного цифрового ринку.

План інтеграції України до ЄС був розроблений ще у 1992 р., потім перероблений у 1998 р. та 2008 р. Однак досі виконується план інтеграції ще 2014 р., який почали вводити, але зараз розробили й перешли на зовсім інший план, який прийняли у січні 2017 р.

Якщо дивитися масштабно та крізь призму часу, приблизно з 1945р., коли в основному усі світові організації почали своє формування, а територія сучасної України була у складі СРСР, можна сказати, що: територія сучасної України на той час як окрема республіка у 1950 р. за наказом Сталіна увійшла до складу ООН, СОТ та ін. Саме в цей період країни, які не увійшли до ООН, або ті країни, яких умови та політичні впливи не задовольняли, створили та приєдналися до ЄС.

Нормативна та статутна база ЄС є базою, сформульованою ще Економічним об'єднанням, яке проіснувало недовго у післявоєнні часи, з 1955(6) р. до 1967(8) р.

Угода про асоціацію між ЄС і державою, яка не є його членом, створює широкі можливості для співпраці між сторонами в таких сферах, як політика, торгівля, культура і зміцнення безпеки. Правова база для такої угоди закріплена в Договорі про ЄС 1993 р. Зазвичай ЄС укладає такі документи про асоціацію в обмін на зобов'язання проведення політичних, економічних, торговельних або судових реформ. Підписавши угоду, держава отримує ряд

привілеїв – безмитний доступ на деякі або всі ринки ЄС, отримання фінансової або технічної допомоги, створення зони вільної торгівлі з ЄС. Угода про асоціацію не передбачає членства в ЄС.

ЄС визнав Україну як незалежну державу 26 грудня 1991 р. Сьогодні основним документом є Угода про партнерство та співробітництво (УПС), підписана у 1994 р. (набула чинності у 1998 р. та в майбутньому замінена угодою про асоціацію). Відповідно до УПС були створені рада зі співробітництва ЄС – Україна, комітет зі співробітництва, в рамках якого працюють сім підкомітетів з різних питань, а також комітет з міжпарламентського співробітництва. Політичний діалог ведеться на самітах ЄС – Україна з 1997 р., в раді зі співробітництва і на зустрічах на рівні міністрів і політ директорів.

У липні 2002 р. Україна отримала «спеціальний статус сусіда», який передбачає полегшення режиму контрольованої міграції. У 2004 р. Україна почала виконувати план «Шляхом європейської інтеграції» (розрахований до 2015 р.), спрямований на створення умов для вступу в ЄС. У 2004 р. Європейська комісія прийняла план дій ЄС – Україна щодо поглиблення співпраці, зокрема в таких сферах, як енергетика, транспорт, навколишнє середовище, полегшення візового режиму і т. п. У 2007 р. ЄС уклав з Україною угоду про спрощення візового режиму і реадмісію, в травні 2009 р. Україна була включена в багатосторонню програму «Східне партнерство» (спрямована на розвиток співпраці ЄС з шістьма колишніми республіками СРСР).

У 2007-2011 рр. в рамках програми «Східне партнерство» ЄС і Україна вели переговори про укладення угоди про асоціацію, складовою частиною якої є угода про Зону вільної торгівлі (ЗВТ). У березні 2012 р. Україна парафувала угоду про асоціацію. Підписання планувалося на саміті «Східного партнерства» у Вільнюсі 28-29 листопада, проте 21 листопада уряд України на чолі з Миколою Азаровим призупинив процес укладення угоди, посиляючись на вкрай важку економічну ситуацію.

Це рішення стало відправною точкою політичної кризи в Україні. У січні 2014 р. масові протести в Києві, названі «євромайдан», переросли в запеклі сутички. В кінці лютого в країні сталося насильницьке захоплення влади. «Уряд народної довіри» на

чолі з Арсенієм Яценюком заявив про намір продовжити курс на євроінтеграцію України.

Підписаний 21 березня блок угоди про асоціацію стосується політичної взаємодії, питань безпеки та боротьби з тероризмом. Політичний діалог повинен вестися в рамках ради асоціації на рівні міністрів закордонних справ і експертів. У сфері зовнішньої політики передбачено партнерство в області врегулювання регіональних конфліктів, участь України в цивільних і військових операціях ЄС з подолання кризових ситуацій, а також в навчаннях і тренуваннях.

