

2.8. Аграрні відносини і особливості їх розвитку в сучасних умовах

Сільське господарство — одна з пріоритетних галузей народного господарства, в якій процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання мають свої особливості, де діють нові економічні закони, а дія притаманних всьому суспільному способу виробництва законів набуває специфічних форм. Ці особливості значною мірою залежать від природних факторів.

Продуктивні сили і відносини власності у сільському господарстві

Сільське господарство та особливості його розвитку. Для забезпечення життя більшості населення планети сільське господарство залишається найважливішою галуззю народного господарства. Так, наприкінці ХХ ст. з 6 млрд населення земної кулі у слаборозвинутих країнах світу голодує приблизно 1 млрд осіб. Проблема нормального забезпечення продуктами харчування гостро стоїть для сотень мільйонів населення в різних куточках нашої планети, в тому числі в Україні. Сільське господарство є також важливою сировинною базою для харчової та легкої промисловості. Крім того, у цій галузі відбувається безпосередня взаємодія людини з природою, від якої

значною мірою залежить здоров'я людини, її психологічний, нервовий, емоційний стан тощо.

У сільському господарстві постійно розвиваються продуктивні сили та відносини економічної власності. Найбільш швидкими темпами ці зміни відбулися в останні два століття. Так, у середині XVIII ст. у сільському господарстві було зайнято майже 80% сукупної робочої сили на планеті. Наприкінці XIX — на початку XX ст. у розвинутих країнах світу в цій галузі було зайнято до 40% населення, а у промисловості — 35%. Наприкінці 90-х років XX ст. у сільському господарстві у передових країнах світу трудилося приблизно 5% працездатного населення, а в США — лише 2,5%. В Україні цей показник становить 17% населення.

Різке скорочення чисельності зайнятих у сільському господарстві у розвинутих країнах зумовлено значним зростанням продуктивності праці у цій галузі, що дає змогу малою кількістю працівників прогодувати основну масу населення. Наприклад, у США один зайнятий у цій сфері забезпечує їжею майже 139 жителів країни, а в Україні лише приблизно 12—13.

Сільському господарству України було завдано величезних збитків під час насильницької колективізації 1929—1932 рр., штучного голодомору, непродуманої аграрної політики в часи панування адміністративно-командної системи. Внаслідок цього найбагатша чорноземна країна світу, яка, згідно з оцінками спеціалістів, може прогодувати не менше 500 млн осіб, неспроможна поки що забезпечити продовольством власне населення.

Жодна галузь народного господарства не залежить такою мірою від природно-кліматичних умов, як сільське господарство. Це зумовлено насамперед використанням землі як специфічного засобу виробництва, її родючістю, місцезорозташуванням. У сільському господарстві виробництво продукції рослинництва і тваринництва пов'язано з дією природних та біологічних законів. Так, терміни зростання і визрівання рослин і тварин надзвичайно мало піддаються регулюванню. Частково на ці процеси впливає селекційна робота. Такі особливості вирощування сільськогосподарської продукції зумовлюють і ритм роботи підприємств переробної промисловості, які перевозять та переробляють продукцію.

Специфіка сільськогосподарського виробництва вимагає значної мобілізації сил працівників села. Адже посіяти й зібрати врожай без втрат треба у дуже стислі строки. У цій сфері має місце значний розрив між робочим

періодом і кінцевим результатом. Внаслідок цього працівники села повинні бути забезпечені комплексом сільськогосподарської техніки. Щоб вона не простоювала у міжсезонний період, необхідно створювати універсальні машини (наприклад, трактори) з набором кількох десятків пристроїв. Велика залежність сільського господарства від природних умов вимагає створення страхових фондів від посухи, надмірних опадів тощо.

Значний розрив між робочим періодом і кінцевими результатами значно впливає на формування доходів працівників села, оскільки остаточний їх розмір стає відомим лише після реалізації сільськогосподарської продукції.

Еволюція власності на землю. Аграрні відносини в багатьох країнах Європи у XIX — на початку XX ст. характеризувалися пануванням великого землеволодіння. Так, в Англії у 70-х роках XIX ст. 250 землевласникам належало більше половини всієї землі. У Франції в 1815 р. 0,6% власників володіли 42,3% землі, а в 1918 р. у 16% землевласників було 71,2% землі. У Німеччині наприкінці XIX ст. на 13% поміщицьких і фермерських господарств припадало 71,4 % сільськогосподарських угідь.

Значного поширення в цей період набуло фермерське господарство. Наприклад, в Англії у другій половині XIX ст. фермери, орендуючи землю у лендлордів, наймали до 1 млн осіб, а напередодні Першої світової війни тут налічувалося понад 500 тис. ферм, причому найкрупнішим з них належала третина всіх оброблюваних земель. У Німеччині наприкінці XIX ст. 3 млн господарств мали менше 2 га землі. Основна частина її власників перетворилася на наймитів з наділом і орендаторів. У Франції наприкінці XIX ст. була поширена дольщина, за якої землю брали під заставу, селяни сплачували лихварям величезні відсотки, а значна частина їх перетворилася лише на номінальних власників землі.

У США панівною формою аграрних відносин було фермерське господарство. На початку XX ст. тут налічувалося 5,8 млн ферм, що утворилися переважно в результаті купівлі землі у держави і великих землевласників та оренди. З них 35% земель були орендовані, 23% віддані в заставу страховим компаніям, а 42% — приватні. Із загальної кількості фермерських господарств 1 млн розвивалися як капіталістичні господарства, у них працювало до 60% сільськогосподарських робітників, які виробляли понад 50% усієї продукції. Середня площа великої ферми у 1910 р. становила 2 тис. га землі, малої — 1,5 га.

В Україні протягом першої половини XIX ст. у сільському господарстві панувала панщинна система. Переважна більшість державних селян у Східній Україні мали наділи від 0,5 десятини на одну ревільську душу в Полтавській губернії, до 8,2 десятини — у Херсонській губернії. В Західній Україні мінімальний наділ становив 3,9 десятини, а для забезпечення потреб сім'ї та сплати податків треба було мати не менш 5 десятин землі на одну ревільську душу. Тому більшість селян України не могли забезпечити свій прожитковий мінімум і змушені були шукати додаткових заробітків.

Після скасування кріпацтва у Галичині в 1848 р. у селян залишилося менше землі, ніж було її до реформи. У Східній Україні внаслідок реформи 1861 р. (скасування кріпацтва) з 48,1 млн га земельного фонду надільне землекористування селян в Україні зменшилося на 27,6%, а 9,2% ревільських душ залишилося без наділів.

За рахунок купівлі й оренди землі приватне селянське землеволодіння з 1861 по 1902 рік збільшилося в 6,6 раза. До революції 1917 р. кількість викупленої селянами землі становила 915 млн десятин. Земля перетворилася на товар, ціна якого постійно зростала. Так, у Східній Україні у 60-ті роки десятина землі коштувала майже 20 крб., а на початку XX ст. — до 190 крб.

Внаслідок столипінської реформи протягом 1905—1915 рр. 48% селян на Правобережжі закріпили землю в індивідуальну власність, на Лівобережжі — 16,5%, на Півдні — 42%, було утворено 440 тис. хуторів. Протягом 1906—1912 рр. в Сибір, на Далекий Схід виїхало майже 1 млн осіб з України, але значна частина з них повернулася. У цих районах царської Росії проживало до 2 млн українців.

Розвиток аграрних відносин у капіталістичних країнах у XX ст. відбувався через створення крупних капіталістичних ферм, колективних господарств, скорочення чисельності фермерських господарств, розширення орендних відносин.

Так, у США кількість фермерських господарств з початку XX ст. до кінця 90-х років скоротилася з 5,8 млн до приблизно 1,9 млн. На одне господарство припадає в середньому 180 га землі. Майже 60% з них вело господарство без найманої робочої сили. З них 370 тис. крупних капіталістичних господарств (3,6%) виробляли наприкінці 90-х років понад 67% сільськогосподарської продукції, а 1,5 млн малих ферм були збитковими навіть з урахуванням державних дотацій; ще 570 тис. ферм ма-

ли дохід до 5 тис. дол., що з вирахуванням державних дотацій також означає їх збитковість, хоча вони володіли 44% приватної земельної власності, тоді як на 3,6% великих капіталістичних господарств припадало лише 20% сільськогосподарських угідь.

У країнах Західної Європи розмір фермерських господарств значно менший. Так, у Данії середня ферма має 32 га землі, в Німеччині — 18, у Франції — 14, в Італії — 6 га. Проте характерним для цих країн є вироблення основної маси сільськогосподарської продукції крупними капіталістичними фермами. Крім того, існування більшості ферм можливе лише тому, що частка різних державних субсидій, які отримує безпосередній фермер, становить у країнах ЄС 50 % на сільськогосподарську продукцію, у США — 35 %, в Японії — 75 %. Без такої допомоги фермерські господарства не змогли б вижити. Так, за підрахунками німецьких економістів, оптимальний розмір ферми повинен становити 100 га, а для створення таких фермерських господарств необхідно мати капітал від 750 тис. до 1 млн марок.

Значного поширення в розвинутих країнах світу набула *оренда* — тимчасове надання землі за плату капіталісту — орендарю або селянину-працівникові, який не наймає робочої сили. Наприклад, у Франції орендується більше половини земель, в Англії — до 40%. У США понад третини сільськогосподарських угідь є власністю держави, передається в оренду терміном на 1—2 роки і за виконання договору продовжується.

Різновид оренди — *сімейна оренда*, за якої глава сім'ї передає свою ділянку землі в оренду за певну плату одному з членів. У Німеччині та Англії на цей вид оренди припадає 15—20% всієї орендної землі.

Особливістю аграрних відносин у деяких розвинутих країнах світу є об'єднання сімейних ферм у сільськогосподарські корпорації. Наприклад, у США у такі корпорації об'єдналися до 90% сімейних ферм, а 95% корпорацій мають до 10 ферм. У Швеції — понад 100 тис. фермерських господарств, більшість з яких є членами сільськогосподарських кооперативів.

Еволюційний (поступовий) шлях розвитку аграрних відносин колишнього СРСР перервала здебільшого насильницька колективізація, наслідком якої стало масове створення колгоспів і радгоспів. Селянські господарства були ліквідовані, а найпрацевдатніша і найздібніша (а тому й найзаможніша) частина селян потрапила в розряд куркулів (тобто експлуататорів) і була репресована.

При створенні колгоспів і радгоспів відбувалося насильницьке усупільнення засобів праці, худоби тощо. Не бажаючи вступати у колгоспи, селяни масово різали худобу. Тому кількість коней з 1929 по 1935 рік скоротилася з 32,6 млн до 14,9 млн, приблизно у 2 рази зменшилося поголів'я великої рогатої худоби, припинилося зростання валової продукції сільського господарства.

У наступні десятиліття більшість колгоспів і радгоспів були збитковими. У них впроваджувався позаекономічний примус до праці, відновлювалися феодальні методи експлуатації, відбувалося волюнтаристське витіснення різних форм власності, насамперед приватної, штучно фабрикувалися дві форми власності — колективна і державна.

Незважаючи на це, лише у 70—80-х роках більшість колгоспів і радгоспів стали рентабельними. У 1990 р. вони виробляли майже 1 т зерна на душу населення, що відповідало світовим нормам і давало змогу забезпечити населення раціональними нормами споживання. Потужною була і матеріально-технічна база сільськогосподарського виробництва.

Насправді колективна форма власності в сільському господарстві була квазіколективною, одержавленою, управління нею здійснювалося командно-адміністративними методами впродовж кількох десятиліть через механізм «ножиць цін» (завищених на продукцію промисловості та занижених на сільськогосподарську), весь додатковий і значна частка необхідного продукту вилучалися з села. Внаслідок такого пограбування селян зростало відчуження сільськогосподарських працівників від землі та інших засобів виробництва, втрачалися стимули до праці тощо. Крім того, проводилася політика прискореного зменшення кількості колгоспів і збільшення — радгоспів.

Після розпаду СРСР перед незалежними державами постало питання про шляхи радикальної перебудови аграрних відносин.

Радикальні перетворення у відносинах власності та АПК

Аграрні реформи в сільському господарстві. На початку 1991 р. в Україні налічувалося 8,5 тис. колгоспів і 2,7 тис. радгоспів. У них було зосереджено 95% ріллі, вироблялося 75% валової сільськогосподарської продук-

ції. На одне господарство припадало до 4 тис. га сільськогосподарських угідь. За час економічної кризи сільське господарство України, як й інших країн колишнього СРСР та Східної Європи, зазнало значних збитків. За обсягом виробництва багатьох видів сільськогосподарської продукції наша держава виявилася відкинутаю майже на 40 років назад, а за виробництвом зерна — на 100 років.

Головна причина аграрної кризи в Україні — насамперед порушення закону вартості в сільському господарстві. Це означає відсутність паритету цін на сільськогосподарську продукцію і на промислові товари для аграрного виробництва. У багатьох розвинутих країнах світу існує така форма державного регулювання цін на сільськогосподарську продукцію, як паритетні ціни. Наприклад, у США в законодавчому порядку держава встановила таке співвідношення цін на сільськогосподарську продукцію і цін на товари і послуги, які купують фермери, яке існувало у 1910—1914 рр. і в разі його порушення надає відповідну суму дотацій фермерам. Такі дотації у 1999 р. становили 23 млрд дол. В Україні внаслідок диспаритету цін і відсутності державних дотацій сільськогосподарські виробники з 1991 до 1998 рік втратили понад 95 млрд грн. Аграрна криза зумовлена й енергетичною кризою, нераціональною політикою держави в аграрному секторі, технічною й економічною відсталістю переробної промисловості та ін.

В Україні, крім того, через аварію на Чорнобильській АЕС понад 3,5 млн га угідь забруднено радіонуклідами. У стані глибокої екологічної кризи, близької до катастрофи, перебуває майже 15% сільськогосподарських угідь. Зокрема, із 33,3 млн га пашні понад 10 млн еродовані, до 17 млн га дефляційно небезпечні, понад 10 млн мають підвищену кислотність. Землі останніми роками все більше виснажуються через зменшення кількості мінеральних та органічних добрив. Все це зумовлює необхідність радикальних аграрних реформ.

Аграрна реформа — процес трансформації економічних відносин, насамперед відносин власності в сільському господарстві.

Оскільки складовими частинами економічних відносин є техніко-економічні, організаційно-економічні відносини та відносини економічної власності, то матеріальна основа аграрної реформи — насамперед зміни в технологічному способі виробництва: впровадженні нової техніки, культури землеробства, нових форм організації виробництва і праці та ін.

В умовах розгортання НТР радикальні перетворення в технологічному способі виробництва у сільському господарстві можливі на шляху інтенсивного розвитку біотехнології, зокрема генної та клітинної інженерії, яка створює умови для розгортання біологічної, біотехнологічної революції. Так, за допомогою генної інженерії створюються нові організми з наперед заданими властивостями, змінюються спадкові якості сільськогосподарських рослин і тварин.

Щоб не відставати від розвинутих країн світу в цій сфері, Україна повинна значно поживати роботу в галузі селекції та насінництва. На жаль, обсяги цих робіт у нашій державі, наприклад з цукровими буряками, приблизно у 5 разів менші, ніж у будь-якій великій селекційній фірмі Заходу.

Аграрні реформи передбачають також перетворення економічної та юридичної власності на селі, наслідком чого є зміни соціальної структури. Трансформація економічної власності вимагає насамперед зміни суб'єктів власності. Це передбачає роздержавлення і приватизацію земельної власності, створення реального плюралізму форм власності, в тому числі відродження приватної власності. Стосовно колгоспно-радгоспної системи аграрна реформа включає паювання землі та основних засобів виробництва, створення агрофірм, акціонерних товариств, добровільних селянських спілок, кооперацію та інші заходи.

В Україні аграрна реформа має на меті усунення державної монополії на землю, формування дбайливого господаря землі, використання державної, колективної та приватної форм власності. Водночас помилковою є орієнтація на переважання приватної власності на землю як основу аграрних перетворень.

Аграрні реформи у сфері економічної власності передбачають реформу ціноутворення, оподаткування, рентних платежів, заробітної плати тощо, тобто усїєї сукупності відносин економічної власності у всіх сферах суспільного відтворення.

Аграрні реформи у сфері юридичної власності означають зміни в землеволодінні, землекористуванні та землепорядженні. При проведенні земельної реформи в Україні у цій сфері передбачається: 1) визнання права власності на землю і майно кожного члена колективного сільськогосподарського підприємства; 2) можливість формування з розпайованих підприємств приватної власності на майно; 3) утвердження права розпоряджатися

землями, переданими в колективну власність, та надання земельних ділянок членам колективу, що побажали вийти з колективного сільськогосподарського підприємства; 4) спрощення процедури передавання земельних ділянок у колективну власність та постійне користування.

У країнах Центральної та Східної Європи аграрні реформи здійснюються шляхом заснування акціонерних товариств, ваучерних акціонерних товариств, державних акціонерних товариств, створення індивідуальних фермерських господарств (заснованих на праці господаря і членів його сім'ї, а також на найманій праці), кооперативів та ін.

Переважає у процесі таких перетворень колективна форма власності. Так, у Східній Німеччині серед новостворених господарств на селянські господарства в середині 90-х років припадало менше 20% сільськогосподарських угідь, на кооперативи — майже 40%, товариства з обмеженою відповідальністю — менше 25% угідь. Виняток становлять Польща та Румунія, в яких внаслідок цього спостерігаються кризові явища. У Чехії 1197 кооперативів перетворилися на 1233 кооперативи нового типу, 39 акціонерних компаній та 59 компаній інших типів.

Кооперативи, засновані на приватній власності їх членів на землю (а також на інші засоби виробництва), не слід відносити до приватної форми власності. Вони є початковими формами колективної власності, в якій поєднуються приватні та колективні елементи при переважанні колективних.

Початковий етап реформування аграрних відносин відбувся і в Україні. Замість колгоспів утворилося 14,9 тис. нових агроформувань, сертифікати на земельний пай видано 6,5 млн громадян, 5,6 млн селян здали свої паї в оренду і отримали на них 1,5 млрд грн.

Проте фермерські господарства поки що працюють гірше, ніж колгоспи і радгоспи.

