

**Одеський державний
економічний університет**

А.К. Покритан, М.І. Збарський

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Навчальний посібник

540415

Yonka 12th. Kōp 2013-

А. К. Покритан, М. І. Збарський

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Навчальний посібник 2009
ПРОВЕРКА

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів і аспірантів
вищих навчальних закладів по економічних спеціальностях



Одеса
Одеський державний економічний університет
2004

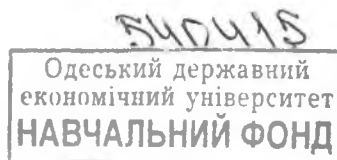
Автори: доктор економічних наук, професор А. К. Покритан,
доктор економічних наук, професор М. І. Збарський

Редактор:

Рецензенти: д. е. н., професор І. А. Болдирєв,
д. е. н., професор І. В. Пусенкова.

Покритан А. К., Збарський М. І.
Політична економія. – Одеса: ОДЕУ, 2004. – 320 с. – (Навчальний посібник)

ISBN-7763-12-14-0



ПЕРЕДМОВА

Запропонована до уваги читачів книга містить систематизований виклад економічної теорії, яка є найбільш фундаментальною основою соціального пізнання, оскільки всі сфери громадського життя і закономірності їх руху визначаються характером економічних відносин.

Необхідність у такого роду посібниках у даний час диктується низкою обставин. Насамперед, усе в світі піддається впливу часу. Це стосується змісту і динаміки економічних структур розвинутих держав планети і зокрема, це знаходить вираження в тому, що якщо мати на увазі капіталістичний спосіб виробництва і, особливо ті його ступені, що ближче усього знаходяться до сучасності, то економічні відносини, які панують у них, перетерпіли за останні півтора сторіччя такі зміни, що виявилися деякою мірою поза увагою сучасників. А тому не знайшли належного відображення в економічній науці. Що стосується останніх десятиліть ХХ століття, то вони і зовсім мало вивчені економічною теорією, а, тим часом, саме в межах цих десятиліть формувалися і продовжують формуватися фактори, що визначають характер і напрямки наступного соціально-економічного розвитку. Відзначена обставина є однією із самих головних, що спонукала до написання навчального посібника.

Не менше, а, можливо, і більш важливе значення має і та обставина, що той регіон, у межах якого ми живемо і працюємо, тільки недавно прилучився до пануючих закономірностей економічного і соціального розвитку і потребує їх осмислення. Мова йде при цьому не про механічне запозичення досвіду інших країн, а про поглиблене, творче освоєння існуючого досвіду економічних і соціальних перетворень. Завдання це не тільки вкрай актуальне, але і відрізняється значною складністю. Тут навряд чи варто розраховувати на успіх поверхового запозичення досвіду інших країн.

Загальновідомо, що роль економічної теорії в сучасних умовах значно зростає. Тим часом, в Україні існує певний дефіцит політекономічних посібників, що покликані допомогти практиці реформування економіки та її інтеграції у світове господарство. Надзвичайна складність відзначених проблем висуває високі вимоги до економічних

знань суб'єктів цих процесів і викликає необхідність формування сучасного економічного мислення у молоді, яка завтра значною мірою буде визначати обличчя нації і прийме естафету реформаторів. Тому для України є актуальною думка П. Хейне про те, що, якщо ті, хто керують суспільством, і не мають економічних знань – несуть у собі велику ймовірність хаосу і нещастя суспільства.

Тим часом, в останні десятиліття в країнах СНД політична економія усе більше витісняється поширеними на Заході економічними теоріями, які, однак, і там уже не є законодавцями моди. Це відноситься, зокрема, до неокласичної економічної теорії. Ми не прихильники запозичень. Але вони замінюють щось відсутнє. Проте західні підручники показують зовсім інший рівень економічного розвитку в порівнянні з тим, який досягнутий Україною і країнами СНД.

Ми далекі від того, що запропонований посібник відрізняється неповторними якостями. Але в ньому зроблена спроба стисло і доступно викласти основи економічної теорії і, насамперед політичної економії, на основі узагальнення вже існуючого досвіду її викладання і сучасного розвитку економічних процесів, що за своєю сутністю і формами прояву не є простим копіюванням історії, а містять у собі цілий ряд нових тлумачень, що вимагають творчого рішення.

Автори усвідомлюють те, що деякі трактування ряду дискусійних проблем виглядають досить нетривіально. Тому ми будемо вдячні будь-якому судженню наукової критики. До чого і запрошуємо читачів.

Автори висловлюють подяку к.е.н., ст. викладачу ОДЕУ В. Г. Гринчуку за допомогу в редагуванні і написанні заключного розділу навчального посібника.

ВСТУП

Тема 1. ПРЕДМЕТ ТА МЕТОД ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

1. Виробництво матеріальних і культурних благ — основа існування й розвитку людини та суспільства.
2. Процес праці, його складові елементи.
3. Продуктивні сили та виробничі відносини.
4. Економічні закони, їх об'єктивний характер.
5. Предмет, історичний характер та функції політичної економії.
6. Метод політичної економії.

1. Виробництво матеріальних і культурних благ — основа існування і розвитку людини та суспільства

Наук про світ багато. Одні з них вивчають живу й неживу природу, її процеси, явища, закони, в тому числі й природу самої людини. Це – природознавчі науки. Інші – вивчають людське суспільство, всі сторони його буття і функціонування, життя та діяльність людей, що утворюють його. Це – суспільні науки. Тому, приступаючи до вивчення будь-якої науки, слід, передусім, визначити її предмет, сферу дослідження, що вона вивчає.

Для того, щоб люди могли жити й працювати, їм необхідні матеріальні та культурні блага для задоволення своїх різноманітних потреб (їжа, одяг, взуття, житло, паливо, сировина, матеріали, машини, комп'ютери, книги тощо). Усі ці блага не знаходяться у готовому вигляді у навколишньому середовищі, їх, як правило, необхідно виробляти. Ось чому виробництво матеріальних та культурних благ є основою існування людини і суспільства.

Виробництво, або процес праці, означає, передусім, взаємодію людини і природи. В процесі праці між ними відбувається обмін речо-

вин, люди видозмінюють предмети природи і пристосовують їх до своїх потреб. Чим ширше й багатіше коло цих потреб, тим різноманітніше й досконаліше повинно бути виробництво матеріальних і культурних благ. Отже, потреби людини й суспільства виступають імпульсом, за собом, що рухає виробництво вперед.

На попередніх етапах розвитку суспільства у виробництві суспільного продукту домінували матеріальні блага. Так тривало до кінця XIX сторіччя. В XX столітті, особливо у другій його половині, на базі загального економічного зростання і в зв'язку з розгортанням науково-технічної революції, значно поширилося коло соціальних та інтелектуальних потреб людини й суспільства. У зв'язку з цим відбувалася зміна структури суспільного продукту, в складі якого, поряд з матеріальними благами, зросла питома вага культурних та духовних благ. Виробництво має техніко-технологічну й суспільно-економічну сторони. Першу вивчають численні природні та технічні науки, що забезпечують його науково-технічний прогрес. Другу вивчають, в першу чергу, соціально-економічні науки, теоретичним фундаментом яких є *економічна теорія*.

2. Процес праці, його складові елементи

Оскільки виробництво являє собою процес праці, розглянемо передусім, його найпростіші основні елементи. Такими є сама праця, предмети праці і засоби праці.

Праця – це *доцільна* діяльність людини, спрямована на видозмінення й пристосування предметів навколишньої природи для задоволення людських потреб. Праця притаманна лише самій людині. Ніякі, навіть найбільш високоорганізовані представники тваринного світу, не здатні працювати. Звичайно, деякі дії, що виконуються різними тваринами, птахами, комахами, зовні схожі на трудові операції людей. Так, дії павука, що снує павутину, нагадують діяльність ткача, а бджола, що споруджує соти, уподібнюється будівельнику, архітектору. Однак, найгірший архітектор відрізняється від найкращої бджоли тим, що до того як збудувати будинок в натурі, він уже створив його в своїй голові. Інакше кажучи, людина трудиться усвідомлено, доцільно, цілеспрямовано, тоді як всі тварини, птахи, комахи діють під впливом відповідних інстинктів та рефлексів. Саме в процесі праці відбувалося становлення самої людини, вона відривалася від усього тваринного світу. Лише праця провела непереборну межу між людиною і навіть самими високоорганізованими тваринами. Ось чому у певному сенсі можна сказати, що праця створила саму людину. Зустрічаються твердження, що людину від тварини відрізняє не праця, а власність.

Мовляв, жодна тварина не має власності, власністю володіє лише людина. Спеціально про власність мова піде нижче, поки ж відзначимо, що таке твердження не відповідає дійсності. По-перше, на протязі тисячоліть первісна людина не мала власності. Приватна власність з'явилася лише на певному етапі розвитку людського суспільства. По-друге, і тварини, і птахи привласнюють й споживають придбану здобич, споруджують, облаштовують та захищають, нехай і примітивне, місце мешкання (свою нору, барлогу, гніздо тощо). Тому ще раз підкреслимо першочергове значення праці як докорінної властивості, що відрізняє людину від іншого тваринного світу.

Предмети праці – це все те, на що спрямована людська праця, об'єкти застосування праці. Предмети праці можуть бути даними самою природою (поклади корисних копалин, ґрунт, джерела нафти, газу тощо), а також предметами, що раніше зазнали впливу людської праці, які називаються сировиною (сирими матеріалами). Предмети праці пройшли великий шлях розвитку, так що нині значна їх частина є вже не предметами, даними самою природою, а продуктами, що піддавалися впливу живої праці, речами, яким люди заздалегідь надають певні властивості (сплави металів, полімери, пластмаси, штучні волокна, каучук тощо). Питома вага таких предметів має тенденцію до зростання. Науково-технічний прогрес обумовив появу таких матеріалів, що розраховані на надвисокі або наднизькі температури, швидкість, тиск, що стало передумовою для створення космічної, атомної, ракетної техніки тощо. З розвитком виробництва, науки і техніки розкриваються все нові властивості предметів праці. Наприклад, металом, давно відомим людині, була мідь, (бронзовий вік передував залізному), стародавні люди виробляли з неї домашнє начиння, зброю. Але лише через тисячоліття по тому з'ясувалося, що мідь є добрим провідником електричного струму, і з неї стали виготовляти електричні дроти, кабелі тощо. Або, скажімо, з плином часу люди виявили багато корисних властивостей вугілля, нафти і стали застосовувати їх не тільки як паливо, але й виробляти з них ряд цінних продуктів їх переробки.

Найважливішим елементом речовинних умов виробництва є засоби праці, насамперед, знаряддя праці. Це – все те, що людина ставить між собою та предметами праці, провідники впливу людини на *предмети праці*. Найактивнішою складовою засобів праці виступають знаряддя праці, які зазвичай називають кістковою та м'язовою системою виробництва (верстати, машини, обладнання, двигуни, силові установки, обчислювальна техніка тощо). Поряд з ними, до складу засобів праці входять елементи, що називаються судинною системою

виробництва (трубопроводи, лінії електропередач, конвеєри, місткості для зберігання матеріалів, палива, атомні реактори тощо).

Засоби праці, і особливо знаряддя праці, це найбільш рухомий динамічний елемент виробництва, так що, у певному сенсі, можна стверджувати, що економічні епохи розрізняються не тим, що виробляється, а тим як виробляється, якими засобами праці.

3. Продуктивні сили та виробничі відносини

Сукупність предметів праці і засобів праці утворює те, що називається засобами виробництва. Засоби виробництва, за допомогою яких створюються матеріальні та культурні блага, й самі люди, що приводять їх у рух і які здійснюють процес виробництва, завдяки певному виробничому досвіду й навичкам праці, називаються *продуктивними силами*. Тут йдеться про продуктивні сили простого процесу праці. Їх слід відрізнити від продуктивних сил суспільства. Що ж являють собою ці останні? Щоб відповісти на це питання необхідно мати на увазі те, що процес виробництва матеріальних та культурних благ, окрім безпосереднього впливу людини на предмети праці, містить в собі й процес розподілу матеріальних та культурних благ, взаємний обмін, і, нарешті, те, заради чого вони створюються, тобто процес споживання. Виробництво, розподіл, обмін та споживання – це взаємопов'язані ланки процесу відтворення. В складі цих ланок вихідним та визначальним моментом є виробництво, бо розподіляти, обмінювати та споживати можна лише те, що вироблено. Завершальним, кінцевим пунктом є споживання, точніше особисте споживання, оскільки виробниче споживання входить до складу самого виробництва.

Усі перераховані стадії відтворювального процесу взаємопов'язані й взаємообумовлені. Хоча характер безпосереднього процесу виробництва визначає і характер розподілу, обміну та споживання в даному суспільстві, однак, ці останні моменти, виявляють зворотний активний вплив на виробництво. Слід підкреслити, що, у підсумку, виробництво завжди ведеться заради споживання.

Повертаючись до визначення продуктивних сил суспільства, необхідно зазначити, що на відміну від продуктивних сил простого процесу праці, вони включають у себе, окрім самого виробництва, також і розподіл, обмін та споживання. А це означає, що наслідком функціонування продуктивних сил суспільства є не продукт праці, а саме суспільство. Таким чином, продуктивні сили суспільства включають в себе всю сукупність чинників, що характеризують взаємодію людини та природи. Головною продуктивною силою суспільства є сама людина, працівник.

На сучасному етапі розвитку суспільства наука стала безпосередньою продуктивною силою і внаслідок цього має велике значення оволодіння науковими знаннями та їх використання. Вже в нинішній час наука набуває значення вирішального чинника розвитку виробництва, який визначає його техніко-технологічний та організаційно-економічний рівень, напрямки і перспективи зростання та вдосконалення.

Продуктивні сили характеризують взаємовідносини і взаємодію суспільства та природи, але не вичерпують усього змісту процесу суспільного виробництва. В цьому процесі люди вступають не лише у взаємозв'язки із зовнішнім середовищем, але й один з одним. Більш того, щоб здійснювати взаємодію з природою, люди повинні вступати в певні відносини та взаємозв'язки між собою і лише завдяки цим зв'язкам та стосункам має місце і їх взаємодія із природою, тобто процес виробництва. Ці відносини є *виробничими відносинами*, характер яких визначає й всі інші суспільні відносини. Отже, якщо продуктивні сили суспільства характеризують стосунки між суспільством та природою, тобто зовнішнім середовищем, то виробничі відношення – це відносини між людьми всередині самого суспільства, що складаються в процесі суспільного виробництва. Відмітна риса виробничих відносин полягає в тому, що це є первинні суспільні відносини, що складаються об'єктивно, тобто незалежно від волі та свідомості людей. В цьому сенсі їх ще називають матеріальними відносинами, на відміну від усіх інших відносин, які називаються *ідеологічними*. До цих останніх відносяться правові, політичні, етичні та інші відносини між людьми. Якщо виробничі відносини утворюють базис усіх суспільних відносин, то ідеологічні утворюють надбудову. В структурі суспільних відносин базисним відносинам належить пріоритет.

Сукупність продуктивних сил та виробничих відносин разом утворює *спосіб виробництва*. Його змістом є певний стан продуктивних сил, а суспільною формою виступають виробничі відносини. При чому, продуктивні сили та виробничі відносини це не дві взаємопов'язані сторони кожного способу виробництва, як це нерідко можна зустріти в літературі, а його зміст та форма. Історії відомі такі способи виробництва, які змінювали один одного: *первіснообщинний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний*; крім того, в теорії слід розглядати й *комуністичний* спосіб виробництва...

Поряд із членуванням історичного процесу за способами виробництва, суспільна наука знає й членування цього процесу за суспільно-економічними формаціями. Таких формацій виділяється три: *первинна* формація, що включає первіснообщинний лад; на зміну їй прийшла *економічна суспільна* формація, до складу якої входять рабовласниць-

кий, феодальний та капіталістичний способи виробництва. І, нарешті, третя формація – *постекономічна*. Не виключаються й інші підходи до членування історичного процесу розвитку суспільства.

Розвиток способів виробництва та зміна їх здійснюються на основі виникнення та загострення їх внутрішніх протиріч і, передусім, протиріч між продуктивними силами та виробничими відносинами. На перших етапах існування кожного способу виробництва, його виробничі відносини відповідають рівню й характеру продуктивних сил і сприяють їх розвитку. В цьому проявляється дія загального закону відповідності виробничих відносин характеру та рівню розвитку продуктивних сил. Але згодом існуючі виробничі відносини відстають від динаміки продуктивних сил і перетворюються в їх кайдани. Настає об'єктивна необхідність заміни застарілих виробничих відносин новими, які відповідають потребам розвитку продуктивних сил. Це вимагає й відповідних змін правових, юридичних форм, що закріплювали ці старі виробничі відносини. Ця зміна застарілих виробничих відносин новими може відбуватися як шляхом соціальних революцій, насильно усуваючи старі, віджили виробничі відносини і створюючи умови для розвитку нових, відповідних новому рівню продуктивних сил, так і шляхом економічних реформ, які еволюційним шляхом здійснюють ту ж функцію.

При цьому слід мати на увазі, що ні революції, ні реформи самі по собі нових виробничих відносин не створюють. Нові виробничі відносини об'єктивно зароджуються і формуються в надрах старого способу виробництва. Вони не можуть там утвердитися, поки існують старі правові відносини, що перешкоджають їх усталенню. Тому завдання революцій і реформ полягає безпосередньо в тому, щоб усунути ці старі правові норми, замінити їх іншими, новими, що відповідають новим виробничим відносинам і сприяють їх розвитку.

Наприклад, до кінця XVIII сторіччя у Франції панували феодальні виробничі відносини, засновані на особистій залежності безпосередніх виробників від феодалів, хоча в економічній системі французького суспільства до цього часу вже виникли та широко розповсюдились нові капіталістичні виробничі відносини. Але вони не могли вільно й розвиватися, оскільки в суспільстві панували правові й політичні відносини феодальні по своїй природі, які перешкоджали усталенню капіталістичних відносин. Французька буржуазна революція кінця XVIII сторіччя змела політичне та правове панування класу феодалів і таким чином розчистила дорогу для розвитку вже реально існуючих капіталістичних виробничих відносин.

Інший приклад, коли аналогічне завдання вирішується не шляхом соціальної революції, а шляхом реформ. Так, як відомо, в Росії до реформи 1861 року існувало кріпосне право, що перешкоджало розвитку відносин капіталу та найманої праці. Хоча до цього часу такі відносини в Росії вже зародились. Отже, завдання полягало в тому, щоб скасувати кріпосне право і створити умови для виникнення та розвитку капіталістичних виробничих відносин. Це завдання й виконала реформа 1861 року, яка скасувала кріпосне право в Росії. Імператорська влада в Росії вирішила звільнити селян від кріпосної залежності зверху, щоб вони не звільнили себе знизу.

4. Економічні закони, їх об'єктивний характер

Зародження, розвиток та зміна способів виробництва підкоряються дії певних економічних законів. Закони економічного розвитку являють собою внутрішні, необхідні зв'язки між різноманітними процесами і явищами економічного життя суспільства. Вони віддзеркалюють суттєві залежності, притаманні сукупностям економічних відносин.

Закони, котрі є предметом вивчення політичної економії, поділяються на всезагальні, загальні та специфічні. Всезагальні економічні закони діють в усіх без винятку способах виробництва. До них відносяться: закон про визначальну роль продуктивних сил у системі суспільного виробництва, закон про єдність продуктивних сил й виробничих відносин, закон відповідності виробничих відносин характеру й рівню розвитку продуктивних сил, закон економії часу, закон підвищення потреб та ін. Загальні економічні закони діють не в усіх, а в окремих способах виробництва. До них відносяться, передусім, закони товарного виробництва, наприклад, закон вартості, закон попиту, закон пропозиції, закон конкуренції тощо.

Нарешті, виділяються специфічні економічні закони, дія яких притаманна тільки одному певному способу виробництва, наприклад, економічні закони капіталізму. Докорінна риса економічних законів – це їх об'єктивний характер, вони виникають і діють на базі певних економічних умов життя суспільства, незалежно від волі і свідомості людей. Тому люди і суспільство не можуть довільно скасовувати або на свій розсуд створювати нові економічні закони. Якщо, наприклад, в країні випущена більша кількість паперових грошей, ніж вимагається згідно закону грошового обігу, то зайва кількість паперових грошових знаків або зникне з сфери обігу, або відбувається знецінення грошової одиниці, тобто зростання цін на товари та послуги.

Вступ

Незалежність дії економічних законів від волі і бажання людей зближує їх із дією законів природи. Іншою спільною рисою, притаманною економічним законам та законам природознавства, є можливість їх пізнання й використання в суспільній практиці на цій основі. Таким чином, об'єктивний характер економічних законів, їх незалежність від суспільної свідомості, не тільки не заперечують, але й припускають можливість їх використання в інтересах людей і суспільства. Люди не безпомічні перед економічними законами, як і законами природи. Навпаки, вони можуть відкрити, вивчити ці закони й навчитися застосовувати їх у своїй практичній діяльності. І чим глибше й всебічніше люди пізнають економічні закони, тим більш уміло та ефективно вони можуть господарювати у відповідності з дією цих законів.

Разом з тим, є й суттєва відмінність економічних законів від природних. Вона полягає в тому, що закони природи діють і поза людським суспільством, тоді як закони економічного розвитку функціонують тільки в його межах. Цим визначається і значення тієї галузі науки, яка займається вивченням характеру та механізму дії економічних законів. Такою галуззю знання, предметом якої є вивчення виробничих, тобто суспільно-економічних відносин і притаманних їм законів економічного розвитку, є економічна теорія, передусім політична економія¹.

5. Предмет, історичний характер та функції політичної економії

Все викладене вище дозволяє виявити предмет даної науки. Визначення її предмету можна було б приблизно сформулювати так: політична економія – це наука про розвиток суспільно-виробничих, тобто економічних відносин між людьми в їх тісному взаємозв'язку з продуктивними силами суспільства. Вона вивчає закони, які керують виробництвом, розподілом, обміном та споживанням матеріальних та духовних благ в людському суспільстві на різних етапах його розвитку.

Політичну економію слід розглядати в широкому та вузькому сенсах. Політична економія в широкому сенсі вивчає економічні відносини всіх способів виробництва, а у вузькому – будь-якого одного. Сфера суспільних відносин, яку вивчає політична економія, історично

¹ Термін «політична економія» був введений в науковий обіг французьким економістом А. Монкретьєном в 1615 році в його книзі «Трактат політичної економії». Він був утворений з грецьких слів «поліс» – держава, місто, «ойкос» – будинок, домогосподарство і «немос» – закон, що в перекладі означало «закони державного господарства».

рухома. Це відноситься, в першу чергу, до виробництва матеріальних та культурних благ. Останнє ніколи не стоїть на місці, воно постійно знаходиться в русі, зміні, вдосконаленні. Змінюються, передусім, знаряддя виробництва: замість колишніх примітивних, ручних знарядь праці з'являються все більш складні машини й механізми, а після цього і автоматика, телемеханіка, інформатика тощо. Нові знаряддя праці вимагають й нових способів їх застосування, спостереження, інших методів контролю та управління виробництвом. Замість старих засобів управління, що обмежувалися можливостями людського організму, виникають такі засоби управління, які в багато раз переважають можливості самої людини, не кажучи вже про те, що з'являються дистанційне управління і такі засоби зв'язку, що дозволяють управляти об'єктами, розташованими на величезних відстанях від керуючого. Докорінним чином перетворюється й енергетична база виробництва, впроваджуються нові, раніш не використовувані, види енергії. Відповідно, глибоких змін зазнають і предмети праці, замість традиційних предметів – дерева, металів, натуральних волокон з'являються штучні матеріали: синтетика, полімери, пластмаси, сплави металів, тобто предмети праці з іншими, заздалегідь заданими властивостями. Всі ці та інші зміни викликають глибокі зміни в самих процесах виробництва, взаємодії людини й природи. Традиційні технології, основані на механічних способах впливу на предмет праці, змінюються принципово іншими технологічними процесами, якими є хімічні, біологічні, внутрішньоядерні. Відповідно змінюються форми й методи організації та управління виробництвом, характерні для сучасного менеджменту. Природно, що під впливом цих і багатьох інших чинників повинна змінюватися й удосконалюватися головна продуктивна сила суспільства – сама працююча людина. Йдеться не про технічну сторону, а про формування нового типу працівника, який володіє широкими професійними навичками й виробничим досвідом, знаннями основ сучасних наук. Такий працівник стає носієм нових суспільних зв'язків, нових виробничих відносин, що виникають на основі розвитку і перетворення продуктивних сил, а оскільки ці відносини є предметом вивчення політичної економії, причому, вони історично змінюються, то, отже, й сама ця наука носить історичний характер.

Історичний характер політичної економії обумовлений ще й тим, що виробничі відносини і притаманні їм економічні закони, які є об'єктом її дослідження, мають силу лише на певному етапі суспільного розвитку. Йдеться не про заперечення всезагальних законів, а про те, що переважна більшість економічних законів діють в специфічних умовах окремих способів виробництва і поступаються місцем іншим

законам з переходом до інших способів виробництва. До того ж і всезагальні економічні закони також зазнають на собі вплив історичного розвитку і в різних економічних умовах діють по-різному. Наприклад, закон пропорційного розподілу праці між різними сферами виробництва відповідно пропорціям суспільних потреб: в умовах ринкового господарства, він діє шляхом мінової вартості, оскільки вона виражає зв'язки між різними товаровиробниками, а в інших умовах, за межами традиційного ринкового господарства, закон пропорційності набуває форму плановірності розвитку.

Політична економія, будучи суспільною наукою, не може не віддзеркалювати соціальну структуру суспільства, інтереси різних соціальних груп, що утворюють його, прошарків і класів. Це означає, що вона поряд з історичним характером має й соціальний, виражаючи інтереси провідних соціальних сил суспільства. В зв'язку з цим політична економія є ареною боротьби інтересів різних соціальних сил та їх взаємовідносин.

Виходячи з визначення предмету політичної економії, можна виділити її основні функції. Як і будь-яка інша наука політична економія вивчає певну галузь дійсності з метою пізнання законів її функціонування та використання їх у практиці. Отже, вона виконує, як і будь-яка інша наука, пізнавальну функцію. Але пізнання дійсності не є самоціллю. Ми вивчаємо дійсність для того, щоб використовувати знання про неї в інтересах людини та суспільства. Внаслідок цього пізнавальна функція переростає в практичну – використання політико-економічних знань з метою не лише пізнання, але й перетворення дійсності. Крім того, політична економія є фундаментальною наукою, теоретичним базисом інших економічних дисциплін. Вона виступає як метод по відношенню до інших галузей економічного знання. Оволодіння економічною теорією необхідно фахівцям прикладних економічних наук, керівникам та працівникам усіх галузей господарства, молодим кадрам, що вступають в життя.

Управління суспільством, виробництвом, фірмою, трудовим колективом вимагає глибокого знання об'єктивних економічних законів суспільного розвитку та вмілого використання їх в господарській діяльності. Ця соціальна спрямованість і практична функція політекономії особливо важливі й повинні враховуватися завжди, в тому числі і особливо при переході від однієї системи суспільно-виробничих відносин до іншої, зокрема, в умовах сучасної ринкової трансформації економіки України.

Економічна політика держави повинна будуватися на основі аналізу, висновків та рекомендацій, що дає передова економічна теорія.

Окрім відзначених вище, політична економія виконує також виховну функцію, яка здійснюється, головним чином, шляхом узагальнення реальної дійсності та формування сучасного економічного мислення.

6. Метод політичної економії

Для кожної науки першочергове значення має метод дослідження свого предмету. Це у повній мірі відноситься й до політичної економії. Метод науки в значній мірі визначає глибину пізнання її предмету та достовірність отриманих результатів. За словами Гегеля, істина мертва без шляху, що веде до неї. Але не всякий шлях пізнання веде до істини. Якщо метод, що застосовується, є правильним, то це забезпечує істинність пізнання дійсності в процесі її розвитку і зміни. Якщо ж застосовується помилковий метод, то, як правило, і достовірність результатів виявляється недосяжною і може бути отримана лише як рідкісний виняток. Такий метод, як дотепно висловився Гегель, може привести від нічого, через ніщо до нічого. На жаль, як відзначає відомий економіст М. Блауг, «методологія не дуже шанується сучасними економістами. Сумним наслідком цієї розповсюдженної «методофобії» стали посередні економічні навички більшості економістів»¹.

Чим же характеризується метод політичної економії? Часто зводять його до таких пізнавальних прийомів, як аналіз та синтез, індукція і дедукція, причинно-наслідкові зв'язки, узагальнення тощо. Ніяким чином не можна заперечувати методологічного значення цих прийомів наукового дослідження. Вони, природно, застосовуються і політичною економією, як невід'ємні способи вивчення економічної дійсності. Проте, ці загальнонаукові способи пізнання ще не розкривають специфічного змісту саме методу політичної економії. Це пояснюється тим, що об'єкт її вивчення є складною органічною системою, зв'язок між елементами якої не може бути розкритий одними лише формально-логічними прийомами дослідження, а вимагає й інших, які повніше відповідають специфіці даної науки способів вивчення та розуміння істини. Наприклад, вже механічний рух якого-небудь предмета означає, що предмет в кожний даний момент знаходиться у певній точці, і в той же самий час не знаходиться в ній, і лише тому, що рух цей є протиріччя між станом спокою та станом зміни положення в просторі, можна пізнати природу цього явища. Але шляхом лише формально-логічних прийомів зрозуміти це неможливо, для цього потрібні більш досконалі методи пізнання.

¹ Блауг М. Несложный урок экономической методологии THESIS. 1994, №4, с.53.

Існує й інше тлумачення специфічного змісту методу політичної економії, згідно з яким таким методом є *діалектичний матеріалізм*. Звичайно, матеріалістична діалектика є всезагальним методом пізнання явищ природи і суспільства, а тому притаманна й методу політичної економії, однак вона ще безпосередньо не розкриває особливостей її предмету. Необхідно знайти ту форму діалектичного пізнання, що найбільш віддзеркалює специфіку предмету політичної економії, пам'ятаючи, що вона вивчає економічну систему суспільства як живий організм, що розвивається, всі ланки якого тісно взаємопов'язані, взаємобумовлені і функціонують у певних історичних межах, у стані зародження, розвитку та зникнення, створюючи, разом з тим, умови для появи інших суспільних організмів. В цьому відношенні політична економія відрізняється від багатьох інших суспільних наук, що й повинно бути відображено в методі політичної економії.

Визначимо ж його головні риси. Суть методу політичної економії полягає в діалектичному сходженні від абстрактного до конкретного. Можна уявити собі, що таке тлумачення її методу означає рух від ідеї до реальності. Ця хибна думка викликана нерозумінням дійсного змісту абстрактного і конкретного. Справа в тому, що сама дійсність виступає водночас і як абстрактне, і як конкретне, а тому пізнати її можливо шляхом сходження від абстрактного до конкретного.