Підписання економічного розділу в той момент було відкладено через побоювання, що створення зони вільної торгівлі може призвести до негативних наслідків для промислових регіонів країни. Економічний блок документа був підписаний через три місяці – 27 червня. З української сторони підпис під документом поставив президент країни Петро Порошенко. Економічна частина передбачає створення зони вільної торгівлі і зачіпає такі питання, як доступ на ринки, торгівля енергоносіями, співпраця в сфері сільського господарства, транспорту, металургії, космосу, наукових досліджень, туризму, підприємницької діяльності, захист інтелектуальної власності, порядок розгляду спорів та умови оподаткування. Угода про асоціацію має бути ратифікована парламентом України.

11 липня 2014 р. в Брюсселі пройшли перші тристоронні переговори РФ, ЄС і України щодо реалізації угоди про асоціацію Євросоюзу і України. У переговорах взяли участь міністр економічного розвитку РФ Олексій Улюкаєв, глава МЗС України Павло Клімкін та єврокомісар з питань торгівлі Карел де Гюхт. Сторони обговорили практичні питання реалізації угоди про вільну торгівлю, яка входить в економічний блок угоди про асоціацію, в контексті його впливу на торгівлю між Росією і Україною. В ході другої зустрічі 12 вересня сторони погодилися, «що проблеми, про які заявляла Росія, існують і не є надуманими», тому застосування угоди буде відкладено до 31 грудня 2015 р. До цього часу ЄС збереже право безмитного доступу для українських товарів на європейський ринок, а європейський експорт в Україну продовжить обкладатися митами. Тристоронні консультації продовжаться, Росія і Україна збережуть режим вільної торгівлі в рамках СНД. Якщо

домовленість про набуття чинності угоди про асоціацію України і ЄС буде порушена, Росія застосує захисні заходи.

16 вересня 2014 р. Верховна рада 355 голосами схвалила законопроект про ратифікацію угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Ратифікація угоди в парламенті України пройшла синхронно з розглядом цього документа в Європарламенті, що схвалив відповідну резолюцію більшістю голосів парламентарів на пленарній сесії в Страсбурзі.

Отже такі нові завдання Порошенко пропонує після отримання безвізу і вступу в силу Угоди про асоціацію.

«Курс на ЄС і НАТО – очевидний і необоротний. Що нам потрібно, так це вибрати найкоротший маршрут, засоби пересування та оптимальну швидкість», – запевнив президент, і відразу позначив ряд ініціатив зі стратегічного довгострокового співробітництва з ЄС, які, за його словами, вже запропоновані Києвом керівництву ЄС. Крім виконання Угоди про асоціацію, він назвав такі ініціативи (формулювання – відповідно до тексту мови):

- 1) асоціація з Шенгенською зоною;
- 2) приєднання до митного союзу ЄС;
- 3) приєднання до енергетичного союзу ЄС;
- 4) набуття чинності спільного авіаційного простору;
- 5) приєднання до єдиного цифрового ринку.

«Реалізація цих ініціатив фактично перетворить східні кордони України в східні кордони Євросоюзу ще до того, як ми де-юре приєднаємося до Союзу ... Україна буде секторально інтегрована з ЄС, майже як будь-яка країна Євросоюзу. І тоді питання про членство стане лише формальним питанням часу», – вважає глава держави. «Готовий до будь-якої дискусії з політиками, експертами, міжнародними партнерами і всім суспільством», – зазначив Порошенко.

Проаналізуємо, що дійсно нового є в цих ініціативах.

Перша дорога (Асоціація з Шенгенською зоною)

Як пояснили в Адміністрації президента, мова йде, по суті, про членство України в Шенгені. Для країн за межами ЄС такий формат називається «асоціація з Шенгеном». Саме такі відносини мають з ЄС Швейцарія, Ісландія або Норвегія. Якщо це станеться, то фактично буде означати руйнування західного кордону, який стане таким же прозорим, як межа між Францією і Німеччиною або

Німеччиною і Польщею. Але варто задуматися, наскільки це реалістично? Швидше за все, для України це виявиться ще більш складною метою, ніж наше членство в ЄС. Нагадаємо, що навіть останні країни, що приєдналися до ЄС – Хорватія, Румунія, Болгарія – до сих пір не отримали повноправного членства в Шенгені, між ними і рештою країн ЄС досі діє прикордонний контроль.