Значною мірою це пояснюється слабким забезпеченням малогабаритною технікою, існуючими типами тракторів, комбайнів тощо, їх неефективним використанням через невеликі площі землі в кожному господарстві тощо. Крім того, ремонт і підтримка техніки в робочому стані вимагають від фермерів на 30—40% більше витрат, ніж у колгоспах і радгоспах. Тому є підстави стверджувати про хибність політики поспішної «фермеризації», яку можна розглядати як колективізацію навпаки.

З викладеного та досвіду розвинутих країн світу випливає висновок про пріоритетність колективної форми

власності в сільському господарстві. Якщо, здійснюючи радикальну аграрну реформу в Україні, орієнтуватися на пріоритетність приватної власності, заснованої на власній праці, то на місці кожного колгоспу або радгоспу треба створити не менше 40 ферм (кожна з яких повинна мати господарські будівлі, бути електрифікованою, забезпеченою водою і комунікаціями тощо). Тому обнадійливим є створення в Україні на базі колгоспів і радгоспів здебільшого колективних господарств: майже 7 тис. господарських (акціонерних) товариств, 3,5 тис. сільськогосподарських кооперативів і 2,9 тис. приватних господарств з орендними відносинами, 1,2 тис. фермерських господарств.

Водночас необхідно раціонально поєднувати колективне привласнення з приватним при переважанні колективних засад, тобто колективна власність виступає основою приватної, а не навпаки. Навіть коли спочатку основою створення, наприклад, кооперативів, була приватна власність, то з її утворенням домінуючою стає колективна складова.

Важливим напрямом радикальної аграрної реформи є створення ефективного аграрно-промислового комплексу (АПК).

Аграрно-промисловий комплекс. АПК — це сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом, переробкою, зберіганням і доведенням до споживача сільськогосподарської продукції. До складу АПК входять такі основні сфери: 1) виробництво засобів виробництва для сільського господарства та його виробничого обслуговування; 2) власне сільське господарство; 3) збирання, заготівля, переробка, зберігання, транспортування сільськогосподарської продукції.

Виникнення АПК зумовлене розвитком продуктивних сил народного господарства, поглибленням суспільного поділу праці, розгортанням НТР. Впровадження її досягнень у сільське господарство зумовлює скорочення зайнятих у цій галузі, звужує сферу сільськогосподарського виробництва. Так, якщо в середині XVIII ст. частка продукції сільського господарства у валовій продукції країн Заходу становила приблизно 85%, то нині у США та Англії — до 3%, Франції, Італії — майже 7, в Японії — 11%. Це зумовлює перехід деяких процесів до промисловості та торгівлі, до виділення із сільського господарства нових галузей, які продовжують обслуговувати його.

До першої сфери АПК належать галузі й підприємства, які виготовляють для сільського господарства техніку, електроустаткування, будівельні матеріали, добрива та отрутохімікати, комбікорми, медикаменти та ін.

Важливе місце у складі АПК посідають галузі виробничої та соціальної інфраструктури: шляхово-транспортне господарство, елеваторно-складські підприємства, зв'язок, матеріально-технічне обслуговування, житлові та культурно-побутові об'єкти. Невід'ємною частиною АПК є також кредитні установи та науково-консультативні фірми, страхові компанії, експортні об'єднання та ін.

АПК розвинутих країн Заходу охоплює від 20 до 30% всього працездатного населення, його кінцева продукція — це результат взаємодії галузей усіх трьох сфер міжгалузевої кооперації. Так, у США в цій сфері було зайнято понад 23 млн осіб, а обсяг валової продукції перевищив 1 трлн дол.

Роль первинної виробничої ланки в сільському господарстві цих країн поступово переходить від фермерських і селянських господарств до крупних капіталістичних ферм, аграрно-промислових об'єднань та агрокорпорацій. Набуває поширення також кооперація фермерських господарств, які об'єднуються у збутові, споживчі, кредитні спілки, кооперативи для забезпечення виробничих послуг, спільного використання й ремонту техніки та ін.

Оскільки окремим фермам і навіть сільськогосподарським коопераціям придбати всю необхідну техніку неможливо, а часто й економічно невигідно, в розвинутих країнах світу набуло поширення сервісне інженерно-економічне забезпечення з боку технічних центрів крупних машинобудівних фірм, дилерських підприємств (які є економічно або юридично незалежними). Так, до послуг дилерських підприємств у США, Канаді, Великобританії та інших країнах вдаються від 70 до 90% фірм — виробників сільськогосподарської продукції.

Найрентабельнішими в діяльності таких дилерських підприємств є оренда і прокат сільськогосподарської техніки. В Німеччині, Швеції та Скандинавських країнах сервісне інженерно-технічне забезпечення ферм здійснюється через технічні центри. У Франції, Італії, Великобританії та інших країнах поширені кооперативи для спільного використання сільськогосподарської техніки. В аграрно-промисловому комплексі розвинутих країн світу практикується продаж фермерам машинобудівними фірмами техніки у кредит і постачання фермерами сільськогосподарської продукції у магазини.

Враховуючи це, при виробленні та реалізації аграрної політики в Україні помилково робили ставку лише на створення фермерських господарств, на домінування приватної власності. Адже аграрно-промислові об'єднання (як основна форма економічних зв'язків в АПК) здійснюють спеціальний випуск продукції рослинництва і тваринництва, займаються її первинною обробкою і зберіганням, вступають у виробничу кооперацію з постачальниками промислової продукції для сільського господарства. Тому некоректними є висновки окремих учених про те, що стимули до праці, які можуть бути створені у приватних господарствах, перевищують ефект масштабу колективних господарств.

Держава активно регулює діяльність АПК через механізм цін, оподаткування, кредитну політику, надання субсидій для сільського господарства, шляхом заохочення експорту сільськогосподарської продукції та ін. Слід звернути особливу увагу на зберігання, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції (в Україні через погане зберігання втрачається до 25% всієї продукції).

Аграрні відносини у сільському господарстві найповніше відображаються у формах земельної ренти.

Земельна рента та її форми в сучасних умовах

Диференціальна і монопольна земельні ренти. Рента — економічна форма реалізації власності. Тому зі зміною відносин власності з'являються нові форми земельної ренти.

В умовах феодалізму рента як економічна форма реалізації власності феодала на землю виступала спочатку як панщина, пізніше — оброк, на зміну якому в період розпаду цього ладу прийшла грошова форма.

Земельна рента (за капіталізму) — орендна плата землевласнику за тимчасове користування землею орендарем.

Якщо на цій землі є споруди (склади, іригаційна система та ін.), то орендар додатково платить за користування ними. У цьому разі орендна плата більша за ренту.

Диференціальна земельна рента існує у формі диференціальної ренти I і диференціальної ренти II. Причиною виникнення диференціальної ренти I є обмеженість земель кращої та середньої якості, що змушує залучити в сільськогосподарський оборот гірші за якістю ділянки землі. Аналогічно складається ситуація з ділянками, роз-

ташованими на різних відстанях від ринку. Внаслідок цього суспільна вартість, а отже, й ціни на сільськогосподарську продукцію, встановлюються залежно від умов виробництва на гірших або найвіддаленіших від ринку землях (у промисловості — середніх умов). Інакше втрачається інтерес землевласника і орендаря до ведення сільського господарства на гірших землях, на них не будуть забезпечені нормальні умови для розширеного відтворення. За цих умов на середніх і кращих землях утворюється додатковий чистий дохід, який набирає форми диференціальної ренти I. Отже, умовою виникнення цієї форми ренти є різниця в родючості та місцезростаюванні земель. Джерело диференціальної ренти I — праця сільськогосподарських найманих працівників або фермерів.

Господарства, розташовані на кращих та середніх за якістю землях, витрачають на одиницю продукції менше праці, отримуючи при цьому кращі врожаї сільськогосподарської продукції. Внаслідок цього диференціальна рента I в умовах суспільної власності на землю повинна вилучатися державою. В умовах капіталізму її привласнює землевласник у формі орендної плати.

Диференціальна рента II утворюється внаслідок інтенсивного ведення господарства, тобто використання кращих сільськогосподарських машин, насіння, поліпшення культури землеробства і тваринництва, за рахунок додаткових капіталовкладень. Це дає змогу підвищувати продуктивність праці й отримувати більше продукції з кожного гектара землі. Отже, природна родючість землі доповнюється і все більше замінюється економічною родючістю. За умов раціонального сільськогосподарського виробництва додаткові капіталовкладення забезпечують не тільки окупність цих витрат, а й отримання надлишкового доходу, який набирає форми диференціальної ренти II. Цю ренту привласнює фермер або орендар землі протягом дії орендного договору. При укладанні нового договору землевласник, як правило, враховує зроблені в попередні роки орендарем додаткові капіталовкладення, вищу родючість землі й збільшує плату за землю. Тому орендар зацікавлений, щоб договір про оренду землі укладався на тривалий термін, а землевласник — навпаки.

У колишньому СРСР диференціальна рента I вилучалася державою через механізм найнижчих закупівельних цін у найсприятливіших для ведення сільського господарства умовах і систему обов'язкових поставок сільськогосподарської продукції за цими цінами. Диференціальна рента II переважно залишалася в господарствах і ви-

користувалася для розвитку виробництва й частково для додаткового стимулювання працівників колгоспів і радгоспів.

Нині диференціальна рента в Україні повинна вилучатися через механізм рентних платежів, плати за землю, розмір яких залежатиме від якості землі. Оцінка якості землі (її родючість, забезпеченість вологою, теплом, а також місцезростащування ділянок, їх конфігурація тощо) подана в державному земельному кадастрі.

Частина землі в багатьох країнах знаходиться у надзвичайно сприятливих ґрунтово-кліматичних зонах. Розміщені тут господарства вирощують рідкісні фрукти — цитрусові, цінні сорти винограду та ін. Оскільки попит на цю продукцію, як привило, перевищує їх пропозицію, то на них встановлюють ціни, вищі від вартості, або монопольні ціни. Внаслідок цього утворюється надприбуток, який набирає форми *монопольної ренти* і привласнюється землевласником. Джерелом її існування є частка доходів покупців, які купують на ринку ці продукти. Тому рентні платежі, плата за землю повинні бути вищими на цих ділянках.

Абсолютна рента.

Абсолютна рента — в умовах капіталізму форма земельної ренти, яку необхідно сплачувати власникові за будь-яку ділянку землі незалежно від її родючості й місця розташування.

Отже, абсолютна рента є економічною формою реалізації монополією приватної власності на землю. Її джерело — надлишок додаткової вартості над середнім прибутком (різниця між ринковою вартістю сільськогосподарської продукції та суспільною ціною виробництва), а умова виникнення — значно нижча органічна будова капіталу в сільському господарстві. Коли фермер або капіталіст-фермер сам є власником землі, зникає причина існування абсолютної ренти.

У результаті розгортання НТР в сільському господарстві (впровадження біотехнології, електроніки, комп'ютерної техніки тощо), а також монополізації агробізнесу, інтеграції сільського господарства з переробними галузями промисловості, формування АПК відбувається поступове зближення органічної будови капіталу сільського господарства з промисловістю, що зумовлює дію тенденції до зменшення абсолютної ренти.

Повному вирівнюванню органічної будови капіталу сільського господарства з промисловістю перешкоджає сезонний характер виробництва, а отже сезонний харак-

тер використання сільськогосподарської техніки, значна віддаленість багатьох ферм від ринків збуту, що спричиняє зростання питомої ваги транспортних засобів серед знарядь праці. Крім того, НТР ще не охопила більшості країн світу або охопила їх далеко не повною мірою. Тому органічна будова капіталу в сільському господарстві таких країн нижча, ніж у промисловості, що зумовлює існування у них абсолютної ренти. Оскільки органічна будова капіталу у сільському господарстві розвинутих країн піднялася до рівня промисловості й навіть перевищила його, то деякі економісти ще майже три десятиліття тому почали стверджувати про зникнення цієї форми земельної ренти. Другою умовою її зникнення дехто з науковців вважає значні дотації держави сільськогосподарським товаровиробникам та істотну модифікацію внаслідок цього процесу ціноутворення. Такий підхід до проблеми існування абсолютної земельної ренти є одностороннім, некомплексним, оскільки враховує лише умови її виникнення, а не причину, яка є вагомішим чинником, ніж умова. Крім того, цей підхід ігнорує наявність орендної плати за землю. Так, у США вона становить до 10% її ринкової вартості, або в середньому 350—400 дол. за гектар; у Канаді на оплату оренди витрачається 40—45% вирошеного врожаю, у Франції — до 1/3 врожаю. Тому аграрна політика в розвинутих країнах світу передбачає поступове перетворення фермерів-орендарів на власників землі через механізм викупу, що, в свою чергу, призведе до зменшення державних дотацій в сільське господарство, до зниження цін на продукцію.

У разі приватизації землі в Україні, перетворення землі на товар, істотний вплив на процес ціноутворення матиме орендна плата. Це призведе до значного зростання цін на сільськогосподарську продукцію.

Дотації сільськогосподарському виробництву надаються з державного бюджету, податкової системи, тоді як земельна рента є результатом реалізації власності на землю. І лише коли власником землі є держава, одержана нею земельна рента може використовуватися для надання дотацій землекористувачам. В усіх інших випадках вона привласнюється землевласниками. При цьому дотації, як правило, повинні одержувати землекористувачі, а не землевласники, що ще раз свідчить про принципову відмінність цих видів доходів.

Загалом процес перетворення землі на товар має позитивні та негативні риси. Позитивними є: 1) формування повноцінного господаря землі (у такому разі фермер не боїтиметься споруджувати сільськогосподарські бу-

дівлі на землі, намагатиметься поліпшувати якість землі, не маючи спадкоємців, зможе продати її, вийшовши на пенсію, й забезпечити собі належний рівень життя); 2) створення додаткових стимулів для іноземних інвестицій в економіку країни тощо. Ці позитивні риси значною мірою зберігаються за наявності довготермінової оренди.

Негативними наслідками перетворення землі на товар в Україні є: 1) можливість концентрації значної частини землі в руках кланово-тіньових структур і навіть іноземного капіталу (через підставних осіб), які спекулюватимуть земельними ділянками; 2) такий шлях не сприятиме формуванню реального власника і господаря, який працюватиме на землі, сприятиме капіталізації аграрних відносин, що суперечить прогресивній тенденції у цій сфері — подоланню відчуження працівників від власності (на землю, інші засоби виробництва і створений продукт); 3) дрібні фермерські ділянки заважають використовувати переваги сівозмін, меліорації та деякі інші чинники зростання сільськогосподарського виробництва; 4) приватна власність і заснований на ній механізм ринкового господарювання не гарантує постійного поліпшення якості земель, що зумовлює потребу в реалізації програм консервування земель, виводу з обороту високоерозійних земель й інші міри захисту.

З рентними відносинами тісно пов'язана ціна землі. Земля в багатьох країнах світу є об'єктом купівлі-продажу внаслідок узаконеної приватної власності на землю. Земля — особливий товар. Ця особливість полягає в тому, що вона є продуктом природи і на неї початково не затрачена праця. Згодом витрати праці на поліпшення якості землі постійно зростають. Якщо абстрагуватися від таких витрат, то ціна землі зумовлена не вартістю, а величиною доходу, який вона приносить своєму власникові, — рентою. Власник може продати землю за умови, що отримана сума буде меншою, ніж дохід у формі відсотка, отриманий від вкладання цієї суми в банк. Внаслідок цього ціна землі є капіталізованою земельною рентою і визначається за формулою

$$\text{Ціна землі} = \frac{\text{Рента}}{\text{Банківський відсоток}} \cdot 100.$$

За підрахунками економістів, ціна ріллі в областях зрошуваного землеробства в Україні, визначена на основі принципу капіталізації земельної ренти за 20 років, становить на немеліоративних землях у Дніпропетровській області 3260 дол. за 1 га (на зрошуваних — 9748),

у Кіровоградській — 3278 (8638), у Кримській — 2548 (8312), у Миколаївській — 2670 (11209), в Одеській — 2664 (7899) дол. за га. В умовах тотального зубожіння населення, різкої поляризації суспільства земля в Україні не повинна бути товаром. Купити 1 га землі більш як за 3000 дол. нині спроможна лише кланово-номенклатурна еліта. Загалом навіть ці ціни є заниженими, оскільки на початку ХХ ст. одна десятина землі продавалася у Східній Україні за 190 крб., а отже значно дорожче.

Надзвичайно висока ціна землі у великих містах. Так, в Токіо ціна невеликої ділянки під будинок становить до 37 середньорічних доходів громадян.

Запитання. Завдання

1. Охарактеризуйте особливості розвитку сільського господарства і його значення для економіки.
2. Які головні напрями еволюції власності на землю в ХІХ—ХХ ст.?
3. Проаналізуйте основні причини аграрної кризи в Україні на початку 90-х років.
4. Які найважливіші напрями здійснення аграрної реформи?
5. Охарактеризуйте основні сфери АПК та шляхи поліпшення їх діяльності в Україні.
6. Що спільного і відмінного між диференціальною рентою І і диференціальною рентою ІІ?
7. Проаналізуйте причини, умови і визначте джерела виникнення кожної з форм земельної ренти.

3.

Макроекономіка

3.1. Результативність суспільного виробництва і національний дохід

Результатом праці мільйонів робітників, селян та інтелігенції є певна сукупність створених матеріальних і духовних благ. Залежно від типу суспільства відбувається розподіл працюючих у сферах і галузях народного господарства, створюється різна кількість матеріальних і нематеріальних благ. Тип суспільства визначає також основні принципи розподілу, перерозподілу, обміну і споживання створених благ.

Результати суспільного виробництва і його ефективність

Результативність суспільного виробництва. Найбільш узагальнюючим показником виробничої діяльності всього працездатного населення країни є сукупний суспільний продукт (ССП).

Сукупний суспільний продукт — сукупність матеріальних і нематеріальних благ, створених у межах національної економіки.