Що ж необхідно під цим розуміти в самій дійсності? Абстрактне виступає як окремий, ізольований елемент цієї дійсності, а конкретне виступає як сукупність багатьох елементів, що охоплюють характеристику усього багатоманітного об'єкту.

На перший погляд може здаватися, що вихідним пунктом пізнання є ціле з його чисельними складовими елементами, властивостями, відносинами тощо. Але такий підхід - помилковий. Ціле, як воно виступає у вихідному пункті пізнання, являє собою хаотичне скупчення багатьох елементів, внутрішній зв'язок між якими безпосередньо не виявляється. Наприклад, якщо взяти за вихідний пункт населення, що є основою і суб'єктом усього суспільного процесу виробництва, то ми отримаємо надто абстрактне уявлення про предмет політекономічного дослідження. Можна було б конкретизувати це загальне поняття, вказавши, що населення складається з різних прошарків, певних класів. Але це знову таки недостатньо, якщо нам невідомі основи, на яких ґрунтуються різні класи, скажімо, якщо нам нічого невідомо про капітал і найману працю. Але, навіть знаючи це, наше уявлення про суспільство буде надто далеким від того, що собою являє розподіл праці, обмін, гроші, ціни та інші економічні категорії і відносини.

Зовсім інший наслідок буде у тому випадку, якщо ми почнемо процес пізнання не з хаотичного цілого (у нашому прикладі – населення), а із з'ясування природи тих елементів, сукупність яких утворює це ціле, а тому виглядає як єдність багатоманітності (класи та певні прошарки цього населення, що складають між ними відносини розподілу праці, обміну, товарно-грошових зв'язків тощо). Таким чином, у першому випадку метод пізнання дійсності являє собою рух від конкретного до абстрактного, в другому випадку – навпаки, вихідним пунктом виявляється абстрактне, тобто відокремлене, ізольоване, окреме, відправляючись від якого, ми відтворюємо у своєму мисленні всю сукупність відносин конкретного. В першому випадку – це рух від цілого до частини, в другому – від частини до цілого. Саме по відношенню до цього другого шляху пізнання застосовують вираз – рух від абстрактного до конкретного. Тоді як протилежний рух, тобто від цілого до частини, це рух від конкретного до абстрактного.

Але чому ми змінюємо терміни "ціле" та "частина" на терміни "абстрактне" і "конкретне"? Чи не означає це чисто термінологічну відмінність? На це питання слід відповісти негативно. За термінологічною відмінністю переходиться суттєва, принципова різниця. Справа в тому, що про частину й ціле можна говорити лише тоді, коли об'єкт пізнання є механічним цілим, частини якого байдужі один до одного і поєднані між собою чисто механічно. Наприклад, годинник є механічне поєднання різних частин, що знаходяться в єдиному корпусі і кожна з яких може бути замінена іншою. Жодних інших форм зв'язку між цими частинами не існує.

Однак, окрім механічної форми зв'язку частин предмету, існує й інша форма – органічний зв'язок. Вона теж припускає наявність різних елементів та їх поєднання. Але, по-перше, ці елементи є продуктом самого організму і, по-друге, між ними існує не механічний, а органічний зв'язок. Людство нині в основному вже оволоділо механічними зв'язками – складними машинами, автоматами, роботами, комп'ютерами тощо. А от в галузі органічних зв'язків, наприклад, трансплантації органів людського організму, то тут ми знаходимося лише на початковому етапі, бо цей процес більш складний, ніж механічне поєднання. Ось чому, коли йдеться про метод пізнання органічної системи, її структури та внутрішніх зв'язків її складових елементів, то ми користуємося термінами "абстрактне" і "конкретне" в їхньому взаємозв'язку і співвідношенні. Повертаючись до характеристики методу політичної економії, ми приходимо до висновку, що головним у цьому методі є сходження від абстрактного до конкретного. Це, зрозуміло, не виключає застосування й протилежного йому методу пізнання – руху від конкре-

тного до абстрактного. Необхідно відмітити, що, наприклад, «Капітал» К. Маркса є втіленням методу сходження від абстрактного до конкретного, а відомий твір В. І. Леніна «Розвиток капіталізму в Росії», став подальшою розробкою і конкретизацією положень «Капіталу» та зразком застосування методу руху від конкретного до абстрактного. Докладніше про це буде сказано далі.

Але метод сходження від абстрактного до конкретного може застосовуватися й на різноманітних рівнях пізнання. Найвищий рівень пізнання – це теоретичний рівень, який дозволяє відкрити закони, внутрішньої залежності об'єкту дослідження, виявити принципи його функціонування. Але є й емпіричний рівень пізнання, тобто рівень так званого повсякденного мислення, що притаманний усім людям і ґрунтується на їх безпосередніх спостереженнях, уявленнях про навколишній світ.

Наприклад, якщо для характеристики будь-якої людини ми скажемо, що вона носить сіру шляпу, чи багато ми дізнаємось про цю людину на основі даної інформації. Очевидно, що характеристика людини за цією ознакою є занадто однобічною, тобто абстрактною, бо сіру шляпу можуть носити тисячі людей. Отже, абстрактне в дійсності це її однобічний, відокремлений, ізольований елемент, що дає про неї надто обмежене, однобічне, тобто абстрактне уявлення. Якщо ж для характеристики людини ми відкриємо різноманітні його риси і властивості, то це вже буде конкретне, бо ми отримаємо більш повне, різнобічне, сукупне, тобто конкретне уявлення про цю людину. Таким чином, досліджуючи економічну дійсність, ми повинні від виявлення окремих її елементів переходити до вивчення їх сукупності, що дасть нам характеристику економічної системи як цілого. У цьому зв'язку доречно згадати приклади, що ілюструють емпіричні абстракції повсякденної свідомості, наведені видатним німецьким філософом Гегелем у його статті «Хто розмірковує абстрактно?». Спочатку йдеться про те, що в одному з поселень зранку по вулицям конвоїри ведуть засуджену до страти людину. З цієї нагоди зібралось багато людей, котрі стали обговорювати вчинки засудженого до страти злочинця і висловлювати свої міркування про його злочини. Причому, ніхто в цьому натовпі не знав ані цієї людини, ані його вчинків. Тому висловлювались найфантастичніші припущення про його злочини. Але усі ці міркування були дуже далекі від дійсності. Інакше кажучи, люди розмірковували дуже абстрактно, нічого не знаючи про конкретну дійсність.

Інший приклад у Гегеля такий. Рано вранці на базарі зустрілися продавець яєць та жінка, яка збиралася придбати яйця. Остання стала їх роздивлятися, мацати, трясти і навіть обнюхувати. Це обурило продавця, який з обуренням вигукнув: «Що ти їх обнюхуєш?». На що отримав від-

повідь: «А може, вони погано пахнуть?». Продавець, вийшовши з себе, закричав «Ти сама погано пахнеш!». І зав'язалася звичайна базарна перепалка, з взаємними обвинуваченнями, образами тощо, які, в сутності, були цілком абстрактними, бо продавець й покупець вперше зустрілись і нічого конкретного не знали один про одного. Усі ці приклади ілюструють як конкретне і абстрактне віддзеркалюються в буденному людському мисленні. Оскільки пізнання того чи іншого об'єкту дійсності не може відразу охопити усіх його рис, слід говорити про послідовні кроки пізнання, про поступовий рух від частини до цілого, що й означає сходження від абстрактного до конкретного. Йдеться про рух від простого до складного, від нижчого до вищого. При цьому початковим пунктом процесу пізнання є найбільш просте, елементарне, вихідне відношення системи, що вивчається. Оскільки розглядається вихідне, найпростіше відношення органічної системи, в науці його називають елементарною «клітиною». Наприклад, у системі розвинутого ринкового господарства такою економічною «клітиною» є товарна форма продукту. Отже, вивчення усієї структури ринкової економіки необхідно починати з аналізу товару – цієї найпростішої економічної «клітини» капіталістичного способу виробництва.

Тому, вивчаючи ринкову економіку, ми спочатку розглядаємо окремі її складові – товари, гроші, ціни, попит, пропозицію, конкуренцію тощо. Після цього на цій основі одержуємо цілісне уявлення про всю систему ринкового господарства. В процесі пізнання економічної дійсності ми користуємось певними інструментами, серед яких першочергове місце належить теоретичним поняттям, якими є економічні категорії (потреби, фактори виробництва, витрати, прибуток, процент, рента, валовий продукт, національний доход тощо). Таким чином, економічні категорії – це теоретичні абстракції, що віддзеркалюють окремі, відносно відокремлені та відносно ізольовані сторони об'єктивної дійсності, в даному випадку – економічної системи, або системи виробничих відносин. Інакше кажучи, вони віддзеркалюють цю дійсність як щось дискретне, тобто переривчасте. Отже, об'єктивна дійсність переривчаста і безперервна. Об'єктивну дійсність, як безперервний, цілісний процес, віддзеркалюють об'єктивні економічні закони. В подальшому ми побачимо, наприклад, капіталістичний спосіб виробництва, як цілісну систему, яка характеризується такими економічними законами як закон вартості, закон додаткової вартості, закон середнього прибутку та ін., що віддзеркалюють безперервність і цілісність цієї системи, в той же час цей спосіб виробництва характеризується й наявністю ряду економічних категорій – товар, вартість, капітал, заробітна

плата, прибуток, дивіденд тощо, що віддзеркалюють дискретність цієї системи відносин, її окремі сторони, властивості та явища.

Економічний розвиток є складником загального історичного процесу розвитку суспільства. Проте, політична економія не є просто літописом суспільства, що ретельно фіксує всі події й факти історичного процесу. Історичний характер політичної економії полягає в тому, що вона віддзеркалює історичний розвиток, виділяючи найбільш суттєві риси кожної суспільно-економічної системи, очищаючи їх від усього другорядного, випадкового, наносного та несуттєвого. Тому політико-економічне дослідження являє собою єдність логічного та історичного, віддзеркалює закономірний, поступовий рух суспільства від простого до складного, від нижчого до вищого. В минулому, на більш ранніх етапах розвитку політичної економії, інструментарій її методу, включав, головним чином, історико-логічні засоби пізнання. Вважалося, що такі прийоми як експеримент, використання засобів, якими користуються природознавчі науки (хімічні реактиви, мікроскопи, вимірювальні прилади тощо) взагалі не можуть бути застосовані для пізнання економічних явищ. В сучасних умовах економічні дослідження широко застосовують експериментування, економіко-математичні методи, обчислювальні машини, комп'ютерну техніку, інформаційні технології, завдяки чому економічна теорія стає все більш точною наукою. Це пов'язано з тим, що все більше ускладнюється сам об'єкт пізнання економічної науки, його структура, механізм функціонування сучасної економічної системи. Зазначені моменти характеризують суттєвий аспект методу політичної економії.

Запитання для самоконтролю

1. Яка роль матеріального виробництва в житті суспільства?
2. Що таке продуктивні сили й виробничі відносини?
3. Що вивчає політична економія?
4. Чому необхідно вивчати політичну економію?
5. В чому відмінність політичної економії від інших економічних наук?
6. Чим відрізняється процес виробництва від простого процесу праці?
7. В чому відмінність законів природи від законів розвитку людського суспільства?
8. В чому полягає об'єктивний характер економічних законів?

Частина I

ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Тема 2. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ВИРОБНИЧІ МОЖЛИВОСТІ СУСПІЛЬСТВА

1. Потреби суспільства, їх сутність та структура. Закон підвищення потреб. Потреби та попит.
2. Фактори виробництва та їх роль у виробничому процесі.
3. Виробничі можливості суспільства, обмеженість ресурсів. Межа виробничих можливостей.
4. Продукт виробництва: необхідний і додатковий продукт. Гранична корисність продукту.
5. Економічні відносини та інтереси.
6. Роль і функції інтересів у розвитку суспільства.
7. Єдність і протиріччя в системі інтересів.

1. Потреби суспільства, їх сутність та структура. Закон підвищення потреб. Потреби та попит

Як було показано в попередній темі, об'єктом економічної науки є, передусім, виробництво матеріальних та культурних благ. Ці блага створюються для споживання. В житті та динаміці суспільства вихідним пунктом виступає виробництво, а кінцевим пунктом – споживання. Завдяки цьому розвиток виробництва, в кінцевому підсумку, завжди здійснюється для задоволення потреб людей, інакше він був би недоречним. Отже, потреби людини і суспільства виступають імпуль-

сом, спонукальним мотивом постійного поновлення виробництва. Потреби та необхідність їх задоволення є внутрішньою пружиною, двигуном суспільного розвитку.

Потреба – це прагнення людини отримати певне життєве благо, необхідне йому для існування і розвитку. Можна сказати, що потреба є потреба у відповідних джерелах і умовах життя. Потреби можуть викликатися фізіологічними, психологічними, суспільними рисами і властивостями людини, соціальними й природними факторами його буття. Як обсяг, число, так і інтенсивність різноманітних потреб надто відрізняються і вкрай мінливі. Вони залежать від ряду об'єктивних та суб'єктивних причин.

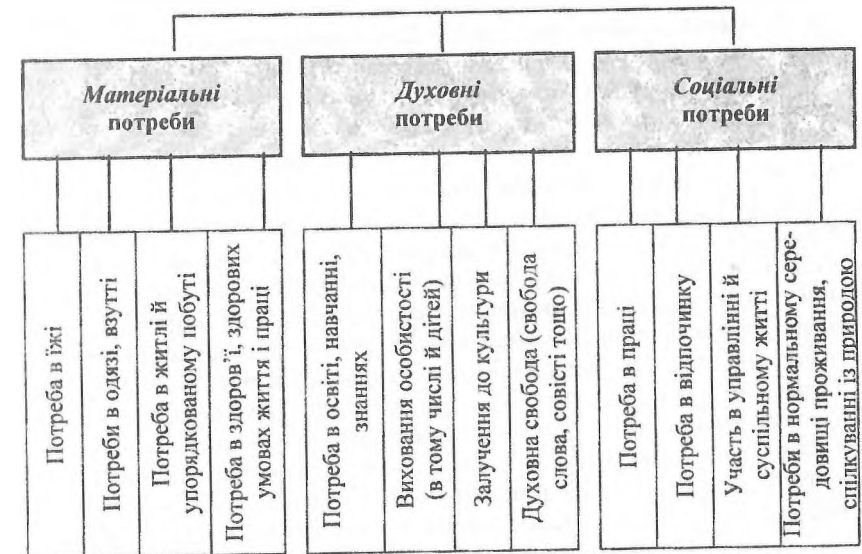
Хоча виробництво здійснюється для задоволення потреб, але, з іншого боку, самі ці потреби не виникають з нічого, на порожньому місці. Вони, в свою чергу, породжуються розвитком виробництва, прогресом науки, техніки, культури, розвитком і вдосконаленням самої людини.

Потреби не статичні, а динамічні. Їх не можна розглядати як раз і назавжди дані та незмінні, в якомуś непорушному, закостенілому стані. Навпаки, вони знаходяться в неперервному русі, піддаються глибоким змінам, зазнають кардинальних перетворень. Із розвитком виробництва та науково-технічним прогресом множиться їх чисельність і масштаби, поширюються коло їх охоплення, змінюється склад та структура. Одні потреби звужуються, витісняються і, навіть, зникають, інші, навпаки, ростуть, збільшуються, розвиваються, і, врешті, з'являються нові прогресуючі потреби, які відтісняють попередні. Наприклад, наші близькі предки не знали телевізорів, відеомагнітофонів, комп'ютерів, що зумовлювалося тогочасним рівнем продуктивних сил, станом економічної системи суспільства. Не було галузей і підприємств, що виробляють такі види продукції, і, відповідно, не було потреб в них. А з розвитком виробництва і самих виробників, науково-технічного прогресу, впровадженням в промисловість електроніки, напівпровідників, телемеханіки, для сучасної людини стала звичайною потреба в телебаченні, інформатиці, обчислювальних приладах тощо.

Разом з кількісним зростанням відбуваються, що особливо важливо, якісні структурні зрушення в системі потреб, змінюється її будова, питома вага окремих складових, їх місце, роль та пріоритети.

Для кращого з'ясування цього розглянемо класифікацію і структуру потреб (див. мал. 1).

Дерево потреб



Мал.1. Структура «дерева потреб»

Потреби, передусім, поділяються на виробничі й особисті. Виробничі включають потреби в засобах праці, предметах праці, енергетичних ресурсах. Це потреби суспільні, які постійно детермінуються самим виробництвом, зумовлюють його розвиток, відновлення і вдосконалення.

Особисті потреби можна класифікувати наступним чином: матеріальні, духовні і соціальні потреби. Матеріальні включають в себе потреби в їжі, одязі і взутті, в житлі та упорядкованому побуті, засобах пересування, потреба в здоров'ї (здорових умовах життя та праці). До духовних потреб відносяться: потреби в освіті, навчанні, знаннях, вихованні особистості (в тому числі й дітей), в духовній свободі (свободі слова, совісті тощо). Соціальні потреби охоплюють потреби в праці, відпочинку, участі в управлінні та суспільному житті, в нормальному середовищі мешкання, спілкуванні із природою тощо.

Характерною рисою сучасного етапу суспільного розвитку є зростання ролі й питомої ваги духовних і соціальних потреб, особливо інтелектуальних, в тому числі пов'язаних із отриманням знань, культурного багажу, із самоврядуванням, дотриманням прав і свобод людини. Це пов'язано також і з тим, що останнім часом, особливо з розвитком

науково-технічної революції, в праці кожного працівника підвищується частка розумової діяльності, скорочуються елементи примітивної фізичної праці, збільшуються розумові, нервові, емоційні навантаження. З розвитком самої людини все більш розширюється світ її потреб, багатшою та різноманітнішою стає їх палітра. Часто для людини духовні й соціальні потреби виявляються не менш важливими, ніж матеріальні і навіть переважають деякі з них.

Закономірності розвитку потреб такі, що задоволення однієї з них, будучи для неї кінцевим пунктом, стає початком появи іншої, нової потреби. Візьмемо, наприклад, таку нагальну проблему як потреба в житлі. З отриманням або придбанням квартири, будинку ця потреба людини виявляється задоволеною, тобто придбання житла стає кінцевим моментом для даної потреби. Але виникають нові потреби, яких до цього у неї не було, – потреби в меблях, оздобленні, предметах домашнього вжитку тощо. Поки не було житла, не виникало й цих потреб. А задоволення першої – потреби в житлі, – породило інші потреби – в його обладнанні, що стали тепер первісними. Таким чином, в просторі і в часі задоволення однієї потреби породжує іншу. Виникнення і задоволення потреб, їх зміна, розвиток та вдосконалення відбувається безперестанно. В цьому, власне, і проявляється економічний, соціальний та духовний прогрес. І ніколи не настане такий момент, коли всі без винятку потреби людини і суспільства сповна будуть задоволені і жодних нових потреб більше не виникне. Це означало б припинення всякого розвитку. Не можна зупинити рух людства вперед, рухають його по цьому шляху суспільні і особисті потреби.

Класифікація потреб йде також за наступними лініями:

а) *первинні й вторинні* – до перших відносяться самі нагальні для життя потреби в здоров'ї, їжі, одязі, взутті, житлі, праці, знаннях тощо; до других – в предметах розкоші, розвагах, подорожах та ін. Первинні потреби не можливо взаємозамінити одне іншим – неможливо угамувати спрагу їжею, а голод – водою, кожна вимагає свого певного задоволення; вторинні потреби можна взаємозамінити, – для розваги можна замінити відвідування театру переглядом кінофільму і т. д. Проте це не значить, що вторинні потреби являються другорядними або меншважливими. Із розвитком людини, зростає його культура, рівень освіти та кваліфікації, суспільна активність, деякі вторинні потреби стають першорядними.

б) *постійні й тимчасові* – перші охоплюють потреби в предметах щоденного користування і споживання (особистого і виробничого), а також потреби в залученні до знань, культури, суспільного життя та дотримання прав і свобод людини; другі – включають потреби в пред-

метах і послугах періодичного користування, або виникають і проявляються в межах певного терміну, наприклад, потреба у відпочинку, розвагах тощо.

в) *невідкладні й нетермінові* – серед перших виділяються, наприклад, зміцнення здоров'я, забезпечення нормальних умов життя і праці, виховання особистості, в тому числі дітей; другі – припускають переноси в часі, як то користування видамишми, подорожі, придбання предметів розкоші тощо.

г) *еластичні й нееластичні* – в більшості своїй еластичними виявляються вторинні потреби, тоді, як первинні, як правило, жорсткі, нееластичні, не допускають взаємозаміни – так, ніщо не може замінити потреби в здоров'ї, праці, знаннях тощо.

д) *індивідуальні й колективні* – задоволення перших можливо лише шляхом індивідуального споживання матеріальних та культурних благ і послуг; навпаки, другі – припускають, головним чином, спільні дії, наприклад, різноманітні ігри, спортивні змагання, виступ оркестру тощо.

Як вже говорилося, одним із всезагальних економічних законів є закон підвищення потреб. Суть цього закону полягає в тому, що розвиток суспільного виробництва припускає зростання споживання засобів виробництва, а це обумовлює – розширення потреб в них; в свою чергу, відбувається зростання особистих потреб, що вимагають збільшення виробництва предметів споживання. Йдеться при цьому не тільки про зростання кількості засобів виробництва й предметів споживання, але й про зміну їх якісного складу. Це означає не лише їх поновлення на новій технічній базі, але й пов'язано із глибокими структурними змінами. Все більше зростає роль інтелектуальних, духовних, соціальних потреб. З розвитком суспільного виробництва змінюються вимоги й до самого працівника, його загальноосвітньої та професійної підготовки, виробничого досвіду, наукових знань і трудових навичок. Всі ці зміни визначають зміст закону підвищення потреб, що діє на всіх етапах розвитку суспільства. Ступінь прогресивності кожної суспільно-економічної системи визначається тим, в якій мірі вона здатна реалізувати вимоги цього об'єктивного закону. Кожний новий етап розвитку суспільства, його економіки і культури, означає в той же час наступний етап піднесення потреб людини і суспільства. В кінцевому підсумку, в історичній еволюції суспільства відбувається перехід до таких суспільних форм, які здатні найбільш ефективно втілювати в життя вимоги закону підвищення потреб. При цьому мають на увазі такі потреби, які корисні для людини і суспільства, сприяють їх розвитку і вдосконаленню.

Разом з тим у структурі потреб існують і такі, що завдають шкоду людині, суспільству, навколишньому середовищу, затримують і га-

льмують суспільний розвиток. На жаль, людству поки ще не вдалося позбавитися від таких негативних потреб, а деякі з них навіть проявляють тенденцію до зростання. Тому реалізація закону підвищення потреб відбувається, як суперечливий процес, який включає боротьбу різноманітних тенденцій прояву цього закону, виникнення одних потреб та обмеження і витиснення інших з пріоритетом в сторону потреб, що стимулюють суспільний прогрес.

Одним із найважливіших компонентів ринку є попит, який являє собою платоспроможну потребу. Зрозуміло, попит виникає з потреб покупця. Але потреба не стає автоматично попитом. Між цими двома категоріями є проміжна ланка, якою є купівельна спроможність споживача. Отже, ринок передбачає не саму потребу, а її перетворення в попит, тобто в платоспроможну потребу. Потрібно рахуватися з жорсткою реальністю: функцією ринку є не задоволення потреб як таких, а задоволення попиту, тобто, платоспроможних потреб людей.

Ринок покликаний обслуговувати споживача, який став покупцем, і який висуває свої вимоги з приводу виробництва і реалізації товарів та послуг. Відомий американський економіст П. Самуельсон характеризує це так: «Споживач є, так би мовити, повелитель, або, точніше кажучи, кожна людина, будучи повелителем, виступає як учасник голосування, і використовує свої гроші в якості голосів, що закликають виробляти речі, які йому потрібні. Його голоси конкурують з голосами інших людей, і той, хто володіє найбільшим числом голосів, в кінцевому підсумку, має визначальний вплив на те, що виробляється і куди йдуть вироблені товари»¹.

Взаємодія потреб та попиту здійснюється під впливом багатьох факторів і являє собою складний механізм, що буде докладно розглянуто далі.

2. Фактори виробництва та їх роль у виробничому процесі

Виробництво завжди здійснюється в просторі та в часі. Це вихідні координати будь-якого виробничого процесу. Діяльність кожної людини, підприємства, трудового колективу, суспільства в цілому обмежена рамками певного простору, який необхідно найбільш раціонально використовувати. Час – найцінніший і невідтворювальний ресурс. Закон економії часу – загальний економічний закон, діючий на всіх етапах розвитку суспільства. Він характеризує джерело і спосіб підви-

¹ П. Самуельсон. Економіка. Т. І. М., НПО «Алгон», ВНИИСИ, 1992. с. 51.

щення ефективності виробництва та добробуту суспільства. Будь-яка економія в суспільстві, в кінцевому рахунку, зводиться до економії часу. Втрачений час вже неможливо відшкодувати. Це вимагає всілякої економії живої та минулої (уречевленої) праці, збільшення виробництва продукції з меншими затратами (витратами факторів виробництва). Максимум результату при мінімумі витрат – це загальна формула ефективності виробництва. Закон економії часу визначає шляхи підвищення економічної ефективності.

Все це висуває в цілому перед суспільством і кожним господарюючим суб'єктом головне завдання найбільш результативного застосування факторів виробництва (ресурсів) з урахуванням можливості альтернативних (інваріантних) рішень. В цьому зв'язку, перш за все, розглянемо, що таке фактори виробництва, їх види і роль.

Фактори виробництва – це ті матеріальні й людські ресурси, що беруть участь і взаємодіють у процесі виробництва. До них відносяться земля, капітал, праця і підприємницька діяльність, тобто вони включають в себе речі (земля і капітал) та особисті фактори (праця і підприємницька діяльність).

Земля – це природний фактор в широкому сенсі, тобто всі природні умови, що застосовуються у виробничому процесі та опосередковують його, включаючи земельні масиви, їхні надра, поклади корисних копалин, посівні площі, властивості і структура ґрунту, клімат, ліси, водні басейни тощо. Враховуються й зміни які вносяться людиною – зрошування, осушення, деревонасадження тощо.

Капітал – концепції економікс відносять до нього всі вироблені засоби виробництва, що використовуються для створення товарів та послуг та їх доставки споживачам. Утворення та накопичення цих засобів виробництва означає капіталовкладення або інвестування. Тому капітал розглядається як інвестиційний ресурс. (Ми тут відволікаємось від розгляду капіталу, як суспільного відношення, як вартості, що приносить додаткову вартість, про що мова піде далі).

Праця – це доцільна діяльність людини (фізична та інтелектуальна, розумова), направлена на створення благ і послуг для задоволення особистих і виробничих потреб людини та суспільства.

*Підприємницька діяльність*¹ реалізує такі функції:

¹ В учбовій літературі звичайно виділяється такий фактор як підприємницька здібність. Як спроможність шлунку до переварювання їжі не являє собою процес переварювання, так і підприємницька здібність на відміну від праці, не може бути фактором виробництва. Так, наприклад, в умовах економічної кризи наявність достатньої кількості здібних, кваліфікованих підприємців ще не буде фактором виробництва для виведення економіки з цього стану.

а) з'єднує всі фактори виробництва – землю, працю та капітал в єдиний виробничий процес;

б) приймає рішення по управлінню, організації, виробництву та реалізації продукції;

в) шукає та застосовує в умовах конкуренції передові форми й методи ведення справи, прогресивну техніку і технологію, впроваджує нові види продукції;

г) йде на розумний та виправданий ризик (своїми і чужими засобами) для досягнення поставлених цілей і кращих результатів.

Підприємницький фактор охоплює й ділову репутацію фірми, її престиж, уміння встановлювати корисні зв'язки, контакти, гнучко реагувати на зміни ситуації, ринкових умов тощо.

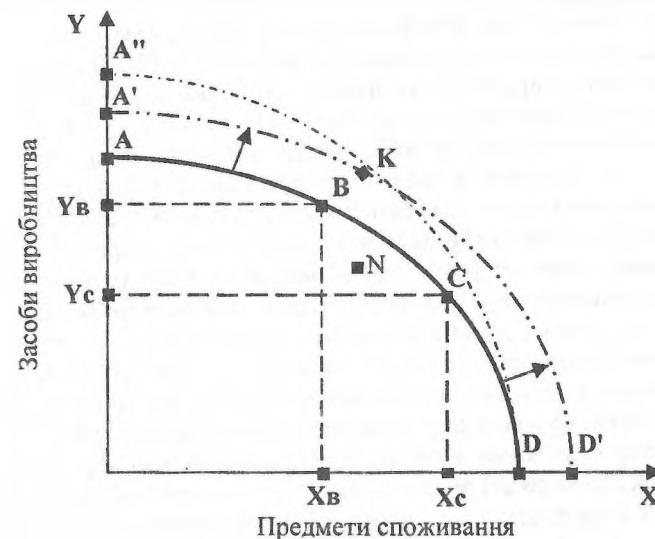
Плата за ресурси. Прибуток за надані матеріальні ресурси – землю і сировину, машини і капітальне обладнання – їх власники одержують у вигляді *ренти*, він називається *рентним прибутком*. Прибуток, що отримують ті, хто поставляє свою робочу силу, називається *заробітною платою*. Сюди відносяться також різні додаткові виплати у вигляді премій, доплат та ін. Підприємницький прибуток називається *прибутком*, а в випадку його негативного значення утворюється *збиток*. Соціально-економічний зміст, джерела і форми всіх цих видів прибутків будуть послідовно розглянуті в наступних темах.

3. Виробничі можливості суспільства, обмеженість ресурсів. Межа виробничих можливостей

Ми живемо у світі обмежених можливостей, обмежених ресурсів і необмежених потреб. Вичерпуються наші фізичні та інтелектуальні здібності, біологічні та психічні можливості людського організму. Обмежені тривалість життя людини, його працездатний вік, час, що можна приділити тому чи іншому заняттю або виконанню будь-якої роботи. Не безмежні засоби, що можуть служити досягненню поставленої мети. Обмежені розміри земної площі, багатства надр тощо. З іншого боку, потреби людей, суспільства безперервно ростуть і видозмінюються кількісно та якісно. І хоча за всю свою багатовікову історію людство багаторазово збільшило свій потенціал, свої можливості, розширило джерела підйому економіки, добробуту, і на базі науково-технічного прогресу й далі буде їх нарощувати, тим не менше воно на кожному етапі свого руху повинно враховувати свої виробничі можливості, виходити з обмеженості наявних ресурсів, домагаючись найбільш раціонально і ефективно їх використовувати.

Це постійно висуває перед суспільством *проблему вибору* – що, як і для чого виробляти. Інакше кажучи, постають три фундаментальних питання – *що* (тобто, які товари та послуги, в якій кількості та асортименті виробляти?), *як* (тобто, ким вони повинні вироблятися, із застосуванням яких ресурсів, технічних засобів, технологічних методів?), *для кого* виробляти всілякі життєві блага? Необхідно з усіх можливих альтернативних рішень використання наявних ресурсів знаходити і застосовувати найбільш доцільний і ефективний варіант, що приносить найкращі результати.