Друга дорога (приєднання до митного союзу ЄС)

Для нефахівців варто нагадати, що це не має нічого спільного з Митним союзом Росії, Білорусі та Казахстану – навпаки, мова йде про посилення західного вектора інтеграції. На сьогодні є одна країна за межами ЄС, що знаходиться в митному союзі з Євросоюзом – Туреччина. Такий рівень відносин означає, що країна повністю синхронізує своє митне законодавство з європейським, вся торгівля з країнами ЄС стає безмитною, а у зовнішній торгівлі починають діяти ті мита, які встановлюються Євросоюзом. Насправді наслідки такого кроку можуть виявитися неоднозначними. Як відомо, в рамках асоціації Україна вже має поглиблену зону вільної торгівлі з ЄС, після виконання якої майже всі мита в торгівлі з ЄС будуть обнулені. Додаткових плюсів від митного союзу може бути два: по-перше, скасування митного контролю для руху товарів між Україною та ЄС, і по-друге, приєднання України до спільної зовнішньої торговельної політики ЄС. Але при цьому треба враховувати, що: по-перше, агропродукція з великою ймовірністю залишиться виключенням з дії митного союзу, в цьому випадку сільгосптовари все одно будуть проходити митний контроль. Зокрема такі винятки застосовуються в митному союзі ЄС і Туреччини; також залишаються обмеження на торгівлю послугами. І по-друге, синхронізація українських митних тарифів з товарами країн-членів ЄС також несе ризики, і навряд чи уряд прорахував всі їх наслідки. У нас є угоди про вільну торгівлю з багатьма країнами, наприклад, пострадянського простору, з якими у ЄС немає подібних угод. З іншого боку, у ЄС є домовленості про вільну торгівлю з країнами, з якими у нас їх немає – тою ж Кореєю, і прилучення до ЗВТ з ними може бути для нас цікавим. Правда, на практиці схема трохи складніша: наприклад, Туреччина не автоматично приєднується до ЗВТ ЄС з Україною, а проводить окремі переговори. Не вдаючись в деталі,

можна обмежитися коротким висновком, що наслідки створення митного союзу з ЄС ще вимагають зваженого аналізу, який досі не оприлюднено.

Третя дорога (приєднання до енергетичного союзу ЄС)

На відміну від перших двох, вона цілком зрозуміла й логічна. Україна є членом Енергетичного співтовариства і може розраховувати на повноцінне входження до спільного енергетичного ринку ЄС і приєднання до спільної зовнішньої енергетичної політики. Це, серед іншого, мало б передбачати і український голос у прийнятті спільних рішень з питань європейської енергетичної безпеки (Nord Stream), і визначення української ГТС частиною європейської інфраструктури, і перенесення точки купівлі-продажу/здачі-приймання російського газу європейським компаніям на східний кордон України, перетворюючи питання транзиту в предмет наших домовленостей не з «Газпромом», а з європейськими компаніями-покупцями.

На шляху до інтеграції в енергетичний союз ЄС Україні доведеться провести повноцінні реформи в енергетичному секторі.

Четверта дорога (угода про Спільний авіаційний простір (САП))

Тут можна лише констатувати, що найреальніший шлях для нас – дочекатися завершення Brexit, тому що до того моменту проблема Гібралтару на рівні ЄС навряд чи буде вирішена. Угоду про САП вже погоджено, як тільки питання Гібралтару зніметься – вона буде підписана, особливих зусиль Києва тут не потрібно. А тим часом нам слід працювати над двосторонніми домовленостями про «відкрите небо» з кожною країною ЄС окремо, над залученням лоукостерів, разом з визначенням стратегії розвитку аеропортів і її узгодженням з інтересами національного перевізника. Завдання непрості і в першу чергу стосуються внутрішньої роботи, а не ЄС як такого.

П'ята дорога (вступ до єдиного цифрового ринку)

Насправді тут теж виникає питання, чи йде мова про щось дійсно нове. Угода про асоціацію вже відкрила можливості глибокої інтеграції з ЄС в цій сфері – потрібно просто виконати своє завдання по гармонізації законодавства в галузі інформаційно-комунікаційних технологій, телекомунікацій, електронних послуг і

торгівлі. Зараз тут у нашої держави досягнень небагато. Можливі додаткові речі на зразок скасування (або зниження) плати за роумінг – річ непогана, але, по-перше, ця мета і без того вже обговорюється в рамках «Східного партнерства», а по-друге, не є такою вже значною, щоб мати стратегічне значення для відносин Україна–ЄС в цілому. Таким чином, можна стверджувати, що запропоновані президентом ініціативи не несуть багато нового, за винятком приєднання до енергетичного союзу (що, втім, має галузевий характер).