ССП визначається додаванням продуктів, отриманих на окремих підприємствах. Проте внаслідок суспільного поділу праці та кооперації між підприємствами виникає проміжна продукція (товари і послуги, які проходять не-

одноразову переробку або перепродуються кілька разів, перш ніж доходять до кінцевого споживача), що спричиняє появу повторного рахунку. Так, залізна руда спочатку збагачується, відтак з неї виплавляють чавун, пізніше сталь, прокат, а наприкінці — готові вироби. Уникнути повторного рахунку можна за допомогою *показника доданої вартості*. Цей показник складається з ринкової ціни товарів та послуг підприємства, крім вартості спожитих предметів праці, куплених у постачальників. Якщо ССП звільнити від повторного рахунку, отримаємо кінцевий продукт. Він менший за ССП також на величину комплектуючих виробів, виготовлених у поточному році для виробництва іншої продукції.

За своєю натурально-речовою структурою суспільний продукт поділяється на засоби виробництва і предмети споживання. Якщо підходити до його оцінки з погляду функціональної ролі окремих складових елементів, фактичного використання, то розрізняють фонд заміщення, фонд споживання і фонд нагромадження.

Фонд заміщення — частина суспільного продукту, яка йде на відновлення зношених засобів виробництва, а за натуральним складом є засобами та предметами праці.

Фонд споживання — частина суспільного продукту, яка використовується на задоволення матеріальних та духовних потреб людей.

За своїм складом в умовах простого відтворення він виступає лише як предмети споживання. В умовах розширеного відтворення одна частина національного доходу йде на особисте споживання, а інша — на нагромадження, тобто на збільшення особистісних і речових факторів виробництва, на розвиток технологічного способу виробництва. У цьому разі за своїм натуральним складом він втілюється як у предметах споживання, так і в засобах виробництва.

Якщо позначити фонд заміщення буквою *c*, необхідний продукт — *v*, а додатковий — *m*, то за своєю вартісною будовою сукупний суспільний продукт (*W*) визначається за формулою

$$W = c + v + m.$$

Якщо із сукупного суспільного продукту вирахувати фонд заміщення, то отримаємо створений в суспільстві чистий продукт, або національний доход (НД). Його можна записати формулою

$$\text{НД} = v + m.$$

Чистий продукт, або національний дохід, — реальний дохід, який використовується в суспільстві для особистого споживання та розширеного відтворення.

Він є частиною валового продукту за винятком тих засобів праці, що витрачаються на відшкодування їх зношеної частини. Щодо суспільства чистий продукт є національним доходом. Його можна поділити на фонд споживання і фонд нагромадження. Національний дохід також поділяється на необхідний і додатковий продукт.

Необхідний продукт — частина національного доходу, яка йде на відтворення людини (витрати на житло, одяг, продукти харчування, соціальні та духовні потреби).

Додатковий продукт — частина національного доходу, яка використовується для розширення виробництва, створення резервного фонду, виплати дивідендів, збагачення панівного класу (придбання ним предметів розкоші, спорудження розкішних особняків, будівництво дорогих яхт та ін.).

Підсумувавши додані вартості, створені на всіх підприємствах, отримують валовий національний продукт (ВНП).

Валовий національний продукт — сукупність вартостей усіх товарів і послуг, виготовлених упродовж певного періоду, переважно одного року (без урахування повторного рахунку), як в середині країни, так і філіалами та відділеннями національних фірм за кордоном.

Недоліком показника ВНП є те, що він враховує доходи окремих категорій працездатного населення, які не створюють національного багатства країни, а отримують їх внаслідок перерозподілу створених у суспільстві благ (військовослужбовці, домашня прислуга та ін.), що штучно завищує економічну могутність країни.

Модифікація ВНП — валовий внутрішній продукт (ВВП).

Валовий внутрішній продукт — сукупність вартостей усіх товарів і послуг (або доданих вартостей), створених всіма виробниками і резидентами (громадяни країни, які мешкають на її території, крім іноземців, які проживають тут менше 1 року).

Іншими словами, при обчисленні ВВП враховують лише продукт, виготовлений всередині країни, і не враховують продукт, створений закордонними філіалами та відділеннями національних фірм. У такому контексті можна стверджувати, що ВНП відрізняється від ВВП на сальдо платіжного балансу: ВВП може бути більшим, якщо сальдо позитивне, і меншим, якщо воно негативне.

Різниця між ВВП і ВВП незначна (не більше $\pm 1\%$) і зумовлена розходженнями між величиною факторних доходів, що надійшли від закордонного виробництва країни, з одного боку, й факторними доходами, отриманими зарубіжними інвесторами в цій країні (тобто за допомогою використання іноземного капіталу) — з іншого.

Основні методи обчислення ВВП: 1) за витратами; 2) за доходами; 3) через виробництво (підсумуванням доданих вартостей). При правильному обчисленні кінцева сума за всіма трьома методами повинна збігатися. Збігання перших двох показників використовується для складання балансу (вони відповідно отримали назву активів і пасивів). П. Самуельсон вважає, що така подвійна бухгалтерія є одним з великих відкриттів людського розуму.

ВВП обчислюють насамперед за ринковими цінами, отримуючи його номінальне значення. Щоб отримати реальний ВВП людського ринкові показники ціни «очищують» від інфляції (за допомогою індекса цін).

Якщо треба врахувати працю багатьох поколінь, а також залучені у виробництво природні ресурси, рівень освіти, обдарованості населення та деякі інші елементи, то найбільш узагальнюючим показником є національне багатство.

Національне багатство — сукупність створених і накопичених у країні працею всього суспільства матеріальних благ, рівня освіти, виробничого досвіду, майстерності, творчого обдарування населення, які призначені для розширеного відтворення і досягнення основної мети суспільства.

Для такого відтворення не можуть бути використані понаднормативні запаси, які лежать без руху, неякісні товари, застаріле устаткування, хоча вони зараховані до статистики національного багатства.

Найважливішими складовими національного багатства у всій сукупності матеріальних благ, споживчих вартостей є:

1) створені й накопичені в країні виробничі фонди, які, у свою чергу, поділяються на основні й оборотні. До основних належать засоби праці (машини, верстати, устаткування, будівлі, споруди тощо), які використовуються в декількох виробничих циклах. До оборотних — предмети праці (сировина, матеріали, паливо та ін.), що витрачаються повністю протягом одного виробничого циклу;

2) основні невиробничі фонди, тобто фонди, які функціонують у соціальній сфері (школи, лікарні, житлові будинки, культурно-освітні та спортивні заклади тощо);

3) домашнє майно населення (житлові будинки, товари тривалого користування, одяг тощо);

4) товарні запаси народного господарства (запаси готової продукції на складах, резерви і страхові запаси).

Надзвичайно важливим компонентом національного багатства є залучені у процес виробництва природні ресурси: земля, ліс, вода, розвідані корисні копалини, повітря.

До нематеріальної форми національного багатства, як уже зазначилося, належать накопичений виробничий досвід людей, їхні здібності, потреби, творчі обдарування, культурні цінності. Роль цього компонента в умовах НТР надзвичайно зростає. В Україні національне багатство (крім нематеріальної форми) в 1991 р. становило 723,4 млрд крб., у тому числі основні виробничі фонди — 41,8%, основні невиробничі фонди — 20,5%. Особисте майно населення в національному багатстві становило 18,8%, а матеріальні оборотні засоби — 17,9%. За структурою власності у США частка держави становить приблизно 27% національного багатства, приватнокапіталістичної власності — 33, а особистої власності трудящих і капіталістів — 40%.

Розподіл національного багатства в суспільстві залежить від форми власності на засоби виробництва, усієї системи економічних відносин, рівня розвитку продуктивних сил, соціальної структури, політичної, юридичної влади та інших факторів. У США, наприклад, в середині 80-х років на експлуататорські класи, питома вага яких у соціальній структурі становить 7%, припадало приблизно 70% національного багатства країни, а на 93% населення — лише 30%. Водночас на 0,25% найбагатших американців, так званих мультимільйонерів, наприкінці 80-х років припадало 82% всього сукупного капіталу (основних фондів у формі облігацій, акцій та ін.). Загалом у капіталістичному світі приблизно 5% населення контролює 90% власності в державі. У колишньому СРСР до багатих наприкінці 80-х років належало 2,3% сімей, до середньозабезпечених — 11,2, а до бідних — 86,5%. Обсяг особистого майна на сім'ю в СРСР становив 7,3 тис. крб, у США — 32,7 тис. дол. В Україні цей показник у 1991 р. дорівнював 2,8 тис. крб. у цінах того часу.

Останніми роками в Україні нерівномірність у розподілі національного багатства значно зросла. Перерозподіл здійснюється насамперед на користь кланово-тіньових структур, банківських працівників, а також зайнятих у сфері торгівлі. Так, якщо на початку 1994 р. середньомісячні доходи 0,3% населення становили 4000 дол., то на-

прикінці 1994 р. 0,3% населення України мали щомісячний дохід у сумі понад 20 тис. дол. Водночас реальна заробітна плата лише за 1996 р. знизилася на 19,3%.

Ефективність суспільного виробництва та її визначення. Найважливішим якісним показником суспільного виробництва є його ефективність. Розрізняють соціальну та економічну ефективність.

Соціальна ефективність — відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства, інтересам окремої людини. Інтегруючим показником соціальної ефективності є виробництво товарів народного споживання в загальному обсязі виробництва за певний період, як правило, за рік. У розвинутих країнах світу частка товарів народного споживання у ВВП становить майже 70%, а виробництво засобів виробництва — до 30%.

У колишньому СРСР існувала обернена пропорція у співвідношенні цих двох показників. Це свідчило про значно більшу ефективність економіки розвинутих країн Заходу, з одного боку, та затратний характер економіки колишнього Радянського Союзу — з іншого. В Україні за 1991—2000 рр. частка товарів народного споживання скоротилася з 30 до 24,3%, що свідчить про погіршення показників соціальної ефективності.

Причиною цього є насамперед погіршення структури суспільного виробництва, зростання енергомісткості та матеріаломісткості виробництва, глибока криза в галузях промисловості та ін.

Економічна ефективність — досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Економічна ефективність — це конкретна форма вияву дії закону економії часу. В умовах капіталістичного способу виробництва узагальнюючим показником економічної ефективності є норма прибутку. Для народних підприємств у розвинутих країнах Заходу основною метою стає не максимізація прибутку загалом, а максимізація чистого прибутку на одного зайнятого, що не виключає необхідності використання показника норми прибутку.

Конкретнішими показниками економічної ефективності є продуктивність і фондомісткість праці, фондовіддача і фондомісткість продукції, матеріаловіддача і матеріаломісткість продукції, економічна ефективність капітальних вкладень, нової техніки, енергомісткість продукції та ін.

Основні напрями зростання економічної ефективності в Україні: істотне зниження енергомісткості (витрати енергії на одиницю продукції в нашій країні майже в 3,5—5

разів перевищують аналогічні витрати у розвинутих державах світу, нафти — у 8—10 разів), матеріаломісткості (витрати матеріалів та ресурсів в Україні на одиницю продукції у 2—2,5 рази перевищують аналогічні показники в країнах Заходу), зростання фондівдачі тощо.

Ефективність суспільного виробництва — найважливіша узагальнююча характеристика результативності суспільного виробництва, яка відображає відношення величини створених товарів і послуг до сукупних витрат суспільної праці. У найбільш загальній формі виражається формулою

$$\frac{\text{Результат}}{\text{Витрати}}$$

У масштабі народного господарства ефективність суспільного виробництва вимірюється відношенням розмірів створеного протягом певного часу національного доходу до витрат суспільної праці; у масштабах галузі, об'єднання, підприємства — відношенням величини чистої продукції до витрат суспільної праці в кожній із цих ланок народного господарства.

Для порівняльної оцінки ефективності суспільного виробництва в різних країнах використовується показник виробництва національного доходу на душу населення. Він характеризує рівень розвитку народного господарства у зіставленні з кількістю населення і найточніше визначає рівень продуктивності суспільної праці в певній країні, ступінь розвитку її продуктивних сил, ефективність форм власності та господарського механізму. Обчислюють виробництво продукції на душу населення за обсягом національного продукту, національного доходу, продукції промисловості, сільського господарства, наданих послуг тощо. Його розрахунок здійснюється діленням обсягів ВВП або національного доходу та інших макроекономічних величин на середньорічну чисельність населення.

В абсолютних величинах найбільшу кількість продукції на душу населення виробляють у Швеції, Швейцарії, Голландії та Ісландії. Ще у 1994 р. виробництво продукції на душу населення в цих країнах перевищило 32 тис. дол. Відтак ідуть США, Японія, Німеччина та ін., в яких цей показник становить від 25 тис. до 30 тис. дол. В Україні, згідно з даними ООН, виробництво продукції на душу населення становило в 1990 р. приблизно 2200 дол., а в 1999 р. — 617 дол., що означає належність до групи слаборозвинутих країн.

Ефективність суспільного виробництва — складна й багатопланова категорія, її окремі сторони можна вимірювати за допомогою більш конкретних показників. Для цього отриманий результат (національний дохід, або чистий продукт) слід зіставляти з окремими факторами процесу виробництва. Так, *продуктивність праці* визначається як співвідношення продукту Π до кількості зайнятих у його виробництві за певний проміжок часу P :

$$\Pi_{\text{п}} = \frac{\Pi}{P}.$$

Зворотний показник — *трудомісткість* — визначається за формулою

$$T_{\text{п}} = \frac{P}{\Pi}.$$

Він показує, скільки праці витрачається на одиницю продукції.

Продуктивність праці — найважливіший показник прогресивності технологічного способу виробництва та відносин власності, який свідчить про використання робочої сили. За продуктивністю праці у промисловості Україна відставала від розвинутих країн світу майже в 5—6 разів, у сільському господарстві — в 7—8 разів. За роки кризи 90-х років відставання України за цим показником від розвинутих країн світу значно зросло.

Фондовіддача — відношення вартості продукту до засобів праці (основних виробничих фондів). Вона виражає ефективність використання засобів праці або показує, скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих фондів. Зворотний показник до фондовіддачі — *фондомісткість продукції*.

Матеріаловіддача — відношення вартості продукту до предметів праці (матеріальних витрат). Зворотний показник матеріаловіддачі — *матеріаломісткість продукції*.

Продуктивність праці, фондовіддача і матеріаловіддача — основні показники ефективності виробництва. З її збільшенням зростають продуктивність праці, фондовіддача і матеріаловіддача, поліпшується якість продукції. Водночас у практиці можна спостерігати різноспрямований рух цих основних показників. Так, підвищення якості продукції може супроводжуватися застосуванням дорожчих матеріалів, тобто зменшенням фондовіддачі (або зростанням фондомісткості). Тому для всебічного визначення ефективності праці слід застосовувати інтегру-

ючий показник, який враховує різноспрямованість руху окремих показників:

$$E = \frac{Ч_p}{\Pi + M + \gamma + \Phi},$$

де E — ефективність виробництва; $Ч_p$ — чистий продукт з урахуванням його складу й якості; Π — витрати живої праці; M — кількість витрачених матеріалів; Φ — витрати засобів праці (основних виробничих фондів); γ — коефіцієнт приведення до єдиної розмірності, який дає змогу узагальнити витрати і вкладення.

Економічну ефективність слід розглядати як раціональне й ефективне використання не лише якогось одного з чинників виробництва (наприклад, робочої сили), а й усіх виробничих факторів (речових, управління виробництвом та ін.), що передусім залежить від їх оптимального розподілу. Крім того, її треба зіставляти із соціально-економічною оптимальністю. Остання передбачає проведення державою такої макроекономічної політики (за допомогою оподаткування кінцевих доходів, соціальних витрат, кредитно-грошової політики та ін.), яка б, з одного боку, не гальмувала стимулів по праці, до підприємницької діяльності тощо, а з іншого — не породжувала бажання прожити лише за рахунок соціальних витрат держави.

Джерела національного доходу, його розподіл та перерозподіл

Джерела і розподіл національного доходу. Національний дохід, як уже зазначалося, — це чистий продукт суспільства, або новостворена вартість.

На питання: що є джерелом національного доходу, відповідь, здавалося б, дуже проста — праця людини. Така відповідь загалом правильна, але вимагає уточнень, оскільки, наприклад, в такому разі можна запитати, що створює поліцейський, чиновник, служитель культу та інші, які теж займаються певним видом праці? Тому не дивно, що вже протягом кількох століть ведеться дискусія щодо джерел національного доходу.

Так, меркантилісти вважали, що національний дохід створюється лише у сфері торгівлі, фізіократи таким джерелом бачили сільське господарство. Класики політичної економії А. Сміт та Д. Рікардо значно розширили розуміння джерел створення національного доходу, стверджуючи, що він створюється у сфері матеріального

виробництва (сільському господарстві, промисловості та ін.). Ще повніше сферу створення національного доходу визначив К. Маркс, віднісши до неї і сферу послуг. Але у той час (середина XIX ст.) вона була розвинута надзвичайно слабо. Тому в працях К. Маркса положення про те, що національний дохід створюється і у сфері послуг, не набуло вигляду теорії.

Інша річ — реалії сьогодення. У розвинутих країнах світу у сфері послуг (або нематеріального виробництва) зайнято майже 75% всього працездатного населення. На думку сучасних західних учених, будь-яка праця є продуктивною, отже, створює національний дохід. Тому виробниками його вони вважають усіх зайнятих у сфері матеріального і нематеріального виробництва, в тому числі військовослужбовців, поліцейських, чиновників державного апарату, служителів культу та інші категорії населення. Критерієм для західних учених слугує отримання ними доходів.

На противагу цьому, в економічній літературі колишнього СРСР одна група науковців, як і в часи А. Сміта та Д. Рікардо, стверджувала, що національний дохід створюється лише у сфері матеріального виробництва. Інша група — прогресивні економісти — доводила, що і в таких сферах нематеріального виробництва, як наука, освіта, охорона здоров'я, державний апарат управління народним господарством та в деяких інших, також створюється національний дохід. Водночас вони справедливо критикували погляди західних учених щодо зарахування всіх категорій працюючих (насамперед військовослужбовців, служителів культу, діячів сфери розваг у казино, інших подібних установах тощо) до виробників національного доходу.

Тому Міністерство статистики колишнього СРСР, порівнюючи економічний потенціал СРСР і США, зменшувало величину цього показника у США на 25%.