Для з'ясування цієї проблеми звернемось до найпростішої моделі, що ілюструє графік виробничих можливостей (див. мал. 2).



Мал. 2. Графік виробничих можливостей

Припустимо, що всі наявні ресурси в країні використовуються для виробництва засобів виробництва (на графіку їх кількість відкладається по осі ординат – Y) і предметів споживання (відповідно, по осі абсцис – X). Площа між осями (OYX), окреслена кривою AD, представляє *область виробничих можливостей*, а сама крива ABCD називається *межею виробничих можливостей*, оскільки виражає максимально можливі обсяги виробництва засобів виробництва і предметів споживання при повному використанні всіх наявних в даний період ресурсів.

Кожна точка на цій кривій характеризує певне поєднання продукції цих двох видів. Так, точка С представляє сукупність X_c одиниць предметів споживання і Y_c одиниць засобів виробництва. Якщо ж ми перемістимось по кривій з точки С в точку В, то це буде означати, що ми віддаємо перевагу збільшенню виробництва засобів виробництва від Y_c до Y_b , зменшивши при цьому виробництво предметів споживання з X_c до X_b . Отже, в такому варіанті ми отримаємо приріст $\Delta Y = OY_b - OY_c$ одиниць засобів виробництва, втративши задля цього $\Delta X = OX_c - OX_b$ одиниць предметів споживання. Тим самим обмеженість ресурсів змушує завжди співставляти, що необхідно втратити задля отримання іншого, тобто співставити втрачену можливість з досягнутим результатом.

Як бачимо, лінія ABCD має форму кривої, випуклої праворуч і вгору. Це зумовлено тим, що одні ресурси можуть більш ефективно застосовуватися у виробництві засобів виробництва, інші – предметів споживання. Переміщуючись по цій кривій праворуч і вниз, і завдяки цьому, змінюючи структуру виробництва в сторону збільшення випуску предметів споживання, нам знадобиться все більш втягувати у виробництво порівняно малоефективні для вироблення предметів споживання ресурси. Навпаки, рухаючись в зворотному напрямку (ліворуч і вгору), прийдеться втягувати у виробництво все в більшій мірі ресурси, відносно малоефективні для виробництва засобів виробництва. Тому для випуску кожної додаткової одиниці предметів споживання знадобиться все більше зменшувати виробництво засобів виробництва і, навпаки, кожна додаткова одиниця випуску засобів виробництва вимагає все більшого скорочення виробництва предметів споживання.

Тепер звернемося до точки N всередині області виробничих можливостей. Якщо до неї будуть зведені обсяги виробництва засобів виробництва і предметів споживання, то вони виявляться значно менш того, що можна було б отримати при повному використанні всіх наявних ресурсів. Отже, маємо їх недовикористання, наприклад, недостатня зайнятість трудових ресурсів, бездіяльність або недовантаження частини виробничого апарату, втрати матеріальних цінностей і робочого часу, слабка ефективність витрат. Навпаки, точка K поза областю виробничих можливостей віддзеркалює такий випуск продукції, що при сьогоdnішній техніці, технології і наявному обсязі ресурсів, навіть при їх повному використанні, недосяжний.

Але це зовсім не означає, що лінія ABCD, тобто границя виробничих можливостей, статична і непорушна, що суспільство не може вийти за її межі. Ні, ця лінія обмежує область виробничих можливостей лише в даних умовах, при наявних ресурсах і рівні продуктивних

сил. Удосконалюючи техніку і технологію виробництва, втягуючи в господарський обіг нові ресурси, підвищуючи ефективність їх використання, можна, як показано на графіку (мал. 2) переміститись вперед, перейти від кривої AD до лінії A'D', що проходить через раніше недосяжну точку K, зробити її досяжною, тобто, розширити область виробничих можливостей. Цьому будуть служити, наприклад, відкриття і освоєння нових родовищ корисних копалин, залучення в народне господарство тих, хто раніше не працював, будівництво нових або реконструкція існуючих підприємств і споруд, розширення посівних площ, освоєння пустирів і поліпшення землекористування, підвищення урожайності й продуктивності тваринництва, скорочення втрат, підвищення продуктивності праці і якості продукції тощо. Вийти на більш високий рівень виробничих можливостей можливо за рахунок збільшення розмірів капіталу, що функціонує, більшого інвестування, зростання накопичення. При цьому можливо в рівній мірі збільшувати виробництво і засобів виробництва, і предметів споживання. Якщо ж додаткові ресурси та нововведення спрямовувати тільки, скажімо, на збільшення виробництва засобів виробництва, то, як показано на рис. 2, область виробничих можливостей розсунеться однобічно і границя її переміститься на лінію A''D'', що буде означати розвиток економіки зі зміщенням в сторону збільшення продукції для виробничих потреб без відповідного зростання споживчої продукції.

Таким чином, ми ознайомилися з трьома основоположними і реально існуючими явищами економічного життя: по-перше, обмеженість можливостей та безмежність потреб; по-друге, проблема вибору – що, як і для кого виробляти. Правильна орієнтація і раціональна поведінка господарюючих суб'єктів з урахуванням зазначених явищ вимагають нормального функціонування ринкового механізму.

4. Продукт виробництва: необхідний та додатковий продукт. Гранична корисність продукту

Результатом процесу виробництва є вироблений продукт, призначений для виробничого і особистого споживання. Завдяки цьому засоби праці і предмети праці в їх єдності утворюють засоби виробництва, а праця, що створює продукт, виступає як продуктивна праця. Так виглядає справа, якщо підходити з позицій простого процесу праці. Але в сучасних умовах таке визначення зовсім недостатнє, як для характеристики результату процесу праці, так і для характеристики його суспільної форми. По-перше, продукт праці створюється нині в процесі

матеріального і нематеріального виробництва, причому роль останнього зростає. Сьогодні особливо посилюється значення результату інтелектуальної діяльності, який може й не приймати речову форму, не говорячи вже про те, що в багатьох випадках він не відокремлений від самої діяльності. Тому, продуктивною стає праця, що функціонує як в матеріальному, так і в нематеріальному виробництві, праця, що утворює національний прибуток. По-друге, для характеристики продукту і праці, яка його створює, особливо важлива суспільна форма цього продукту – чи виступає він як продукт для власного споживання, чи для обміну. В першому випадку це продукт натурального господарства, а в другому випадку – продукт товарного виробництва.

Незалежно від суспільної форми виробництва, його продукт включає в себе ту частину, що призначена для відтворення спроможності до праці самого виробника і споживається ним самим і його родиною, й іншу частину, призначену для задоволення потреб суспільства. Перша частина суспільного продукту називається необхідним продуктом, а друга частина – додатковим продуктом. За словами К. Маркса, «...в будь-якому суспільному виробництві завжди може бути проведена відмінність між тією частиною праці, продукт якої входить в безпосереднє індивідуальне споживання виробників і членів їх сімей і, – залишаючи в стороні частину, що йде на продуктивне споживання, – іншою частиною праці, що завжди є додатковою працею, продукт якої завжди служить задоволенню загальних суспільних потреб, як би не розподілявся цей додатковий продукт і хто б не функціонував в якості представника цих суспільних потреб»¹. Відтоді,

¹ К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., изд. 2-е, т. 25, ч. II, с. 449-450.

Передбачаючи можливі заперечення проти звернення до творчої спадщини К. Маркса, відзначимо наступні обставини. Ще в 1906 році такий авторитетний економіст, як Т. Веблен в своїй роботі «Соціалістична політична економія Карла Маркса і його послідовників» відзначав, що не існує системи економічної теорії більш логічної, ніж його система. Сьогодні на Заході спостерігається ренесанс Маркса. Так, як відзначає Г. С. Лисичкин, «...кілька років тому великий американський соціолог Нейл Смесер провів опитування серед найбільш відомих учених Заходу, намагаючись з'ясувати престиж якої з теорій особливо сильно зріс за останні 20 років. Близько 80% опитаних відповіли – марксизм. Цікаво, що марксизм був названий 60% учених, як найбільш перспективне з теоретичних вчень». (Лисичкин Г. С. Мифы и реальность. В кн. Не смей командовать! (От административно-командных к экономическим методам управления). М.: Экономика. 1990, с. 18.). Причому, як пише нобелівський лауреат по економіці Дж. Гелбрейт, відродження інтересу до теорії марксизму є одним з наслідків відмови від некласичної моделі економічного аналізу. (Дж. Гелбрейт. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс. 1976, с. 55.).

коли людина виявилася здатною виробляти не лише необхідний, але і додатковий продукт, відбувся глибокий переворот в усій системі суспільних відносин, оскільки додатковий продукт означає появу продукту понад норму даних потреб. Додатковий продукт став джерелом економічного, соціального і духовного прогресу. Без додаткового продукту такий прогрес був би неможливий.

Різноманітні історичні етапи суспільного розвитку, тобто форми суспільства, розрізняються між собою не тільки і навіть не стільки розміром додаткового продукту, хоча й це, зрозуміло, дуже важливо, скільки тим як він виробляється, розподіляється, обмінюється і споживається.

Оскільки матеріальні і культурні блага створюються для задоволення особистих та виробничих потреб людини і суспільства, настільки продукт праці повинен задовольняти ті чи інші потреби людей, тобто бути корисним. *Корисність* – обов'язкова і невід'ємна властивість всякого блага, без цієї властивості продукт виявиться непотрібним, а виробництво його – безцільним.

У сучасній економічній науці деколи використовують категорію „гранична корисність” продукту, під якою розуміється корисність кожної наступної, додаткової одиниці продукції. Представники цієї теорії та їх послідовники стверджують, що по мірі збільшення запасу того чи іншого блага та насичення потреби в ньому, його гранична корисність, тобто корисність кожної додаткової його одиниці, буде знижуватися і за певною мсжею може набутися навіть негативне значення, а загальна корисність цього блага, хоча й продовжує рости, але збільшується все меншими розмірами.

Однак, якщо б, наприклад, пшениця, як і будь-яка інша споживна вартість, падала готовою з неба, то вона не втратила б жодного атому своєї споживної вартості¹, тобто корисності. Більше того, за словами Д. І. Менделєєва, справжньою наукою стає тоді, коли вона починає вимірювати. Наука неможлива без міри. Ще В. Парето, послідовник А. Маршалла, відкрито закликав звільнитися в економічній теорії від поняття корисності. Він писав: «Мене беруть постійні сумніви щодо цього урочисто проголошеного поняття корисності; я не можу зрозуміти, як його можна виміряти»². З цим тяжко не погодитися.

На тлі цих оцінок немає нічого дивного в тому, що недавнє опитування світової суспільної думки відносно того, кого слід визнати найбільш видатним мислителем останнього тисячоліття, була отримана відповідь, що ним є Маркс.

¹ К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., изд. 2-е, т. 13, с. 22.

² Цит. по: Всемирная история экономической мысли, т. 4. М., Мысль, 1990, с. 431.

5. Економічні відносини та інтереси

Відомо, що економічні відносини кожного суспільства проявляються, передусім, як інтереси. Тому проблема інтересів, їх розвиток, вдосконалення і використання має першорядне значення в економічній науці та практиці. Управляти суспільством, виробництвом, трудовим колективом слід через інтереси їх учасників. Успіх всякої справи вирішальним чином залежить від того, наскільки повно й всебічно враховані та задіяні інтереси людей.

Проблема інтересів носить глобальний характер. Всяка країна, компанія, індивідуум мають свої інтереси. Для розуміння будь-якого суспільного явища, процесу, дії потрібно передусім визначити в чийх інтересах вони відбуваються. В певному розумінні можна сказати, що інтереси правлять світом. Економічні інтереси звичайно поділяються на суспільні й особисті, причому перші, в свою чергу, діляться на загальнонародні (які часто й неправомірно ототожнюються з державними) і колективні. Довгий час у нас укорінювався постулат про субординацію, ранжирування інтересів з виділенням головного, домінуючого і неголовних, побічних. Йдеться про субординацію інтересів з невідмінною перевагою і абсолютизацією інтересів держави, а держава завдяки цьому підміняє саме суспільство. Тотальне одержавлення всієї економіки й інших сфер суспільного життя вилилось в нещодавньому минулому в суцільне одержавлення інтересів. Особистий же інтерес розглядався як другорядний, малозначний, підлеглий і навіть зазорний.

Корінь подібних поглядів лежить в хибному, антигуманному тлумаченні місця та ролі людини в житті і виробництві, змісту й співвідношенню суспільних і особистих інтересів, їх прямих і зворотних зв'язків, у викривленні природи й функцій особистого інтересу, а, по суті, – в обезціненні людини, особистості. Такий підхід насаджувався й культивувався адміністративно-командною системою.

Але в нинішніх умовах ієрархічно побудовані піраміди інтересів тривають. Славнозвісне ранжування інтересів не допомагає їх кращому використанню і може викликати їх протиставлення. Суть в тому, щоб не подавляти одні інтереси іншими, а керувати інтересами через особисте зацікавлення. Це важливо підкреслити ще й у зв'язку з тим, що проявляється й інша крайність, а саме – повна абсолютизація особистого інтересу, приниження і навіть ігнорування всіх інших. Фактично це означає ту ж субординацію, лише вектор якої повернувся в протилежну сторону. Замість балансу інтересів, їх оптимального поєднання, що дає найкращий результат, існує знову-таки однобокий, збитковий підхід, нерозуміння всієї системи і структури інтересів, їх співіснування, взаємозв'язку та потенціалу кожного.

Система економічних інтересів компактна і розгалужена, має багатоступінчасту і багаторівневу структуру, включає підсистеми, комбінації, різні варіанти. Тому традиційна трьохступенева формула інтересів (суспільні, колективні, особисті) виявилася недостатньою, знадобилася її подальша диференціація на відповідні види й підвиди. *Суспільні інтереси* включають загальнонародні, класові, національні, державні, регіональні та ін. *Колективні інтереси* охоплюють спільні господарства, підприємства і установи, їх внутрішні підрозділи (цехи, дільниці, бригади тощо). *Особисті інтереси* бувають індивідуальні і родинні.

В умовах соціально неоднорідної структури суспільства найбільшими носіями економічних інтересів стають класи, соціальні верстви і прошарки та інші категорії населення, їхні організації, об'єднання, спілки. В демографічному плані існують інтереси міського і сільського населення, чоловічого й жіночого, вікових груп, працюючих та непрацюючих, самодіяльних і непрацездатних. В часовому розрізі інтереси можуть бути минулими, поточними і майбутніми, це зв'язано із соціальними змінами та очікуваннями людей, економічним, науково-технічним і духовним розвитком. Підсистеми складаються як по лінії суб'єктів інтересів (особистість, колектив, регіон, держава, клас, суспільство), так і по лінії їх об'єктів (виробництво, розподіл, обмін, споживання; відповідно також – трудова діяльність, витрати, прибутки, інвестиції, заощадження і т. д.). У цьому зв'язку виділяються інтереси матеріальні, трудові, фінансові, морально-етичні та ін.

Нині в усьому світі все більш загострюється й екологічний аспект інтересів, пов'язаний з охороною і збереженням навколишнього середовища. Це особливо важливо, враховуючи гостру екологічну ситуацію в Україні. Аморальною, ворожою всім людським інтересам виявляється виробнича, господарська, науково-технічна і будь-яка інша діяльність, яка губить природу.

6. Роль і функції інтересів у розвитку суспільства

Інтереси безпосередньо пов'язані з відносинами виробництва і власності. Субординація інтересів також не є виправданою, як і субординація різноманітних форм власності і господарювання. Не слід ув'язувати той чи інший вид інтересу виключно з однією певною формою власності. Це звучує його зміст. Всякий інтерес може стикатися і взаємодіяти з різноманітними формами власності, зі всією сукупністю економічних відносин. Сучасна розвинута ринкова економіка є змішаною, в якій плюралізм форм господарювання і відповідних форм власності супроводжується плюралізмом інтересів.

Не виключено, що в певних умовах може висуватися вперед, виходити на передній план той чи інший вид інтересів – державних або приватних, суспільних або особистих, колективних або індивідуальних тощо. Зрозуміло, завжди, при всіх обставинах, загальнонародні інтереси непорушні, повинні суворо і неухильно дотримуватися усіма і кожним. Але провідна роль всенародного інтересу зовсім не означає ієрархічного протистояння його іншим інтересам, їх приниження або применшення. Навпаки, ця роль полягає в консолідації людей навколо вузлових загальних цілей, що вимагає для їх досягнення всілякого поєднання його з колективними і особистими інтересами цих людей. Не слід змішувати провідну роль того, чи іншого інтересу з відносинами чинопідпорядкування, положенням старшого й молодшого, табеля про ранги, – це різні речі. Особистий інтерес – не другорядний придаток до суспільного, не молодший чин в славнозвісній ієрархії, а потужне, невичерпне джерело суспільного прогресу. *Не субординація, а координація інтересів є ключем до найбільш ефективної їх реалізації.* Це повинно сприяти рівноважному стану і розвитку економіки і в цілому макроекономічної стабільності.

Будь-який вид інтересів неоднозначно впливає на поведінку людей, може по-різному проявитися в їх прагненнях і вчинках. Так, в сьогоднішніх умовах України особиста зацікавленість кожного в проведенні радикальних реформ робить їх загальнонародним інтересом, активні дії кожного на своєму робочому місці в ім'я успіху цих реформ перетворює їх у всенародну справу, в суспільну практику. І, навпаки, гальма і перепони в проведенні реформ є, головним чином, результатом того, що знаходяться люди, для яких вони ще не стали особистим інтересом, їх найважливішою справою, бо вони побоюються за свій особистий інтерес. Інакше кажучи, успіх здійснюваних у нас реформ цілковито залежить від того, наскільки вони втілили інтереси всіх і кожного і наскільки ці інтереси діють й ефективно впроваджуються в життя.

Тому дуже важлива інтегруюча функція суспільного інтересу, його втілення в людину, та можливість стає для нього своїм, власним. Суспільні інтереси, що не стали особистими, втрачають свою опору, відриваються від свого ґрунту, перетворюються в чужі людині, нав'язані йому ззовні. Відбувається відчуження людини не тільки від власності, влади і управління, але й від інтересів суспільства. В цьому відчуженні працівника від суспільних інтересів ховається основна причина ослаблення, а то і втрати ним найбільш важливого і глибокого інтересу – інтересу дбайливого господаря.

Загальнонародні інтереси не окреслені лише межами якоїсь однієї, наприклад, державної власності. Тим більш, що в недержавному секторі економіки України до початку 2000 року знаходилося вже 74,9% промислових підприємств, що дають 71,4% всього обсягу промислової продукції¹. В загальнонародні інтереси входять, як назрілі потреби розвитку трудових колективів, так і кожної особистості, в тому числі колективних і особистих господарств, включаючи питання зайнятості, працевлаштування, соціального забезпечення, фінансово-кредитної, податкової, структурної, регіональної політики тощо. В свою чергу особисті інтереси зовсім не замикаються лише особистою власністю, бо добробут і всебічний розвиток особистості ґрунтується на примноженні усього національного багатства. Дійсно, особистий інтерес пов'язаний з особистою власністю, з її збільшенням, що, узгоджуючись із законністю, саме по собі надто важливо. Але цим справа не обмежується. Особистий інтерес значно ширше, його амплітуда через прямі й зворотні зв'язки охоплює різні форми власності й господарювання, переходить грані й інших економічних інтересів і стає імпульсом та каталізатором здійснення.

Люди зв'язані один з іншим різноманітними формами розподілу й кооперації праці. Спільна праця породжує і спільні інтереси, кооперація праці стає й кооперацією інтересів на різних рівнях. В той же час існує неминуча несхожість інтересів різних верств суспільства та людей, що входять в нього, їх соціальні, групові та індивідуальні відмінності. Особистий інтерес повинен бути відносно самостійним, не лише зливатися з іншими, але й виділятися з них, повинен персоніфікувати дану людину не тільки, як члена колективу і суспільства, але й, як неповторну індивідуальність, зі своїми поглядами, задатками, нахилами. Людина – це не лише працівник, «фактор виробництва», але й жива особистість, сім'янин, громадянин зі своїм внутрішнім світом і приватним життям. Чим вище розвиток, культура, інтелект людини, тим багатше й ширше коло її інтересів. Їх можна і потрібно виховувати, збагачувати, облагороджувати.

Але головною соціальною функцією людини є праця, здійснювана не ізолювано від інших людей, а як правило, в складі виробничого колективу. Тому, поряд з особистими, існують й інтереси цього колективу, які не можуть і не повинні бути чужими працівнику, а, навпаки, природно і закономірно виявляються близькими і притаманними йому, так що особисті інтереси стикаються із колективними, а останні, набуваючи й свої специфічні риси, в той же час не існують без його

¹ Статистичний щорічник України за 1999 рік. К., "Техніка", 2000, с. 316-317.

учасників. І загальнонародні, і особисті інтереси передусім реалізуються в діяльності підприємства, його результатах.

Інтереси не можуть і не повинні бути пасивно-споглядальними, вони активні, і є дієвим інструментом успішної творчої роботи. Свідомо величезних творчих можливостей особистого інтересу при правильному його спрямуванні, поєднанні з іншими є піднесенням трудової активності людини, підвищення його ініціативи, енергійності, завзятості. В зв'язку з цим, особливе значення набувають такі риси людини: як сумлінність, ощадливість, старанність, ретельність, прагнення працювати з більшою користю. Особиста зацікавленість і особиста відповідальність неподільні, це дві сторони одного й того ж явища. *Відношення до праці - головний вияв особистого інтересу, його основна функція, в свою чергу дієвий особистий інтерес - невідмінна умова нового ставлення до праці, якого ми так потребуємо.*

7. Єдність і протиріччя в системі інтересів

Система інтересів єдина і суперечлива, повна взаємозв'язків та поєднань, невідповідностей і протистоянь. Інтереси, що породжуються економічними відносинами, не стають їх фотокопіями, дзеркальним відображенням, а можуть відрізнятися від них, набувають власного існування. Той чи інший вид інтересів може виходити з даної системи координат, не співпадати з природою основоположних в даному суспільстві економічних відносин і навіть вступати з ними в протиріччя, протистояти їм. Не говорячи вже про те, що ті чи інші інтереси можуть виражати віджилі або чужі даній суспільній системі економічні відносини.

Отже, взаємозв'язок економічних відносин та інтересів не механістичний, а діалектичний. Інтереси, як і всякі суспільні явища, рухомі, і, відриваючись від економічних відносин, що породили їх, здатні деформуватися і навіть виступати в спотвореному, викривленому вигляді. Так, суспільні інтереси можуть, як показує життя, інколи цілком замінитися державними, а останні - абсолютизуватися, на ґрунті чого виникають тоталітаризм, беззаконня, волюнтаризм. Поряд з цим, загальнодержавні інтереси можуть замінитися вузьковідомчими і, що гірше, суто келійними, кастовими, чиновницькими інтересами правлячої верхівки, або плутократії, олігархії, мафіозних сил. Колективні інтереси можуть перетворюватися в цехову замкненість, артільну зрівнялівку. Групові інтереси можуть переростати в груповину, клановість, зговір. Регіональні інтереси можуть переходити в ізоляціонізм, сепаратизм, місництво. Особистий інтерес може перероджуватися в користо-

любство, рвацтво, корупцію, ставати протиправним, зловмисним. Не існує алхімії, яка могла б створити автоматичний, здатний до саморегулювання й самопереключання механізм узгодження й єдності інтересів, що перешкоджає їх деформаціям. Це вимагає цілеспрямованої, повсякденної, спільної роботи усіх учасників економічної діяльності, правильної лінії владних структур і суспільних організацій, демократизації всіх сторін життя.

Різноманітні види економічних та інших інтересів постійно стикаються, взаємодіють і сполучаються. Консолідація інтересів є підставою збалансованого стану й розвитку, як окремих господарств, галузей, регіонів, так і економіки в цілому. Але неспівпадання й розбіжності інтересів неминучі. Протиріччя інтересів - це протиріччя між їх носіями і, передусім, між самими суб'єктами власності, влади, господарства, між державою і бізнесом, між роботодавцями і робітниками, між виробниками й споживачами, продавцями і покупцями як і всередині кожної з цих категорій.

Ні в природі, ні в суспільстві не буває абсолютної тотожності й повної відповідності, в тому числі й цілковитого, безумовного збігу всенародних, загальнодержавних, регіональних, галузевих, місцевих, групових приватних та інших інтересів. Навпаки, деякі відхилення, розмежування і навіть конфлікти між ними можуть мати місце. Одним з проявів зіткнення інтересів є конкуренція. Протиріччя інтересів можуть досягати особливої гостроти, конфронтації і навіть грізного накалу, про що свідчать багато подій минулого й нинішнього часу. Тому небезпечно не помічати, а тим більш ігнорувати або навіть замазувати ці протиріччя.

Було б поверхово бачити тільки зовнішні прояви протиріч інтересів. Вигоки їх лежать в глибинних пластах суспільного буття: в стані й рівні продуктивних сил, в системі економічних відносин, у відмінностях і особливостях форм власності, соціально-економічній неоднорідності різних видів праці, в ігноруванні вимог об'єктивних економічних законів, свавіллі й волюнтаризмі, в диспропорціях виробництва і обігу, попиту й пропозиції, накопичення і споживання, інвестицій і заощаджень, порушенні ринкової рівноваги, у викривленнях принципів соціальної справедливості та захищеності, в знехтуванні прав і свобод людини.

Про яке поєднання суспільних і особистих інтересів можна говорити у тих районах, галузях і підприємствах, де гніздяться безгосподарність, марнотратство, розповсюджені млявість, відсталість, несприйняття новинок техніки, передових технологій, прогресивних ме-

тодів роботи? Консервація рутини несумісна з інтересами нинішнього й майбутніх поколінь.

Негативні явища, що вразили економіку України в минулому ще не віджили до кінця, проросли на ґрунті підризу системи економічних інтересів людей, огульного маніпулювання і зневаги істинно суспільними (а не казенними), колективними, локальними і особистими інтересами. Замість зміцнення й об'єднання всього комплексу інтересів відбувалося і тепер інколи триває їх розшарування, протиставлення, демонтаж, внаслідок чого вони втрачають свою роль рушійної сили.

Однієї з найбільш складних і гострих сфер переплетіння й зіткнення інтересів є розподільчі відносини. Вони порушують найбільш животрепетні струни життя кожного і тому повинні обґрунтовано будуватися й удосконалюватися. Розвинута ринкова економіка відкидає зрівнялівку й виводилівку, висуває інші розподільчі підходи та критерії соціальної справедливості. Чим краще працює й хазяйнує людина, реалізуючи свої знання, здібності й інтереси, чим більше творчості в її діяльності, чим вагоміший вклад в своє і спільне благо, тим більше вона повинна отримувати від суспільства, держави, підприємства, повніше задовольняти свої матеріальні й духовні потреби, краще і багатіше жити. Це відповідає ринковим відносинам, суспільним та особистим інтересам, вимогам соціальної справедливості і повинно стати докорінним принципом цивілізованого господарювання, прогресивного, демократичного суспільного устрою.

Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте структуру потреб і тенденції її зміни та вдосконалення.
2. Який взаємозв'язок потреб і попиту?
3. Що таке фактори виробництва і яка їх класифікація та види?
4. В яких формах виступає плата за ресурси?
5. Що таке границя виробничих можливостей? Пояснити на графіку.

Тема 3. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА

1. Економічна система: її сутність та визначальна роль в структурі суспільства.
2. Продуктивні сили як матеріальна основа економічної системи. Система виробничих відносин та її визначальна роль в структурі суспільства.
3. Соціально-економічні, організаційно-економічні та техніко-економічні відносини.
4. Економічна система і форми господарювання.
5. Типи і еволюція економічних систем.
6. Формацийний та загальноцивілізаційний підходи до типізації суспільства.

1. Економічна система: її сутність та визначальна роль в структурі суспільства

Економічна система, як і будь-яка інша система, являє собою сукупність елементів, які її утворюють, і які знаходяться в тісному взаємозв'язку та взаємодії. В цьому полягає докорінна відмінність економічної системи як органічної від механічних систем, які є механічним поєднанням окремих елементів, що можуть бути замінені іншими з аналогічними, або, навіть, в певних межах, іншими функціями. Що ж стосується органічної системи, то тут заміна її складових компонентів, якщо й можлива, то лише в надто обмежених межах. Цим, між іншим, слід пояснити той факт, що, наприклад, трансплантація людських органів не лише обмежена «дитячим» віком (перша успішна пересадка серця людині була проведена лише в другій половині ХХ ст.), але й нерідко супроводжується відторгненням трансплантатів. Подібно цьому, в органічних економічних системах трансплантація чужорідних елементів, як правило, не практикується, а якщо й практикується, то результати, в більшості випадків, негативні. Наприклад, в умовах капіталістичної організації сільського господарства виробництво феодальної ренти неможливо. Подібно тому, як в умовах феодальної організації неможливий технічний прогрес. Очевидно, що жодному розсудливому діячу не прийде в голову впровадити акціонерну форму підприємництва.

тва у тубільців деяких тихоокеанських островів, де зберігається ще, по суті, родовий лад.

Історія науки показує, що відкриття закономірностей розвитку суспільства відбулося значно пізніше, ніж законів розвитку природи. Такі сфери пізнання як математика, медицина тощо досягли вже високого рівня в стародавньому світі набагато раніше, ніж суспільні науки виявили найбільш загальні закономірності еволюції суспільства. Це слід пояснити тим, що вчені тривалий час розглядали суспільство в його русі, як скупчення випадкових, внутрішньо не пов'язаних, процесів і явищ. Крім того, що особливо важливо, довгий час не вдавалося знайти визначальні фактори суспільного розвитку, від яких залежать і всі інші складові суспільної системи. Протягом багатьох тисячоліть шукали першопричини суспільних змін не в матеріальних основах життя суспільства, а в філософії, політиці, праві, діяльності великих володарів (королів, полководців), або учених, винахідників, в ідеях, що висуваються ними («ідеї правлять світом»). Були поширені погляди про роль видатних особистостей, героїв, які ігнорували роль народних мас в суспільному розвитку. Зустрічалися й думки про те, що визначальним фактором розвитку суспільства являються географічні умови, природне середовище. Був відсутній критерій розмежування основного, вихідного фактору і похідних від нього й, навіть, другорядних моментів.

Відправним пунктом перетворення соціального пізнання в справжню науку стало обґрунтування кардинального положення про те, що люди, суспільство, перш ніж займатися політикою, правом, мистецтвом, релігією повинні попросту жити, тобто мати всі необхідні умови для існування - їжу, одяг, житло та інші фактори, без яких неможливе саме існування і розвиток людини. Але всі ці умови не падають готовими з неба, а є наслідком людської діяльності, праці, виробництва. Тому відносини, які складаються між людьми в процесі виробництва матеріальних і культурних благ, є первинними, вихідними, що визначають всі інші відносини в суспільстві. Це положення особливо актуальне і в сучасних умовах, коли в ряді країн, в тому числі й в Україні, спостерігається спад виробництва й різні верстви населення відчують нестачу життєвих благ, що негативно відбиваються на розвитку людини й суспільства.