Висновки та список використаних джерел

Глобалізація – це складний багатогранний процес, який поширюється на всі явища суспільного розвитку пов'язаний з поглибленням інтернаціоналізації світової економіки, зростанням взаємозалежності національних держав, зумовлених прискореним рухом міжнародних переміщень товарів, послуг, капіталу, високих технологій. Щодо глобальної (світової) економічної інтеграції – можна зробити висновок про її бурхливий розвиток в останні декілька десятиліть, які дають підстави стверджувати, що позитивні наслідки економічної інтеграції в світовому масштабі явно переважають деякі негативні прояви цього процесу. На теперішній час існують суттєві передумови для подальшого поглиблення світової економічної інтеграції. Можна сподіватися на те, що вона, як складова загальносвітових інтеграційних тенденцій (політичних, культурних тощо), буде сприяти подальшому суспільному розвитку та вирішенню глобальних світових проблем. Міжнародна економічна інтеграція – характеризується взаємним переплетінням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами. Вона означає: співробітництво між національними господарствами різних країн, ліквідацію бар'єрів у торгівлі між країнами, зближення ринків кожної з країн з метою створення єдиного спільного ринку. Серед ключових факторів розвитку міжнародної економічної інтеграції виділено: поглиблення міжнародного поділу праці, соціально-економічна однорідність

національних підприємств, розвиток НТП, близькі рівні економічного розвитку груп країн, тісне переплетіння національних економічних систем на мікрорівні, тривалий період співробітництва, спільні кордони і умови розвитку, розвиток комунікаційних можливостей, спільність культурних та історичних традицій, цілеспрямована діяльність державних органів та партій країн щодо інтеграційних процесів, об'єктивна необхідність спільного вирішення глобальних проблем людства.

1. Асоціація з ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.com/url?sa=t&rct=t&q=&esrc=s&source=web&cd=7&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwidwvD05e_XAhWNKFAKHU_KDHIQFghQMAU&url=https%3A%2F%2F24tv.ua%2Fru%2Fsoglashenie_ob_associacii_ukraina_es_chno_vyigryvaet_ukraina_i_chno_terjaet_n824178&usg=AOvVaw2dTORw1h7YVyLxW-21qe8

2. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підруч. для студ. вузів. – Київ : Знання, 1999.

3. Гаврилюк О.В. Економічна інтеграція в сучасному світі / О. В. Гаврилюк А. П. Румянцев. – Київ : Знання, 1995.

4. Дахно І. І. Міжнародне економічне право: курс лекцій. – Київ : МАУП, 2000.

5. Дахно І. І. Міжнародне приватне право: навч. посіб. – Київ : МАУП, 2001.

6. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: навчальний посібник / Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон та ін. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.

7. Козик В.В. Світове господарство та міжнародні економічні відносини / В.В.Козик, Л.А.Панкова. – Одеса : В.М.В, 2015.– 312 с.

8. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / В.В.Козик В.В., Л.А.Панкова, Н.Б.Даниленко – 5-те вид., стер. – Київ : Знання, 2004. – 406 с.

9. Международные экономические отношения / под ред. Е.Ф.Жукова – Москва : Юнити-Дана, 2000. – 485 с.

10. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для студ. вузів / В. В. Козик та ін. – Львів : Львівська політехніка, 1999.

11. Подписан политический блок соглашения об ассоциации Украины с ЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tass.m/mezhdunarodnaya-panorama/1064745>

12. Соглашение об ассоциации между ЕС и Украиной. Досье. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tass.ru/mfo/1064985>
13. Україна на шляху європейської інтеграції: науково-практичний збірник матеріалів Міністерства економіки України. – Київ, 1999. – 240 с.
14. Філіпенко С.В. Економіка зарубіжних країн: підруч. / А. С. Філіпенко, В. А. Вергун, І. В. Бураківський та ін. – 2-ге вид. – Київ : Либідь, 1998.
15. Школа І. М. Міжнародні економічні відносини / І.М.Школа, В. М. Козменко. – Чернівці : Чернівці «Рута», 1996. – 216 с.

Наукове видання

ЗАБАРНА Елеонора Миколаївна
ЗАДОРЖНЮК Наталія Олексіївна
ВОЛКОВА Наталія Іванівна
та ін.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА РОЗВИТОК СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНИХ ІДЕЙ

МОНОГРАФІЯ

Надруковано з готового оригінал-макета

Формат 60 × 84 / 16. Ум. друк. арк. 22,79.
Тираж 300 прим. Зам. № 43 (25).

Видавництво «Астропринт»
65091, м.Одеса, вул.Разумовська, 21
Тел.: (0482) 37-07-95, 37-14-25, 33-07-17, (048) 7-855-855
e-mail: astro_print@ukr.net; www.astroprint.ua; www.stranichka.in.ua
Свідотство суб'єкта видавничої справи ДК № 1373 від 28.05.2003 р.

Надруковано з готового оригінал-макету
МНВУП «ЕМПАС-ЛТД»
65012, м. Одеса, Велика Арнаутська, 15