Створений у суспільстві національний дохід образно ще називають «національним пирогом», який треба розподілити між окремими верствами, соціальними групами та індивідами. Розподіл національного доходу в широкому розумінні охоплює всі сфери суспільного виробництва: безпосереднє виробництво, розподіл, обмін та споживання. У процесі безпосереднього виробництва результатом розподілу національного доходу є отримання необхідного (v) і додаткового прибутку (m).

Цей поділ найяскравіше відображає *показник норми додаткової вартості*, або ступеня експлуатації. Він ви-

значається як відношення додаткового продукту до необхідного, вираженого у відсотках (помноженого на 100%). Наприкінці 80-х років в обробній промисловості (одній із найпередовіших у народному господарстві) США він становив 70%, а в колишньому СРСР — не менше 130%. Це означало, що частка зарплати американських працівників цієї сфери у створеному ними національному доході становила майже 70%, а найманих працівників в СРСР — менше 50%. В Україні частка заробітної плати працівників у національному доході, створеному в промисловості, зменшилась з 55% у 1990 р. до 47% у 2000 р., що означає зростання норми додаткової вартості.

На стадії розподілу необхідний і додатковий продукти розпадаються на первинні доходи. Основними формами таких доходів є заробітна плата, прибуток, відсоток, рента, дивіденди, орендна плата та ін. Серед цих доходів виділяють трудові та нетрудові. До трудових належать доходи, що створюються працівниками на підприємствах та в галузях і надходять у їх індивідуальне розпорядження у формі заробітної плати, а також доходи працівників міста і села від індивідуальної трудової діяльності та підсобного господарства.

До нетрудових доходів, джерелом яких є додатковий продукт, належать частина прибутку підприємців, відсоток, рента, прибуток власників торговельного капіталу та ін.

Перерозподіл національного доходу. Після розподілу національного доходу відбувається його перерозподіл. Він здійснюється через механізм ціноутворення (сфера обігу), сплати різних видів податків до державного бюджету та соціальних витрат держави, внесків громадян до громадських, релігійних, добродійних фондів та організацій. Наприклад, через державні бюджети розвинутих країн світу перерозподіляється від 40 до 55% національного доходу, а в Україні у 1994 р. — 83%, але в наступні роки ця цифра дещо зменшилась.

На основі перерозподілу національного доходу формуються вторинні, або похідні, доходи. Основними їх формами є виплата пенсій, стипендій, допомога багатодітним сім'ям, платня військовослужбовцям, працівникам правоохоронних органів тощо.

Основним джерелом вторинних доходів є податки. Так, із заробітної плати середнього американського працівника вилучається до 33% її у формі податків. У колишньому СРСР високий ступінь експлуатації, пов'яза-

ної з розподілом національного доходу на необхідний і додатковий, значною мірою послаблювався у процесі його перерозподілу, оскільки за рахунок державного бюджету громадянам надавалися безкоштовно квартири, медичні послуги, освіта тощо.

Перерозподіл національного доходу здійснюється офіційними (видимими) та неофіційними (невидимими) каналами. У першому випадку це відбувається через механізм оподаткування, добровільних внесків у різні фонди, а також частково через механізм ціноутворення, коли держава або компанії (як правило, крупні) офіційно повідомляють про те, що ціни на певну групу товарів та послуг будуть підвищені на стільки-то відсотків. Це має місце у розвинутих країнах світу.

У другому випадку уряд і компанії про це офіційно не повідомляють, а здійснюють незначне, але неодноразове підвищення цін. Це призводить до поступового зниження життєвого рівня населення. Цей метод активно використовував уряд України, особливо в період так званої лібералізації цін. Значною мірою неофіційний перерозподіл національного доходу здійснюється в умовах існування тіньової, або підпільної, економіки.

Офіційний перерозподіл національного доходу фіксується в офіційній статистиці. Так, у США з 1929 по 1987 рік частка перших найбідніших груп сімей (із п'яти груп) зросла з 12,5 до 15,4%, а частка найбагатшої п'ятої групи знизилася з 54,4 до 43,7%. Проте за період 1969—1987 рр. нерівність у розподілі доходів між п'ятьма групами зросла. В 1987 р. 20% сімей, які мали найнижчі доходи, отримали лише 4,6% сукупного суспільного доходу (до сплати податків), а в 1969 р. — 5,6%. Водночас частка 20% сімей з найвищими доходами зросла з 40,6 до 43,7%. Ці дані опубліковані у підручнику «Економікс». Його автори — американські вчені Р. Макконел та С. Брю — зазначають, що у США дохід розподіляється нерівномірніше, ніж у більшості інших розвинутих країн. У доповіді американського президента конгресу США за 1996 р. наводяться дані про те, що з 1979 по 1993 рік дохід 5% найбідніших сімей знизився на 15%, а 5% найбагатших сімей — зріс на 18%.

Згідно з тими ж даними значно більша несправедливість існує в розподілі доходів від власності. Так, у 1983 р. 10% сімей, які отримували найвищі доходи у США, володіли 72% всіх акцій, 86% всіх облігацій, що не оподатковувалися, 50% всього нерухомого майна. Водночас, за визнанням цих же економістів, величезна більшість домогосподарств мають незначну власність або взагалі не мають її.

Полюси бідності й багатства у США набувають гігантських розмірів. Так, крупні мультимільйонери отримують щодня такі суми доходів, які не може заробити за все трудове життя середній американський робітник. Наприклад, Б. Гейтс щоденно отримував наприкінці 90-х років майже 95 млн дол.

За середньостатистичними показниками, різниця в доходах між бідними й багатими у розвинутих країнах світу становить приблизно 1:13—14. У колишньому СРСР вона становила 1:4—5. Останнім часом, у процесі капіталізації відносин власності в Україні ця різниця між багатими і бідними катастрофічно зростає і, згідно з оцінками економістів, становить 1:50.

Неофіційний перерозподіл національного доходу відбувається внаслідок існування підпільної економіки. *Підпільна, або тіньова, економіка* — сукупність неврахованих і протизаконних видів діяльності: ухиляння від сплати податків, виробництво заборонених видів продукції та послуг (виробництво наркотиків, азартні ігри, проституція тощо). Згідно з оцінками західних учених, підпільна економіка в розвинутих країнах Заходу становить від 5 до 15% ВВП. У США, наприклад, у 1988 р. на неї припадало від 243 до 729 млрд дол.

У сучасних умовах до таких видів діяльності в Україні додалися вивезення товарів за кордон з метою наживи, незаконна конвертація валюти і махінації під час здійснення цих операцій, надання кредитів комерційними банками за солідну винагороду, незаконне вивезення валюти за кордон та ін. Так, за межі України вивезено майже 40 млрд дол., товарів на суму до 5 млрд дол.

До тіньової економіки значною мірою наближалася діяльність комерційних банків, внаслідок якої вони наживалися на конвертації валют, масово перекачували безготівковий обіг у готівковий, що створювало штучний попит на готівку і призвело у середині 1994 р. до зосередження у мафіозно-тіньових і комерційно-банківських структурах приблизно половини всієї грошової маси. Така ж частка грошової маси перебувала у тіньовому секторі на початку 1997 р., у 2000 р. вона зменшилась до 40%. З метою збагачення банківські та інші фінансово-кредитні установи використовують фальшиві авізо, фальшиві довідки-сертифікати тощо. Все це дало комерційним банкам змогу отримати стократні прибутки. Певною мірою цьому сприяло недосконале законодавство.

Споживання і нагромадження національного доходу

Фонди споживання і нагромадження, їх структура. У результаті розподілу та перерозподілу національного доходу утворюються кінцеві доходи, які використовуються для споживання та нагромадження. Нагромадження є необхідною умовою розширеного відтворення всіх елементів економічної системи.

Національний дохід, що використовується на споживання та нагромадження, не збігається з величиною створеного національного доходу. Останній зменшується на суму втрат. Наприклад, у сільському господарстві колишнього СРСР втрачалось до третини вирощеної сільськогосподарської продукції. Значна частина врожаю пропадає нині і в Україні. Можливі втрати частки створеного національного доходу і від стихійного лиха. Крім того, використаний національний дохід може відрізнятись від створеного на величину сальдо зовнішньоторговельного балансу. Якщо країна імпортує більше товарів та послуг, ніж експортує, то використаний національний дохід буде більший від створеного, і навпаки. Але це не означає, що країні вигідно більше ввозити товарів і послуг, ніж вивозити.

Велике значення для збільшення величини національного доходу, прискорення соціально-економічного прогресу та розширеного відтворення економічної системи має оптимальне співвідношення між споживанням і нагромадженням національного доходу. Між цими двома величинами постійно існує суперечність, яка може перерости в конфлікт. Так, з одного боку, надмірно великий фонд споживання не дає змоги здійснювати розширене відтворення, тобто будувати нові заводи, фабрики, електростанції, впроваджувати нову техніку і технологію, розвивати науку, освіту тощо. З іншого боку, надмірне нагромадження частки створеного національного доходу стримує споживання населення, зростання його особистих доходів. Це, у свою чергу, підриває стимули до праці, формує тип економіки, не спрямованої на задоволення потреб та інтересів населення, тобто затратну економіку.

Оптимальним у колишньому СРСР вважалось співвідношення між споживанням і нагромадженням у пропорції 75:25. У різних країнах світу залежно від соціально-економічної програми розвитку воно відхилялось як в один, так і в другий бік. В Україні за період 1961—1989 рр. норма нагромадження скоротилася з 29 до 18%.

За час економічної кризи норма нагромадження в нашій державі скоротилася ще більше. Значною мірою це було зумовлено невикористанням амортизаційних відрахувань (у 2000 р. — понад 10 млрд грн.). Враховуючи досвід багатьох держав світу, цю норму в нинішніх умовах слід підняти до 25—26%. Нижньою межею є норма нагромадження 20%. У Китаї в другій половині 90-х років вона становила понад 30%.

Основне джерело нагромадження — додатковий продукт. Він використовується для розширеного виробництва, будівництва об'єктів соціального (шкіл, лікарень та ін.), культурного призначення, а також для створення страхових запасів та суспільних резервів.

Для розширеного виробництва необхідно виготовити не лише таку кількість засобів виробництва, яка піде на відновлення зношених протягом року засобів і предметів праці (або фонд заміщення), а й певний надлишок для будівництва нових фабрик, заводів тощо. Оскільки на збудовані нові фабрики й заводи? нові шахти та ін. необхідно залучати додаткову кількість працівників, то з фонду нагромадження слід виділити частину коштів для виробництва додаткових предметів споживання.

За рахунок фонду нагромадження здійснюється виробниче й невиробниче нагромадження. *Виробниче нагромадження* використовують для будівництва нових заводів, електростанцій, залізниць, оснащення діючих підприємств новою технікою та ін. Завдяки цьому відтворюється в розширеному масштабі власність на засоби виробництва (кількісний аспект цієї категорії). *Невиробниче нагромадження* використовують для будівництва житлових будинків, закладів освіти, охорони здоров'я, культури. Воно передбачає також виробництво додаткових предметів споживання для працівників, які працюватимуть у цій сфері, а також витрати на їх підготовку та перекваліфікацію.

Найважливішим елементом фонду нагромадження є виробниче нагромадження. Тому його норма — найважливіша частка валового (сукупного) нагромадження. В структурі останнього провідна роль належить амортизаційному фонду.

Шляхи оптимізації фондів споживання та нагромадження.

Такими шляхами є:

1. *Зниження матеріаломісткості, енергомісткості, проведення державою активної амортизаційної політи-*

ки тощо. Ці заходи мають надзвичайно важливе значення для досягнення оптимальної норми нагромадження.

2. *Лізинг.* Як сучасний метод прискорення науково-технічного розвитку, оптимізації фонду нагромадження, отримав широке використання. Це довгострокова оренда машин і устаткування, транспортних засобів тощо. В умовах розгортання НТР лізинг набув міжнародного характеру, тобто використовується орендна форма експорту та імпорту машин і устаткування. Однією з форм використання лізингу є зобов'язання орендаря купити машини та устаткування після закінчення строку оренди. Лізинг набув поширення в розвинутих країнах світу. Так, наприкінці 90-х років об'єктами лізингових угод у Німеччині були 35% автомобілів, до 15% промислового обладнання.

3. *Процес інтенсифікації суспільного виробництва.* Він істотно впливає на оптимізацію фонду споживання та фонду нагромадження.

4. *Проведення активної структурної політики,* насамперед скорочення матеріаломістких галузей виробництва. Це один з важливих факторів радикальної зміни у співвідношенні фонду споживання і фонду нагромадження. Тому уряд насамперед повинен з'ясувати економічну доцільність існування деяких базових галузей промисловості у нинішніх обсягах і вибрати найперспективніші наукомісткі та високотехнологічні галузі. Основними критеріями вибору галузей є: їх експортний потенціал або можливість його нарощування; прискорений розвиток галузей, який сприяє підвищенню конкурентоздатності більшості з них (їх модернізації, підвищенню ефективності); можливість заміни імпорту. До найперспективніших галузей в Україні належать електроніка, машинобудування, чорна металургія, кораблебудування, трубопровідний транспорт, аерокосмічні ракети й апарати, сільське господарство, харчова і текстильна промисловість, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища. Їх у першу чергу повинна фінансово підтримувати держава, постачати ресурсами, вони мають користуватися податковими, кредитними пільгами тощо.

5. *Зменшення частки військових нагромаджень.* Відіграє певну роль у поліпшенні структури фонду нагромаджень.

6. *Підвищення якості продукції, скорочення витрат на її зберігання та споживання, розширення її асортименту тощо.* Має важливе значення для вдосконалення фонду споживання.

7. Скорочення суспільних фондів споживання (за рахунок окремих пільг, надмірно високих пенсій для державних службовців та ін.). Це важливий напрям вдосконалення фонду споживання в Україні. Так, в державі налічується до 18 млн пільговиків.

Запитання. Завдання

1. Чим різняться сукупний суспільний продукт, кінцевий суспільний продукт і національний доход?
2. У чому полягає відмінність між ВВП і ВВП?
3. Охарактеризуйте структуру національного багатства.
4. Визначте відмінність між народногосподарською, соціальною та економічною ефективністю.
5. Якими показниками вимірюється ефективність суспільного виробництва?
6. Охарактеризуйте механізм перерозподілу національного доходу.
7. За допомогою яких чинників можна досягти оптимізації фонду споживання та фонду нагромадження?

3.2. Національний ринок і роль держави у встановленні його рівноваги

За наявності в сучасній економічній системі багатьох ринків (ринку робочої сили, капіталів, товарів, цінних паперів та ін.), які розвиваються як за спільними для всієї системи об'єктивними законами, так і за законами, що властиві лише кожному з них, виникає питання, як же досягається рівновага в масштабі всієї національної економіки. Це питання ускладнюється тим, що у XX ст., на відміну від трьох попередніх століть, у процесі встановлення рівноваги національного ринку активну участь бере сучасна держава. Вона виконує важливі соціально-економічні функції, використовує комплекс економічних, правових і адміністративних важелів для врівноваження національного ринку.

Національний ринок і механізм встановлення рівноваги між попитом та пропозицією

Сутність і структура національного ринку. До основних елементів сучасного регульованого ринку належать: 1) ринок предметів споживання; 2) ринок засобів виробництва; 3) ринок платних послуг; 4) ринок робочої сили; 5) ринок капіталів; 6) ринок валюти, грошей і цінних паперів; 7) ринок науково-технічних розробок та інформації; 8) ринок нерухомості. Ці ринки є окремими частина-

ми сукупного внутрішнього (або національного) ринку, його своєрідними сегментними ринками.

Кожний із цих структурних елементів поділяється на певні частини. Так, у межах ринку предметів споживання виділяють ринок швейних виробів, хлібопродуктів тощо. До ринку цінних паперів належать різні види акцій, облігацій тощо. Водночас деякі з названих основних структурних елементів ринку можуть бути об'єднані у більші підсистеми. Наприклад, ринок предметів споживання та ринок послуг формують споживчий ринок. Цей ринок разом з ринком засобів виробництва, а також науково-технічних розробок та інформації утворює товарний ринок. До складу фінансового ринку можна віднести ринок капіталів, цінних паперів, грошей, валюти, кредитів.

Кожен із сегментних ринків тісно пов'язаний і взаємодіє з іншими і національним ринком загалом (як частина з цілим). Наприклад, ринок предметів споживання перебуває в органічному взаємозв'язку з ринком капіталів — залежить від інвестицій у виробництво товарів широкого вжитку. Ринок засобів виробництва тісно взаємодіє з ринком робочої сили і т. ін. Тому *національний ринок* — сукупність окремих сегментних ринків у їх взаємодії та взаємозалежності.

Як уже зазначалося, сучасні економічні системи надзвичайно складні. Наприклад, у США виробляється 1 млрд найменувань продукції, налічується понад 23 млн підприємств різних типів власності. В умовах існуючого суспільного поділу праці у виробництві окремого складного товару (наприклад, автомобіля) беруть участь кілька десятків тисяч підприємств, розташованих як всередині країни, так і за її межами. Зупинка технологічного процесу в одній ланці спричиняє негативну реакцію в усьому ланцюгу. Тому збалансований розвиток усієї економічної системи неможливий без строгої відповідальності кожного підприємства за результати своєї діяльності.

Вивчаючи структуру національного ринку, слід мати на увазі, що більшість дорослого населення в розвинутих країнах Заходу є водночас і працівниками, і споживачами, і власниками. Ця триєдина функція ще більшою мірою властива трудовим колективам. Тому слід дотримуватися оптимального співвідношення між людиною в ролі працівника і споживача, працівника і власника, а також споживача-власника.

Зростаюча складність економічних систем робить надзвичайно актуальною проблему рівноваги, збалансованості національного ринку. Відсутність такої збалансованості та посилення нерівноваги призводять до економіч-

них криз, галопуючої інфляції, диспропорційності економіки, розриву господарських зв'язків та ін.

Сукупність сегментних ринків у процесі їх постійної взаємодії формує в межах національного ринку низку народногосподарських пропорцій. Найважливішими з них є: 1) співвідношення між платоспроможним попитом і пропозицією на створюваний ВНП і національний доход; 2) співвідношення між доходами та витратами на федеральному рівні, у бюджеті окремих областей, регіонів, штатів, земель тощо і на муніципальному рівні; 3) наявність кредитно-грошової збалансованості; 4) відносна рівність попиту та пропозиції на ринку робочої сили; 5) співвідношення між імпортом та експортом продукції.