2. Продуктивні сили як матеріальна основа економічної системи. Система виробничих відносин та її визначальна роль в структурі суспільства

В темі «Предмет та метод політичної економії» вже говорилося, що спосіб виробництва має зміст і форму: продуктивні сили й виробничі відносини. Взаємодія цих двох сторін суспільного виробництва в загальноісторичному плані регулюється законом відповідності виробничих відносин рівню й характеру розвитку продуктивних сил. Цей закон полягає в тому, що рівень та характер розвитку продуктивних сил визначає виробничі відносини головним чином при переході від однієї економічної системи до іншої. Саме тому виробничі відносини та їхня динаміка носять об'єктивний характер, тобто не залежать від волі та бажання людей. Люди не можуть вільно вибирати ті виробничі відносини, в які вони вступають з іншими людьми. Розпочинаючи своє свідоме життя, кожне нове покоління застає рівень продуктивних сил, який склався до нього, та відповідний йому тип виробничих відносин.

Разом з тим ця пряма залежність виробничих відносин, не лише не заперечує існування зворотної залежності розвитку продуктивних сил від виробничих відносин, але й припускає її. Це означає, що в межах кожної даної форми суспільства розвитку продуктивних сил визначається його економічною системою, тобто системою його виробничих відносин. Ця залежність може бути двоякою: виробничі відносини можуть, як стимулювати розвиток продуктивних сил, так і гальмувати їх розвиток. Прикладом впливу, що стимулює виробничі відносини може слугувати перехід від феодальної організації виробництва до капіталістичної. Капіталізм створив за перші сто років свого панування більш могутні продуктивні сили, ніж всі попередні епохи. З іншого боку, феодально-кріпосницька система Петровської Росії не змогла забезпечити такий же простір зростанню продуктивних сил, і, навпаки, серйозно затримала його. Розвиток мануфактур на початку XVIII сторіччя вимагав застосування вільнонайманої праці, тобто припускало особисту свободу працівника. Поеднання Петром I передової для того часу мануфактурної технології з кріпосницькими відносинами феодальної Росії не змогло забезпечити такого розвитку виробництва як в Західній Європі. Кріпосні мануфактури не змогли стати основою тривалого зростання російської промисловості. Таким чином, характер економічної системи даного суспільства визначає напрям і темпи його розвитку. В цьому сенсі можна стверджувати, що саме закони економічної системи суспільства з точки зору завдань його внутрішньої еволюції відіграють визначальну роль.

Ця обставина ніскільки не спростовує і не ставить під сумнів положення про вирішальну роль продуктивних сил в загальноісторичному плані, в плані переходу від однієї форми суспільства до іншої. Зокрема, досягнутий в дореволюційній Росії рівень розвитку продуктивних сил не міг забезпечити утворення посткапіталістичної економічної системи. Тому та реальна економічна система, яка була створена в колишньому СРСР, в свою чергу не дозволила продуктивним силам нашої країни досягти більш високого рівня, ніж на Заході. Цей близький нам приклад показує, що в загальноісторичному плані вихідною все-таки є пряма залежність виробничих відносин від рівня і характеру продуктивних сил, хоча всередині даної форми суспільства провідна роль переходить до виробничих відносин, сукупність яких і складає економічну систему суспільства.

Як вже відмічалось, продуктивні сили суспільства це є вся сукупність матеріальних та людських сил, що єднають суспільство з природою, і завдяки яким відбувається обмін речовин між суспільством і природою. Але продуктивні сили суспільства ще не дають вичерпної його характеристики, оскільки вони, по-перше, характеризують зміст суспільного виробництва, але не виражають його суспільну форму, якою є виробничі відносини. По-друге, один і той же рівень продуктивних сил може мати місце при різноманітних формах виробничих відносин. Наприклад, продуктивні сили раннього феодалізму мало чим відрізнялися від продуктивних сил пізнього рабовласницького ладу, а в певних аспектах були навіть нижче цього рівня. Те ж можна сказати відносно продуктивних сил раннього капіталізму й пізнього феодалізму. По-третє, при одних і тих же формах виробничих відносин може мати місце різний рівень продуктивних сил. Наприклад, при капіталістичних відносинах рівень розвитку продуктивних сил, скажімо, Японії та Індонезії істотно розрізняється. Таким чином, продуктивні сили, при всій їх важливості в суспільному розвитку, самі по собі ще не дають повного, вичерпного уявлення про ступінь і характер цього розвитку. По-четверте, внаслідок цього історична доля тих, чи інших елементів продуктивних сил визначається не самими цими елементами, а характером притаманних даному суспільству виробничих відносин. Наприклад, чинну модель першого парового двигуна винайшов у І сторіччі н. е. грецький інженер Герон. Продуктивні сили, основані на паровому двигуні, виникли тільки наприкінці XVIII сторіччя, в епоху так званого промислового перевороту. Що ж перешкоджало масовому впровадженню у виробництво парового двигуна в минулому? Таким гальмом є виробничі відносини рабовласницького і феодального суспільства, основані на особистій залежності безпосередніх виробників (рабів та крі-

посних селян). А що ж сприяло застосуванню принципово нових елементів продуктивних сил? Таким фактором стали нові, капіталістичні виробничі відносини, які в значній мірі прискорили розвиток цих сил, так що за перше сторіччя свого панування буржуазія створила продуктивні сили більш розвинені ніж ті, що були в минулому. В наступні періоди виробничим відносинам капіталістичного суспільства належала в значній мірі активна роль в розвитку його продуктивних сил. Якщо звернутися до нинішнього етапу суспільного розвитку, який характеризується переходом від індустріальної до постіндустріальної економіки, від товарного до постриночного господарства, тобто прийняти до уваги еволюцію виробничих відносин, то і в даному випадку саме вона й визначає необхідність переходу від одного етапу розвитку продуктивних сил, до іншого, більш високого. По-п'яте, характеризуючи місце й роль виробничих відносин в суспільному розвитку слід підкреслити, що якщо в загальноісторичному плані, тобто розглядаючи безперервність історичного процесу, визначальним фактором виступають продуктивні сили, то у внутрішньоінформаційному розрізі визначальна роль належить виробничим відносинам. Саме закони цих відносин детермінують функціонування всіх елементів даної системи, в тому числі й її продуктивних сил.

І, нарешті, по-шосте, виробничі відносини можуть виступати як важлива рушійна сила розвитку суспільства, наприклад, перша первісна структура суспільства жодних інших суспільних продуктивних сил, окрім общинної організації виробництва, тобто системи колективістських виробничих відносин не знала і не могла знати.

Все це не виключає того, що самі виробничі відносини, в кінцевому рахунку, визначаються станом і рівнем розвитку продуктивних сил суспільства, в чому виражається дія загального закону відповідності виробничих відносин характеру та рівню розвитку продуктивних сил. Нерідко, однак, використовують відоме висловлювання Маркса про те, що епохи відрізняються не тим, що виробляється, а тим, як виробляється, тобто з допомогою яких знарядь праці для обґрунтування вирішальної ролі продуктивних сил в внутрішньоінформаційному розрізі. В дійсності, однак, йдеться про інше. Справа в тому, що минулі епохи не залишають нам елементів виробничих відносин, які існували в минулому. Те, що залишається від минулого – це знаряддя й предмети праці. Залишки цих засобів виробництва є чи не єдиним матеріалом, по якому можна судити про ті суспільні відносини, які існували в минулому, тому що ці відносини й закони їх розвитку є рушійною силою суспільного прогресу. Стало бути, йдеться в даному випадку не про визначальну роль продуктивних сил в внутрішньоінформаційному плані, а

про характер виробничих відносин, закони, яких і є головним фактором розвитку суспільства в межах кожної формації. Тому засоби праці є не лише мірилом розвитку людської робочої сили, але й показником тих суспільних відносин, при яких здійснюється праця¹.

Економічна система – це не окремі виробничі відносини, а вся система виробничих відносин, яка включає в себе різноманітні елементи: виробництво у власному розумінні слова, розподіл, обмін, споживання. Між елементами економічної системи, котра, як вже відзначалося, є органічною, існує складний взаємозв'язок. Розглянемо, наприклад, відносини між виробництвом та споживанням. Споживання продуктів виробництва не зводиться тільки до особистого споживання. Адже виробництво є в той же час споживання – споживання засобів виробництва. Отже, продуктивне споживання – це і є виробництво.

В процесі виробництва кожен працівник розвиває свої здібності. В цьому полягає головне значення виробництва для розвитку особистості людини. Але вона водночас витрачає свої сили. В процесі виробництва споживається робоча сила. Особисте споживання є необхідний елемент відтворення робочої сили як продуктивної сили. Таким чином, між виробництвом і споживанням існують не лише відмінності, але є й спільне. Виробництво завжди відіграє визначальну роль. Без виробництва немає предмету для споживання. Поки продукт не створений, його спожити не можна. Виробництво створює не тільки предмет для споживання, але й спосіб споживання. До відкриття корисних властивостей вогню люди споживали здобуті ними продукти в сирому вигляді. До появи виделок люди брали їжу руками. Розвиток виробництва викликає нові потреби у людей, збуджує їх. Наприклад, будівництво нових будинків викликає потребу в обладнанні квартир тощо. Отже, виробництво, по-перше, робить можливим споживання; по-друге, визначає спосіб споживання; по-третє, викликає нові потреби.

Не дивлячись на те, що виробництво є визначальним для всіх інших фаз, воно має сенс лише тоді, коли слугує споживанню, бо виробництво заради виробництва безглуздо. Споживання утворює мету та рушійний мотив виробництва, воно визначає обсяг, структуру та якість виробництва.

Всяка задоволена потреба породжує нову, ще більш складну. Зростання і ускладнення потреб – потужна рушійна сила розвитку виробництва. В той же час самі потреби виникають не довільно, не з примх людини. Їх поява, як правило, обумовлена виробництвом. На-

приклад, суспільна потреба у відеомагнітофонах виникла лише на базі організації масового їх виробництва.

В якій мірі процес виробництва забезпечує споживання народних мас залежить від того, який спосіб розподілу застосовується даними відносинами виробництва. Розподіл повністю залежить від тих суспільних відносин, в яких відбувається виробництво. Якщо засоби виробництва належать капіталістам, то й розподіл виробленого продукту відбувається в інтересах капіталістів, в інтересах зростання їх багатства.

Але розподіл чинить зворотний вплив на виробництво і частково безпосередньо входить в процес виробництва. Розподіл знарядь виробництва і праці по галузях виробництва означає початок виробничого процесу. Але самий розподіл залежить від відносин в процесі виробництва.

Розподіл предметів особистого споживання також важливий фактор, який безпосередньо впливає на виробництво і стимулює або гальмує його розвиток. Причому, оскільки цей розподіл істотно впливає на сукупний попит суспільства, що є важливим фактором економічного зростання, А. Маршалл рекомендував «прагнути до більш рівного розподілу багатства»¹.

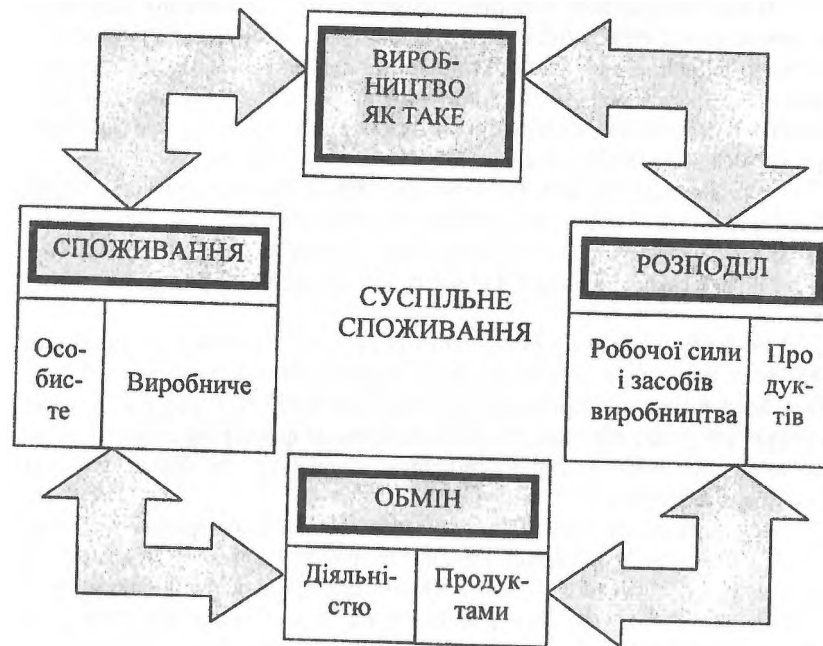
Важливою ланкою в процесі суспільного відтворення є обмін. Будь-який суспільний розподіл праці припускає різнобічну діяльність і необхідність відповідного обміну. Обмін діяльністю і здібностями відноситься до самого процесу виробництва. Якщо праця розділена, то кожний член суспільства віддає свою працю суспільству у певній конкретній формі (наприклад, праця токаря, тракториста, інженера певної спеціальності тощо) і водночас співпрацює з іншими людьми, що дають свою працю в іншій конкретній формі. Без цього не було б процесу виробництва. Такого роду обмін діяльністю цілком визначається виробництвом. Лише на останній стадії, коли вже вироблений продукт для особистого споживання, обмін стає у певній мірі незалежним і байдужим для виробництва. Наприклад, чи купить даний працівник радіоприймач, а інший – велосипед чи радіоприймач купить другий, а велосипед – перший, це не може вплинути на хід виробництва.

При певних історичних умовах обмін продуктами виробництва набуває характеру обміну товарами. Товарне виробництво виникає на перших східцях суспільного розподілу праці ще в умовах первіснообщинного ладу. Обмін виявляє зворотний вплив на виробництво. Якщо ринок поширюється, то створюються нові стимули для розвитку výro-

¹ Див. К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., изд. 2-е, т. 23, с. 191.

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки, т. I. Пер. с англ. – М.: Издательская группа "Прогресс", 1993, с. 98.

ництва. Зв'язок виробництва, розподілу, обміну і споживання може бути схематично зображений як показано на мал. 1.



Мал. 1. Стадії руху суспільного продукту.

3. Соціально-економічні, організаційно-економічні та техніко-економічні відносини

Як ми вже бачили, виробничі відносини кожного даного суспільства утворюють основний зміст його економічної системи. Весь комплекс економічних відносин включає в себе:

- а) соціально-економічні відносини;
- б) організаційно-економічні відносини;
- в) техніко-економічні відносини.

До соціально-економічних відносин належать: розподіл умов виробництва, тобто засобів виробництва і робочої сили, розподіл людей за родами та видами діяльності, та взаємний обмін їх діяльністю; спосіб сполучення особистого і речових факторів виробництва, розподіл результатів виробництва між його учасниками, і обмін цими результатами. До соціально-економічних відносин належать трудові від-

носини (умови праці, оплата її, тривалість робочого часу тощо). Соціально-економічні відносини обумовлюють відповідні функціональні відносини – грошово-кредитні, фінансові і відповідні їм інститути (банки, податкові служби, служби зайнятості тощо).

До організаційно-економічних відносин належить сукупність форм суспільної організації виробництва. Сюди включаються розподіл та кооперація праці і виробництва, конкуренція, спеціалізація і централізація виробництва, форми організації праці всередині підприємства, сукупність форм та засобів управління виробництвом, які отримали найбільш розвинуте вираження в сучасному менеджменті.

Техніко-економічні відносини пов'язані з тим, що технічна і економічна сторони є і в спеціалізації праці та виробництва, і в їх кооперації, і в обміні діяльністю, і в розподілі продукції. Технічні відносини безпосередньо пов'язані з технологією виробництва і організацією праці. Так, наприклад, на підприємстві існує взаємозв'язок між основними і допоміжними цехами та підрозділами, певна розстановка обладнання і працівників по цехах та робочих місцях відповідно технологічному принципу. Оперативне керівництво їх діяльністю здійснюють інженерно-технічний персонал, менеджери, майстри, бригадири. В процесі виробництва всі його учасники знаходяться в певній взаємодії та співпорядкуванні, що диктується схемою та ходом самого виробничого процесу. Самі по собі техніко-економічні відносини не є предметом політичної економії. Таким чином, якщо розглядати економічну систему з боку структури, то її складовими елементами є:

- 1) організаційно-економічні відносини;
- 2) соціально-економічні відносини, включаючи відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання, що є визначальними в цій структурі.

Її матеріальну основу утворюють продуктивні сили. В даному зв'язку слід звернути увагу на те, що продуктивні сили капіталістичного, як і будь-якого іншого суспільства створюються самим цим суспільством і виражають його специфічні взаємозв'язки та взаємовідносини з природою. Це означає, що продуктивні сили суспільства формуються під визначальним впливом його економічної системи. Отже, ступінь зрілості останньої залежить від того, в якій мірі вона створює адекватну собі матеріально-технічну базу. Капіталізм, як відомо, застав продуктивні сили феодального суспільства і використовував їх на початковому етапі розвитку в своїх інтересах. Однак, економічна система капіталізму в повній мірі склалася й ствердилася лише тоді, коли в результаті чинності відповідних економічних законів він створив адекватну собі матеріально-технічну базу – систему великого машинного ви-

робництва. Завдяки цьому отримав завершення, процес формування капіталістичного способу виробництва, оскільки була досягнута відповідність продуктивних сил природі економічних відносин. Такою є загальна закономірність формування економічних систем.

4. Економічна система і форми господарювання

Економічна система являє собою систему виробничих відносин, які є об'єктивними, тобто не залежними від волі і бажання людей. Проте, в господарчій практиці ці об'єктивні виробничі відносини переплітаються із суб'єктивною діяльністю та відповідними їй вольовими відносинами людей. Економічна система, як єдність, з однієї сторони об'єктивних, а з іншої – суб'єктивних, вольових відносин, виступає, як господарська система. При цьому в господарчій системі суспільства. об'єктивні виробничі відносини є визначальними по відношенню до вольових. Успіх діяльності господарюючого суб'єкту залежить від того, чи вдається йому досягти єдності об'єктивного та суб'єктивного, тобто досягти більш повної реалізації економічних законів.

Таким чином, економічна система обумовлює певні, притаманні їй, форми господарювання. Останні включають в себе, поряд з продуктивними силами та виробничими відносинами, також елементи політичного устрою, правові норми, організаційні форми та інші неекономічні фактори. Господарчий механізм суспільства і є конкретним поєднанням елементів економічної системи суспільства з вищезгаданими неекономічними факторами. Він формується і застосовується у відповідності з існуючою та непостійною господарчою ситуацією.

Для того щоб вдосконалення господарчого механізму слугувало потребам підвищення ефективності господарювання, необхідно формувати цей господарчий механізм на базі використання об'єктивних економічних законів розвитку суспільства. Це особливо актуально в наш час, в умовах ринкової трансформації економіки України.

5. Типи та еволюція економічних систем

Стосовно класифікації економічних систем в сучасній економічній літературі не існує ані єдиних підходів, ані єдиних поглядів. Це пояснюється, зокрема, відсутністю загальних об'єктивних критеріїв класифікації. Не вдаючись в докладний розгляд різноманітних точок зору з цього питання, визначимо основні вихідні позиції, які можна покласти в основу класифікації економічних систем. Такими позиціями слід вважати: по-перше, спосіб зв'язку виробництва і споживання; по-друге, спосіб

поєднування особистих та речових факторів виробництва. Що стосується зв'язку виробництва та споживання, то такий зв'язок може бути або безпосереднім, при якому створювані продукти безпосередньо, а не через обмін, поступають у споживання, або ж цей зв'язок може бути обумовлений обміном, тобто здійснюватися через ринок.

Що стосується іншого критерію класифікації економічних систем, то йдеться, як вже сказано вище, про спосіб поєднування безпосереднього виробника із засобами виробництва. Таких засобів теж може бути два – або безпосереднє поєднування працівника із засобами виробництва, як це мало місце, наприклад, в первісній общині і продовжує існувати в умовах особистого селянського та ремісничого господарства, або ж таке об'єднання здійснюється через купівлю-продаж робочої сили й існує у вигляді найманої праці. Можуть запитати, а який спосіб об'єднання працівника із засобами виробництва характерний для роботодавницького чи феодального суспільства? На це питання слід відповісти, що в рамках цих форм виробництва безпосередній працівник – раб і кріпак – не мав відношення до засобів виробництва, бо сам він був засобом виробництва («instrumentum vokale» – «знаряддя праці, що говорить»). При цьому зазначені форми не виступають в чистому вигляді, оскільки в будь-яких економічних системах, поряд з основними компонентами, існують і не основні, не визначальні, побічні фактори, зокрема, в умовах капіталістичного способу виробництва значне місце займає й дрібне товарне господарство (селян, ремісників, кустарів).

Окрім економічного змісту суспільні системи ще характеризуються й способом управління. Останній може здійснюватися в формі централізованого управління, що приймає інколи жорсткі форми тоталітаризму, а, з іншого боку, має місце демократична форма управління, коли до управління залучаються суспільні організації і широкі верстви працівників. Слід підкреслити, що тип управління є характеристикою не економічної, а господарської системи, оскільки економічна система в силу об'єктивного характеру виробничих відносин взагалі не може слугувати об'єктом управління шляхом вольових відносин. Об'єктом управління може бути тільки господарська система, яка включає в себе окрім об'єктивно існуючих, тобто таких, що склалися незалежно від волі і бажання суспільства, також і вольові відносини.

З урахуванням всіх цих обставин, слід розрізняти три види господарчих систем – командно-адміністративну, ринкову та змішану. Йдеться при цьому про основні види систем, а, крім того, зустрічаються й перехідні форми, в яких поєднуються елементи зазначених вище.

6. Формацийний та загальноцивілізаційний підходи до типізації суспільства

В сучасній науковій літературі виділяються два підходи до типізації еволюції суспільства: *формаційний* та *цивілізаційний*. Про формаційний підхід в загальних рисах вже говорилося вище, в темі, присвяченій предмету та методу політичної економії. Нагадаємо, що формаційний підхід ґрунтується на діалектико-матеріалістичному розумінні історичного процесу. Згідно цьому підходу сукупність всіх відносин кожного даного суспільства поділяється на дві великі групи: по-перше, відносини матеріальні, тобто такі, що складаються незалежно від свідомості суспільства; по-друге, відносини ідеологічні, що, перш ніж скластися, проходять крізь суспільну свідомість. Головними відносинами в суспільстві є економічні. Різні епохи людської історії відрізняються одна від одної конкретною формою цих відносин. Ця форма характеризує обличчя суспільно-економічної формації. Матеріальна основа формації утворює спосіб виробництва, що, як ми вже знаємо, являє собою єдність продуктивних сил та виробничих відносин. Говорячи про формації, слід розрізняти поняття – суспільна формація, маючи на увазі всю сукупність суспільних відносин, коли ж йдеться про суспільно-економічну формацію, то мають на увазі тільки економічні відносини.

Не слід змішувати поняття формації і способу виробництва, оскільки суспільна формація охоплює всю сукупність суспільних відносин, включаючи й політичні, правові та інші відносини, тоді як спосіб виробництва охоплює лише відносини людей до природи й один до одного в процесі виробництва. Закономірності виникнення й розвитку різноманітних формацій, механізми, що керують цими процесами, причини та рушійні сили переходу від однієї формації до іншої в сукупності характеризують зміст формаційного підходу до історичної еволюції суспільства. Такий підхід є основою періодизації всесвітньо-історичного процесу, починаючи із середини ХІХ століття до останнього часу.

Окрім з формаційного підходу, багатьма вченими обґрунтовувався й інший, цивілізаційний підхід. Цей підхід знаходиться ще в початковій стадії свого формування, і тому можна поки що охарактеризувати лише деякі його риси. Прибічники цього підходу відмовляються визнавати примат економічних відносин в усій системі суспільних відносин. Вони вважають, що основою суспільної еволюції є сукупність всіх відносин, включаючи докорінні зміни техніки та технології, соціально-культурна, територіальна, демографічна, політична та національна своєрідність, зміна форм та методів управління суспільством, традиції,

звичаї, права, релігійні переконання та інші суспільні інститути. Недостатня розробка категоріального апарату цієї концепції та незавершеність визначення механізму взаємозв'язків елементів, що її утворюють поєднані також і з тим, що не вироблено ще єдиного розуміння самого терміну «цивілізація», характеристик різноманітних цивілізацій, закономірностей їх зміни тощо.

Однак справа не лише в недостатній розробленості, але й в принциповій обмеженості та методологічній необґрунтованості цивілізаційного підходу. Справа в тому, що його прибічники не лише не розмежовують об'єктивного та суб'єктивного в суспільному розвитку, зокрема – економічної системи та системи господарювання, але й в принципі ототожнюють їх. Це по суті виключає пізнання об'єктивних закономірностей суспільного розвитку.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке економічна система суспільства?
2. Яка діалектика виробництва, розподілу, обміну і споживання?
3. В чому полягає активна роль виробничих відносин?
4. Як відбувається зміна економічних систем?
5. В чому суть закону відповідності виробничих відносин характеру і рівню продуктивних сил?

Тема 4. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

1. Економічний зміст та юридична форма власності.
2. Історичні типи, види і форми власності.
3. Перетворення законів власності докапіталістичної епохи в закони капіталістичного привласнення.
4. Діалектика відносин власності та виробництва.

1. Економічний зміст та юридична форма власності

Розглядаючи суспільне виробництво, ми вже виділили такі поняття як продуктивні сили, виробничі відносини та інші категорії, що характеризують різноманітні сторони суспільної структури. Але в системі суспільних відносин особливе значення мають відносини власності. Нам і належить в цій темі дати характеристику цього феномену.

Власність являє собою привласнення людиною або суспільством певних продуктів людської діяльності. В цей процес привласнення необхідно включати виробництво матеріальних та духовних благ, розподіл, обмін і споживання, тобто всі ті елементи, що в сукупності складають економічну систему суспільства. Справа в тому, що за винятком ранніх стадій людського суспільства, всі ці результати – суть продукти праці. Звичайно, людина може присвоїти й результати чужої праці, тому її власністю може стати присвоєна нею чужа власність, проте, якщо придивитись до справи ближче, то й ці результати людської діяльності – суть продукти праці, а питання про те, чия праця втілена в продукт – це питання, що не має в даному випадку відношення до справи.

Власність – явище складне. Воно характеризується притаманним йому економічним змістом і зовнішньою юридичною формою. При цьому політична економія має справу, передусім, зі змістом власності. Під економічним змістом власності слід розуміти сукупність виробничих відносин. Інакше кажучи, реальним втіленням власності є виробничі відносини суспільства. Це означає, що дати характеристику реального змісту власності – це визначити природу існуючих виробничих відносин. Якщо ж матеріальні елементи багатства будь-якого суспільства не висловлюють цих відносин, то ми маємо справу із суто юридичною формою власності, яка позбавлена економічного змісту, оскільки вона не може економічно реалізувати себе.

Характерною ілюстрацією цієї беззмислової власності може слугувати випадок, який мав місце в XIX ст., коли деякі англійські підприємці, бажаючи збільшити прибутки, прагнули організувати свої підприємства за межами Великої Британії, на далеких островах. Так, один з них, дехто пан Піл взяв із собою з Англії на береги ріки Соун в Новій Голландії життєві засоби та засоби виробництва в загальній сумі на 50 тис. фунтів стерлінгів. Крім того, він захопив із собою 3000 робочих. Але по прибутті на місце призначення у нього не залишилося жодного слуги, навіть, щоб приготувати йому постіль або зачерпнути води з ріки. Автор, що описує цей епізод, справедливо помічає: нещасний пан Піл, він все передбачив, лише забув експортувати на береги ріки Соун англійські виробничі відносини, тобто, не зрозумів різниці між юридичним правом власності та її економічним змістом. Або візьmemo інший приклад. Власник земельної ділянки, що приносила йому прибуток у вигляді ренти, тепер припинив одержувати ренту, так як ділянка виявилася зараженою радіоактивними елементами і бажаних обробляти її не виявилось. Кількість такого роду прикладів можна продовжити. Але справа не в прикладах, а в з'ясуванні сутності економічного змісту власності. Ця сутність визначається тим, що в даному випадку ділянка землі береться капіталістом в оренду. Наймані робітники, які продали робочу силу орендарю, обробляють її, створюють вартість та додаткову вартість, яка приймає форму ренти і присвоюється власником землі. В даному випадку якраз і відбувається економічна реалізація права власності на землю землевласником, тобто власність на землю приймає реальну, а не лише правову форму. Отже, власність, як реальне відношення завжди економічно реалізується в певних видах прибутку. Якщо ж цього прибутку власність не приносить, то вона перестає бути джерелом реальних прибутків і перетворюється просто в титул власності, в юридичну фікцію або, що те ж саме, в метафізичну та юридичну ілюзію, з якою нема чого робити ані теорії, ані практиці. Чи значить це, що юридична форма, право власності і пов'язані з ним відносини не мають ніякого значення, в тому числі і для економічної науки та господарчої практики? Звичайно, ні. Такий висновок суперечив би історичній практиці аграрних реформ в Західній Європі та Росії і було б тяжко пояснити ту обставину, що в практиці буржуазних революцій на Заході у вищій мірі злободенно стояло питання про земельну власність. Більш того, як відомо, аграрне питання в Росії було в центрі уваги 3-х революцій, а в нинішній час – одним з головних питань економічної трансформації суспільства.

Необхідно мати на увазі, що юридична форма може бути надто активним фактором суспільного розвитку, який визначає не лише хід, але й наслідок соціальної боротьби.

2. Історичні типи, види і форми власності

В ході історичного розвитку людства формувалися і функціонували різноманітні види власності та її юридичні форми. Історії відомі два типи власності: приватна та спільна, які мають різні види та форми. Вихідним видом власності стала общинна власність. Вона склалася на початкових етапах розвитку суспільства і означала рівні відносини всіх членів даної общини до умов виробництва та його результатів. Суттєва відмінність між людьми в первісному суспільстві характеризувалася неоднорідністю трудових функцій, обумовлених розподілом праці за статтю і віком. Що ж стосується розподілу умов виробництва і привласнення його результатів, то воно характеризувалося відсутністю будь-яких соціальних відмінностей. Це було викликано вкрай низьким рівнем розвитку продуктивних сил, при якому корисний ефект трудової діяльності досягався не індивідуальною, а лише спільною працею всієї общини. При такому рівні продуктивних сил весь робочий час, яким розпоряджалася община, витрачався на створення засобів існування, необхідних для життя її членів. Жодного надлишку над цим необхідним продуктом, тобто додаткового продукту ще не існувало. В таких умовах змусити одну людину працювати на іншу було рівнозначно тому, щоб приректи її на голодну смерть. Тому військовополонених, які з'являлися в результаті військових зіткнень племен, неможливо було перетворити в робітників і їх вбивали, що відображено у відомій книзі Данієля Дефо «Робінзон Крузо», де Робінзон визволяє свого друга П'ятницю, якого тубільці збирались вбити і з'їсти.