В основі цих пропорцій — більш глибокі співвідношення і взаємозалежності агрегатних показників економічного розвитку. До них належать співвідношення між сферою матеріального і нематеріального виробництва, між промисловістю та сільським господарством, між групою «А» і групою «Б», між цивільною та військовою сферами економіки, між виробництвом і споживанням, між споживанням і нагромадженням, між проміжним і кінцевим продуктами та ін. До таких ключових пропорцій також належать співвідношення між окремими елементами продуктивних сил (наприклад, засобами праці та предметами праці), між основними типами і формами економічної власності та ін.

Попит і пропозиція та механізм їх збалансованості. Щоб визначити, які заходи повинна вживати держава для встановлення рівноваги таких глобальних величин національного ринку, як попит і пропозиція, необхідно насамперед з'ясувати діалектику їх взаємодії. Діалектична залежність попиту і пропозиції полягає насамперед у тому, що пропозиція формує попит через асортимент виготовлених товарів і запропонованих послуг та їх ціни, а попит визначає обсяг і структуру пропозиції, впливаючи при цьому на виробництво. Рівновага і співвідношення між попитом і пропозицією — це своєрідний індикатор збалансованого і пропорційного розвитку суспільного виробництва, обміну й розподілу праці у сфері матеріального та нематеріального виробництва, безперервності процесу суспільного відтворення матеріальних і духовних благ. Це співвідношення впливає на відхилення ринкових цін від вартості товарів і послуг (при перевищенні попиту над пропозицією ціни відхиляються вгору від вартості, а при перевищенні пропозиції над попитом — донизу).

Структуру *платоспроможного попиту* можна розглядати як платоспроможну потребу таких суб'єктів ринку, як окремі індивіди, підприємства, організації, держава та ін. Платоспроможний попит є лише частиною (хоч і найважливішою) потреб суспільства. Це зумовлено тим, що частина населення, окремі суб'єкти ринку можуть мати потреби в товарах і послугах, але не мають грошей, тому ці потреби до сукупного попиту не належать.

Сукупний попит — попит усіх членів суспільства на всі (м'ясо, хліб та ін.) або окремі (автомобілі, відеотехніка тощо) блага; попит на всі блага, що задовольняються на окремих видах ринку (місцевому, регіональному, внутрішньому, міжнародному); попит більшості населення на окремих типах ринку (товарному, грошовому, ринку цінних паперів та ін.).

Найтипівіші дії держави за розбіжності попиту і пропозиції такі: якщо платоспроможний попит перевищує пропозицію за умов виробництва ВВП нижче від оптимальної величини, держава повинна привести в дію три основні методи регулювання: 1) знизити податок на прибутки (щоб стимулювати інвестиції компаній і фірм); 2) збільшити витрати державного бюджету, насамперед державні закупівлі товарів і послуг; 3) зменшити відсоткову ставку за кредит і, отже, збільшити грошову масу. Крім цих заходів, слід проводити активну амортизаційну політику, збільшувати обсяг капіталовкладень у державному секторі тощо.

За умови, коли пропозиція нижча від платоспроможного попиту, а виробництво ВВП перевищує оптимальну величину, держава повинна домагатися зниження сукупного попиту. Для цього їй необхідно збільшити податки на прибуток, скоротити державні витрати, збільшити плату за надання кредитів і, отже, зменшити грошову масу.

Найважливішим методом регулювання сукупного попиту є збільшення або зменшення витрат державного бюджету. Це зумовлено тим, що збільшення таких витрат безпосередньо впливає на зростання як споживання, так і капіталовкладень окремих суб'єктів господарювання. Більше того, державні витрати зумовлюють мультиплікаційний ефект. Так, згідно з підрахунками французьких економістів, кожний франк державних інвестицій мобілізує майже 8 франків з інших джерел. Щодо зниження податків на прибутки, то цей метод впливає на сукупний попит опосередковано.

Слід мати на увазі, що застосування названих важелів економічного регулювання не дає миттєвого ефекту.

Мине не менше року, перш ніж з'являться перші позитивні результати від застосування таких важелів державного регулювання, як збільшення або зменшення податків на прибуток, подорожчання чи здешевлення кредиту. Тому важливо передбачити (спрогнозувати) порушення рівноваги між такими агрегатними показниками народногосподарської збалансованості, як попит і пропозиція, доходи та витрати держави та ін.

Водночас сукупний попит і сукупна пропозиція залежать від інших, конкретніших факторів: рівня доходів населення, рівня та темпів зростання цін, обсягу заощаджень і нагромаджень, податкової діяльності держави, закупівлі нею певної частини товару, обсягу експорту та імпорту.

З погляду матеріально-речового змісту сукупний попит складається із споживчого (товари широкого вжитку та предмети розкоші) та інвестиційного (засоби виробництва). З погляду вартісного змісту сукупний попит може не збігатися з розмірами доходів населення: він може бути і більшим, і меншим залежно від того, яка частина доходу вилучається з обігу та перетворюється на заощадження або, навпаки, вилучається із заощаджень і стає частиною сукупного доходу.

Споживання залежить від розміру доходу та податку, рівня цін, відсотків на заощадження, стабільності грошової одиниці, розміру нагромадження. Збільшення споживання в сукупному попиті означає зниження в ньому частки нагромадження та зменшення (абсолютне або відносне) частки заощаджень. Значний вплив на споживання має динаміка цін. Стійке зростання цін знецінює нагромадження та заощадження. Це призводить до скорочення споживання, до недоспоживання товарів і послуг, хоча створюється ілюзія його зростання. Насправді стійке підвищення цін веде до того, що гроші втрачають свою купівельну спроможність. Фактично споживання населення скорочується.

Щоб нейтралізувати негативний вплив інфляції, вживають такі заходи: підвищення облікової ставки відсотка; збільшення податків; скорочення державних витрат; сповільнення темпів зростання або навіть «заморожування» заробітної плати, а також вкладів в ощадні каси і банки; контроль за рухом цін, заробітків і прибутків, тобто проводять «політику доходів». Це сприяє стабільності цін, але спричиняє інші економічні потрясіння — спад виробництва, банкрутства, зростання безробіття, врешті-решт обмеження споживання.

Інфляція, знецінюючи заощадження та нагромадження, стимулює зростання сукупного попиту. Дефляційна політика, навпаки, стримує зростання споживання і створює сприятливі умови для заощадження і нагромадження.

Якщо споживає (споживчі витрати) все населення, то нагромадження (інвестиції) здійснюють підприємці, а заощадження — підприємці та споживачі.

Заощадження залежать від стану економіки (у періоди спадів і криз вони скорочуються), доходів населення (чим вищий дохід, тим більша ймовірність, що певна його частина буде заощаджена), політики держави щодо інфляції, стабільності грошової системи, наявності пенсійних гарантій для трудящих. Заощадження — це відкладений попит. Тому збільшення заощаджень зменшує і споживання, і нагромадження, і навпаки. Водночас заощадження населення є джерелом нагромадження для підприємців, що звертаються у банки за позичковими коштами. Отже, чим більше заощаджує населення, тим ширша фінансова основа для наступних інвестицій. В Україні чисті заощадження у другій половині 90-х років були мізерними. Так, якщо норма чистих заощаджень становила у 1997 р. в Австрії 13%, у Росії — майже 11%, то в Україні — лише 0,34%. Нагромадження залежить від стану економіки, стабільності грошового обігу, перспективи попиту на нову продукцію, рівня відсотка за вклади і кредити, розміру податків, вартості основних факторів виробництва — сировини, обладнання, робочої сили. Чим більші нагромадження, тим менша частка заощаджень і споживання, вужчий споживчий попит.

Отже, між споживанням, заощадженням і нагромадженням існує обернена залежність. Але так буває не завжди. Антагонізм їх взаємовідносин характерний для періодів низьких темпів зростання, статичного стану економіки або тих випадків, коли переважають екстенсивні методи господарювання. З підвищенням інтенсифікації господарських процесів, зростанням продуктивності праці, збільшенням ВВП споживання і заощадження можуть збільшуватися одночасно.

Заощадження та нагромадження визначають рівень національного виробництва та рівень зайнятості, але по-різному. Чим більші їхні величини, тим нижчий споживчий попит, тобто відбувається скорочення, а отже, зменшення зайнятості. Водночас нагромадження сприяє зростанню інвестиційного попиту та збільшенню зайнятості у відповідних галузях виробництва, що, у свою чергу, стимулює підвищення споживчого попиту.

Але такий прямий вплив нагромадження на зайнятість робочої сили можливий лише за екстенсивного типу господарювання. Глибокі зміни в техніці та технології зумовлюють зростання потреб у засобах виробництва при скороченні зайнятої частини робочої сили або сповільненні темпів приросту кадрів. Унаслідок інтенсифікації виробничих процесів і скорочення зайнятості споживчий попит і заощадження зменшуються, тому держава повинна стимулювати сукупний попит, підвищувати рівень споживання певних верств населення.

Податки, закупівля державою товарів і послуг, експорт та імпорт — це фактори, які впливають на сукупний попит ззовні. Вони пов'язані переважно з державним регулюванням економіки і можуть істотно стимулювати збільшення сукупного попиту або значно гальмувати його.

З розвитком попиту пов'язане поняття «місткість» (обсяг) ринку.

Місткість ринку — найвищий обсяг реалізації продукції за певного рівня платоспроможного попиту, товарної пропозиції та цін.

Чим ширший платоспроможний попит населення, тим більший обсяг ринку, легше розв'язується проблема реалізації. Одним із засобів підвищення платоспроможності попиту населення, що стимулює збільшення обсягу ринку, стала соціальна політика держави у повоєнні роки.

Сукупна пропозиція — друга сторона ринкової структури. Вона визначається обсягом випущеної продукції (виконаних робіт), рівнем витрат виробництва та рівнем цін, станом продуктивності праці, розвитком науково-технічного прогресу, спрямованістю державного внутрішньополітичного курсу. Її обсяг і склад залежать і від ступеня монополізації економіки. Адже монополія реалізує насамперед свої інтереси як виробника. Тому з метою одержання додаткового прибутку вона може йти на штучне скорочення обсягу виробництва та створення таким чином штучного дефіциту і високих цін на свою продукцію. Якщо в умовах вільної конкуренції сукупний попит зростає під впливом підвищення цін, то в умовах монополізації підвищення цін не обов'язково стимулює зростання пропозиції, вона може скорочуватися із зростанням цін. Прагнення монополій до надприбутків завдає шкоди ринковому механізму саморегуляції, що змушує державу вдаватися до активної антитрестівської політики, контролювати процес ціноутворення.

Сукупна пропозиція зростає із зниженням витрат виробництва, появою нових товарів, розширенням сфери послуг, тенденцією підвищення цін.

Попит і пропозиція не завжди врівноважують одне одного. Вони можуть різнитися кількісно, якісно, структурно, темпами зростання. Рівновага між ними виникає як окремий випадок їх постійної нерівноваги. Крім того, обсяг попиту може бути меншим від обсягу пропозиції через збільшення заощаджень, які, скорочуючи поточний сукупний попит, фінансове «підготовують» інвестиції та майбутню пропозицію.

Взаємодія та взаємозв'язок попиту і пропозиції здійснюються через систему цін. Ціни на ринку рухаються у певних межах (якщо ми розглядаємо випадок конкуренції). Верхньою їх межею, тобто максимально високою, є ціна попиту, що визначається купівельною спроможністю споживача. Зниження цієї ціни стимулюватиме розширення попиту. На другому кінці шкали — ціна пропозиції — максимально низький для виробника рівень ціни, за якого виробництво продукції за техніки і технології, що склалися, досягнутого рівня продуктивності праці забезпечує покриття витрат і приносить прибуток. Ціна пропозиції може бути знижена із скороченням витрат виробництва, вдосконаленням його структури й організації, під впливом конкуренції.

Конкуренція між виробниками і споживачами, а також серед самих виробників супроводжується постійним рухом ціни попиту та ціни пропозиції. На певному етапі вони перетинаються, і виникає нова ціна — ціна рівноваги. Вона означає певну збалансованість інтересів виробника і споживача, відповідність попиту і пропозиції, оптимізацію національного ринку за цими параметрами.

Ціна рівноваги рухлива, оскільки рухливе співвідношення попиту та пропозиції. Якщо попит скорочується, а пропозиція тимчасово залишається на тому ж рівні (темпи їх динаміки дуже різняться між собою), то ціна рівноваги знизиться до того рівня, за якого частині виробників стане невигідно виробляти цей товар, і його пропозиція скоротиться. Якщо попит, навпаки, різко зростає, а зростання пропозиції тимчасово відстає від нього, то ціна рівноваги підвищується, стимулюючи розширення виробництва. Отже, через деякий час у будь-якому з розглянутих варіантів попит врівноважується пропозицією, встановлюється ціна їхньої рівноваги.

У ринковій економіці одночасно діють сили рівноваги і нерівноваги; рівновага здійснюється через нерівновагу. Нерівновага виникає об'єктивно внаслідок безперервного розвитку науково-технічного прогресу, розбіжності в часі, у кількісному та структурному аспектах попиту та

пропозиції. Нагромадження сил нерівноваги приводить економіку до стресу, до тяжких наслідків. Водночас рівновага необхідна, оскільки вона означає, що економіка працює не на межі, не перевантажена, зберігаються резерви для маневрування та перебудови. Нерівновага посилюється в період невизначеності в економіці, невизначеності її перспектив. Тому найважливіше завдання регулювання державою ринку полягає у зменшенні цієї невизначеності, збалансованості попиту та пропозиції на макрорівні.

Форми і методи державного регулювання економіки

Структура механізму регулювання. Основними елементами механізму регулювання капіталістичного господарства, а отже й збалансованості національного ринку в умовах сучасного капіталізму є:

1. Ринкове регулювання. Воно здійснюється за допомогою механізму конкуренції, динаміки ринкових цін, стихійного вирівнювання попиту і пропозиції тощо. Таке регулювання обмежене переважно рамками демонополізованого сектора економіки, в якому налічується понад 95% усіх підприємств (у США їх майже 23 млн), які виробляють до 40% ВВП, зайнята більша частина найманих робітників.

2. Корпоративна (а в її межах монополістична або олігополістична) планоірність. Гігантські багатогалузеві концерни за допомогою ЕОМ, маркетингу постійно вивчають масовий попит (його структуру, динаміку), формують його. Тому виробництво товарів концернами зорієнтоване на відомий ринок на основі попередніх погоджень щодо номенклатури продукції, її кількості й якості. У наш час на світовий капіталістичний ринок за попередніми домовленостями між виробниками та споживачами надходить до 70% усіх товарів, основну масу яких виробляють гігантські монополістичні об'єднання.

3. Державні замовлення. Закупівля значної частини продукції зумовлює гарантований попит на неї. Так, закупівля державою товарів і послуг становила наприкінці 90-х років понад 1,3 трлн дол., а виконанням цих замовлень зайнято до 20% сукупної робочої сили.

Між складовими елементами механізму регулювання сучасного капіталізму відбувається взаємодія, взаємопроникнення. Це означає, наприклад, що механізм ринково-

го регулювання певною мірою доповнює корпоративну планомірність, а вона, у свою чергу, частково поширюється і на немонополізований сектор економіки. Так, деякі деталі для виробництва автомобілів могутньої автомобільної корпорації «Дженерал моторз» постачають приблизно 40 тис. дрібних і середніх підприємств-постачальників, а частка закупівель у загальній сумі обороту цієї компанії досягає 48%. Це означає, що ці підприємства немонополізованого сектора економіки втягнуті в орбіту корпоративної планомірності.

Найважливішою ланкою такої планомірності є приватномонополістичне планування у межах гігантських транснаціональних корпорацій (ТНК). Ядро їх діяльності — внутріфірмові операції.

Найважливіші напрями державного регулювання економіки, а отже, і встановлення рівноваги національного ринку: 1) антициклічне регулювання, що має короткочасний характер і спрямоване на послаблення циклічних коливань, зниження рівня інфляції; 2) програмування (капіталістична планомірність), що має тривалий характер, прагне цілеспрямовано впливати на обсяг і напрями капіталовкладень, зміну структури народного господарства, тобто має стратегічні цілі.

Для досягнення як короткочасних, так і тривалих цілей використовують: 1) пряме адміністративне та правове регулювання, що здійснюється за допомогою прийняття законодавчих актів і дій виконавчої влади (указів, постанов тощо); 2) непряме регулювання, що ґрунтується на використанні різних економічних, зокрема фінансових, важелів (зміна ставки податків, норми позичкового відсотка та ін.). Економічна роль держави у цьому разі полягає в забезпеченні регулювання суспільного капіталу загалом.

Антициклічне регулювання передбачає використання таких методів, як бюджетна та кредитно-грошова політика. У першому випадку з метою впливу на платоспроможний попит населення маневрують державними витратами та податками (коли попит недостатній, збільшуються державні капіталовкладення, знижуються податки та ін.; коли він надмірний — державні витрати скорочуються, а податки зростають). Стимулювання попиту, як правило, посилює інфляцію, а антиінфляційне регулювання посилює застій.

За кредитно-грошового регулювання центральні банки збільшують або зменшують кількість грошей в обігу і ставки позичкового відсотка. Важливу роль у багатьох

розвинутих країнах світу відіграє програмування економіки, що передбачає складання п'ятирічних планів розвитку народного господарства та комплекс заходів щодо їх реалізації. Найбільшого розвитку воно набуло у 50—80-ті роки у Франції та Голландії. Так, у Франції розробляють п'ятирічні плани, які містять систему показників обсягів виробництва, динаміки національного доходу, модернізації промисловості та торгівлі, розвитку інфраструктури, наукових досліджень, підготовки робочої сили, житлового будівництва та ін. На 1998—2002 рр. прийнято 12-й п'ятирічний план. Виконання планів держави прагне підтримати конкретними фінансовими програмами, планами структурної перебудови економіки (розвиток галузей, що визначають науково-технічний прогрес, наприклад, машинобудування, і «згорання» нерентабельних галузей, зокрема видобутку вугілля).

За своєю соціально-економічною сутністю державна капіталістична планомірність означає планомірне вилучення прибутків, централізоване регулювання пропорцій економіки, темпів її розвитку.

Здійснення капіталістичної планомірності не передбачає комплексності та директивності, тобто вона ґрунтується не на встановлених державою обов'язкових нормах, а на орієнтовних показниках і рекомендаціях, що не є обов'язковими для виконання. Тому таку планомірність називають індикативним плануванням. У деяких промислово розвинутих країнах загальнонаціональні плани зводяться дедалі більше лише до прогнозування без прямого забезпечення фінансовими та іншими програмами, до бюджетного планування тощо.

Основні методи державного регулювання економіки. Важливими методами державно-корпоративного регулювання капіталістичної економіки є: 1) проведення реформ в оподаткуванні корпорацій, державних підприємств і підприємств немонополізованого сектора економіки; 2) державне стимулювання НДДКР, або науково-технічна політика; 3) активна амортизаційна політика; 4) кредитно-грошова політика; 5) здійснення структурної або промислової політики.

Проблеми оподаткування компаній частково розглядалися при з'ясуванні попереднього питання і докладніше розглядатимуться у темі 3.3. Про оподаткування доходів трудящих йшлося при розгляді питання про сутність реальної заробітної плати. Тому коротко охаракте-

ризуємо еволюцію податкової політики у США в повоєнний період стосовно прибутків корпорацій.

Після Другої світової війни до 1957 р. прибутки компаній США до 25 тис. дол. оподатковувалися за ставкою 25%, а вищі від цієї суми — за ставкою 48%. Поступово відбувалося скорочення верхньої шкали оподаткування монополій. У 1987—1988 фінансовому році максимальна ставка податку на прибуток знизилася до 34%.

Як вважають консервативні уряди, високі податки стримують інвестиційний процес, послаблюють процес нагромадження капіталу. Таке пояснення має певний сенс. Але корпорації не схильні одразу ж вкладати накопичені таким чином кошти у розширення діючих підприємств і будівництво нових. Значні суми вони, як і до того, витрачають на фінансові спекуляції, будівництво дорогих готелів, будинків відпочинку й інших аналогічних об'єктів, чим не сприяють або мало сприяють пожвавленню економіки. Крім того, багато гігантських корпорацій, як правило, не сплачують законодавчо встановлених ставок податку, проте це не означає капіталізації ними зекономлених сум прибутку. Податкові реформи держави стримуються також необхідністю забезпечити нормальні, неінфляційні доходи для покриття дефіцитів.

Щоб послабити дію тенденції до гальмування корпораціями науково-технічного прогресу і нагромадження капіталу, держава активно стимулює розвиток НДДКР, проводить науково-технічну політику. Так, частка федерального уряду США на початку 90-х років у фінансуванні цих витрат становила майже 50%, але у наступні роки знизилась. Держава будує великі науково-дослідні центри та лабораторії, а відтак передає їх монополіям, створює науко- та капіталомісткі галузі промисловості, передає патенти на ліцензії, урядові замовлення на НДДКР, готує наукові кадри.

Основними елементами науково-технічної політики, що утворюють у сукупності її господарський механізм (механізм здійснення державної науково-технічної політики), є:

1. Визначення та встановлення пріоритетів науково-технічного розвитку відповідно до головних цілей загальнодержавної стратегії, прогнозування науково-технічного розвитку. З початку сучасного етапу розгортання НТР (приблизно із середини 70-х років) у розвинутих країнах Заходу відбуваються істотні якісні зрушення у пріоритетах науково-технічного розвитку. Оскільки головною метою загальнодержавної стратегії в цих країнах

проголошено розвиток наукомістких і високотехнічних галузей (біотехнології, електронно-обчислювальної техніки, комплексної автоматизації виробництва на основі найновіших досягнень електроніки та робототехніки, розгалуженої інформаційної системи, створення нових композитних матеріалів, виробництва ядерної та термо-ядерної енергії, створення телекомунікацій з використанням лазерної техніки та ін.), відповідно розробляються галузеві науково-технічні програми розвитку, здійснюється їх фінансування.

2. Організаційне та ресурсне забезпечення реалізації ключових напрямів НТП. Основні ланки цього елемента: 1) розподіл державних ресурсів між різними секторами сфери наукових досліджень (приватним і державним, а в межах останнього — між державними лабораторіями, вузами і між неприбутковими науковими центрами) й виконання досліджень і розробок у державних наукових центрах; 2) функціонування державної контрактної системи, за допомогою якої здійснюється фінансування науково-дослідних розробок і забезпечується гарантований ринок збуту для промислових корпорацій; 3) непряме державне стимулювання НДДКР у недержавному секторі господарства через податкову, амортизаційну, патентну, антитрестівську та зовнішньоторговельну політику; 4) формування інноваційного клімату в економіці та інфраструктурі, забезпечення досліджень і розробок, у тому числі національних служб науково-технічної інформації, стандартизації, статистики, вивчення зарубіжного досвіду та міжнародне співробітництво; 5) вдосконалення та фінансування системи освіти, підготовка і перепідготовка кадрів вищої кваліфікації.

3. Оцінка результатів, одержаних у процесі реалізації науково-технічної політики. При цьому оцінюються можливі наслідки НТП, здійснюється коригування такої політики.

Проведення державою науково-технічної політики пов'язане й з певними проблемами, що значно послаблює її ефективність, ускладнює досягнення рівноваги та збалансованості у функціонуванні національного ринку. Це передусім такі проблеми: значна мілітаризація економіки; відсутність координаційних центрів; дублювання наукових досліджень; розпорошеність фінансових коштів; гостра нестача засобів для проведення НДДКР у багатьох цивільних галузях промисловості, сільського господарства; несвоєчасна підготовка наукових кадрів; перенасичення військових НДДКР та їх низьке використання у

цивільних галузях, що спричиняє поглиблення суперечностей між наукою та монополістичною власністю.

Амортизаційна політика уряду — важливий метод державно-монополістичного регулювання економіки. Держава проводить політику прискореної амортизації. Так, у США в 1981 р. законодавчо впроваджено нові терміни амортизаційного списання машин і обладнання (для транспортних засобів — 3 роки, обладнання — 5 років, виробничих споруд і будов — 15 років).

З погляду нагромадження капіталу політика прискореної амортизації означає зростання частки амортизації у внутрішніх джерелах нагромадження. Така політика дає змогу корпораціям приховувати значну частину прибутків від сплати податків, оскільки суми амортизаційних відрахувань не оподатковуються. Хоч політика прискореної амортизації сприяє пожвавленню процесу виробництва, за умов хронічної недовантаженості виробничих потужностей вона прискорює надмірне нагромадження основного капіталу.

Кредитна система розвинутих країн опосередковує весь процес суспільного виробництва та нагромадження капіталу. Елементами кредитної політики є операції з державними цінними паперами на відкритому ринку, регулювання рівня банківського відсотка, пряме регулювання банківських резервів.

Основний елемент кредитної системи США — Федеральна резервна система (ФРС), яка виконує функції центрального банку. Посаду голови ради керуючих ФРС нерідко називають другою за важливістю (після президента) державною посадою. До структури ФРС належать 12 федеральних резервних банків, кожен з яких виконує функції центрального банку у своєму окрузі. На них припадає 75% всіх банківських депозитів країни. Рада керуючих визначає норми резервів банків і ощадних кас, затверджує зміни в обліковій ставці федеральних резервних банків, бере участь у купівлі-продажу урядових цінних паперів, регулюючи таким чином кількість грошей в обігу.

Так, коли Центральний банк скуповує частину цінних паперів (акцій, облігацій тощо), отримані при цьому їх власниками гроші осідають у банках і дають змогу надавати кредити. Щоб уникнути цього, Центральний банк продає частину цінних паперів, заморожуючи використання одержаних грошей. Як емісійний центр усієї країни, регулятор відсоткових ставок, банківських резервів, ФРС впливає на діяльність усіх комерційних і ощадних

банків, страхових компаній, пенсійних фондів та інших фінансових інститутів.

У 1979 р. ФРС перейшла до нових методів кредитно-грошового регулювання економіки. Боротьба з інфляцією, хоч і вимагає значних коштів, проголошена центром стратегії державного регулювання при одночасному жорсткому контролі за зростанням грошової маси. У попередні роки ставилося за мету досягнення «повної зайнятості» та стабілізації економічного циклу. Тому, незважаючи на глибоку кризу 1981—1982 рр., ставки відсотка для першокласних кредиторів досягли 20.

Здійснення такої політики певною мірою зменшило інфляцію (середній рівень цін у 1982—1985 рр. знизився на 6,6%), але призвело до значного підвищення відсоткових ставок, гальмування економічного зростання. Високі відсоткові ставки стимулювали значний приплив капіталів у США, що загрожувало перетворенню країни на міжнародного боржника. Так, у 1987 р. чиста зовнішня заборгованість США (різниця між обсягом зарубіжних активів і зобов'язаннями перед іноземними інвесторами) досягла 400 млрд дол. Наприкінці 90-х років приплив капіталів становив майже 600 млрд дол. Тому з послабленням інфляційних процесів, зростанням армії безробітних ФРС стала проводити помірнішу кредитно-грошову політику.

Банківська система США та інших країн Заходу регулює масштаби надання кредитів. Комерційні банки частину своїх активів (майже 20%) зобов'язані зберігати у вигляді касового резерву в Центральному банку. Резервна норма, за рішенням цього банку, може коливатись у невеликих межах. За цих умов розширення кредиту, що надається комерційним банкам, відбувається залежно від величини приросту більш як у 5 разів. Із підвищенням Центральним банком резервної норми банківські обороти зменшуються, з її зменшенням — зростають.

Відсоток, за який банки надають позичку своїм клієнтам, залежить передусім від відсотка за кредити ФРС, надані ним комерційним та іншим кредитним установам. Величина відсотків за кредити ФРС є нижньою межею ефективності надання кредитів. Вона називається *обліковою ставкою*. Так, у США в 1985 р. облікова ставка становила 7,5%. Відсоток, за який комерційні банки надають позичку своїм клієнтам, дістав назву *комерційного відсотка*. У тому ж 1985 р. банки надавали першокласним клієнтам позичку з розрахунку 9,5%. На початку 2000 р. облікова ставка у США становила 5,5%. Від спів-

відношення облікових і комерційних ставок значною мірою залежать загальні масштаби як ринку позичкових капіталів, так і грошового обігу. Встановлення високих відсоткових ставок стримує темпи зростання інфляції.

Для оздоровлення кредитної системи в Україні, що, у свою чергу, сприятиме подоланню інфляційних процесів, зміцненню стабільності грошової системи, потрібно: 1) запозичувати позитивний досвід інших країн; 2) збільшити частку держави у банківській системі; 3) посилити державне регулювання комерційними банками; 4) спрямувати кредитний механізм на потреби розвитку національного виробництва (з цією метою слід значно здешевити кредити); 5) завоювати довіру в населення, на руках у якого перебуває до 15 млрд дол.; 6) створити нову мережу комерційних банків та інших спеціалізованих закладів, формувати умови для їх конкуренції.

Під впливом НТР відбуваються важливі структурні зміни в економіці розвинутих країн світу, зокрема частка матеріального виробництва у ВВП зменшилась, а нематеріального зросла. Водночас в умовах НТР відбувається глибоке взаємопроникнення цих сфер. Це виявляється у створенні інформаційних технологій, виникненні й інтенсивному розвитку гігантських індустріально-промислових комплексів, які забезпечують збирання, обробку, систематизацію інформації та її передання кінцевому споживачеві. У таких комплексах інформація, зв'язок і мікроелектроніка є невід'ємними складовими цілісної органічної системи. Одна з ланок цієї системи — широка мережа інформаційних пунктів удома. Такі комплекси потребують витрат.

Розгортання НТР зумовить ще глибші структурні зрушення в економіці. У 2000 р. до 70% всієї робочої сили у розвинутих країнах Заходу було зайнято в інформаційному та «комунікаційному» секторах економіки. Тому більша частина капіталовкладень, найновішого обладнання спрямовувалася у наукові лабораторії, торгівлю, фінансово-кредитну сферу, загалом у сферу послуг.

Відбуваються важливі структурні зміни всередині промисловості, між промисловістю та сільським господарством. Це вимагає проведення державної довготривалої структурної політики, тобто регулювання державою темпів і пропорцій розвитку основних сфер і галузей економіки, окремих регіонів. В сучасних умовах держава є ініціатором і організатором стратегічного науково-технічного прогнозування та програмування розробки і втілення середньо- і довгострокових програм розвитку галузей, що визначають НТР, впровадження нових технологій.

Основним інструментом впливу держави на структурну перебудову економіки є організація, фінансування та стимулювання науково-технічних досліджень, особливо фундаментальних, підготовка кадрів (інженерних, наукових, освіченої та кваліфікованої робочої сили), створення інженерно-дослідних центрів.

Держава також розробляє середньотермінові заходи щодо модернізації таких галузей промисловості, як вугільна, кораблебудівна, чорна металургія. Активізується участь держави у розвитку окремих відсталих регіонів, зростанні ефективності та конкурентоздатності національних ТНК. З цією метою їм надаються пільгові кредити, податкові знижки, гарантії на випадок непередбачених ситуацій.

Важливою особливістю державно-монополістичного регулювання капіталістичної економіки наприкінці 70-х років і в наступний період у промислово розвинутих країнах, де до влади прийшло консервативне керівництво, є деяке послаблення адміністративних важелів державного втручання на національному рівні, монетаристських заходів при одночасному посиленні регулювання пріоритетних напрямів розгортання НТР та державно-монополістичного регулювання на наднаціональному рівні, яке здійснюється в межах регіональних економічних об'єднань, міжнародних економічних організацій. Проте на початку 90-х років зростає роль кейнсіанських важелів, що виявляється у збільшенні частки одержавленого національного доходу.

Запитання. Завдання

1. Розкрийте сутність національного ринку.
2. Назвіть основні елементи сучасного регульованого ринку.
3. Які найважливіші народногосподарські пропорції в межах національного ринку?
4. Поясніть механізм досягнення збалансованості попиту й пропозиції.
5. Які існують методи державного регулювання економіки?

3.3. Фінансова та банківська системи

Фінансові та кредитні відносини — важливі елементи економічної системи. Вони пов'язані з утворенням та використанням грошових ресурсів для задоволення потреб розширеного відтворення, регулювання мікроекономічних процесів у суспільстві, проведення економічної та соціальної політики.

Фінанси в системі економічних відносин

Бюджетна система.

Фінанси — певна сукупність відносин власності щодо формування та використання фондів грошових ресурсів.

З одного боку, вони виражають відносини привласнення частини необхідного та додаткового продукту, що виникають між державою, суб'єктами підприємницької діяльності та громадянами. З іншого боку, це грошові фонди, які опосередковують рух матеріальних та людських ресурсів. *Основними функціями фінансів є:*

1) нагромадження необхідної кількості грошових фондів (у тому числі капіталу) для здійснення процесу розширеного відтворення продуктивних сил і насамперед основної продуктивної сили (людини-працівника);

2) регулювання державою за допомогою фінансів розвитку економічної системи, зокрема технологічного способу виробництва та відносин власності. У межах цієї функції виділяють контрольну функцію фінансів, яка передбачає контроль держави за порядком акумулювання грошових коштів підприємствами, фінансово-кредитними інститутами та організаціями.

Основними суб'єктами фінансової системи є державні фінанси, фінанси підприємств і фінанси населення. *Державні фінанси* — сукупність грошових фондів, які акумулюються в руках держави і використовуються для виконання її (держави) соціально-економічних та інших функцій. *Фінанси підприємств* — сукупність грошових ресурсів для здійснення процесу відтворення (тобто виробництва, обміну, розподілу і споживання) у межах певного підприємства. *Фінанси населення* — грошові ресурси, що формуються у жителів країни з доходів, отриманих від трудової та господарської діяльності, або зі спадщини і спрямовуються на примноження їх власності.

Бюджетна система — сукупність усіх бюджетів країни в їх взаємодії.

Цілісність бюджетної системи забезпечується докладним ув'язуванням доходів та витрат уряду, закріпленим у юридичних нормах. Бюджетна система залежить від державного устрою країни (унітарна чи федеральна держава), її економічної, політичної та інших підсистем і складається з двох або трьох ланок. Так, бюджетна система унітарних, тобто єдиних держав (Великобританії, Франції) складається лише з двох ланок — державного і місцевого бюджетів. До бюджетної системи федеральних держав належить ще третя, середня ланка — бюджети членів федерації: у США — це бюджети штатів, у Німеччині — земель, у Швейцарії — кантонів, у колишньому СРСР — республік.

Після проголошення державної незалежності України її бюджетна система стала змішаною. Наявність Кримської Автономної Республіки, уряд якої складає і затверджує свій бюджет через власні виборчі органи, робить бюджетну систему України частково триступінчастою. Всі інші ланки бюджетної системи двоступінчасті.

На державний бюджет (бюджет центрального уряду) покладаються функції оборони, управління народним господарством, зовнішні зв'язки держави, охорона кордонів, пошта, зв'язок, залізниці, грошовий обіг та ін. Зростає роль центрального бюджету в розвитку освіти, охорони навколишнього середовища, соціального забезпечення, у перерозподілі національного доходу тощо.

На місцеві бюджети покладається функція розвитку комунального господарства, будівництво певних об'єктів економічної та соціальної інфраструктури, розвиток охорони здоров'я, освіти (частково), утримання поліції та ін.

На початкових етапах виникнення бюджетної системи характерною була підпорядкованість державного (центрального) бюджету місцевим бюджетам. Так, у США до прийняття Конституції 1787 р. федеральний уряд покривав свої витрати за рахунок відрахувань окремих штатів. Витрати федерального бюджету були незначні. До Першої світової війни за обсягом акумульованих коштів переважали місцеві бюджети (частка бюджетів штатів і місцевих органів влади становила майже 73%).