Однак в ту сиву давнину існувала не тільки спільна власність. Спираючись на факти історико-етнографічних наук, можна констатувати наявність приватної власності. При цьому, визначальним моментом є спосіб виробництва продукту. Я відточив своїми руками крем'яну сокиру – вона моя; ми з дружиною та дітьми побудували хижку – вона належить родині; я полював зі своїми співплемінниками – вбиті звірі належать нам спільно. Таким чином, відносини між людьми у виробництві визначали відносини власності.

Що стосується власності на засоби виробництва, то необхідно відмітити, що в первісну епоху, як констатують етнографи, окрім колективної власності існувала приватна власність на зброю та деякі знаряддя праці. Так, у давніх австралійців існували вже деякі безсумнівні

зародки приватної власності, а датський етнограф Х. Рінк спостерігав її і у ескімосів. Причому, той чи інший вид первісної власності на засоби виробництва визначався способом використання знарядь праці. Індивідуальне використання останніх, тобто індивідуальний спосіб праці, породжував приватну власність, а колективний – спільну. Такий принцип привласнення був зумовлений елементарною життєвою практикою і властивостями самих засобів виробництва, які, в своїй більшості, могли функціонувати лише як знаряддя колективної праці і лише деякі – індивідуальної. Отже, в ті часи існувала тотожність праці та власності, що притаманно і способу виробництва простих товаровиробників. Ця тотожність, як відомо, є одним з найважливіших принципів епохи буржуазних революцій.

Чому ж общинна власність, хоча й існувала багато тисячоліть, виявилася історично обмеженою, незважаючи на свої певні переваги? Це пояснюється тим, що такий вид власності є внутрішньо суперечливим, він може існувати і функціонувати лише до тих пір, доки людська праця настільки малопродуктивна, що здатна створити лише необхідний продукт. Як тільки в результаті розвитку продуктивних сил продуктивність праці сягає рівня, при якому з'являється додатковий продукт, тобто продукт понад міри даних потреб, відносинам первісної рівності приходить кінець. З членів общини виділяються ті, хто оволодіває додатковим продуктом. Між ними та іншими членами общини виникають відносини панування і підпорядкування. Так в надрах первіснообщинного ладу зародилася приватна власність, а разом з нею й відносини соціальної нерівності. Общинна власність змінюється приватною власністю.

Приватна власність, яка виникла в результаті загибелі общинної власності, пройшла тривалий шлях розвитку. Вже в античному світі поряд з дрібною приватною власністю самостійних дрібних виробників, що носила, як правило, трудовий характер, виникла і все більш росла і домінувала велика власність, головним чином в аграрному секторі, яка належала рабовласникам. Об'єктами рабовласницької форми власності є земля, засоби сільськогосподарського виробництва й самі безпосередні виробники-раби, становище яких нічим не відрізнялося від звичайних знарядь праці, (вже згадувалося, що їх так і називали INSTRUMENTUM VORCALE – знаряддя що говорить). Рабовласницький вид приватної власності на певному етапі історичного розвитку змінився феодальним. В феодальному суспільстві, поряд з приватною феодальною, існувала власність дрібних виробників – ремісників та вільних селян, яка носила також трудовий характер. І рабовласницький, і феодальний види приватної власності обмежували можливості розвит-

ку продуктивних сил, гальмували технічний прогрес і впровадження його досягнень у виробництво. Хоча вже в античну епоху з'явилися важливі відкриття в галузі природознавства та техніки, зокрема, навіть перші моделі парового двигуна, проте, система виробничих відносин суспільства, яка ґрунтується на експлуатації рабської праці не дозволила широко застосовувати ці досягнення у виробництві і тому продовжували панувати примітивна техніка та ручна праця. Лише через 18 століть перша парова машина отримала широке впровадження у виробництво. Цей факт наочно ілюструє активну роль виробничих відносин в розвитку продуктивних сил.

В надрах феодального суспільства поступово визрівали умови для розвитку товарно-грошових відносин, що стало базою для виникнення промислового капіталу. Останній виникнув і став розвиватися ушир і вглиб вже в XV-XVI-му сторіччях, передусім, в ряді країн Західної Європи. Капіталістична приватна власність стала найбільш розвинутою формою приватної власності. Вона існує вже на протязі кількох століть і панує в більшості країн й до цього часу. Тому її аналізу будуть присвячені спеціальні фрагменти курсу. В сучасних умовах капіталістична власність існує, як у формі індивідуальної власності, так і в формі асоційованої приватної власності, яка представлена акціонерними товариствами, кооперативами та іншими формами, що будуть розглянуті нижче.

3. Перетворення законів власності докапіталістичної епохи в закони капіталістичного привласнення

Виникнення і розвиток капіталізму призвів до такої метаморфози у відносинах власності, що приголомшила й обурила деяких авторів. Дратівливе нерозуміння з цього приводу було виражене в наступних словах: «Капіталіста можна тепер назвати першим власником усього суспільного багатства, хоча немає такого закону, який надав би йому право на цю власність»¹. Завісу над цією таємницею привідкрив К. Маркс. Досліджуючи товарне виробництво, він помітив, що «...якщо економічна форма, обмін, створює всебічну рівність суб'єктів, то зміст, субстанція..., що спонукає до обміну, породжує свободу. Таким чином, в обміні, що базується на мінових вартостях, свобода й рівність не лише шануються, але обмін міновими вартостями являє собою продуктивний, реальний базис всякої рівності, всякої свободи». Отже, такі вияви приватної власності, як свобода й рівність товаровласників є

лише оболонкою, а «...в глибині... протікають зовсім інші процеси, в яких ці примарні рівність і свобода зникають»¹. Проте чому свобода й рівність в капіталістичному суспільстві носять лише формальний характер і чому закони власності товарного виробництва перетворюються в закони капіталістичного привласнення? Ці питання стали каменем спотикання для західної економічної науки. У К. Маркса ж відповіді на поставлені питання були виведені з розвитку мінової вартості.

Досліджуючи перетворення вартості в капітал, класик виявив, що «...ті протиріччя, які виявляються при більш глибокому аналізі цієї системи (мінових вартостей) являють собою іманентні їй протиріччя, ускладнення самої цієї свободи, самої цієї власності і рівності, які принагідно переходять в свою протилежність».

Трансформація означених відносин у свою протилежність обумовлена перетворенням грошей в капітал і відтворенням капіталістичних відносин, при яких обмін еквівалентів зазнав таких змін, що в результаті він виявляється лише зовнішньою видимістю, яка належить процесу обігу, порожньою формою, яка чужа свосму власному змісту й лише затемнює його. Таким чином, якщо с початкову власність була правом, заснованим на власній праці, то «тепер же виявляється, що власність для капіталіста є право присвоювати чужу неоплачену працю чи її продукт»². Отже, капіталістична власність, як вже відзначалося вище, є необхідним наслідком і результатом виробничих відносин капіталізму, передусім, відносин купівлі-продажу робочої сили. Цих сальто-мортале відносин власності не зрозуміти, виходячи з них самих по собі.

Звідси видно, що якщо юридична форма власності докапіталістичних формацій (приватна власність) при капіталізмі не зазнала істотних змін, то характер її став цілком іншим. Тому власність можна відірвати від господарчих форм. Це відомо будь-кому з практики капіталістичного ладу. Але не можна декретом скасувати всі ці форми.

4. Діалектика відносин власності та виробництва

Однак форми власності, як і всі елементи надбудови, не є пасивним віддзеркаленням економіки. Вони можуть як знаходитися в гармонії із останньою, так і стримувати її розвиток. Цей гальмівний розвиток форм власності на економіку може бути двояким. По-перше, вони можуть не відповідати економіці по тій причині, що випереджають хід її

¹ Цит по: К. Маркс, Ф. Енгельс, Соч., 2-е изд. Т. 26, ч. 3, с. 330-331.

¹ Там же, Т. 46, ч. 1, с. 191, 194.

² К. Маркс, Ф. Енгельс, Соч., 2-е изд., Т. 23, с. 597.

розвитку або, по-друге, навпаки, відстають від виробничих відносин, що змінилися.

Неважко помітити, що заходи часів НЕПу в цій частині були спрямовані на ліквідацію випередження в формуванні нових форм власності, яке мало місце під час «військового комунізму» і здійснювалось, як відомо, військово-політичними методами в рамках «кавалерійської» атаки на капітал і були викликані частково екстремальністю внутрішньополітичної ситуації в країні, частково – так званим революційним нетерпінням мас. Згодом, згорнувши НЕП, Сталін зробив другу «кавалерійську» атаку на капітал, результатом якої стала тотальна націоналізація, яка у певній мірі стала наслідком неправильно зрозумілої теорії.

Проблема взаємодії відносин власності і виробництва й нині є однією з найбільш актуальних не лише теоретичних, але й, передусім, практичних світових проблем. Діалектичний підхід до розглядуваного питання викликає необхідність визначення впливу форм власності на виробничі відносини. В цьому зв'язку надто цінним є наступний методологічний підхід: «Закони можуть увічнити будь-який засіб виробництва, наприклад землю, в руках відомих сімей. Ці закони лише тоді набувають економічного значення, коли велика земельна власність знаходиться в гармонії із суспільним виробництвом, як, наприклад, в Англії. У Франції велося дрібне сільське господарство, незважаючи на велику земельну власність, тому остання і була розбита революцією. А увічнення парцелярії, наприклад, шляхом законів? Всупереч цим законам, власність знову концентрується»¹.

Таким чином, політико-правові закони можуть мати економічне значення, якщо вони гармонізують відносини власності і виробництва. Однак, якщо брати до уваги тривалі часові інтервали, виявляється деяка відносна об'єктивність відносин власності. Вона пов'язана з тією обставиною, що дані відносини детерміновані економічним устроєм виробництва, незалежно від того закріплені вони юридичними законами чи ні. Тому середньовічні юристи розрізняли позитивне й природне право. Під першим розумілось право, врегульоване державними законами, а під другим – право, яке незалежне від тих чи інших влад і законів, і породжене «природою речей». У Гегеля природне право ототожнювалось з філософським правом, яке не залежить від держави.

Історична практика свідчить, що залежність форм власності від економічних відносин не виключає відносно самостійного розвитку цих форм. Їх еволюція не відбувається паралельно і синхронно в часі.

¹ К. Маркс, Ф. Энгельс, Соч., 2-е изд., Т. 46, ч. 1, с. 35.

Ця обставина має місце тому, що люди не відразу й далеко не завжди адекватно усвідомлюють зміни в економіці. Тому частіше всього спостерігається гальмівний вплив форм власності на економічний розвиток. Проте, через певний час прогресивні сили, завоювавши державну владу, шляхом законодавства активно впливають на право власності, обмежуючи чи розбиваючи одні форми власності і захищаючи інші, які відповідають більш прогресивним способам виробництва.

Тим не менше, держава не може знищити (без можливості реанімації) те право власності, яке ще життєве і відповідає невіджимим способам виробництва. Рівним чином воно не в стані створити таке право власності, умови для якого ще не визріли. Тому капіталістична власність буде незмінно відроджуватися в тих випадках, коли ще не створені об'єктивні умови для господарчої організації, більш прогресивної, ніж капіталізм. В цьому й полягає відносна об'єктивність і тривалість форм власності.

Однак, об'єктивність економічних відносин не означає їх виникнення й функціонування окрім соціально-перетворювальної діяльності людей, котра, як демонструє історичний досвід, здатна розчистити дорогу для розвитку нових виробничих відносин, закріпити їх у відповідній системі законів і, завдяки цьому, створити умови для розвитку більш прогресивного способу виробництва.

Запитання для самоконтролю

1. В чому полягає економічний зміст власності?
2. Що таке юридична форма власності?
3. Який взаємозв'язок і взаємодія форм власності й виробництва?
4. Чому відбувається зміна форм власності?
5. Які види власності Вам відомі?
6. У чому полягає об'єктивна необхідність реформування відносин власності в Україні?

Тема 5. ФОРМИ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА: НАТУРАЛЬНЕ І ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО

1. Два типи господарства: натуральне і товарне.
2. Первіснообщинний лад.
3. Рабовласницький лад.
4. Феодальний лад.

1. Два типи господарства: натуральне і товарне

Як відомо, вихідною формою процесу виробництва, що розглядається в широкому сенсі, є виробництво матеріальних та культурних благ, а кінцевою фазою – споживання. Зв'язок між ними може бути прямим та безпосереднім, або ж опосередкованим обміном, ринком. В першому випадку наявне натуральне господарство, а в другому – товарне виробництво.

Що ж собою являє натуральне господарство? Натуральне господарство характеризується наступними рисами. По-перше, для натурального господарства притаманна обмеженість. Це означає, що кожне господарство являє собою повністю відокремлений, ніяк не пов'язаний з іншими, замкнутий та самодостатній організм. Все, що виробляється в цьому господарстві, всередині нього, споживається, причому споживається не лише те, що в ньому виробляється. Це відноситься як до предметів особистого споживання, так і до засобів виробництва. Останні виступають, як знаряддя виробництва, які виникли природним шляхом (рілля, вода тощо), на відміну від знарядь виробництва, створених цивілізацією. По-друге, при цьому люди підкоряються природі, а не результатам своєї виробничої діяльності у вигляді продуктів праці. Тому і власність в натуральному господарстві виступає як безпосереднє володіння засобами виробництва. По-третє, в натуральному господарстві люди об'єднані родинним, племінним або, нарешті, територіальним зв'язком, а не зв'язком, який виникає шляхом обміну. По-четверте: що ж стосується обміну, то в натуральному господарстві він являє собою, як правило, обмін між людиною і природою, при якому праця людини обмінюється на предмети природи, на відміну від обміну, який здійснювався людьми між собою. По-п'яте, в натуральному господарстві ще не відбувся розподіл між розумовою та фізичною працею. По-шосте, відносини обміну в натуральному господарстві, якщо й

мають місце, то спираються на особисті відносини, але не приймають речову форму, яка проявляється в чомусь третьому, наприклад, в грошах. По-сьоме, типова для натурального господарства дрібна промисловість підпорядкована використанню знарядь виробництва, які виникли природним шляхом і тому тут відсутній суспільний розподіл праці.

Зважаючи на те, що натуральне господарство панувало в докапіталістичних суспільствах: первісному, рабовласницькому, феодальному; зупинимося стисло на характеристиці кожного з них.

2. Первіснообщинний лад

Розвиток первісного суспільства, який тривав декілька тисячоліть, включає три етапи:

- 1) родовий період (найбільш тривалий);
- 2) родовой період, що, в свою чергу, розпадається на періоди матріархату і патріархату;
- 3) період існування сільської общини.

Оскільки первісне суспільство утворилося з виникненням самої людини, то, звичайно, виникає питання – що таке людина? В свій час на це питання були дані різноманітні відповіді. Одні вважали, що людина – це істота, яка володіє вертикальною ходою. Але їм заперечили, оскільки цією властивістю володіють і деякі високоорганізовані тварини. Інші стверджували, що людина – це істота, володіюча членороздільною мовою. Але їм заперечили, вказавши на те, що деякі види птахів теж володіють такою здібністю. Зустрічалося й багато інших спроб відповісти на це питання. Однак єдиною правильною відповіддю була сформульована американським ученим Франкліном, який визначив людину як істоту, яка виробляє знаряддя праці. Власне історія людського суспільства й розпочалася з того моменту, коли люди стали виробляти знаряддя праці, виготовлення яких завжди відігравало визначальну роль в трудовій діяльності людини.

Зрозуміло, первісні знаряддя праці були ще настільки примітивні, що це не давало можливості окремій людині створювати умови життя. Тому головною продуктивною силою первісного суспільства була продуктивна сила колективної праці. Сама ця колективна праця була не результатом усупільнення праці, а наслідком слабкості окремої людської особи в боротьбі з навколишньою природою. Це вимагало спільної діяльності людей, багатьох членів розвиненої общини, у вигляді простої кооперації. Люди спільно збирали плоди, полювали, рибалили. Тому, виробничі відносини первісного суспільства характеризуються як початкова форма колективності. Цьому відповідала і при-

притаманна первісному суспільству общинна форма власності. В цих умовах праця кожного члена общини була з самого початку органічним компонентом сукупної праці общини і тому носила безпосередньо суспільний характер. Це зумовлювало, в свою чергу, і рівний розподіл між членами общини продуктів їх спільної праці. Зрівняльність розподілу можна проілюструвати наступними прикладами. Група первісних мисливців вирушає за здобиччю. До кінця дня вони готують собі їжу з продуктів, здобутих ними на полюванні. При цьому виявляється, що деякі мисливці виявилися невдахами і нічого не вполювали, проте більш спритні мисливці нарівно ділять з ними свою здобич, а останні вживають свою частку цього видобутку як щось саме собою зрозуміле, не проявляючи при цьому жодних знаків вдячності. Такий спосіб розподілу і споживання вважався цілком природним і єдино можливим, бо в іншому випадку невдачливий мисливець прирікався б на голод, що призвело б до послаблення сил всього цього колективу. Інший приклад: коли кораблі Магеллана проходили поблизу Вогняної землі, моряки бачили на березі багато тубільців і кидали їм шматки червоної матерії. Кожний з тубільців, кому дістався цей подарунок, розривав його на стільки рівних частин, скільки людей знаходилося в цій групі і нарівно роздавав оточуючим.

Така організація відносин між членами суспільства була обумовлена вкрай низьким рівнем розвитку продуктивних сил і зберігалась до тих пір, доки існував такий примітивний рівень. Але, незважаючи на те, що розвиток цього суспільства йшов надзвичайно повільно, воно, тим не менше, розвивалося. Удосконалювалися знаряддя і засоби виробництва, росла продуктивність праці, завдяки чому виникав надлишок продуктів над витратами по утриманню кожного члена общини, тобто з'являється додатковий продукт, зароджувався обмін, і, в кінцевому рахунку, з'явилась приватна власність і поступово склалась між членами общини майнова нерівність. Все це підірвало суспільний устрій первісного суспільства і призвело до його розпаду. На фоні розпаду первіснообщинного ладу, почали зароджуватися зародки класового суспільства.

3. Рабовласницький лад

Рабовласницький лад – перший в історії людства, заснований на експлуатації людини людиною. Він існував тривалий час в ряді країн Азії, Європи і Африки, досягнувши свого розквіту в давній Греції та Римі.

Необхідні передумови для переходу до рабовласницького способу виробництва виникли ще в рамках первіснообщинного ладу. До таких передумов відносяться: досягнення такого рівня розвитку продуктивних сил, при якому стає можливим систематичне виробництво додаткового продукту; відокремлення самостійних індивідуальних господарств; виникнення та розвиток майнової нерівності, що обумовило початок розвитку відносин панування і підпорядкування.

Для характеристики продуктивних сил рабовласницького суспільства необхідно підкреслити, що цей спосіб виробництва обумовив наступний крок вперед у розвитку продуктивних сил. Це проявилось в подальшій спеціалізації виробництва й обумовленому нею прогресі знарядь і методів праці. Основними галузями виробництва були землеробство, скотарство і ремесло. У свою чергу в рамках цих галузей з'явився ряд підгалузей, наприклад, у землеробстві – садівництво, городництво, виноградарство, у ремеслі – ткацтво, ковальська і гончарна справа, борошномельне виробництво. З'явилися ковальський мідь, ткацький верстат, гончарне коло, ручні жорна та ін. Відбулися серйозні зміни в організаційних формах виробництва, поряд із дрібними господарствами виникли великі. Істотну роль у розвитку продуктивних сил рабовласницького суспільства відіграло подальше розгортання суспільного розподілу праці, спеціалізація не тільки самого виробництва в сільському господарстві і ремеслі, але й інструментів, найпростіших пристосувань. Головною продуктивною силою виступала проста кооперація рабської праці.

Більш високими темпами почали розвиватися багато наук – математика, астрономія, механіка, медицина, філософія. Видатні здобутки художньої літератури і мистецтва й дотепер є неперевершеними зразками.

Проте, виробничі відносини рабовласницького суспільства, засновані на примусовій рабській праці, дуже обмежували можливості розвитку й удосконалення продуктивних сил. Ці відносини характеризуються наступними рисами. Головною особливістю виробничих відносин рабовласницького суспільства є повне володіння рабовласником як усіма матеріальними умовами виробництва (землею, знаряддями і предметами праці), так і рабами, які є безпосередніми виробниками – особистим фактором виробництва. Влада рабовласника стосовно його рабів нічим не обмежувалася, їх можна було купити, продати і, навіть, вбити. Весь вироблений рабами продукт належав рабовласнику, і тільки незначна частина його виділялася на утримання рабів, для підтримки їх життя і працездатності. У таких умовах у рабів не було ніякої зацікавленості у своїй праці, до якої вони ставилися, як до прокльону.

Тому раб ненавидів своїх гнобителів і свою працю і недбало ставився до знарядь виробництва. Таке відношення до знарядь праці призвело до того, що рабовласники стали використовувати масивні та громіздкі інструменти з метою збільшення строку служби.

Низька продуктивність праці рабів виключала можливість виробництва великих мас додаткового продукту. Тому рабовласники намагалися будь-якими засобами підсилювати експлуатацію рабської праці.

Крім рабовласницького виробництва, яке базувалося на рабській праці, існувало дрібне виробництво вільних селян і ремісників. Однак вони не витримували боротьби з великими господарствами рабовласників, розорялися, попадали в кабалу, частина з них перетворювалася в рабів, інші – поповнювали ряди античних люмпенів і скупчувались у великих містах, де вели довільний спосіб життя, вимагаючи "хліба і видовищ".

Рабовласницький спосіб виробництва знаменував собою новий крок у розвитку товарно-грошових відносин. Незважаючи на те, що економіка рабовласницького суспільства носила в цілому натуральний характер, продовжувався процес суспільного поділу праці, який є основою розвитку товарного виробництва. На базі суспільного розподілу праці і спеціалізації виробництва з'являлися, як уже сказано, нові види ремесел і нові галузі сільського господарства, що, у свою чергу, викликало необхідність обміну продукцією.

Основними суб'єктами ринкового обміну були вільні селяни і ремісники. Разом з тим, зростала участь у ринковому обміні і великих рабовласницьких господарств. Отримуючи шляхом експлуатації рабської праці додатковий продукт, рабовласники частину його пускали в продаж і за виручені кошти купували, головним чином, предмети розкоші.

Торгівля ставала не тільки постійною, але і виходила за межі місцевих ринків. Це вело до розширення міжнародної торгівлі. З'явилися металеві гроші. Розростався купецький і лихварський капітал. Відбувалося перетворення грошей у капітал. Виділення торгівлі і купецького капіталу в самостійну галузь господарства знаменувало собою третій великий суспільний розподіл праці. Нагадаємо, що першим великим суспільним розподілом праці було відокремлення скотарства від землеробства, а другим – виділення ремесла в самостійну галузь виробництва.

Незважаючи на певний розвиток товарно-грошових відносин, товарне виробництво залишалося пристосованим до панівного натурального господарства, носило обмежений підлеглий характер. Економічна структура рабовласницького суспільства знаходила своє виражен-

ня і закріплення в політичному устрої, що характеризувалося наявністю держави. Остання покликана була підтримувати і зміцнювати панування рабовласників. Формувалися судові органи, податкова система і відповідна юрисдикція, наприклад, так зване "римське право".

Глибоким протиріччям рабовласницького суспільства було протиріччя між рабами і рабовласниками. Це проявлялося в масових виступах і повстаннях рабів у древньому Римі під керівництвом Спартака, що потрясло підвалини рабовласницького ладу.

Головна роль у кризі і розпаді рабовласницького способу виробництва належала економічним факторам. Прагнення до посилення експлуатації рабів з метою збільшення додаткового продукту упиралося в їх низьку продуктивність, яка була викликана відсутністю будь-якої зацікавленості у своїй праці. З іншого боку, прагнення компенсувати це за рахунок збільшення кількості рабів наштовхувалося на те, що єдиним джерелом поповнення рабської робочої сили були безперестанні переможні війни, але і це джерело, через ослаблення військової могутності, у тому числі й Римської армії, також звужувалося. Римське військо, що складалося в основному з вільних селян і ремісників, внаслідок руйнування їхніх господарств, поступово втрачало свою боєздатність. Додамо до цього, що великі території давньоримської імперії піддавалися все частіше нападам зовнішніх ворогів, "варварських племен", боротьба з якими відволікала усе більше сил і ресурсів.

Разом з тим, у надрах рабовласницького способу виробництва зароджувалися нові форми господарства і нові економічні відносини, що були зародками феодального способу виробництва. Зокрема, до таких форм відноситься колонат, який став результатом розпаду рабовласницької системи господарства. Суть колонату полягала в тому, що рабовласники, прагнучи підняти зацікавленість рабів у наслідках їх праці, стали ділити свої земельні угіддя на дрібні ділянки, наділи і здавати їх в оренду не тільки вільним селянам, але і рабам. Ці останні стали перетворюватися у відносно самостійних господарів, які обробляли ці ділянки і платили власникам землі встановлену орендну плату. Цих дрібних господарів називали колонами, а відносини між ними і власниками землі одержали назву колонату. Таким чином, система колонату виникла і утвердилася в результаті розпаду рабовласницьких відносин. Цей процес відбувався протягом ряду сторіч аж до V ст. нашої ери, коли Римська імперія була завойована "варварськими племенами". На руїнах римської імперії в Європі стали формуватися відносини феодального суспільства.

4. Феодальний лад

Основними рисами феодальних виробничих відносин є наступні. Основою феодального суспільства була велика земельна власність, яка належала феодалам, поміщикам. Весь суспільно-економічний лад феодалізму пронизували відносини особистої залежності. Феодальна власність поширювалася не тільки на землю й інші засоби виробництва, але і на безпосередніх виробників - кріпаків і ремісників.

На цьому етапі феодального способу виробництва панувала форма поміщицького господарства, згодом вона поступилася місцем оброчній системі. Але для обох цих форм типовою стала особиста залежність безпосереднього виробника - кріпака. Вся земля, на якій велося сільськогосподарське виробництво, розділялася на панську і селянську, остання віддавалася в наділ, селянам, які своєю працею й інвентарем обробляли її і отримували продукт, значна частина якого діставалася поміщикам, і лише незначна частина складала необхідний продукт для самого виробника і його родини. Переважну частину праці кріпак затрачав на панській землі, відпрацьовуючи "панщину", створюючи там продукт для феодала (поміщика). Це був додатковий продукт. Панувало зовнішньоекономічне примушення до праці, що було наслідком особистої залежності, кріпак належав феодалу. Додатковий продукт виступав у ряді форм феодальної земельної ренти, які на різних ступенях розвитку феодального суспільства змінювали одна одну. На даних етапах феодалізму переважала відробіткова рента (панщина), пізніше на зміну їй прийшла продуктова форма ренти (оброк) і на стадії розпаду феодалізму поширилася грошова форма ренти.

Феодальний спосіб виробництва знаменував собою подальший етап у розвитку продуктивних сил суспільства. Феодальна система відносин, порівняно з рабовласницькою, характеризувалася більшою матеріальною зацікавленістю безпосередніх виробників у наслідках своєї праці, підвищенні його продуктивності, оскільки вони мали можливість господарювати, мати свої знаряддя праці, особисті предмети, створювати сім'ю тощо. У феодальну епоху формуються вже зародки промислового виробництва, з'являються перші фабрики, заводи, розвивалася торгівля, росли великі міста, застосовувалися нові знаряддя праці і методи виробництва. Наприклад, у Росії був винайдений Ползуновим І. І. перший двигун (1763 р.), виникли великі металургійні підприємства Демидова на Уралі. Були удосконалені способи плавки й обробки металів, виникло і поширилося текстильне виробництво у формі мануфактури, значний розвиток отримало народне ремесло. Розвиток промисловості характеризувався цеховою організацією. Цехи являли собою об'єднання ремісників однорідних спеціальностей і професій

визначеної галузі ремісничого виробництва в межах території даного міста. У цеховій організації ремесла поширювалися системи панівних феодальних відносин, складалася ієрархічна система супідрядності і залежності між майстрами, підмайстрами, учнями.

Істотна роль у епоху феодалізму належала купецькому капіталу, який займався внутрішньою і зовнішньою торгівлею. Йому були притаманні риси феодальної організації у виді купецьких гільдій декількох рангів (купець першої гільдії, другої тощо). Гільдія стала великим об'єднанням купців даного міста. Члени гільдій допомагали і підтримували один одного, гільдії вели боротьбу з конкуренцією інших купців, визначали рівень продажних цін, умови торгівлі в рамках даного міста тощо. Розвиток купецького капіталу сприяв поширенню товарно-грошових відносин. Торговий капітал найчастіше переплітався з лихварським капіталом, зосереджував у своїх руках великі грошові суми, створював умови для виникнення і розвитку промислового капіталу. Торговий капітал поневолював і розорив широкі маси дрібних товаровиробників, а іноді ставив у залежність від себе навіть деяких поміщиків, загострював протиріччя феодального суспільства. Розвиток товарно-грошових відносин руйнував підвалини феодального способу виробництва.

Хоча феодальний спосіб виробництва був більш прогресивним у порівнянні з рабовласницьким, тим не менше він створював досить вузькі межі розвитку продуктивних сил суспільства. Це пояснювалося тим, що і він базувався на використанні праці особисто залежних виробників, кріпаків, застосовував позаекономічне примушення до праці і цілком ґрунтувався на використанні примітивних, ручних засобів виробництва. Тому, якщо на початкових етапах свого розвитку він зробив певний крок вперед у розвитку продуктивних сил, то надалі почав усе більше стримувати їх розвиток. Поглиблювалися і загострювалися внутрішні протиріччя феодального суспільства, особливо протиріччя між пануючими і пригнобленими класами, наростали селянські війни і повстання (цивільна у Франції, гуситські рухи в Чехії, виступи селян у Німеччині під керівництвом Томаса Мюнцера, селянські повстання в Росії під керівництвом Омеляна Пугачова й Степана Разіна та ін.). Розвиток товарно-грошових відносин у місті і на селі руйнував основи феодального способу виробництва, який базувався на натуральному господарстві. Грошові багатства, що нагромадилися, вимагали свого прибуткового застосування. Таким чином, у надрах феодального суспільства, визрівали неминучі економічні і соціальні передумови нового суспільного способу виробництва. Склалися умови для переходу до розвинутого ринкового господарства.