Після Другої світової війни на федеральний бюджет припадало вже майже 86% витрат бюджетної системи США. В останні десятиріччя частка місцевих бюджетів у 9 розвинутих країнах Заходу та Японії збільшується, а центральних — дещо зменшується. Акумульовані державою у бюджеті всіх ланок величезні кошти (у США до 40% національного доходу, в Німеччині, Франції та інших країнах — від 50 до 55%) — найважливіший узагальнюючий показник розвитку соціально-економічних функцій держави, одержавлення власності, регулювання макроекономічних процесів тощо. В період розгортання НТР держава здійснює також розвиток науки (насамперед фундаментальних наукових досліджень), наукомістких галузей і виробництв, проводить активну структурну політику.

Джерелом державних (центральных) бюджетів є такі види податків: подохідний податок, податок на прибутки компаній, акцизи, митні збори, доходи від державних позик, які випускає центральний уряд, а також доходи від об'єктів державної власності. Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок окремих податків (здебільшого помайнового), від муніципальної власності (наприклад, ренти від будинків), окремих акцизів, випуску позик, що розміщуються через різні фінансові інститути (банки, страхові компанії та ін.) тощо.

Доходи бюджетів членів федерації (у США — штатів, у Німеччині — земель) також формуються за рахунок податків (у США непрямих, у Німеччині — прямих), випуску позик.

Доходи центральных бюджетів спрямовуються переважно на соціальні цілі (виплату пенсій, допомогу у разі безробіття, розвиток освіти, охорони здоров'я), суто економічні витрати (на розвиток енергетики, комунального

господарства, проведення регіональної політики, охорону навколишнього середовища). На перші дві (соціальні та економічні) статті витрат у розвинутих країнах світу йде понад 50% всіх доходів, у тому числі до 80% — на соціальні та 20% — на економічні цілі. Третя стаття витрат державного бюджету — військові витрати, четверта — виплата відсотків по державному боргу. В останні десятиріччя військові витрати дещо скорочуються, а соціальні та економічні зростають.

В унітарних державах питома вага центральних бюджетів становить майже 75% всіх витрат, у федеральних значно менше: у США — приблизно 60%, у Німеччині — понад 40%. В унітарних державах бюджетна система є централізованою, затверджується центральними урядами, які надають відповідні кошти на витрати місцевих органів влади. У Великобританії такі кошти надаються у формі дотацій, цільових субсидій та позик, в Японії — субсидій. Держава, крім того, виділяє цільові кошти місцевим органам влади на будівництво портів, гідроелектростанцій, ліквідацію наслідків стихійного лиха та ін. Проект бюджету готує центральний уряд, затверджує законодавча влада. У США процес формування федерального бюджету починається за 18 місяців до початку фінансового року, а його проект президент подає до Конгресу за 9 місяців до початку фінансового року.

В Україні бюджети регіонів формуються з різним ступенем централізації та надання їм дотації. Так, у 2000 р. місцеві бюджети отримали дотацій 4,1 млрд грн.

Державні доходи.

Державні доходи — виражені у грошовій формі відносини економічної власності (привласнення) між державою та юридичними і фізичними особами в процесі вилучення (привласнення) державою частини необхідного та додаткового продукту.

Їх необхідність зумовлена появою держави, виконуваних нею функцій, неспроможністю недержавних організацій та інститутів забезпечити стабільний розвиток суспільства. Основним джерелом витрат у більшості суспільно-економічних формацій були податки. Вони забезпечували 95—97% державних доходів.

У рабовласницькому суспільстві значна частина державних доходів формувалася від привласнення додаткового і частини необхідного продукту, створеного працею рабів у копальнях, великих державних майстернях тощо, а також від податкових надходжень з громадян. Письмові згадки про податки датовані IV тисячоліттям до н.е.

В епоху феодалізму основним джерелом державних доходів були податки у грошовій та натуральній формі, які вилучалися від земельних володінь короля.

Державні доходи поділяються на внутрішні й зовнішні. Внутрішні держава отримує всередині країни, зовнішні — за її межами (кредити, допомога з інших країн). До зовнішніх джерел окремі держави вдаються переважно під час війни. Так, під час Другої світової війни майже 1/3 всіх державних доходів у Німеччині та Японії припадало на зовнішні джерела.

Кредити з інших країн, міжнародних економічних організацій намагаються отримати Україна, інші держави СНД, країни колишньої соціалістичної співдружності та «третього світу».

До внутрішніх державних доходів, як уже зазначалося, належать різні види податків та неподаткові доходи. До неподаткових доходів належать доходи від державних підприємств і майна та державний кредит.

На початку ХХ ст. за допомогою податків у розвинутих країнах світу в доходах держави акумулювалося майже 10% національного доходу, а наприкінці століття — до 50%. Значні кількісні зміни у величині податків супроводжуються серйозними якісними зрушеннями. Податки із суто фіскального явища перетворювалися на важливий інструмент регулювання економіки, функціонування сучасної економічної системи, її розвитку. Без їх вилучення і наступного розподілу неможливо було б забезпечити нормальний процес відтворення будь-якого елемента економічної системи, зокрема сучасного працівника (як основної продуктивної сили), науки тощо, сформувати ефективний господарський механізм, забезпечити плюралізм форм власності та ін.

Основними видами податків у розвинутих країнах світу є особистий податок, податок на додану вартість, податок на прибутки компаній та податок на соціальне страхування.

Питома вага *особистого податку* у державних доходах у розвинутих країнах (державах-членах Організації економічного співробітництва і розвитку, куди входять 29 наймогутніших країн) становила наприкінці 90-х років приблизно 30%, а в окремих державах (Австралія, Фінляндія, Данія, Німеччина) — майже 48%. На протилежному полюсі щодо обсягів вилучення цього податку — Франція та Греція, в яких питома вага особистого податку становить до 12%. Із заробітної плати типового працівника у деяких передових

В епоху феодалізму основним джерелом державних доходів були податки у грошовій та натуральній формі, які вилучалися від земельних володінь короля.

Державні доходи поділяються на внутрішні й зовнішні. Внутрішні держава отримує всередині країни, зовнішні — за її межами (кредити, допомога з інших країн). До зовнішніх джерел окремі держави вдаються переважно під час війни. Так, під час Другої світової війни майже 1/3 всіх державних доходів у Німеччині та Японії припадало на зовнішні джерела.

Кредити з інших країн, міжнародних економічних організацій намагаються отримати Україна, інші держави СНД, країни колишньої соціалістичної співдружності та «третього світу».

До внутрішніх державних доходів, як уже зазначалося, належать різні види податків та неподаткові доходи. До неподаткових доходів належать доходи від державних підприємств і майна та державний кредит.

На початку ХХ ст. за допомогою податків у розвинутих країнах світу в доходах держави акумулювалося майже 10% національного доходу, а наприкінці століття — до 50%. Значні кількісні зміни у величині податків супроводжуються серйозними якісними зрушеннями. Податки із суто фіскального явища перетворювалися на важливий інструмент регулювання економіки, функціонування сучасної економічної системи, її розвитку. Без їх вилучення і наступного розподілу неможливо було б забезпечити нормальний процес відтворення будь-якого елемента економічної системи, зокрема сучасного працівника (як основної продуктивної сили), науки тощо, сформувати ефективний господарський механізм, забезпечити плюралізм форм власності та ін.

Основними видами податків у розвинутих країнах світу є особистий податок, податок на додану вартість, податок на прибутки компаній та податок на соціальне страхування.

Питома вага *особистого податку* в державних доходах у розвинутих країнах (державах-членах Організації економічного співробітництва і розвитку, куди входять 29 наймогутніших країн) становила наприкінці 90-х років приблизно 30%, а в окремих державах (Австралія, Фінляндія, Данія, Німеччина) — майже 48%. На протилежному полюсі щодо обсягів вилучення цього податку — Франція та Греція, в яких питома вага особистого податку становить до 12%. Із заробітної плати типового працівника у деяких передових

країнах світу вилучається від 26 до 35% подохідного податку. Водночас спостерігається зниження максимальної ставки особистого подохідного податку, що приносить найбільшу вигоду крупним капіталістам.

Податок на додану вартість (як універсальний акциз) у розвинутих країнах світу коливається від 14 до 25% в загальній сумі податкових надходжень державного бюджету. Його зростання в останні десятиріччя супроводжувалося зменшенням у більшості країн частки *податку на прибуток компаній*. Так, у США з 1955 по 1999 рік його питома вага скоротилася з 20 до 10%, у Канаді — з 17 до 8%. В окремих країнах (Італія, Бельгія) цей вид податків дещо зріс.

Податок на соціальне страхування — на третьому місці в структурі податків у розвинутих країнах світу, його питома вага наприкінці 90-х років становила приблизно 24%.

В Україні у 2000 р. державні доходи дорівнювали 48,4 млрд грн., податок на прибуток підприємств — 15,9%, податок на додану вартість — 19,4%, подохідний податок з громадян — 13,2%, акцизний збір — 3,6%. З прийняттям на початку 1997 р. Верховною Радою України нового закону про оподаткування значно зменшаться податки з прибутків підприємств, що стимулюватиме їх інвестиційну діяльність. З метою оздоровлення державних фінансів уряд повинен скасувати або значно скоротити витрати на підтримку неефективних підприємств, на утримання державного апарату та деякі інші непродуктивні статті витрат.

Державні витрати.

Державні витрати — відносини економічної власності (привласнення) між державою та юридичними і фізичними особами в процесі розподілу і споживання частини національного доходу.

Їх виникнення зумовлене появою держави, виконання нею різноманітних функцій.

У рабовласницькому суспільстві державні витрати йшли на ведення війн, будівництво іригаційних споруд, прокладання доріг, утримання державного апарату. В умовах феодального ладу — на ведення війн, утримання державного апарату, будівництво міст, забезпечення грошового обігу, утримання деяких аристократичних родів, придбання предметів розкоші для правителів держави та ін.

В умовах капіталістичного способу виробництва (на нижчій його стадії — XVI—XIX ст.) державні витрати спрямовувалися переважно на военні цілі, утримання

державного апарату, будівництво залізниць, підприємств з великим робочим періодом. У деяких країнах (зокрема в Німеччині) у другій половині XIX ст. частка державних витрат починає спрямовуватися на соціальні цілі. Загалом на цій стадії розвитку капіталізму обсяг державних витрат був незначний. У США, наприклад, у 1848 р. такі витрати становили 48 млн дол.

На вищій стадії розвитку капіталізму масштаби і темпи державних витрат значно зростають. Так, щоб досягти рівня федеральних витрат у США в розмірі 100 млрд дол., потрібно було 180 років існування країни (така сума була досягнута у 1951 р.). Щоб перевищити суму витрат держави у 200 млрд дол., США знадобилося менше 10 років, сума у 300 млрд дол. була досягнута за 4 роки, у 400 млрд — менш як за 3 роки, у 500 млрд — приблизно за 2 роки. Якщо в 1902 р. державні витрати у США становили майже 1,7 млрд дол., то наприкінці 90-х років — до 3 трлн дол. Їх питома вага в національному доході цієї країни становить нині приблизно 40%, в Італії, Німеччині, Франції — від 55 до 60%, що означає досягнення відносно оптимальної величини, після чого може відбуватися як їх незначне скорочення, так і певне збільшення.

Структура державних витрат визначається роллю та вагомістю виконуваних державою функцій. Якщо в середині XIX ст. основна частина державних витрат спрямовувалися на утримання державного апарату й військові цілі, соціальних витрат не було, то в середині 90-х років XX ст. на перше місце вийшли *витрати на соціальні цілі* (розвиток освіти, охорони здоров'я, виплати безробітним, пенсіонерам та ін.). Це зумовлено якісно новою роллю особистісного фактора в сучасному виробництві (значення освіти, кваліфікації, розвитку творчих здібностей працівників тощо), переважанням загальнолюдських цінностей у ціннісних орієнтирах суспільства, зростанням армії безробітних тощо. Тому на соціальні цілі в розвинутих країнах Заходу йде приблизно 35% державних витрат.

Друге місце у структурі державних витрат посідають *витрати на економічні цілі* — житлове будівництво та його реконструкцію, розробку природних ресурсів і охорону навколишнього середовища, сільське господарство, транспорт, науку, зв'язок, державне регулювання і прогнозування економіки та ін. Ці витрати в розвинутих країнах світу становили наприкінці 90-х років до 25—27% державних витрат. Їх висока питома вага зумовлена

перетворенням держави на головну організацію для забезпечення нормального відтворення економічної системи, а державного регулювання — на ядро господарського механізму, а також тим, що недержавні форми власності й ринковий механізм неспроможні розвивати фундаментальні наукові дослідження, подолати екологічну кризу та інші проблеми.

На третьому місці в структурі державних витрат *витрати на військові цілі*. Вони поділяються на прямі та непрямі. До перших належать безпосередні витрати з державного бюджету на оборону. До другої — частина витрат на космічні дослідження, військова допомога іншим країнам, виплата пенсій ветеранам війни. У деяких розвинутих країнах світу (США, Німеччина, Франція) такі витрати становлять до 5% сукупних державних витрат.

Наступна за величиною стаття державних витрат — *витрати на обслуговування державного боргу*. У США в середині 90-х років державний борг становив майже 60% ВВП, в Японії — до 20% сукупних державних витрат (і посідали друге місце у структурі державних витрат, у США — четверте місце). Щорічно на обслуговування державного боргу США витрачають понад 250 млрд дол. Зростання цього боргу і суми виплат по ньому зумовлене величезними військовими витратами, які спричиняють хронічний дефіцит державного бюджету і платіжного балансу. Витрати державного боргу і відсотків за ним здійснюються шляхом викупування державних цінних паперів за кошти з державного бюджету. Частина коштів державного бюджету йде на утримання державного апарату влади, посольств, консульств, оплати внесків до міжнародних організацій та ін.

В Україні у 2000 р. державні витрати зведеного бюджету становили майже 47,3 млрд грн. (приблизно 20% ВВП), у тому числі на підтримку галузей народного господарства — 7,2 млрд грн. (10,9%), соціально-культурних закладів та установ, тобто розвиток освіти, культури, охорони здоров'я та розвиток фізичної культури — 13 млрд грн., на соціальний захист та соціальне забезпечення — 6 млрд грн., на оборону — 2,3 млрд грн. Водночас у процесі перерозподілу 83% національного доходу через державний бюджет має місце надмірний централізм.

Дефіцит бюджету.

Дефіцит бюджету — перевищення витрат державного бюджету над доходами.

Виникнення і зростання дефіциту бюджету зумовлене економічними кризами, милітаризацією економіки, веденням війн, економічною нестабільністю, зростанням заборгованості місцевих бюджетів, безконтрольним зростанням інших витрат з бюджету. В умовах домонополістичного капіталізму бюджетний дефіцит інтенсивно зростає під час війни. З 1931 по 1971 рік дефіцити бюджетів мали місце у США 33 рази і були зумовлені економічними кризами, Другою світовою війною, надмірними військовими витратами. Вперше такий дефіцит було ліквідовано у 1999 р.

На нижчій стадії розвитку капіталізму західні економісти виступали за бездефіцитний державний бюджет, обстоювали тезу про органічну єдність економічного зростання з активним сальдо державного бюджету і стабільність грошової системи. У 1936 р. англійський економіст Дж. Кейнс висунув положення про позитивний вплив дефіциту бюджету на економіку. Неокейнсіанці, розвиваючи теорію Дж. Кейнса, стверджували необхідність збалансованого бюджету в часі, тобто потребу заміни бюджетного дефіциту під час війн і криз активним під час економічних піднесень. Крім того, вони вважали, що періоди великого безробіття повинні супроводжуватися бюджетним дефіцитом, а періоди «повної зайнятості» — перевищенням доходів над витратами.

В Україні у 1991 р. дефіцит бюджету становив 12% ВВП; у 1996 р. — до 6% ВВП, а з урахуванням невиплаченої заробітної плати та інших статей — майже 20% ВВП. У наступні роки обсяг дефіциту державного бюджету істотно скоротився.

Покриття дефіцитів бюджету здійснюється шляхом отримання державних позик і грошової емісії. Щоб отримати ці позики, держава випускала цінні папери — облігації, скарбничі векселі та ін. У США випускають три категорії скарбничих зобов'язань: 1) ринкові цінні папери (вільно продаються і купуються на ринку державних цінних паперів); 2) спеціальні випуски (не обертаються на ринку і розміщуються серед певних урядових установ і фондів); 3) зобов'язання неринкових випусків (за деякими винятками можуть достроково пред'являтися до погашення).

Тримачами федеральних облігацій є: державний сектор, у тому числі Федеральна резервна система, різні фінансові інститути та корпорації, індивідуальні та іноземні тримачі, штатні та місцеві органи. При цьому поступово зростають середня відсоткова ставка і відсоткові

платежі за державний борг. Так, у 1952 р. відсоткова ставка становила 2,3 пункта, а на початку 90-х років — понад 7%. Якщо у 1930 р. на виплату відсотків за державний борг витрачалося 660 млн дол., у 1952 р. — 4,7 млрд дол., у 1983 р. — 128 млрд дол., то наприкінці 90-х років — понад 240 млрд дол.

Серед різних груп тримачів за повоєнний період поступово зменшується питома вага комерційних, взаємоощадних банків, страхових компаній, корпорацій, приватних осіб, але зростає роль іноземних тримачів. Операції передплати та первинного розподілу державних позик здійснюють федеральні резервні банки. Загалом на урядові організації та трастфонди, а також на федеральні резервні банки у США припадає майже половина цінних паперів держави.

Зростання дефіциту бюджету посилює інфляційні процеси, спричиняє кризу державних фінансів, грошової системи, обмеження кредитних ресурсів та ін. В Україні покриття дефіциту бюджету в 1991—1994 рр. здійснювалося за рахунок емісії грошей, що призвело до гіперінфляції, у наступні роки — за рахунок випуску облігацій внутрішньої державної позики та інших джерел.

Банки та їх основні функції

Банківська система.

Банківська система — сукупність різних видів банків та банківських об'єднань у їх взаємозв'язку і взаємодії.

Основними видами банків є комерційні, емісійні, сільськогосподарські, кооперативні та ін. До найважливіших банківських об'єднань належать банківські асоціації, банківські картелі (консорціуми), трести, концерни тощо.

Центральні емісійні банки — головний елемент банківської системи. Вони здійснюють керівництво і контроль за функціонуванням і розвитком усієї банківської системи країни. У США таким банком є Федеральна резервна система, в Німеччині — Бундесбанк, в Україні — Національний банк України.

Взаємодія і взаємозв'язок різних видів банків та банківських об'єднань, внаслідок чого формується банківська система, можливі лише за умови виконання центральним банком своїх основних функцій. У багатьох країнах світу такими функціями є проведення єдиної грошової

політики, кредитної політики, досягнення стабільності грошової одиниці та цін, регулювання економіки та ін. Водночас центральний банк певної країни ставить перед собою специфічні цілі. Так, Бундесбанк Німеччини підтримує основні напрями економічної політики уряду забезпечувати високий рівень зайнятості, постійні темпи економічного зростання. Центральні банки Англії та Японії своєю головною метою проголосили сприяння добробуту населення. Центральний банк України зобов'язаний підтримувати платоспроможний попит населення і розвиток пріоритетних галузей виробництва, сприяти створенню цивілізованого фінансового та валютного ринків та ін. У США Рада керуючих ФРС визначає норми резервів банків і ощадних кас, затверджує зміни в обліковій ставці федеральних банків, бере участь у купівлі-продажу урядових цінних паперів, регулюючи таким чином кількість грошей в обігу. Коли національний банк скуповує частину цінних паперів (акцій, облігацій та ін.), одержані при цьому їх власниками гроші осідають у банках і дають змогу збільшити надання кредитів. Щоб уникнути цього, центральний банк продає частину цінних паперів, заморожуючи використання одержаних грошей. Як емісійний центр усієї країни, регулятор відсоткових ставок, банківських резервів, ФРС впливає на діяльність усіх комерційних і ощадних банків, страхових компаній, пенсійних фондів та інших фінансових інститутів.

В Україні зі створенням Національного банку України (НБУ) у вересні 1991р. почався процес формування дворівневої структури банківської системи, представленої, з одного боку, НБУ, а з іншого — мережею комерційних банків і банківських інститутів. Останні, будучи економічно незалежними (не відповідають за зобов'язання держави), повинні на засадах здорової конкуренції задовольнити потреби населення та народного господарства у банківських послугах, створити умови для стабілізації та зростання економіки України. З цією метою банківська система зобов'язана стимулювати конкуренцію, процес роздержавлення і приватизації, поступово здійснювати перебудову системи ціноутворення, не допускати безконтрольного зростання дефіциту державного бюджету, гіперінфляції, ефективно обслуговувати міжнародний рух капіталів, робочої сили, товарів і послуг та ін. Проте у перші роки існування комерційні банки та банківські установи держави мали на меті насамперед наживу, не хтуючи при цьому протизаконними методами, не були зацікавлені у послабленні гіперінфляційних процесів та ін. Певною мірою це пояснюється недосконалістю чинного законодавства.

політики, кредитної політики, досягнення стабільності грошової одиниці та цін, регулювання економіки та ін. Водночас центральний банк певної країни ставить перед собою специфічні цілі. Так, Бундесбанк Німеччини підтримує основні напрями економічної політики уряду забезпечувати високий рівень зайнятості, постійні темпи економічного зростання. Центральні банки Англії та Японії своєю головною метою проголосили сприяння добробуту населення. Центральний банк України зобов'язаний підтримувати платоспроможний попит населення і розвиток пріоритетних галузей виробництва, сприяти створенню цивілізованого фінансового та валютного ринків та ін. У США Рада керуючих ФРС визначає норми резервів банків і ощадних кас, затверджує зміни в обліковій ставці федеральних банків, бере участь у купівлі-продажу урядових цінних паперів, регулюючи таким чином кількість грошей в обігу. Коли національний банк скуповує частину цінних паперів (акцій, облігацій та ін.), одержані при цьому їх власниками гроші осідають у банках і дають змогу збільшити надання кредитів. Щоб уникнути цього, центральний банк продає частину цінних паперів, заморожуючи використання одержаних грошей. Як емісійний центр усієї країни, регулятор відсоткових ставок, банківських резервів, ФРС впливає на діяльність усіх комерційних і ощадних банків, страхових компаній, пенсійних фондів та інших фінансових інститутів.

В Україні зі створенням Національного банку України (НБУ) у вересні 1991р. почався процес формування дворівневої структури банківської системи, представленої, з одного боку, НБУ, а з іншого — мережею комерційних банків і банківських інститутів. Останні, будучи економічно незалежними (не відповідають за зобов'язання держави), повинні на засадах здорової конкуренції задовольнити потреби населення та народного господарства у банківських послугах, створити умови для стабілізації та зростання економіки України. З цією метою банківська система зобов'язана стимулювати конкуренцію, процес роздержавлення і приватизації, поступово здійснювати перебудову системи ціноутворення, не допускати безконтрольного зростання дефіциту державного бюджету, гіперінфляції, ефективно обслуговувати міжнародний рух капіталів, робочої сили, товарів і послуг та ін. Проте у перші роки існування комерційні банки та банківські установи держави мали на меті насамперед наживу, не хтуючи при цьому протизаконними методами, не були зацікавлені у послабленні гіперінфляційних процесів та ін. Певною мірою це пояснюється недосконалістю чинного законодавства.

Банк — особливий фінансовий інститут, що акумулює грошові кошти та інші нагромадження (золоті запаси, цінні папери тощо), надає кредити, здійснює грошові розрахунки, випуск в обіг грошей та цінних паперів, операції із золотом та інші функції.

Банки виникають на основі розвинутих товарно-грошових відносин й існують у декількох суспільно-економічних формаціях (феодалізм, капіталізм, соціалізм).

Уперше вони виникають в умовах феодалізму, але зародки банківської справи наявні у рабовласницькому суспільстві. Так, у Греції функції зберігання коштовних металів виконували корпорації греків та храми. У XIV ст. банківські операції розвинулись в Італії, Німеччині, Нідерландах, а банкіри кредитували передусім королів і феодалів.

В умовах капіталізму в XVII—XVIII ст. уперше найбільшого поширення банки набули в Англії — наймогутнішій у той час країні світу. Так, перший акціонерний банк був організований в Англії у 1764 р. групою лондонських банкірів, а в 1844 р. за ним була закріплена роль центрального банку. Перший комерційний банк США був утворений у 1781 р. Першими банкірами Англії були, як правило, золотарі, які приймали на зберігання золото під розписку, що ставала при цьому депозитною квитанцією, а згодом набрала форми векселя банкіра — банківського білета.

Акумулювання грошових коштів у банках та їх надання у позичку здійснювалося здебільшого за рахунок внесків капіталістів, причому кредити видавалися, як правило, торговельними розписками, з яких згодом утворилися банкноти. Такі розписки видавалися і при купівлі приватних комерційних векселів. Кредитування здійснювалося також шляхом запису кредитів на рахунок клієнтів. Виступаючи гарантом векселів комерсантів і оплачуючи їх достроково готівкою, банки сприяли зростанню вексельного обігу. Таким чином банкнота перетворилася на вексель банкіра, а обіг векселів поступово замінився обігом банкнот (кредитних грошей) і чеків, за допомогою яких здійснювалися безготівкові розрахунки. У XVII—XIX ст. найважливішою функцією банків було посередництво у кредитних платежах. З їх зростанням позичковий капітал стає однією з відокремлених форм промислового капіталу із притаманними йому законами розвитку. Щоб своєчасно виконувати свої зобов'язання, банки зберігають резервні фонди у вигляді коштовних металів та вкладів у центральному банку. Шляхом акумулювання грошових коштів промислових підприємств, землевлас-

ників, торговельних установ та заощаджень різних верств населення банки значно розширюють базу нагромадження грошового капіталу. Ця функція набула найбільшого розвитку з поширенням акціонерних банків у XIX ст.

Діяльність банків сприяла витісненню з обігу металевих грошей. Позички банки надають не лише залежно від власного та залученого капіталу, а й шляхом зарахування позичок на рахунки клієнтів. Виконання таких функцій банків та їх постійне розширення зумовлює посилення концентрації банківського капіталу та зростання масштабів привласнюваного ними прибутку. Основними джерелами цього прибутку є виконання банками розрахункових, емісійних, облікових та інших функцій, надання кредитів і встановлення при цьому вищих відсотків, ніж виплата відсотків за вкладками.

Наприкінці XIX — на початку XX ст. із посиленням концентрації банківського капіталу виникають банківські монополії у формі банківських картелів, синдикатів (консорціумів), банківських трестів і концернів. Це призвело до зменшення кількості банків. Так, у США в 1921 р. було до 30 тис. комерційних банків, а наприкінці 90-х років — 10,5 тис. Активи 22 наймогутніших банків у сукупних активах збільшились з 1940 по 1994 рік з 15 до 40%. У 1998 р. внаслідок злиття у США утворився наймогутніший банк з активами понад 500 млрд дол., у Японії таких банків кілька. Водночас зростають кількість відділень банків, різновиди послуг, які ними надаються, що зумовлює збільшення акумульованих ними капіталів. У США кількість відділень банків за 1921—1999 рр. зросла з 1,5 тис. до майже 74 тис., а канали американського кредитного ринку щорічно акумулюють понад 700 млрд дол. Разом з концентрацією банків відбувається їх централізація.

Концентрація і централізація банківського капіталу, його монополізація спричинили як якісні зміни у виконуваних ними функціях, так і появу нових функцій. Так, від функцій посередництва у платежах і кредитах (що мали епізодичний характер) банки переходять до постійного кредитування галузей і підприємств. При цьому відбувається їх переорієнтація з короткострокових позичок на всі види та форми надання позичкових коштів, передусім на довгострокові інвестиції в основний капітал. Завдяки цьому вони здобувають контроль над окремими підприємствами, певною мірою деякими галузями. Оскільки через кредитну систему країни, наприклад у США, проходить до 75% тимчасово вільних капі-

талів, а сума нагромадженого грошового капіталу на початку 90-х років становила понад 10 трлн дол. (більшу частину акумулюють банки), та вони прямо і опосередковано розпоряджаються дедалі більшою частиною власності промислових, торговельних, транспортних та інших компаній. Цьому значною мірою сприяють емісійно-установчі операції банків, тобто випуск цінних паперів різних компаній та їх розміщення на валютних ринках.

Свідченням зростаючого контролю банків (насамперед гігантських) за промисловістю є концентрація в їх руках крупних пакетів акцій і облігацій. Так, частка фінансових установ (насамперед банків) у загальній вартості розміщених акцій корпорацій США зросла з 6,7% у 1900 р. до понад 40% на початку 90-х років. Крім того, зростає частка позичкових коштів в авуарах нефінансових корпорацій. Якщо в середині 50-х років вона становила 53%, то на початку 90-х — майже 60%. Збільшується і загальна заборгованість приватних корпорацій (на початку 90-х — до 3,5 трлн дол.), а на виплату відсотків за кредитами в цей період корпорації витрачали приблизно 30% надходжень готівки (прибутку й амортизаційних відрахувань). Це свідчить про посилення зрощування банківського капіталу з промисловим, з одного боку, та зростаючу роль банків у цьому процесі, їх домінування — з іншого.

Значно зросли масштаби кредитування банками держави через обслуговування державного боргу. За цих умов посилюється значення кредиту в забезпеченні держави грошовими ресурсами.

З цією метою міністерство фінансів випускає різні урядові цінні папери (облігації, скарбницькі векселі, сертифікати заборгованості тощо), які є борговими зобов'язаннями держави і покривають її бюджетний дефіцит. Власниками випущених цінних паперів є комерційні банки, страхові компанії, промислові корпорації, федеральні резервні банки та ін. Для кращого забезпечення банками фінансування держави зростає державна власність у банківській сфері. Центральний банк, як правило, повністю є власністю держави. Крім того, у деяких країнах (Франція, Італія) державною власністю є крупні комерційні банки. Створюються також спеціальні державні банки для фінансування зовнішньої торгівлі, сільського господарства, житлового будівництва та ін.

Важлива функція банків в сучасних умовах — посередництво у міжнародному обігу позичкових капіталів,

надання все більшої маси міжнародних кредитів. З цією метою створюються філіали іноземних банків у розвинутих країнах світу.

Значно посилюється універсалізація банків. Крім перелічених функцій, вони здійснюють операції страхування, консультаційного бізнесу (надання фінансової, комерційної, ринкової, технічної інформації тощо). Швидко поширюється така форма діяльності банків, як фінансовий лізинг (фінансування банками оренди устаткування, особливо нової наукомісткої та дорогої техніки), проектне фінансування.

Існують різні види банків. Залежно від форм власності виділяють державні, приватні (в руках окремої особи), акціонерні, кооперативні, муніципальні та комунальні, змішані (державний капітал поєднується з іншими формами), міждержавні. Залежно від функцій та характеру виконуваних операцій розрізняють емісійні, комерційні, інвестиційні, ощадні, іпотечні, зовнішньоторговельні та інші банки.

В Україні існує дворівнева банківська система. З одного боку, це Центральний банк (Національний банк України), з іншого — комерційні банки різних форм власності, спеціалізації тощо. В Україні у 2000 р. налічувалося до 195 банків, а загальна сума власного капіталу банківської системи становила 4,6 млрд дол. Майже 4/5 статутних фондів діючих комерційних банків було сформовано на кошти державних підприємств. За 1992—2000 рр. ліквідовано 76 комерційних банків.

Види банківського кредиту. Це згруповані за різними ознаками банківські позички. Їх можна класифікувати за призначенням, наявністю і характером забезпечення, строками, методами погашення і характером їх походження.

За призначенням і характером використання у США виділяють: 1) позички торговельним і промисловим підприємствам під нерухомість, під будівництво і благоустрій територій, під забезпечення земельними ділянками та житловими будинками та ін.; 2) позички приватним особам, у тому числі для купівлі в розстрочку легкових автомобілів; 3) кредитні картки та аналогічні платіжні схеми торговельних установ, кредитні картки (запис на відкритому рахунку), кредитні чеки та відновлювальні позички для купівлі споживчих товарів у розстрочку, у тому числі пересувних будинків (без туристичних трейлерів), інших споживчих благ; 4) позички в розстрочку на

ремонт та модернізацію будинків, інші позички в розстрочку на індивідуальні та сімейно-побутові цілі; 5) позички з разовим погашенням на індивідуальні та побутові сімейні цілі; 6) позички фінансовим установам, у тому числі інвестиційним трестам (нерухомість) і компаніям іпотечного кредиту, комерційним банкам у межах США, банкам у зарубіжних країнах, іншим депозитним і фінансовим установам; 7) позички фермерам; 8) позички на придбання або зберігання цінних паперів, у тому числі брокерам і дилерам, які здійснюють операції з цінними паперами, інші позички.

Відповідно до термінів погашення банківські позички поділяються на коротко-, середньо- і довготермінові. У США та інших країнах, у тому числі в Україні, до *короткотермінових* належать позички, надані на рік і менше. *Середньотермінові* — позички, надані від 1 до 7—8 років, а в Україні, деяких країнах СНД — до 5 років. *Довготермінові* — позички, надані на тривалий період. Короткотермінову позичку в США можна оформити на певний період — у межах одного року або до запитання (вимоги). Ця позичка не має фіксованого терміну, тому банк може вимагати її погашення у будь-який час.

Існують також *відновлювальні кредити* — коли протягом фіксованого терміну і в межах максимальної суми кредиту позичальник може використати весь кредит (або частково), повернути його, використати повторно та ін. До цього виду кредиту вдаються майже 80% корпорацій США. Найпоширенішою довготерміновою позичкою є кредит на придбання будинків, будівництво виробничих та торговельних об'єктів.

За методами погашення банківські позички поділяються на такі, що погашаються одночасно або у розстрочку. У першому випадку це робиться на певну кінцеву дату, а сплата відсотків — через певні проміжки часу або по закінченні терміну позички, у другому випадку здійснюється періодичне погашення основної суми боргу рівними частинами (щомісячно, щоквартально, раз на півроку або щорічно).

Відповідно до характеру походження (джерела) банківські позички у США поповнюються з трьох основних джерел за рахунок: 1) безпосередніх позичальників; 2) придбання векселів у дилерів з продажу автомобілів та інших споживчих товарів; 3) придбання векселів у дилерів з операцій з комерційними паперами. Переважна частина позичок надається позичальникам. Їх надання підтверджується борговими зобов'язаннями, підписаними

позичальником, або векселем з платежем позичальнику та індосованими на користь банку. Значну частину портфеля кредитів банків становлять векселі, куплені у дилерів з продажу різних товарів.

Найважливішим обмеженням при наданні банківських позичок є розмір кредиту, який можна надати одному позичальнику. Це обмеження називають «правилом десяти відсотків», згідно з яким розмір кредиту одному позичальнику не повинен перевищувати 10% суми акціонерного і резервного капіталу банку. Воно стосується, здебільшого, дрібних та середніх банків. Крім того, у США існують винятки з цього правила.

Банківський кредит можна умовно поділити на внутрішній і міжнародний, на кредит центрального банку і кредит комерційних банків, виробничий і споживчий кредити, на поточні й капітальні витрати, кредит забезпечений і незабезпечений, застрахований і незастрахований, підтримувальний, невідновлюваний, відкритий та ін.

Забезпечений кредит — позичка під заставу. Вони зменшують ризик збитків у разі неспроможності боржника повернути вчасно позичку. Наприклад, із ліквідацією підприємства-банкрута банк має перевагу перед іншими кредиторами щодо будь-якого майна для забезпечення банківської позички. До *незабезпечених кредитів* належать насамперед кредити банків, які надаються уряду для покриття державного боргу. Невідновлюваний відкритий кредит надається передусім як позичка під будівництво нерухомості. При цьому кредит повертається частинами відповідно до етапів будівництва.

Банківська система в Україні, передусім комерційні банки, лише незначною мірою працюють на зміцнення економіки України.

Запитання. Завдання

1. Охарактеризуйте структуру фінансової системи.
2. Які основні функції виконують державний та місцевий бюджети?
3. Що таке фінанси, які основні функції вони виконують?
4. Які основні статті державних витрат?
5. Охарактеризуйте основні функції центрального банку та комерційних банків.
6. Які основні види банківського кредиту?