Більш того, на базі цих передумов вже в умовах феодального суспільства зароджувалися і росли капіталістичні форми господарства, нові буржуазні виробничі відносини. Але для того, щоб вони стали загальними і пануючими, було потрібно як звільнення безпосередніх виробників від особистої залежності, так і, що особливо вірно, "звільнення" їх від засобів виробництва і перетворення цих виробників у найманих робітників, які змушені продавати свою робочу силу власникам засобів виробництва. Крім того, відбувалося відчуження цих засобів виробництва від безпосередніх виробників. Засоби праці і грошові ресурси все більш зосереджувалися в руках виникаючого класу капіталістичних підприємців і перетворювалися в капітал.

Вирішальну роль у цьому відіграло так зване первісне нагромадження капіталу. Воно відбувалося в різних країнах у різних формах і термінах. Але зміст цього процесу був єдиним: перетворення широких мас безпосередніх виробників у найманих робітників, шляхом звільнення від особистої залежності і насильницького позбавлення їх засобів виробництва, зосередження останніх у руках великих власників підприємств, які перетворилися в капітал.

Питання для самоконтролю

1. Які основні риси первіснообщинного способу виробництва?
2. Чому відбулася зміна первісного суспільства рабовласницьким?
3. Які протиріччя рабовласницького способу виробництва?
4. У чому полягає загальне й особливе в рабовласницькій і феодальній експлуатації безпосередніх виробників?
5. Які форми феодальної ренти Вам відомі?
6. Чому і як відбулася зміна феодалізму капіталізмом?

Тема 6. ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО. ТОВАР ТА ЙОГО ВЛАСТИВОСТІ. ГРОШІ

1. Товарне виробництво: причини виникнення та основні риси.
2. Товар і його властивості.
3. Двоїстий характер праці, втіленої в товарах.
4. Основне протиріччя товарного виробництва.
5. Величина вартості. Продуктивність праці і вартість товару.
6. Форма вартості. Розвиток форми вартості і виникнення грошей.
7. Сутність та функції грошей. Інфляція: причини, сутність, наслідки.
8. Закон вартості — основний закон товарного виробництва.
9. Товарний фетишизм.

1. Товарне виробництво: причини виникнення, основні риси

Об'єктом нашого подальшого вивчення є розвинуте товарне виробництво. Воно являє собою всеохоплюючу, цілісну, динамічну систему відносин, живий організм, що розвивається. Ми вживаємо тут термін «організм», маючи на увазі, що мова справді йде про таку систему, в межах якої кожний її елемент є продуктом даної системи і розвивається за її законами. В цьому сенсі розвинуте ринкове господарство має багато спільного з живими організмами, що існують в природі.

По-перше, товарне виробництво є історичним, більш того, генетичним попередником розвинутої ринкової економіки. Воно виникає задовго до неї і капіталістична ринкова економіка виростає на базі товарного виробництва.

По-друге, капіталістичне ринкове господарство являє собою величезне скупчення товарних мас, так що кожний окремий товар є первинною клітинкою цього господарства. Йдеться при цьому не про біологічну, а про економічну клітинку. Це означає, що кожний окремий товар виступає як явище типове, масове, що заповнює увесь економічний простір суспільства.

По-третє, це означає, що кожний член суспільства може існувати і функціонувати в системі цього суспільства лише в тій мірі, в якій він реалізує функції цієї клітинки, тобто виступає або як продавець, або як покупець, або поєднує в собі і те, і інше. Як говорив Оноре де Бальзак устами одного з своїх героїв – Вотрена в романі «Батько Горіо»: «Будьте вірним своїм переконанням не в більшій мірі, ніж своєму слову. Якщо буде на них попит, – продайте їх. Людина, що хвалиться непохитністю своїх переконань, – це людина, яка взяла на себе обов'язок завжди йти прямим шляхом, інакше кажучи – дурень, що вірить в свою безгрішність. Не існує принципів, є тільки події. Не існує законів, є тільки обставини».

По-четверте, протиріччя, які притаманні розвинутій капіталістичній ринковій економіці, і які виступають її рушійними силами закладені в початковому вигляді вже в кожному окремому товарі. В силу відзначених обставин ми розпочинаємо вивчення розвинутої ринкової економіки з аналізу товарного виробництва і самого товару.

Що ж таке товарне виробництво? Товарне виробництво – це така організація суспільного господарства, при якій продукт виробляється окремими, відокремленими виробниками, причому кожний спеціалізується на виробництві одного продукту, або, навіть, частки його, так що для задоволення суспільних потреб необхідна купівля-продаж продуктів на ринку, що стають в силу цього товарами.

Характерна особливість товарного виробництва полягає в тому, що це не просто виробництво продукту на ринок, а виробництво на невідомий ринок. Інша характерна особливість товарного виробництва полягає в тому, що товар є відтворюваний продукт. Тому, наприклад, оригінальні твори мистецтва (картини, скульптури), що створюються в єдиному екземплярі, не є товарами у цьому сенсі. А от при їх тиражуванні вони стають товарами.

На протязі багатьох тисячоліть продукти людської праці споживалися всередині того господарства, де вони вироблялися, і тому не ставали товарами. Отже, продукти праці перетворюються в товари при певних суспільно-економічних умовах. Які ж ці умови?

Головною причиною виникнення і розвитку товарного виробництва є суспільний поділ праці. Він характеризується наступними рисами.

По-перше, спеціалізацією виробників по виробництву окремих видів продуктів, або навіть їх частин. По-друге, економічним відокремленням виробників, яке виражається в тому, що кожний з них володіє умовами виробництва, витрачає свою особисту працю на створення товару і привласнює результати своєї праці, якими розпоряджається як

своїм надбанням. Тому він може вступати в економічні відносини з іншими виробниками.

Говорячи про товарне виробництво, необхідно розмежувати просте товарне виробництво і капіталістичне. Просте товарне виробництво – це виробництво дрібних самостійних товаровиробників, основане на їх особистій праці і має мету задоволення особистих потреб виробника та його сім'ї шляхом реалізації своєї продукції на ринку. На відміну від цього капіталістичне товарне виробництво основане на найманій праці і ставить своєю метою одержання прибутку.

Історично первинною формою товарного виробництва було просте товарне господарство. Лише на певному етапі історичного розвитку просте товарне господарство стало перетворюватися в капіталістичне.

2. Товар і його властивості

Перейдемо тепер до характеристики товару та його властивостей. Як видно з викладеного вище, товар являє собою продукт праці, призначений для купівлі-продажу, тобто для ринкового обміну. Для цього він повинен мати певні властивості. Насамперед, товар повинен задовольняти якісь людські потреби, причому немає значення, чи задовольняються фізичні, чи духовні потреби. Ця властивість товару називається *споживною вартістю* або *корисністю*. Остання являє собою сукупність фізичних, хімічних, біологічних, механічних та інших характеристик предмету, завдяки яким і утворюється корисність товару. Якщо предмет не наділений споживною вартістю, тобто корисністю, то він ніколи не стане товаром.

Споживна вартість товару є категорією історичною. Корисні властивості тих чи інших продуктів виявляються в процесі розвитку суспільства та людини, прогресу науки, техніки і культури. Був час, наприклад, коли корисні властивості міді використовувались для виготовлення зброї, домашнього начиння, посуду тощо. Значно пізніше люди стали застосовувати її як провідник електричного струму. Або інший приклад. Довгий час уранова руда не являла жодної корисності, а зараз вона є цінним ресурсом розвитку атомної енергетики. Таким чином, прогрес суспільного виробництва полягає, зокрема, в тому, що розкриваються й використовуються людьми все нові корисні властивості тих чи інших речей.

Може виникнути питання, чому економічна теорія повинна займатися споживною вартістю? Відповідаючи на це питання, підкреслимо, що споживна вартість сама по собі, як сукупність фізичних та інших властивостей речей, не є предметом економічної теорії, але вона

включається в цей предмет, оскільки є речовим носієм певних суспільних відносин. В цьому зв'язку економічна теорія поглиблено займається проблемою корисності, надаючи їй велике значення.

Крім того, необхідно відмітити, що товар здатний до обміну лише в таких кількостях, які пов'язані з його натуральними властивостями і відповідають потребам суспільства. Причому, кожний продукт має свою власну міру, що є його природною мірою, як, наприклад, вага, довжина, об'єм тощо. В цьому зв'язку не можна випускати з поля зору тієї обставини, що в якості споживної вартості продукт вимірюється потребою в ньому, сукупною потребою суспільства, а сукупне споживання виступає в якості міри продукту як споживної вартості, що є субстанцією потреби. Проте, потреба – категорія історична, вона виступає не як щось зовнішнє по відношенню до суспільства, а як явище, що виникає і змінюється з розвитком виробництва. Ці проблеми стають нині об'єктом пильної уваги маркетингу.

Проте товар має не просто споживну вартість, а суспільну споживну вартість. Це означає, що вона призначена і є такою не для самого її виробника. Бути суспільною споживною вартістю – обов'язкова властивість товару, але не єдина. Для того, щоб продукт став товаром, він повинен бути здатним обмінюватися на інші товари. Спроможність одного товару обмінюватися в певних пропорціях на інші називається міноюю вартістю. Наприклад, 20 метрів полотна обмінюється на 1 пару чобіт. В цьому рівнянні товари, що обмінюються, розрізняються своєю споживною вартістю і ця розбіжність є одним з обов'язкових умов їх обміну. Ніхто вже не обмінює цукор на цукор або сіль на сіль. Обмінюють товари, що мають різну споживну вартість. Однак цього не достатньо для того, щоб відбувся акт обміну. Для цього необхідно, щоб товари, що обмінюються були кількісно порівняні, а для цього вони повинні мати щось спільне, що лежить в основі їх порівняння. Що ж може бути спільним між 20 м полотна і 1 парою чобіт? Разом з тим, що обидва ці товари корисні, їх спільною рисою є те, що вони продукти людської праці і на цій підставі вони можуть прирівнюватися один до одного. Інакше кажучи, ці два різних товари, що задовольняють різні потреби людей, виступають як згустки людської праці. І в цій своїй якості мають вартість, що проявляється в їх міновій вартості. Інакше кажучи, товари мають вартість не тому, що вони обмінюються, а, навпаки, вони обмінюються тому, що мають вартість. Ця обставина, однак, не вирішує проблеми корисності товару, тому що, якщо предмет не має корисності, то він не буде мати й вартості. Тут ми підійшли до найважливішої економічної категорії, без правильного розуміння якої не можна зрозуміти весь механізм капіталістичного способу виробництва.

Однак, як констатував К. Каутський, «...мало знайдеться галузей, в яких було б висловлено стільки помилкових думок, як з питання вартості»¹. Між тим, як підкреслював К. Маркс, «...ні ринкова ціна, ні, тим більш, коливання середньої ціни товарів не можуть бути зрозумілі до тих пір, поки в основу не буде покладений правильний погляд на природу вартості»².

Між споживною вартістю і вартістю існує протиріччя, яке полягає в тому, що споживна вартість товару, яка являє собою сукупність корисних для людини властивостей, не може бути спожита людиною, якщо не буде реалізована вартість цього товару. Це протиріччя найбільш гостро проявляється в періоди економічних криз, коли величезні маси товарів, тобто споживних вартостей, не знаходять реалізації і просто знищуються, оскільки не може бути реалізована їх вартість, що пов'язано з низькою купівельною спроможністю широких верств населення. Так, наприклад, в період світової економічної кризи 1929-1933 рр. в США сотні тисяч тон кукурудзи було спалено, хоча потреба в ній була великою і повністю не задовольнялась. Це робилося для того, щоб не допустити значного зниження цін на неї. Таким чином поступали і з великими масами кави й інших товарів.

3. Двоїстий характер праці, втіленої в товарах

Двоїста природа товару, наявність у нього двох сторін – споживної вартості та вартості – обумовлена двоїстим характером праці, втіленої в товарі. Тому, коли ми вище говорили, що товар є продукт людської праці, то таке визначення було ще недостатньо точним. Товар є не просто продуктом праці, призначеним для реалізації, а продуктом двоїстого характеру праці товаровиробника. Вчення про двоїстий характер праці є основою розуміння всієї сукупності економічних категорій розвинутого товарного господарства.

В чому ж полягає двоїстий характер праці товаровиробника? Насамперед, праця товаровиробника є конкретною працею, що створює певну споживну вартість. Вона характеризується тим, що, по-перше, виробник застосовує певні засоби праці і тому продукт його праці відрізняється від продуктів праці інших виробників, наприклад, костюм відрізняється від випеченого хліба; по-друге, різні товаровиробники застосовують різні предмети праці, так кравець застосовує тка-

¹ Каутский К. Экономическое учение Карла Маркса. М.: Госполитиздат, 1956, с. 22.

² К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд., т. 26, ч. 1, с. 71.

нини, швець – шкіру, тесляр – дерево тощо; по-третє, різні товаровиробники виконують різні трудові операції для виготовлення певного товару, наприклад, трудові операції коваля, істотно відрізняються від трудових операцій столяра. Внаслідок цих розбіжностей в праці продукти праці відрізняються один від одного. Це означає, що праця, результатом якої є певна споживна вартість, – конкретна праця, є якісно різною, приватною працею.

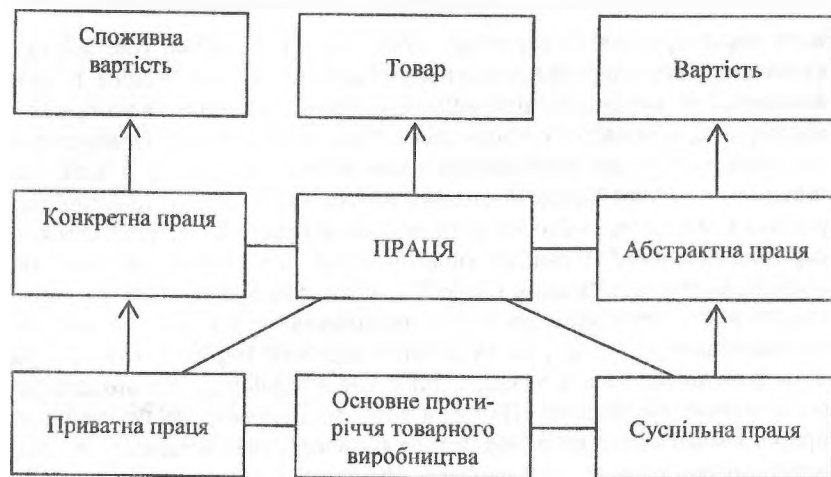
Але й всі види праці мають щось спільне між собою. І коваль, і столяр, і кравець, для того, щоб створити споживну вартість, повинні витратити певну кількість своїх життєвих сил, енергію своїх мускулів, мозку, нервів, тобто витратити робочу силу у фізіологічному сенсі слова. Це людська праця взагалі, безвідносно до його конкретної форми. Ця праця взагалі, або абстрактна праця, створює вартість товару. Отже, споживна вартість товару є результатом конкретної праці, а вартість – абстрактної.

Може, проте, виникнути питання. Адже при феодалізмі кріпаки певну частину свого робочого часу працювали на поміщика, створювали певні корисні речі, тобто, споживні вартості, що привласнювалися феодалом, але не створювали вартості, а праця цих кріпаків не приймала форму абстрактної праці, яка створювала вартість. Тому, стверджуючи, що абстрактна праця – це праця взагалі, ми ще не з'ясуємо зміст абстрактної праці. В такому випадку, слід було б визнати, що і в умовах натурального господарства, коли виробники також витрачали працю взагалі у фізіологічному сенсі слова, вони завдяки цьому теж повинні були створювати вартість, а їх продукти праці були б товаром. Проте в дійсності нічого подібного не було. Справа в тому, що, говорячи про людську працю взагалі, як про абстрактну працю, слід мати на увазі не відношення людей до речей, до самої природи, а виробничі відносини, тобто економічні відносини між самими людьми. Чим же характеризуються ці відносини в товарному господарстві на відміну від натурального господарства? Справа в тому, що праці товаровиробника притаманне внутрішнє протиріччя між приватним і суспільним характером його праці, що є основним протиріччям товарного виробництва.

4. Основне протиріччя товарного виробництва.

Це протиріччя полягає в тому, що, по-перше, праця кожного товаровиробника, в силу суспільного поділу праці, носить суспільний характер, а значить, товаровиробники виробляють продукти не для себе, а для інших, тобто для обміну. В цьому сенсі їх праця набуває суспіль-

ного характеру, тобто характеру праці для суспільства. Але дійсним суспільний характер праці кожного товаровиробника є лише в тому випадку, і це необхідно підкреслити, коли він витрачає свою працю в пропорціях, відповідних пропорціям суспільних потреб. Припустимо, що суспільству для задоволення своїх потреб необхідно 5 млн. тон пшениці. Але виробники, не знаючи потреб суспільства в пшениці, виробили 6 млн. тон, тобто витратили більше праці. Як це відіб'ється на вартості пшениці? В даному випадку лише та кількість пшениці, яка необхідна для задоволення потреби суспільства буде носієм вартості і представляти суспільну працю, а надлишкова кількість пшениці виявиться зайвою і, отже, не буде мати вартості. Вартість товару – не просто витрати праці, а витрати, здійснені в пропорції, яка визначається потребою суспільства. Проте, в тому то і справа, що ця суспільна природа його праці не проявляється безпосередньо в самому процесі виробництва, тому що цей процес здійснюється окремими, ізольованими один від одного виробниками, праця яких виступає безпосередньо як приватна. Вони заздалегідь не знають суспільних потреб в даному продукті, тобто ведуть виробництво на невідомий ринок, невідомого споживача. Тому це протиріччя між суспільною та приватною працею вирішується в процесі обміну, коли, наприклад, виробнику пшениці протистоїть на ринку інший товар, обмін на який підтверджує суспільний характер праці виробника пшениці. Отже, в процесі цього обміну і виявляється, що праця виробника пшениці є кількісно порівняною і рівною праці виробників інших товарів, що обмінюються на пшеницю. Завдяки цьому, в товарному виробництві суспільний характер праці товаровиробника проявляється не в самому процесі виробництва, а лише на ринку, в процесі обміну. Може здатися, що й вартість товару виникає на ринку. Але в тому то й суть питання, що вартість утворюється в процесі виробництва, але в дійсності проявляється лише в процесі обміну, через який проявляється суспільна потреба. Отже, двоїста природа товару, наявність у нього двох сторін – споживної вартості і вартості – обумовлена двоїстим характером праці товаровиробника, праця якого виступає водночас, як праця конкретна і абстрактна. А ця обставина є формою вираження основного протиріччя товарного господарства, що можна проілюструвати наступною схемою (мал. 1).



Мал. 1.

Необхідно відзначити, що вартість товару є результатом витрат праці лише в межах тієї пропорції, що визначається суспільною потребою в даному товарі. Таким чином, ми розглянули властивості, притаманні товарній формі продукту, його споживну вартість і вартість. Причому, необхідно підкреслити, що вартість – це не річ, а виробниче відношення, прикрите речовою оболонкою. Але вартість має ще й кількісну сторону, що характеризується категорією «величини вартості».

5. Величина вартості.

Продуктивність праці і вартість товару

Тепер перейдемо до визначення величини вартості товару і факторів, що впливають на неї. Оскільки вартість товару – це втілена в товарі абстрактна праця, то питання про величину вартості зводиться до питання про кількість цієї праці, яка витрачається на виробництво даного товару. Причому, коли говорять, що якийсь товар має певну вартість, то цим немов би констатується, що будучи продуктом приватної праці, він є водночас, незалежно від волі товаровиробника, продуктом суспільної праці, до того ж певної кількості цієї праці, яка встановлюється суспільним шляхом, шляхом обміну; але ця кількість вимірюється не прямо, не абсолютно в робочому часі, що в точності невідомо, а відносно, побічним шляхом, за допомогою обміну та грошей в ціні товару. При цьому необхідно відзначити, що відносний вимір не є мірою

однієї лише економічної науки. Аналогічна ситуація, наприклад, з хімічною валентністю. Далі, природно, що окремі товаровиробники на виробництво одного і того ж товару можуть витрачати і справді витрачають різну кількість праці. Це пояснюється різними умовами і технічним рівнем їх виробництва, різною організацією, вмінням та інтенсивністю праці. Може здатись, що чим більше праці чи робочого часу витрачає виробник для створення даного товару, тим вище його вартість. При такому підході самі ліниві й невмілі виробники створювали б найбільшу вартість товару. Але в дійсності справа виглядає зовсім інакше. Величина вартості товару визначається не індивідуальними витратами праці, а суспільно-необхідними (СНВП), що вимірюються суспільно необхідним робочим часом. Що ж він собою представляє? Суспільно необхідний робочий час – це такий робочий час, який витрачається на виробництво будь-якої споживчої вартості, при наявних суспільно нормальних, найбільш розповсюджених умовах виробництва, тобто середньому рівні техніки, кваліфікації та інтенсивності праці. Інакше кажучи, це той робочий час, що витрачає на виробництво даного товару основна маса його виробників.

Категорії «суспільно-необхідного робочого часу» належить важлива роль в товарному господарстві. Ті товаровиробники, що витрачають на виробництво даного товару суспільно-необхідний робочий час або навіть менше нього завжди у виграві, а ті, у яких індивідуальні витрати робочого часу на виробництво товару вище суспільно-необхідного, неминуче програвуть в процесі конкуренції. Внаслідок цього і відбувається майнова диференціація товаровиробників, збагачення одних і розорення інших.

На величину вартості товару значно впливає продуктивна сила праці та інтенсивність праці. «Продуктивна сила праці визначається різними обставинами, між іншим середнім ступенем майстерності робітника, рівнем розвитку науки та ступенем її технологічного застосування, суспільною комбінацією виробничого процесу, розмірами і ефективністю засобів виробництва, природними умовами»¹. Коли говорять про продуктивну силу праці, то мають на увазі ефективність конкретної, корисної праці, тобто спроможність створювати в одиницю часу певну кількість продукції. Внаслідок цього з підвищенням продуктивної сили праці величина вартості одиниці товару знижується.

Але окрім продуктивної сили праці, на величину вартості, яка створюється в одиницю часу, впливає й інтенсивність праці, тобто ступінь її напруженості. В дійсності, верстатник в одну й ту ж одиницю

¹ К. Маркс, Ф. Энгельс Соч., изд. 2-е, т. 23, с. 46.

часу може здійснити десять операцій на верстаті, але при підвищенні інтенсивності праці він може здійснити і п'ятнадцять операцій. В цьому випадку кількість виробів, що створюються в одиницю часу, зростає у півтора рази, але це станеться тому, що в цю одиницю часу у півтора рази збільшилися витрати енергії верстатника, тому вартість одиниці товару залишиться незмінною, але зростає в цілому величина вартості, створеної в одиницю робочого часу. Коли йдеться про єдність продуктивної сили праці та інтенсивності праці, то мається на увазі зміна продуктивності праці. Остання, таким чином, є вже результатом двоїстого характеру праці, тому що зростання інтенсивності пов'язане з витрачанням абстрактної праці, тобто, праці у фізіологічному сенсі слова. Якщо тепер визначити залежність величини вартості одиниці товару від витрат праці на виробництво одиниці цього товару, то можна сказати: величина вартості одиниці товару прямо пропорційна кількості праці, що витрачається на його виробництво, і обернено пропорційна продуктивній силі праці.

Продовжуючи розгляд величини вартості товару, слід враховувати відмінності між працею простою та складною. Проста праця – це праця, що не вимагає від робітника спеціальної попередньої підготовки, наприклад, праця землекопа, лісоруба, вантажника тощо. На відміну від цього, складна праця – це праця, що вимагає від робітника попередньої підготовки, причому значно більш тривалої, наприклад, праці ткача, швеця, а тим більш наладчика автоматичних ліній, програміста тощо. По відношенню до праці простої, складна праця виступає як зведена в ступінь проста праця. Тому складна праця в одиницю часу створює більшу вартість, ніж проста, так що 1 година складної праці прирівнюється, наприклад, до п'яти годин праці простої. З розвитком продуктивних сил, підвищенням технічного рівня виробництва відбувається загальне підвищення складності праці, а питома вага простої праці різко скорочується. Зведення складної праці до простої, оскільки саме при визначенні величини вартості за вихідну одиницю приймається година простої праці, носить назву редукції праці. При цьому слід мати на увазі, що масштаб, за допомогою якого відбувається зведення складної праці до простої, по мірі технічного прогресу змінюється в напрямку збільшення, тобто проста праця все більше ускладнюється. Одна справа, наприклад, проста праця при ремонті трактора й інша – проста праця при ремонті комп'ютера. Змінюється і сам характер простої праці.

Резюмуючи відзначене вище, підкреслимо наступні обставини. По-перше, «...не всяка праця, що здається необхідною... для виробництва товарів, при всіх умовах надає цьому товару вартість такої вели-

чини, що відповідає затраченій кількості праці»¹, а лише та, що, з одного боку, витрачається на одиницю продукції в суспільно необхідній кількості, тобто здійснюється при середніх, найбільш типових умовах виробництва; і, з іншого, – лише та, що використана на виробництво корисних продуктів, вироблених в необхідній для суспільства кількості. Уточнюючи це положення, необхідно відзначити, що в капіталістичному суспільстві «...вартість сукупного продукту (окремої сфери виробництва. – А. П., М. З.) – дорівнює не тому робочому часу, що міститься в ньому, а тому, який був би пропорційно витрачений, як би сукупний продукт даної сфери знаходився в належному відношенні до продукції інших сфер»². Таким чином, вартість кожного виду товарів формується не ізольовано у певній галузі, а в економіці в цілому, і тому визначення вартості одиниці продукції середньогалузевими фактичними витратами праці в рамках даної галузі не є коректним.

Необхідно відзначити також, що «...вартістю (міною вартістю) товар являється тільки в обміні»³, і «...жодна категорія буржуазної економіки, і навіть найперша, – наприклад, визначення вартості, – не стає дійсною інакше, як через посередництво вільної конкуренції»⁴.

6. Форма вартості. Розвиток форми вартості і виникнення грошей

Перейдемо тепер до характеристики форми вартості. Вище, розглядаючи властивості товару, ми говорили про те, що формою прояву вартості товару є мінова вартість, тобто кількісне співвідношення товарів, що обмінюються. Тоді ми говорили про мінову вартість лише для того, щоб з'ясувати її зміст, тобто саму вартість товару. Тепер же необхідно спеціально розглянути саме мінову вартість, як форму існування вартості.

Справа в тому, що вартість товару не містить в собі жодного атому речовини природи. Скільки б ми товар не оглядали, не ошупували, не прослуховували, скільки б ми не наражали його на всілякі аналізи (фізичні, хімічні, біологічні), його вартості не видно. Це пояснюється тим, що вартість не речова властивість товару, а суспільна. Як не можна, наприклад, на основі аналізу крові, визначити чия це кров, соціальне становище її власника, так і не можна встановити безпосеред-

¹ К. Маркс, Ф. Энгельс Соч., изд. 2-е, т. 22, с. 206.

² Там же, т. 26, с. 221.

³ К. Маркс, Ф. Энгельс Соч., изд. 2-е, т. 46, ч. I, с. 82.

⁴ Там же, т. 46, ч. II, с. 155.

ньо чи наділений даний продукт вартістю чи ні, і яка його вартість. Оскільки вартість товару не є його речовою властивістю, а виступає як специфічно суспільна, то й проявитися вона може лише у відношенні одного товару до іншого, тобто в міновій вартості. Мінова вартість виступає як певне відношення принаймні двох товарів, що обмінюються, наприклад, товару А і товару В. В цьому відношенні кожний з цих товарів виконує особливу роль. Один з них, в нашому прикладі товар А, виражає свою вартість в іншому товарі, саме в товарі В. Товар, що виражає свою вартість через посередництво іншого товару, знаходиться у відносній формі вартості, оскільки він виражає свою вартість в іншому товарі. В свою чергу інший товар, в нашому прикладі товар В, є засобом, матеріалом для вираження вартості товару А. Він виступає у формі еквіваленту, тобто чогось рівнозначного товару А. Виконуючи цю роль, товар В стає А-подібним, інакше кажучи, вартість товару А приймає вигляд товару В, оскільки в даному випадку вартість товару А ніяким іншим способом виражена бути не може.

Таким чином, товар, що знаходиться у відносній формі вартості, характеризується тим, що він виражає свою вартість в іншому товарі, відмінному від нього своєю споживною вартістю. Це відношення товару А до іншого, відмінного від нього товару, й утворює зміст відносної форми вартості.

Звернемося тепер до характеристики особливостей еквіваленту. Таких особливостей чотири. Перша особливість полягає в тому, що споживна вартість товару-еквіваленту стає формою вираження вартості товару, який знаходиться у відносній формі вартості. Це означає, що товар А, виражаючи свою вартість в товарі В, приймає вигляд товару В. Якщо, наприклад, 1 мішок зерна обмінюється на пару чобіт, то, в цьому випадку, вартість зерна приймає форму споживної вартості чобіт і, таким чином, виявляє себе як вартість. Друга особливість еквіваленту визначається наступним чином: конкретна праця, втілена в товарі-еквіваленті, в нашому прикладі праця швеця, є формою вираження абстрактної праці, втіленої в товарі, який знаходиться у відносній формі вартості. Інакше кажучи, конкретна праця виступає як форма вираження абстрактної праці, тобто людської праці взагалі, уречевленої в зерні. Третя особливість полягає в тому, що приватна праця в товарі-еквіваленті, виступає безпосередньо суспільною працею, і внаслідок цього стає формою вираження суспільної праці, втіленої в товарі, що знаходиться у відносній формі вартості. Четверта особливість полягає в тому, що еквівалентна форма є найбільш фетишистською формою, оскільки в ній суспільні відносини приймають форму.

Форма вартості є вираженням історичного процесу розвитку обміну, а значить товарної форми продукту. Та форма, яку ми щойно аналізували (1 мішок зерна = парі чобіт) є простою, одиничною чи випадковою формою вартості, характерною для початкових етапів розвитку товарного виробництва і обміну, коли обмін був ще випадковим явищем. Але вже цій вихідній формі вартості притаманні такі риси, що в подальшому розвиваються в інших, більш розвинутих формах вартості. Прикладом того, як може здійснюватися обмін товарів, є матеріал, отриманий під час однієї з експедицій, що була організована в 1947 році в джунглі Центральної Бразилії. Учасники експедиції залишали на березі предмети вжитку, що могли знадобитися індіанцям племені шавантів, які проживали в цих місцях: домашнє начиння, ситі, кольорове намисто тощо. Через деякий час виявлялося, що аборигени забирали запропоновані їм товари, лишаючи взамін рідкісні фрукти, зброю та інші предмети в кількості, в якій вони вважали рівноцінною залишеним експедицією товарам.

Наступною формою вартості, яка виникла внаслідок нового етапу суспільного поділу праці, була повна або розгорнута форма вартості. Вона має наступний вигляд:

1 мішок зерна $\left\{ \begin{array}{l} = 1 \text{ пуду солі} \\ = 2 \text{ парам чобіт} \\ = 1 \text{ шкiрі оленя} \\ = 3 \text{ кам'яним сокирам} \end{array} \right.$

Для цієї форми характерно, що один товар знаходиться у відносній формі вартості, а йому протистойть безліч особливих еквівалентів. В процесі обміну при такій формі вартості постають серйозні труднощі і протиріччя, коли не можна було відшукати на ринку ту споживну вартість, що в даному випадку могла б виконати функцію еквіваленту по відношенню до 1 мішка зерна. І тому для того, щоб відбувся обмін, необхідно було здійснювати цілу серію проміжних операцій, з тим щоб знайти відповідну споживну вартість. Про проблеми повної або розвернутої форми вартості розповідає один з дослідників Африки: «Для подорожі по озеру Танганьїка мені потрібний був човен. Спочатку я хотів взяти його напрокат у Сіді ібн-Хабіба, але в якості плати за користування човном він вимагав слонової кістки, якої у мене не було. Проте я дізнався, що у Мохаммеда бен-Саліба є слонова кістка. Але користі від цього для мене було небагато – Мохаммед хотів отримати взаємін бавовняну тканину, якої у мене також не було. Але бавовняна тканина була у Мохаммеда ібн-Гаріба, яку він хотів обміняти на дріт. На щастя,

дріт у мене був. Таким чином, я віддав певну кількість дроту Мохаммеду ібн-Гарибу, він передав Мохаммеду бен-Салібу бавовняну тканину, той в свою чергу передав Сіді ібн-Хабібу певну кількість слонової кістки, і той, нарешті, дозволив взяти мені човен»¹.

Подальший розвиток суспільного поділу праці і обміну призвів до того, що із загальної товарної маси виділяється певний товар, споживна вартість якого стала виконувати функцію загального еквіваленту. Цьому етапу розвитку обміну відповідає загальна форма вартості. Вона має наступний вигляд:

$$\left. \begin{array}{l} 1 \text{ пуд солі} = \\ 1 \text{ мішок зерна} = \\ 2 \text{ пари чобіт} = \\ 3 \text{ кам'яних сокири} \end{array} \right\} 1 \text{ шкура оленя}$$

В даному випадку замість низки окремих еквівалентів з'являється один – загальний еквівалент, тобто товар, споживна вартість якого виступає, як форма вираження вартості всіх інших товарів. На перших порах у різних регіонах роль загального еквіваленту виконувалася різними товарами. В одному випадку таким загальним еквівалентом була велика рогата худоба, як наприклад, в стародавній Греції епохи Гомера. З «Іліади» нам відомо, що щит давньогрецького героя Ахіллеса коштував сто биків. В інших місцевостях роль загального еквіваленту виконували хутро, наприклад, хутро куниці чи соболя, в тому числі у деяких слов'янських племен, що проживали в лісних районах. У народно-стей, що мешкали на берегах морів, загальним еквівалентом були черепашки. Згодом, по мірі інтенсифікації обміну і розширення його меж, різноманітність загальних еквівалентів стала перешкоджати подальшому розвитку обміну. Поступово роль загального еквіваленту переходить до металів – міді, заліза, а після цього й до благородних металів – срібла і золота. Внаслідок цього виникла нова, грошова форма вартості, що повсюди й надовго закріпилася за золотом. Так в процесі історичного розвитку обміну і форми вартості виникли гроші.

¹ Роберт Йозеф. История денег. Будапешт. Изд-во «Корвина», 1968, стр 7–11, 22–23.

7. Сутність та функції грошей

Що ж таке гроші? Ще на початку XIX сторіччя англієць Гладстон сказав, що «...навіть любов не зробила стількох людей дурнями, скільки мудрування з приводу сутності грошей»¹. Проте й сьогодні західна економічна думка не може однозначно відповісти на питання, що таке гроші? Так, американський економіст Т. Каргілл пише: «Ми використовуємо терміни гроші й грошова політика так, немов ми точно знаємо, що вони означають. На жаль ці терміни не ясні»².

Тому розглянемо цю проблему більш докладно. Передусім необхідно відзначити, що гроші – це товар, який виконує особливу суспільну роль – роль всезагального еквіваленту. Може здатися, що золото, як всезагальний еквівалент виконує роль грошей, тому що по самій своїй природі золото – це гроші. Проте таке уявлення помилкове. Гроші – це товар, що виконує не природну, а суспільну функцію. Вона історично закріпилася за золотом в силу того, що воно, з одного боку, – порівняно рідкісний метал, а з іншого, – по своїх фізичних властивостях найбільш підходить для виконання цієї суспільної функції. По-перше, золото не схильне до корозії; по-друге, у невеликій кількості золота уречевлена велика кількість праці, тому незначна маса золота може втілювати в собі велику вартість; по-третє, воно однорідне по складу, кожна його частка має ті ж властивості, що й інші частини; по-четверте, воно порівняно легко піддається зміні зовнішньої форми, що має велике значення для чеканки монет; по-п'яте, воно дуже транспортабельне, що важливо для перевезення на великі відстані; по-шосте: у нього надто привабливий зовнішній вигляд. Всі ці якості й обумовили те, що на певному етапі суспільного розвитку роль всезагального еквіваленту закріпилася за золотом.

З появою грошей виник товар, який має властивість всезагального обміну, тобто товар, що є втіленням безпосередньо суспільного характеру праці. Внаслідок цього товарний світ розколовся на два полюси: з одного боку, на світ товарної черні, тобто світ товарів, що є втіленням безпосередньо приватної праці а, з іншого боку, світ грошей, тобто продукту безпосередньої суспільної праці. Володіння цим продуктом означало виникнення і ствердження особливої влади – влади грошей. Звідси ясно, чому прагнення до нагромадження й володіння грошовим багатством стало для товаровиробників потаємним сенсом їх діяльності.

¹ К. Маркс, Ф. Энгельс Соч., изд. 2-е, т. 13, с. 49.

² Cargill T. Money. the Financial System and Monetary Policy. Englewood – Cliffs, 1979, p. 7.

Виникнення й розповсюдження грошей призвело до поглиблення й загострення протиріч не лише в середовищі виробників кожної країни, але й міждержавних протиріч, що є однією з важливих причин навіть виникнення війн між різними країнами.

Сутність грошей як загального еквіваленту проявляється в функціях, що ними виконуються. Такими функціями є: по-перше, міра вартості; по-друге, засіб обігу; по-третє, засіб утворення скарбу і нагромадження; по-четверте, засіб платежу; по-п'яте, світові гроші. Зупинимося на них більш докладно.

Функція міри вартості полягає в тому, що гроші, являючись матеріальним втіленням вартості, виступають як її мірило. Цю функцію міри вартості гроші виконують ідеально. Це означає, що для того, щоб виразити і виміряти вартість товару в грошах не обов'язково мати готівкові гроші. За цим ідеальним вираженням вартості товару переходиться реальне співвідношення між вартістю товару і грішми.

Вартість товару, виражена в грошах, утворює ціну товару, інакше кажучи, ціна є грошовим вираженням вартості товару. Це зовсім не означає, що ціна повинна обов'язково співпадати з вартістю товару. Навпаки, в практиці функціонування ринкової економіки, ціни, як правило, не співпадають з вартістю, відхиляючись від неї вгору або вниз. Ці відхилення обумовлені тим, що виробники товарів, виробляючи їх на невідомий ринок, заздалегідь не знають обсягу реальних потреб в тих чи інших товарах, тобто – дійсного співвідношення попиту і пропозиції цих товарів на ринку.

Функцію міри вартості гроші виконують шляхом масштабу цін. На відміну від міри вартості, масштаб цін це специфічний технічний інструмент. Для виконання грішми функції міри вартості вони самі повинні бути виміряні. Засобом цього виміру є масштаб цін. Останній представляє собою вагову кількість грошового матеріалу, що приймається за грошову одиницю з її дробовими поділами. Наприклад, 1 долар в свій час являв собою 1,5 грама чистого золота, а фунт стерлінгів – фунт чистого срібла. Масштаб цін встановлюється державною владою, нею ж змінюється і має силу в межах даної країни. Хоча функція міри вартості здійснюється шляхом масштабу, їх не можна змішувати і отождествлювати. Вартість товару може змінитися, а масштаб залишатися незмінним і, навпаки, може змінитися масштаб цін, а вартість товару залишитися незмінною. Ціни товарів залежать, точніше залежали до 70-х років ХХ сторіччя, по-перше, від їх власної вартості, і, по-друге, від вартості золота. Мірою вартості гроші є як втілення суспільної абстрактної праці, масштабом цін – як фіксована вага металу.

Другою функцією грошей є функція засобу обігу. До появи грошей існував безпосередній обмін товарів за формулою $T - T$. В цьому процесі акт продажу безпосередньо співпадав з актом купівлі. З появою грошей безпосередній обмін товарів змінюється обігом цих товарів за допомогою грошей за формулою $T - G - T$. В цьому випадку гроші виступають як посередник в обігу товарів і виконують функцію засобу обігу. Товарний обіг істотно відрізняється від товарообміну, оскільки в процесі обігу акт купівлі і акт продажу можуть не співпадати один з одним ані в просторі, ані в часі. Якщо в умовах товарообміну один з учасників цього процесу відчужує свій товар іншому, то водночас з цим він привласнює інший товар, тобто стати продавцем тут значить і стати покупцем.

Інакше виглядає справа в умовах товарного обігу. Тут акт продажу відокремлений від акту купівлі в просторі і в часі. Продавець товару не може його продати, якщо немає покупця, з іншого боку, продавець, продавши свій товар, не зобов'язаний водночас купувати інший товар.

В зв'язку з виконанням грішми цієї функції виникає питання про кількість грошей, необхідну для нормального обігу. Ця кількість визначається законом грошового обігу. Якщо виразити цей закон у вигляді математичної формули, то вона буде мати такий вигляд:

$$K_z = \frac{T_u}{n}, \text{ де}$$

K_z – кількість грошей, необхідна для обігу;

T_u – сума всіх цін товарів;

n – швидкість обігу однойменної грошової одиниці.

Наприклад, вироблено товарів для реалізації на ринку на суму 1000 грн., а однойменна грошова одиниця робить 4 обіги за рік. Тоді в обіг необхідно випустити 250 грн.

З цієї формули видно, що між кількістю грошей і сумою товарних цін існує об'єктивна внутрішня залежність. Вона полягає в тому, що сума товарних цін визначає кількість грошей, необхідну для обігу, але не навпаки, тобто не кількість грошей визначає суму цін товарів. В цьому зв'язку необхідно підкреслити, що такого роду залежність справедлива лише у відношенні повноцінних грошей, а не грошових знаків, що заміняють їх. Якщо ж в обіг випускаються заміники повноцінних грошей, зокрема, паперові, то справа суттєвим чином змінюється в тому відношенні, що в даному випадку товарні ціни зазнають на собі вплив кількості грошей, що надходять в обіг. Якщо, наприклад, як в

даному випадку, кількість паперових грошей буде перевищувати кількість необхідних для обігу повноцінних грошей, то тоді ціни товарів піднімуться рівно на стільки, наскільки кількість паперових грошей перевищить кількість необхідних повноцінних. Інакше кажучи, відбудеться знецінення грошей. Це явище слід пояснити тим, що повноцінні гроші мають власну вартість, тоді як неповноцінні (грошові знаки) вартості не мають, вони завжди в обігу реально замінюють лише ту кількість повноцінних грошей, яку вимагає обіг товарів. Чим більша кількість неповноцінних грошей перевищує необхідну для обігу кількість повноцінних грошей, тим нижча купівельна спроможність паперової грошової одиниці.

При надмірному випуску в обіг паперових грошей виникає явище, що називається інфляцією. Постає питання: що сталося б в тому випадку, якщо б в обіг надійшло повноцінних грошей більше необхідної їх кількості. В цьому випадку надлишок повноцінних грошей вийде з обігу і в ньому залишається лише та їх кількість, що необхідна для нормального обігу товарів і грошей.

Знецінення паперових грошей, тобто інфляція, різко порушує нормальні умови виробництва й обігу, важким тягарем лягає на ту частину суспільства, яка отримує свої прибутки у вигляді знецінених грошей, що різко знижує матеріальне положення працюючих. Вкрай негативно інфляція впливає й на виробничі зв'язки, порушуючи нормальний обмін товарів у народному господарстві. Ось чому держава змушена приймати активні заходи для подолання інфляції, про що мова піде далі.

У функції грошей як засобу обігу стає можливим замінити повноцінні гроші неповноцінними або навіть грошовими знаками, які зовсім не мають власної вартості. Вперше ця практика була застосована ще у XII сторіччі в Китаї, пізніше в США у штаті Масачусетсі в XVII сторіччі, а після цього стала швидко поширюватися в інших країнах. Так, в Росії паперові гроші (асигнації) були випущені в 1769 році при Катерині II. Особливість полягає в тому, що цю функцію гроші виконують миттєво, швидко переходячи з рук в руки, реалізуючи вартість товарів в обігу. Цим пояснюється той факт, що агенти обігу, тобто товаровласники байдуже відносяться до обігу грошей, оскільки для них важливо продати свій товар і купити інший. За допомогою яких грошових одиниць здійснюється цей процес – для них суттєвого значення не має.

Функції грошей як засобу обігу притаманне внутрішнє протиріччя. Справа в тому, що вона припускає два різних акти – акт продажу і акт купівлі, що можуть не співпадати ні в просторі, ні в часі. Стати

продавцем ще не значить відразу ж стати покупцем. Розрив між цими актами може зайняти невизначений час. Але з цього видно, що товаровиробники, які мають намір в даний момент продати свій товар, не можуть цього зробити саме тому, що інші виробники відклали акт купівлі на невизначений час. Завдяки цьому, значна частина товаровиробників, що не зуміли реалізувати свій товар, позбавлена можливості продовжувати процес їх виробництва. Виникає реальна загроза затоварювання і припинення процесу виробництва. Таким чином, вже з функції грошей як засобу обігу впливає можливість економічних криз. Але ця формальна можливість, яка для того щоб стати дійсністю потребує ряд інших обставин, що обумовлюють припинення виробництва. Але про це мова піде далі.

Третя функція грошей – утворення скарбу і нагромадження. Як ми бачили при аналізі функції грошей як засобу обігу, між агентами купівлі і продажу може виникнути розрив. Якщо один товаровиробник, продавши свій товар, не купує інший, то його гроші покидають сферу обігу і починають виконувати функцію засобу утворення скарбу. Відразу ж підкреслимо, що її можуть виконувати лише повноцінні гроші (золото і срібло), тобто ті, які мають власну вартість. Особливістю цієї функції є також і те, що її можуть виконувати не уявно, а тільки реально існуючі повноцінні гроші. Функція грошей як засобу утворення скарбу і нагромадження обумовлена необхідністю певних грошових сум, необхідних для придбання зняряд виробництва й інших предметів виробничого призначення, а також споживчих товарів тривалого користування, житла, автомобілів тощо. Причому, дійсним скарбом є золото й інші дорогоцінності. В нинішній час, з огляду на нестійкість національних валют і відсутність в обігу золотих грошей, цю функцію нагромадження скарбів стала виконувати й вільно конвертована валюта (наприклад, долари США, Євро та ін.).

Четвертою функцією грошей – є гроші як засіб платежу. Спочатку вона виникла у зв'язку із розвитком кредитних відносин. Кредит – це угода між двома особами по купівлі й продажу будь-яких товарів з відстрочкою платежу. В цьому випадку гроші вже не виконують функцію засобу обігу, тому що купівля і продаж відбувається без їх участі, але при настанні терміну платежу гроші й стають засобом платежу. В подальшому ця функція грошей набуває все більших масштабів, обслуговуючи вже не тільки кредитні відносини, але й інші господарські угоди і платежі – наприклад, при виплаті заробітної плати робітникам та службовцям, при сплаті податків, комунальних послуг, квартирної плати тощо.

На основі функціонування грошей як засобу платежу з'явилися так звані кредитні гроші, тобто гроші, які обслуговують специфічні кредитні операції. Представниками кредитних грошей є векселі, банкоти, чеки, сертифікати та ін., про що мова піде в наступних темах.

У функції грошей як засобу платежу відбувається подальше загострення протиріч товарного виробництва. В умовах кредитних відносин складається ланцюг взаємних залежностей між кредиторами й позичальниками. Кредитор А повинен отримати відшкодування свого кредиту від позичальника В до певного терміну. Але до нього позичальник В не володіє необхідними коштами для оплати кредиту, отриманого від кредитора А, тому що агент С, який отримав кредит від В, вчасно свій борг не погасив. Ця взаємна заборгованість може стати фактором, що порушує нормальний перебіг виробничого процесу і може викликати його припинення, тобто знов-таки економічну кризу. Зрозуміло, саме по собі порушення цієї функції є лише формальною підставою кризи, неминучість якої припускає й ряд інших причин. Але важливо підкреслити, що функція грошей як засобу платежу може стати формальною причиною виникнення криз. З урахуванням цієї функції необхідно уточнити й конкретизувати формулу кількості грошей, необхідних для обігу. Вона прийме наступний вигляд:

$$K_2 = \frac{T_{\Sigma} - T_k + P_c - P_{вз}}{n}, \text{ де}$$

K_2 – кількість грошей, необхідна для обігу;

T_{Σ} – сума всіх цін товарів;

T_k – сума цін товарів, що продаються в кредит;

P_c – сума платежів, що за строками потребують виплати;

$P_{вз}$ – сума взаємопогашаючих платежів;

n – швидкість обігу однойменної грошової одиниці.

Наприклад, в нашому прикладі з товарами на суму 1000 грн. в кредит буде продано товарів на суму 200 грн. Сума строкових платежів за раніш продані в кредит товари складе 800 грн., а взаємопогашаючі платежі – 200 грн. Тоді при швидкості обігу 4 оберти за рік в обіг необхідно випустити 350 грн.

П'ятою функцією грошей є світові (всесвітні) гроші. Цю функцію виконують гроші в системі світогосподарських зв'язків, у взаємовідносинах і розрахунках між різними країнами. В цій функції вони виконують роль, по-перше, загального купівельного засобу; по-друге, загального платіжного засобу; по-третє, як втілення багатства взагалі. При виконанні цієї функції гроші втрачають свої національні ознаки і

виступають в натуральній формі товару золота й інших дорогоцінностей.

Матеріальною передумовою виконання грішми функції світових грошей став розвиток товарного виробництва і вихід обміну за межі національних кордонів, формування світового ринку. В світогосподарських зв'язках гроші виступають перш за все як загальний платіжний засіб і загальний купівельний засіб, причому переважає саме роль загального платіжного засобу. Це пов'язано з тим, що в світовій торгівлі переважає оптова торгівля, платежі й розрахунки по якій виконують гроші як засіб платежу. Внаслідок цього кожна держава прагне мати певний резервний валютний фонд для розрахунків на світовому ринку.

У випадку порушення кредитних відносин між різними країнами їх зовнішньоекономічний обіг визначається грішми не як засобом платежу, а як засобом обігу. Тоді світові гроші виступають загальним купівельним засобом.

На сам кінець відзначимо, що сучасні гроші – це знаки вартості, що віддзеркалюють вартість всієї товарної маси, яка знаходиться в обігу. Їх поява – результат синтезу банкнот комерційних банків і державних казначейських білетів.

8. Закон вартості – основний економічний закон товарного виробництва

Вище ми розглянули зміст економічних категорій, що характеризують різноманітні сторони виробничих відносин товарного виробництва. Тепер перейдемо до характеристики загального зв'язку, що з'єднує ці категорії в єдине ціле. Таким загальним зв'язком є закон вартості, який виступає основним економічним законом товарного виробництва. Сутність закону вартості полягає в тому, що вартість всіх товарів визначається кількістю абстрактної суспільно-необхідної праці, витраченої на їх виробництво, а обмін товарів відбувається як обмін еквівалентів, тобто рівних величин вартості.

Механізмом дії закону вартості є коливання ринкових цін навколо вартості товарів. Ці коливання мають місце тому, що в товарному господарстві товаровиробники, працюючи на невідомий ринок, не знають заздалегідь дійсної потреби ринку в тих чи інших товарах. Тому вони витрачають на їх виробництво то більшу, то меншу кількість праці у порівнянні з суспільною потребою в цих товарах. Ця обставина якраз і проявляється в тому, що за умови неспівпадання пропозиції товарів і попиту на них, ціни також не співпадають в кожному окремому випадку з вартістю товару, відхиляючись від неї то вверх, то вниз. Че-

рез ці коливання цін й проявляється дія закону вартості. Але чому ціна не може повністю співпадати з вартістю? Це визначається дією закону вартості. Якщо ціни, наприклад, підвищуються, то це є для виробників товарів сигналом для розширення виробництва цих товарів. В результаті ринок не лише наповнюється цими товарами, але й виявляє їх надлишок, тобто перевиробництво. А це сигналізує виробникам необхідність скорочення виробництва даного товару.

Яку ж роль виконує закон вартості, діючи таким чином? По-перше, він виконує роль стихійного регулятора товарного виробництва. Ця його регулююча роль полягає в тому, що у випадку, наприклад, перевиробництва товарів, ціни на них знижуються і частина виробників, що виробляють ці товари, припиняють подальше їх виробництво. Навпаки, якщо ціни на будь-які товари ростуть, то це є стимулом до розширення їх виробництва. Таким чином, закон вартості регулює пропорції виробництва і обігу товарів, він стимулює розширення й скорочення виробництва. Адам Сміт назвав таке регулювання виробництва дією «невидимої руки». Ця функція закону вартості в повній мірі збереглася і в наш час. В цьому неважко переконатися, відвідаючи будь-який споживчий ринок.

По-друге, закон вартості виступає фактором, що стимулює розвиток продуктивних сил товарного виробництва. Покажемо це на прикладі. Візьмемо три групи виробників, що виробляють один і той же товар, але які витрачають різну кількість індивідуальної праці на виробництво одиниці товару. Припустимо, перша група виробників витрачає на одиницю цього товару 10 годин, друга група – 8 годин і третя група – 12 годин. При цьому суспільно-необхідні витрати праці будуть складати 10 годин. За умови, що ціна товару буде повністю співпадати з його вартістю, одиниця товару першої групи буде мати ціну, рівну вартості, наприклад, 10 грн. Тоді виробники інших груп опиняться у наступному становищі: виробники другої групи, реалізуючи свої товари по ціні 10 грн., отримають по 2 грн. з кожної одиниці товару, а виробники третьої групи, навпаки, втратять 2 грн. Це пояснюється тим, що виробники другої групи, використовуючи кращі засоби виробництва і, краще організовуючи свою працю, змогли витратити на виробництво одиниці товару на 2 години менше, ніж суспільно необхідно. Навпаки, виробники третьої групи, у яких гірші умови і організація виробництва, не зможуть відшкодувати свої витрати, що виявилися більшими на 2 години, ніж суспільно необхідні. Який же загальний висновок повинні зробити виробники цього товару? Враховуючи ситуацію, що склалася, виробники третьої групи повинні витратити праці на виробництво одиниці товару по крайній мірі на 2 години менше, тобто

скоротити до рівня витрат першої групи. Тут закон вартості діє як фактор підвищеної продуктивності праці.

По-третє, закон вартості виступає як фактор майнової диференціації товаровиробника. Повертаючись до попереднього прикладу, і, змодельовавши поведінку кожної з груп виробників, неважко зробити висновок, що виробники першої і третьої групи будуть прагнути до того, щоб досягти рівня витрат другої групи. Але можна сказати заздалегідь, що всім їм, зокрема, представникам третьої групи, цього не досягнути. А це означає, що певна частина виробників буде постійно витрачати на виробництво одиниці товару більше праці, ніж суспільно необхідно, і буде постійно нести втрати, тобто відшкодовувати витрати праці на рівні суспільно необхідному. Це призведе до того, що ці виробники не зможуть продовжувати процес виробництва в якості самостійних товаровиробників і, в кінцевому підсумку, розоряться. Навпаки, виробники другої групи постійно будуть у вигазі і привласнювати ціну, що перевищує вартість їх товару, а тому постійно збагачуватися. З часом вони намагатимуться розширити масштаби свого виробництва за рахунок найму і використання чужої праці. Просте товарне виробництво стане поступово перетворюватися у виробництво, основане на найманій праці. Так під впливом закону вартості відбувається заперечення і диференціація товарного виробництва, основаного на особистій праці та виникнення капіталізму.

9. Товарний фетишизм

Завершуючи розгляд теми «Товарне виробництво. Товар і гроші», зупинимось ще на одній, найбільш глибокій особливості товарного виробництва. Сутність цієї особливості полягає в тому, що відносини між товаровиробниками на поверхні суспільства виступають не як безпосередні відносини людей, а як відносини між речами, носять речовий характер. Таким чином, товаровиробник А відноситься до товаровиробника В лише остільки, оскільки вони володіють товарами А та В і саме в цій формі, в формі відносин між товарами, виражаються відносини їх власників, товаровиробників А і В. Якщо вони перестають бути власниками цих товарів, ці відносини зникають. Для того, щоб вони знов виникли, товаровиробники А і В повинні виробити нові товари, які вони хочуть обміняти. Таким чином, відносини між людьми виступають як відносини між речами, які економічно закріплюються тим, що долі самих товаровиробників визначаються обміном своїх товарів на ринку. Це явище, внутрішньо притаманне товарному виробництву і невід'ємне від нього, отримало назву *товарного фетишизму* (фе-

Розділ I.

Загальні основи економічного розвитку

тиш – неживий предмет, наділений, за уявленнями людей, надприродними властивостями, в даному випадку – виражати стосунки між людьми). Причину того, що даний товаровиробник не реалізував свій товар на ринку, він вбачає не в суспільно-економічних відносинах, а в прихованій від нього сутності товару. Свою залежність від суспільно-економічних відносин він вбачає як залежність від долі свого товару. Отже, в товарному виробництві відносини людей матеріалізуються, набувають форми відносин між речами – товарами та грошами.

Проте це лише одна сторона товарного фетишизму. Іншою його стороною є персоніфікація речей, тобто наділення речей властивостями живих і свідомих істот. Отже, товарний фетишизм поєднує в собі матеріалізацію суспільних відносин товарного виробництва і в той же час персоніфікацію самих цих речей. Слід підкреслити, що відносини фетишизму пронизують всю економічну структуру суспільства, основного на товарному виробництві. Вони охоплюють систему грошових відносин, приймаючи вигляд грошового фетишизму. На базі грошового фетишизму виникає фетишизація капіталу. Інакше кажучи, розвинута ринкова система відносин виступає як фетишистська система. Виникає питання: в чому ж таємниця, тобто які дійсні причини товарного фетишизму і похідних від нього інших форм фетишизму. Ця причина полягає зовсім не в особливостях ні товару, ні грошей, ні капіталу, а в тих специфічних виробничих відносинах, що характеризують ринкову систему виробництва. Справа в тому, що цій системі притаманне глибоке внутрішнє протиріччя між приватним та суспільним характером праці товаровиробників. Внаслідок суспільного поділу праці кожен товаровиробник працює на інших, на ринок, на суспільство і тому його трудова діяльність спрямована на задоволення потреб інших людей, тобто суспільства. В цьому сенсі його праця носить суспільний характер. В той же час цей суспільний характер праці прихований і в процесі створення товару безпосередньо не виявляється. Доки товар не вироблений і не надійшов на ринок, його виробник не знає, як ринок віднесеться до його товару, тому що він працює на невідомий ринок. І лише на ринку, в процесі обміну товарів, стає очевидним, в якій мірі його товар відповідає потребам ринку і чи відповідає він їм взагалі. Тому ту інформацію, яку виробник отримує від ринку з приводу свого товару в актах купівлі й продажу, товаровиробник сприймає як задалегідь визначену його товаром. Це відбувається тому, що праця, втілена в товарі, безпосередньо виступає як приватна праця, особиста справа самого товаровиробника, який здійснював виробництво на свій власний страх і ризик. А те, що ця праця водночас виступає і як суспільна, проявляється пізніше, тільки в актах обміну на ринку. Отже, притаманне товарному

виробництву протиріччя між приватною і суспільною працею і породжує явище товарного фетишизму.

Питання для самоконтролю

1. Чому суспільний поділ праці є причиною виникнення товарного виробництва?
2. Чому просте товарне виробництво є історичним попередником капіталістичного?
3. Які властивості має товар?
4. В чому полягає внутрішнє протиріччя товару і яка зовнішня форма його прояву?
5. В чому виражається двоїстий характер праці, втіленої в товарі?
6. Чому величина вартості товару вимірюється не індивідуальним, а суспільно-необхідним робочим часом?
7. Чим відрізняється продуктивність праці від її інтенсивності?
8. Яка причина виникнення грошей?
9. Що таке гроші і які їх функції?
10. Яка роль закону вартості в переході від простого товарного виробництва до капіталістичного?

Тема 7. РИНОК, ЙОГО СТРУКТУРА ТА УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ

1. Сутність та функції ринку, його роль в товарному господарстві.
2. Структура ринку. Попит та пропозиція.
3. Види ринків, їх взаємозв'язок та взаємодія.
4. Конкуренція та її форми.

1. Сутність та функції ринку, його роль в товарному господарстві

Ринок - це категорія товарного господарства, що перетворюється в свою розвинуту форму, тобто у форму промислового капіталу. Він являє собою сукупність актів купівлі-продажу. Ринок виникає разом з виникненням товарного виробництва і в подальшому розвивається на його основі. Тому ступінь розвитку ринку визначається ступенем розвитку товарних відносин.

До основних принципів та інститутів ринкової економіки відносяться:

- 1) достатньо розвинутий суспільний поділ праці;
- 2) свобода особистості та обумовлена нею свобода вибору;
- 3) особистий інтерес як головний мотив поведінки;
- 4) конкуренція;
- 5) орієнтація на ринкову систему ціноутворення.

Основні поняття: попит, пропозиція, ціна, за допомогою яких ринок регулює економічні пропорції. За допомогою ринку здійснюються економічні зв'язки між господарюючими суб'єктами, між виробниками і споживачами, між підприємцями та найманими робітниками, між продавцями та покупцями, а також розподіл та перерозподіл факторів виробництва, матеріальних і трудових ресурсів, формуються економічні відносини між галузями господарства, підприємствами, між містом і селом, між регіонами країни та між країнами.

Зазвичай ринок обмежують лише сферою обігу. В дійсності ж - це сфера взаємодії виробництва та обігу, переходу виробництва в обіг і навпаки. Це, зрозуміло, не означає отождествлення виробництва та обігу. Їх єдність припускає, що вони один без одного не існують. Але, з іншо-

го боку, це цілком різні сфери економічних процесів, оскільки у виробництві створюється вартість, а в обігу відбувається зміна форми вартості - грошова переходить в товарну, а товарна в грошову. У виробництві змінюється величина вартості, а в обігу змінюються лише її форми. Хоча виробництво і обіг являють собою нерозривну єдність, визначальна роль в цій єдності належить виробництву. Тому прогресуючий розвиток ринку цілком залежить від динаміки виробництва. Цим слід пояснити ту обставину, що при спадах виробництва неминуче здійснюється й звуження обсягу ринку. Але існує й зворотний зв'язок - динаміка ринку впливає й на зміни у виробництві. Це особливо чітко проявляється в умовах економічних криз, коли різко скорочується обсяг реалізації товарів, що зумовлює настільки ж різке падіння виробництва.

Через ринок ресурси надходять до виробників, а їх продукція - до споживачів. Здійснюються акти купівлі й продажу, в яких беруть участь і взаємодіють продавці та покупці.

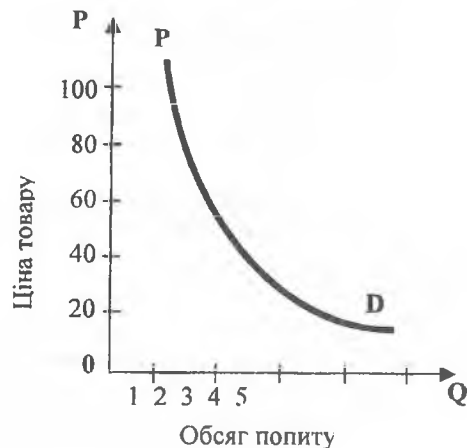
Обіг не є завершальним етапом руху результатів виробництва. Таким кінцевим етапом є споживання. Тому, в кінцевому рахунку, за допомогою здійснюється взаємозв'язок виробництва і споживання. Слід взагалі підкреслити, що між виробництвом і особистим споживанням не існує безпосереднього зв'язку і взаємообумовленості. До певних меж виробництво може рости й при незмінних обсягах споживання. Але це може здійснюватися лише в певних межах. Якщо ж споживання буде постійно відставати від виробництва, то, в кінці кінців, настане такий момент, коли припиниться й подальше зростання останнього. А це означає, що в кінцевому рахунку, динаміка виробництва визначається станом особистого споживання. В цей час ця обставина найбільш чітко дає про себе знати. Зв'язок між виробництвом і споживанням є однією з найважливіших макроекономічних пропорцій, яка визначає перспективи розвитку виробництва та його зв'язки з ринком.

2. Структура ринку. Попит та пропозиція

Розглянувши сутність і функції ринку, перейдемо до вивчення його структури. Оскільки на ринку здійснюється купівля-продаж товарів і послуг, остільки основними компонентами ринку є попит та пропозиція, а співвідношення між ними і характеризує структуру ринку. Зупинимось тому, перш за все, на характеристиці цих його структурних елементів.

Що являє собою попит? На перший погляд може здатися, що попит - це потреба покупця в придбанні тих чи інших товарів. Проте

таке визначення недостатнє й неточне. Звичайно, потреби і попит взаємопов'язані, однак повинна бути ланка, яка б їх зв'язала, якою є купівельна спроможність споживача. Не маючи купівельної спроможності, споживач не в змозі пред'явити попит на будь-які товари. Отже, попит – це платоспроможна потреба. Задачею ринку є не задоволення потреб покупців, а задоволення попиту, тобто їх платоспроможних потреб.



Мал. 1. Крива попиту

Обсяг попиту залежить від цілого ряду факторів, що впливають на нього. До них відносяться: ціна даного товару, ціна інших товарів, особливо взаємопов'язаних, взаємозамінних та взаємодоповнюючих, прибуток споживача, його уподобання і переваги, накопичене майно, а також демографічні, професійні, освітні характеристики і, нарешті, навіть природні умови. Першим найважливішим фактором, від якого залежить обсяг попиту, є ціна даного товару. Існує об'єктивний економічний закон попиту, згідно з яким з підвищенням ціни товару попит на нього зменшується, а зі зниженням ціни – він зростає. Це ілюструє мал. 1, що показує конфігурацію кривої попиту.

Конфігурація лінії попиту показує дію закону попиту. На мал. 1 видно, що зміна попиту зворотно пропорційна зміні ціни товару.

Не слід змішувати зміну обсягу попиту зі зміною самого попиту. Наприклад, з підвищенням ціни на масло обсяг попиту на нього скорочується, але зростає попит на товар, що заміняє його – маргарин. Попит може виникати і на інші товари, незалежно від обсягу попиту на

даний товар. При цьому слід враховувати, що існують не лише взаємозамінні блага, але й взаємодоповнюючі. Наприклад, фотоапарат та фотоплівка, магнітофон та касета. Ці товари можуть споживатися тільки у взаємозв'язку. Тому зміна ціни одного з цих товарів вплине на обсяг попиту на інший. Так, наприклад, зі збільшенням цін на фотоапарати зменшиться обсяг попиту на фотоплівку і т. п.

Іншим важливим фактором, який впливає на попит, є ціни інших товарів. Так, споживач, що пред'являє попит на м'ясо, природно цікавиться цінами на рибу, птицю та інші товари. Ціни цих товарів впливають на обсяг попиту, що пред'являється на суміжні товари.

Третій фактор – прибуток споживача. Між обсягом попиту і прибутком покупця існує пряма залежність. Зі збільшенням прибутку споживача збільшується й обсяг попиту на ті чи інші товари. Зміни попиту й прибутку відбуваються в прямій пропорційності.

Четвертий фактор – смаки і переваги споживачів. Цей фактор особливо мінливий та динамічний. Уподобання та переваги споживача, в свою чергу, залежать від цілого ряду обставин, в тому числі від появи на ринку нової продукції, зміни моди, регіональних особливостей ринку, статевих, вікових, освітніх, професійних характеристик споживача, його звичаїв, навичок, образу життя. Все це прямо і безпосередньо впливає на його попит.

Далі, як зазначалося вище, на обсяг попиту суттєво впливає майнове положення споживачів, їх накопичене багатство.

Нарешті, обсяг попиту залежить і від природних умов. Наприклад, виникає сезонний попит на овочі, фрукти та інші сільськогосподарські продукти. Одна справа – попит на валянки або купальні костюми в Архангельську і зовсім інша – в Сочі. Відіграє роль також, зміна пори року, кліматичних умов, стан здоров'я споживача тощо.

В цьому зв'язку виникає питання про еластичність попиту. Під еластичністю розуміють в науці спроможність однієї перемінної реагувати на зміни інших перемінних. Стосовно до попиту це означає спроможність ринкового попиту чутливо реагувати на зміни факторів, що впливають на нього. Передусім це стосується зміни прибутку, переваг споживачів тощо. Існує показник, що називається *коефіцієнтом еластичності попиту*. Він визначається за формулою:

$$E_d = \frac{Q\%}{P\%}, \text{ де}$$

E – коефіцієнт еластичності;

Q – процентне вираження обсягу попиту;

P – процентне вираження зміни ціни даного товару.

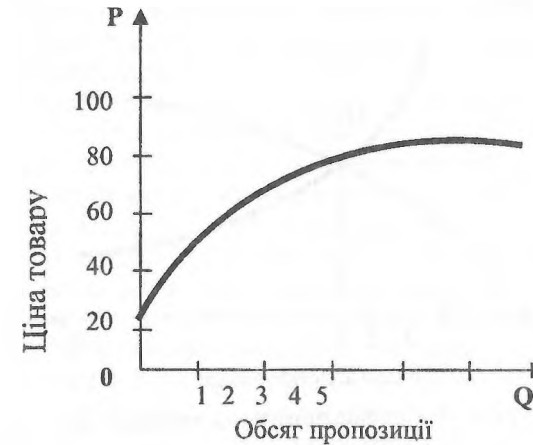
Якщо, припустимо, ціна на даний товар піднялася на 10%, а обсяг попиту на нього скоротився на 15%, то коефіцієнт еластичності попиту по ціні означає, що попит еластичний. Якщо ж при підвищенні ціни на даний товар, обсяг попиту на нього не зміниться або навіть зросте, то це означає, що коефіцієнт еластичності має негативне значення. Існує також поняття перехресної еластичності, що віддзеркалює зміну обсягу попиту на даний товар в залежності від зміни цін на інші товари. Якщо, наприклад, підвищилися ціни на фотоапарати, то це може відбитися на зміні обсягу попиту на фотоплівки. При підвищенні цін на хліб, може скоротитися обсяг попиту на м'ясо, або збільшиться обсяг попиту на картоплю. Таким чином, попит, як найважливіший структурний елемент ринку є надто рухливим і динамічним, реагуючи на процеси, що відбуваються на ринку.

Іншим фактором ринкової структури є пропозиція. Вона являє собою кількість товарів, що знаходиться на ринку або може бути легко доставлена на нього в даний період часу. Пропозиція, як і попит, залежить від цілого ряду факторів. На обсяг пропозиції даного товару в одиницю часу впливають ціна цього товару, ціни інших товарів, особливо суміжних, взаємозамінних і взаємодоповнюючих, ціни на ресурси, характер технології виробництва, податки і субсидії, природнокліматичні умови. Впливають також очікування споживачів, зміни господарської кон'юнктури, стан та співвідношення факторів виробництва тощо. Передусім відбиваються цінові детермінанти. Тут встановлюється інша залежність, ніж та, яка характерна для взаємозв'язку попиту і ціни. Між обсягом пропозиції і ціною товару існує зворотна залежність, тобто зі зростанням пропозиції товару, ціна на нього падає. Велику роль відіграє технологія виробництва. Підвищення технологічного рівня виробництва і на цій основі зростання продуктивності праці, сприяє зниженню витрат виробництва і збільшенню обсягу пропозиції даного товару. Це особливо важливо підкреслити в сучасних умовах, коли відбувається перехід до нових технологічних процесів, в тому числі ресурсозберігаючих, основаних на нових досягненнях науки, розгортанні інформаційного етапу НТР.

Значно впливає також податкова система і практика дотацій та субсидій. Зі зростанням податків знижується зацікавленість виробників в розширенні виробництва даного товару. Тому посилені податки на бізнес забезпечують більший обсяг пропозиції товарів, ніж надмірно високі податки. Позитивно відбиваються й субсидії, що виділяються державою для підтримки виробників, особливо малого бізнесу.

Обсяг пропозиції, як і обсяг попиту, реагує й на природнокліматичні умови. Відбивається сезонність виробництва ряду товарів, стан

грунтів, покладів корисних копалин, зміна пори року та інші природні фактори. Крива пропозиції показана на мал. 2.



Мал. 1. Крива пропозиції

Відбивається також вплив адаптивних очікувань споживачів, зокрема, очікувань зниження або підвищення цін, змін податкової системи, підвищення розмірів зарплати, пенсій тощо.

Пропозиції, як і попиту, властива еластичність, тобто спроможність реагувати на зміни факторів, що впливають на нього. Відповідно, коефіцієнт еластичності пропозиції визначається за формулою:

$$E_s = \frac{\Delta Q / \%}{\Delta P / \%}, \text{ де}$$

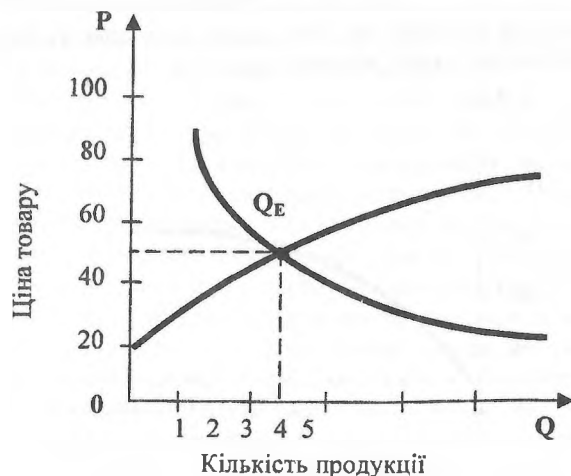
E_s – коефіцієнт еластичності пропозиції;

ΔQ – процентна зміна обсягу даного товару в одиницю часу;

ΔP – процентна зміна ціни даного товару.

Як вже говорилося, попит і пропозиція залежать передусім від ціни даного товару. Але є й зворотний зв'язок: ціна залежить від обсягу попиту і пропозиції та їх співвідношення. Завдяки цьому ціна виступає у відомому сенсі й ринковим регулятором попиту та пропозиції товарів, зокрема, проявляється дія закону вартості.

Між попитом та пропозицією товарів існує тісний взаємозв'язок. Вони взаємодіють і взаємообумовлені. Від співвідношення попиту й пропозиції залежить стан ринку. Це видно на наступному мал. 3.



Мал. 3. Графік попиту та пропозиції

Ринок знаходиться в стані рівноваги, коли обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції. Це означає, що ринок збалансований. Зробимо деякі висновки:

1) Рівновага ринку досягається при такому рівні ціни, коли обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції, а ціна попиту співпадає з ціною пропозиції. Встановлюється рівноважна ціна – це та мінімальна ціна, по якій продавець готовий продати свій товар і та максимальна ціна по якій покупець готовий купити цей товар.

2) Якщо ціна товару вища ціни рівноваги, обсяг пропозиції перевищує обсяг попиту, виникає затоварювання, надлишок даного товару на ринку.

3) Якщо ціна нижче ціни рівноваги, обсяг попиту перевищує обсяг пропозиції, виникає дефіцит, нестача даного товару на ринку. Тобто під впливом закону вартості, коливання ринкових цін навколо вартості товару, відбувається стабілізація або дестабілізація ринку.

3. Види ринків, їх взаємозв'язок та взаємодія

Ринок виступає в різноманітних формах та видах. Передусім існує ринок споживчих товарів і послуг. Це масовий ринок, з яким зіштовхується практично кожний споживач і на якому здійснюється, в основному, роздрібна торгівля предметами особистого споживання. Іншим видом ринку є ринок засобів виробництва або, як його ще називають,

вають, ринок інвестиційних товарів. На цьому ринку реалізуються обладнання, машини, сировина, матеріали, паливо, енергія тощо. Фігурантами виступають, в основному, підприємці, які здійснюють оптову торгівлю. Окремо функціонує ринок землі, на якому продаються і купуються земельні ділянки, ферми тощо.

Наступним видом ринку є ринок нерухомості, де реалізуються будинки, квартири, виробничі будови і споруди, гаражі, склади, сховища пального, стаціонарні холодильні установки і т. п. Велике значення в сучасних умовах набуває ринок науково-технічних відкриттів та винаходів. На цьому ринку можна придбати ліцензії, патенти, конструкторські проекти, що надзвичайно важливо в умовах НТП. Широкого поширення дістав ринок капіталів, представлений головним чином банками, що спеціалізуються на обслуговуванні різних галузей господарства та економічної діяльності, наприклад, іпотечний банк, експортно-імпорتنний банк, промінвестбанк та ін. Особливо широкого поширення отримав ринок цінних паперів. Він представлений, в основному, фондовими біржами, що займаються продажем акцій, облігацій, сертифікатів, векселів, закладних тощо.

Поряд з ним функціонує ринок валют, на якому знаходяться в обігу так звані вільно конвертовані валюти – в сьогоденнішніх умовах – це передусім долари США, євро, англійський фунт стерлінгів, японська йена.

Особливим ринком є ринок робочої сили, представлений, головним чином, біржами праці. Цей ринок відрізняється від інших насамперед тим, що тут фігурує особливий товар – робоча сила. Суб'єктами цього ринку є підприємці, наймані робітники, представники профспілок і державних органів.

Перераховані види ринків є легальними, їх діяльність законодавчо санкціонована і в значній мірі знаходиться під контролем або регулюючим впливом правоохоронних органів. Поряд з цим функціонує так званий тіньовий ринок, на якому поруч зі звичайними споживчими товарами фігурують і такі товари, які заборонені законом і є шкідливими для людини та суспільства, як наприклад, наркотики.

Окрім національних ринків існує й міжнародний ринок, який все більш поширюється і обслуговує світову торгівлю та інші економічні відносини між державами.

4. Конкуренція та її форми

Органічним елементом ринкової економіки, без якого вона взагалі не може існувати, є конкуренція. Вона являє собою таку форму

взаємовідносин господарюючих суб'єктів, що направлена на створення найбільш сприятливих умов у сфері виробництва та обігу з тим, щоб зайняти кращі позиції у порівнянні з іншими господарюючими суб'єктами, або, образно висловлюючись, це боротьба усіх проти усіх. Конкуренція виступає потужною рушійною силою ринкового господарства, що стимулює господарюючі суб'єкти до вдосконалення виробництва, до підвищення продуктивності праці, зниження витрат, поліпшення якості продукції і в цілому до підвищення ефективності виробництва. Ці результати досягаються шляхом витіснення і навіть розорення конкурентів, особливо малого бізнесу.

Основними формами конкуренції є досконала і недосконала. Перша означає вільну конкуренцію безлічі виробників і споживачів, продавців та покупців, кожний з яких не має особливих переваг і вирішального впливу на ціни, виробництво і обіг товарів. Вільна конкуренція характерна була для ринкової економіки XIX сторіччя.

Недосконала конкуренція характерна для ринкового господарства XX сторіччя, коли відбувся перехід до її монополістичної стадії, затвердилося панування монополій та фінансового капіталу. Основними видами її є монополістична, олігополістична конкуренція, коли один або декілька виробників даного товару займають панівні позиції як у сфері виробництва, так і в сфері обігу і можуть диктувати ринку свої умови, ціни тощо. В цьому зв'язку в сучасних умовах посилюється економічна роль держави, направлена на антимонопольне регулювання, і яка сприяла б нормальному функціонуванню ринкового механізму.

Запитання для самоконтролю

1. Які умови існування ринку?
2. В чому сутність ринку?
3. Що таке попит і в чому полягає сутність закону попиту?
4. Як проявляється закон пропозиції?
5. Як взаємодіють попит, пропозиція і ціна?
6. В чому сутність ринкового механізму?

Тема 8. КАПІТАЛ ТА НАЙМАНА ПРАЦЯ

1. Перетворення грошей в капітал. Загальна формула капіталу та її протиріччя.
2. Робоча сила як товар. Споживна вартість та вартість товару робоча сила.
3. Процес праці та процес утворення і зростання вартості.
4. Сутність капіталу. Постійний та змінний капітал. Додаткова вартість: норма і маса.
5. Два способи виробництва додаткової вартості: абсолютна і відносна додаткова вартість. Стадії підвищення продуктивності праці капіталізмом.



1. Перетворення грошей в капітал.

Загальна формула капіталу та її протиріччя

В попередніх темах ми розглянули процес розвитку товарного виробництва і виникнення на цій основі грошей. Але гроші не є кінцевим продуктом розвитку товарного виробництва. На певному етапі свого розвитку гроші перетворюються в капітал. Отже, кінцевим пунктом розвитку товарного виробництва виступає капітал. Тепер нам належить розглянути, яким чином відбувається перетворення грошей в капітал і розкрити сутність капіталу.

Пригадаймо, що формулою, яка характеризує рух простого товарного виробництва є формула $T - G - T$. У цій формулі відбувається обмін товарів, тобто, обмін різних споживних вартостей за допомогою грошей, які виконують функцію засобу обігу товарів. При цьому ніякого збільшення вартості цих товарів не відбувається.

Принципово іншою є формула, що характеризує перетворення грошей в капітал. Вона має наступний вигляд: $G - T - G'$. У цій формулі вихідним та кінцевим пунктом є гроші. Але при цьому необхідно мати на увазі, що вартість, представлена на початку цього руху і в кінці його, не може бути рівною, бо тоді цей обмін втратив би будь-який сенс. Він може відбуватися лише за умови, що кінцева величина вартості буде більшою, ніж початкова. Тому зазначену формулу необхідно навести у вигляді: $G - T - G'$, яка і є загальною формулою капіталу. В цій

формулі ($G' = G + \Delta G$) виражається зростання вартості на величину ΔG . Ця величина приросту вартості називається додатковою вартістю.

На перший погляд може здатися, що це зростання вартості відбувається в самому процесі обігу товарів і грошей. Вважають, що власник грошей, користуючись перевагою покупця, купує за меншу величину вартості в грошовій формі більшу величину її в товарній формі, а після цього, реалізуючи товар по його вартості, має додаткову вартість. Таке пояснення помилкове. Навіть, якщо припустити, що покупець в цьому акті обміну має перевагу, то, виступаючи продавцем, він втрачає її і тоді різниця зникає, бо те, що він виграв як покупець, він втрачає як продавець.

Необхідно враховувати ту обставину, що як покупець, так і продавець обмінюють рівноцінні вартості, тобто відбувається обмін еквівалентів. Отже, потрібно виходити з того, що при обміні еквівалентів ніякої додаткової вартості не виникає і виникнути не може. Вихідним пунктом появи додаткової вартості ~~це~~ є саме перетворення грошової форми в товарну, а товарної – в грошову. Таким чином, перетворення грошей в капітал, що відбувається на основі еквівалентного обміну, завдяки цьому суперечить усім уже відомим нам положенням про товар, вартість, гроші і обіг, оскільки ці положення характеризують умови простого товарного виробництва. В цьому полягають протиріччя, притаманні загальній формулі капіталу. По-перше: капітал не може виникнути в обігу і в той же час не може виникнути поза сферою обігу. Він повинен з'явитися в обігу і в той же час не в обігу. Власнику грошей необхідно купити товари по вартості, продати їх по вартості і в результаті отримати більшу вартість у порівнянні з початковою авансованою сумою. По-друге: зовнішнє протиріччя полягає в тому, що утворюється видимість порушення еквівалентного обміну, тобто, закону вартості. Відзначена обставина має місце тому, що в рамках простого товарного виробництва ми не знаходимо такого товару, споживна вартість якого має властивість створювати нову вартість, більшу своєї власної.

Очевидно, що для з'ясування питання про походження додаткової вартості нам необхідно виявити в сфері обігу такий товар, який в процесі його споживання створив би вартість, більшу своєї власної. Тут ми підходимо до визначення іншого протиріччя, притаманного загальній формулі капіталу. Перетворення грошей в капітал здійснюється в сфері обігу, де ми знаходимо товар, що є джерелом додаткової вартості, і в той же час поза сферою обігу, бо споживання цього товару здійснюється за її межами, а саме в сфері виробництва.

2. Робоча сила як товар. Споживна вартість і вартість товару робоча сила

Що ж це за такий специфічний товар, здатний в процесі його споживання створювати вартість, більшу його власної? Таким товаром є робоча сила. Тому перейдемо тепер до характеристики цього товару і його особливостей.

Робоча сила це сукупність фізичних та духовних здібностей, які має організм, жива людина, і які застосовуються ним всякий раз, коли він виробляє будь-які споживні вартості. Отже, робоча сила це здібність до праці. Ми підкреслюємо це положення, щоб виключити можливість отождолення робочої сили, як здібності до праці, із самою працею.

Ясно, що таку здібність людина мала завжди. Проте, товаром робоча сила стає лише на певному етапі історичного розвитку і при певних умовах. Для того, щоб робоча сила стала товаром, об'єктом купівлі і продажу, її власник повинен бути особисто вільним, тобто мати можливість розпоряджатися самим собою. Це означає, що ані робоча сила раба, ані кріпака в силу своєї особистої залежності від рабовласника чи феодала, не могла стати товаром. Слід взагалі підкреслити, що ані раб, ані кріпак не були суб'єктивними факторами виробництва, вони виступали, як живі засоби виробництва, подібно, наприклад, робочій худобі, тому не могли продавати свою робочу силу. Навпаки, власники могли продавати й купувати їх, як живий інвентар. Не випадково, раби в Стародавньому Римі розглядалися, як знаряддя праці, що говорить. Отже, першою умовою перетворення робочої сили в товар є звільнення безпосереднього виробника від особистої залежності.

Другою умовою виступає позбавлення безпосередніх виробників засобів виробництва й існування, оскільки, якщо б вони мали останні, то могли б або самі виробляти товари на ринок, бути самостійними товаровиробниками, або вести бездіяльний спосіб життя. Таким чином виникає економічна залежність робітників від власників засобів виробництва.

Третя умова – формування класу людей, що мають гроші і засоби виробництва, які вони використовують як капітал, тобто, купують робочу силу та інші фактори виробництва й організовують виробничий процес.

Такі умови перетворення робочої сили в товар. Ці умови склалися на певних етапах розвитку тих чи інших країн, але вони є обов'язковими для перетворення робочої сили в товар, а грошей – в капітал.

В кожній країні існував особливий період, на протязі якого складалися передумови перетворення грошей в капітал. Цей період

отримав назву первісного нагромадження капіталу. По своєму змісту первісне нагромадження суттєво відрізняється від нагромадження капіталу взагалі, що припускає наявність капіталу, який вже сформувався і функціонує.

На стадії ж первісного нагромадження капіталу складаються лише передумови капіталістичного виробництва, а самого капіталу ще немає, він тільки знаходиться в процесі формування.

В країнах Західної Європи, насамперед в Англії, процес первісного нагромадження капіталу охопив досить тривалий період XVI-XVIII століть. В інших країнах він відбувався дещо пізніше. Наприклад, в Росії його початком стала реформа 1861 року, пов'язана зі скасуванням кріпосного права.

Змістом процесу первісного нагромадження капіталу, в яких би формах і термінах він не відбувався в різних країнах, є утворення передумов капіталістичного способу виробництва. Він включав комплекс методів позбавлення безпосередніх виробників засобів виробництва і зосередження матеріальних ресурсів й грошових засобів у руках класу буржуазії, який почав формуватися. Найбільш характерними методами первісного нагромадження є насильницьке позбавлення землі широких мас селянства, работоргівля, торгівельні та колоніальні війни. Ці процеси здійснювались із застосуванням жорстоких та кривавих методів грабунку й насильства. Епоха так званого первісного нагромадження капіталу вписана в історію людства мовою меча та вогню.

Розглянувши умови перетворення робочої сили в товар, перейдемо до характеристики самого цього товару. Як і будь-який товар, робоча сила має споживну вартість та вартість. Що ж являє собою споживна вартість робочої сили? Капіталіст купує робочу силу, оскільки вона здатна створювати вартість, що перевищує її власну вартість. Отже, споживна вартість робочої сили полягає в спроможності створювати додаткову вартість.

Це специфічна особливість товару робоча сила, що відрізняє його від усіх інших товарів. Але є у товару робоча сила й спільна властивість, притаманна й іншим товарам. Це її вартість. Як відомо, вартість будь-якого товару визначається втіленою в ньому суспільно необхідною працею. Робоча сила ж не є безпосереднім продуктом праці. Проте її вартість теж визначається суспільно необхідною працею. Справа в тому, що робоча сила, як ми вже знаємо, це здібність до праці. Але для того, щоб людина мала цю здібність, вона повинна споживати певні життєві засоби, що є товарами, і які мають вартість. Тому при визначенні вартості робочої сили ця обставина набуває першочергового значення. Вартість робочої сили визначається суспільно необхідною пра-

цею, що витрачається на виробництво засобів існування працівника. Але працівник смертний, а капітал потребує робочої сили постійно. Тому працівник повинен готувати собі зміну, мати сім'ю, дітей. Тому вартість робочої сили включає в себе й вартість тих життєвих засобів, що необхідні для сім'ї працівника. Крім цього, працівник є членом суспільства, а тому окрім суто фізичних потреб він має й певні соціальні та духовні потреби, вартість засобів, для задоволення яких також включається у визначення величини вартості робочої сили. Причому відзначені складові історично змінюються, бо змінюються потреби працівників. Необхідно також враховувати і ту обставину, що вартість робочої сили працівників залежить від історичних особливостей розвитку країни. Так, наприклад, нееквівалентний обмін між економічно розвинутими державами і державами, що розвиваються, призвів до того, що у перших сформувався достатньо високий рівень життя, а у других, навпаки – злиднений життєвий рівень більшості населення. Такий той товар, що купує на ринку власник грошей.

Після того, як угода по купівлі й продажу робочої сили відбулася, підприємець та найманий робітник покидають сферу обігу і переходять у сферу виробництва. Вирушимо ж і ми слідом за ними і розглянемо, що собою являє процес капіталістичного виробництва.

3. Процес праці та процес утворення і зростання вартості

Будь-який процес виробництва являє собою процес праці. Це повністю відноситься й до капіталістичного процесу виробництва. Але останній має специфічні риси, які й надають процесу праці відповідні особливості. До них відносяться такі: по-перше, наймані робітники працюють під контролем підприємця; по-друге, продукт праці робітника належить не йому, а підприємцю. Зазначені особливості характеризують сутнісні відмінності між становищем найманого робочого і простого товаровиробника. Останній сам контролює процес своєї праці, а продукт праці привласнюється цим товаровиробником. В процесі капіталістичного виробництва беруть участь як засоби виробництва, або речовинні умови виробництва, так і робоча сила, або особистий фактор виробництва.

Припустимо, що даний підприємець – власник підприємства, що виробляє чоловічі костюми. Для виробництва костюмів необхідні, по-перше, певні матеріальні фактори – швейні машини, сировина, матеріали, паливо та ін. По-друге, необхідні працівники відповідної спеціальності та кваліфікації. Причому, організовуючи виробництво, підпри-

смієць в якості головної мети ставить не виготовлення споживних вартостей (костюмів, сорочок тощо), що є для нього лише носіями вартості. Він має намір виробити товар, вартість якого була б більшою суми вартості спожитих засобів виробництва і робочої сили.

Як же він досягає запланованого результату?

Припустимо, підприємець купив робочу силу, денна вартість якої в грошовому вираженні дорівнює 8 дол. (4 години суспільно необхідного робочого часу). Робітник за кожну годину своєї праці створює нову вартість – 2 дол. Робочий день на підприємстві триває 8 годин. За цей час робітник пошить 1 костюм. Для виготовлення костюма необхідні предмети праці (тканина, нитки тощо) на суму 20 дол., в яких матеріалізовано 10 годин суспільно необхідного робочого часу (1 година суспільно-необхідної праці в грошовому вираженні в нашому прикладі – 2 дол.). За час виробництва костюма швейні машини та інші засоби праці у зв'язку зі зношуванням втрачають частину своєї вартості еквівалентну 2 дол. (1 година суспільно необхідного робочого часу). Таким чином, витрати підприємця складуть 30 дол. або 15 годин суспільно-необхідного робочого часу.

Яка ж буде вартість костюма? Вона буде дорівнювати 19 годинам суспільно необхідного робочого часу або в грошовому вираженні в ній буде, по-перше, вартість спожитих засобів виробництва – 22 дол., по-друге, вартість, яку створив робітник на протязі 8 годин, тобто 16 дол., що в сумі складе 38 дол. А скільки витратить на виробництво костюма підприємець? Він витратить на засоби виробництва 22 дол. і на робочу силу 8 дол., тобто 30 дол. Таким чином, продавши костюм за 38 дол., він отримає на 8 дол. більше, ніж витратив. Звідки ж вони з'явилися? Адже підприємець оплатив все по вартості? А він заплатив робітникам 8 дол., тобто оплатив лише 4 години роботи. Але ж робочий день тривав 8 годин. Таким чином, робітник безплатно працював 4 години, на протязі яких і створив додаткову вартість у 8 дол.

Що ж відбудеться в процесі виробництва? Робітник своєю конкретною працею кравця збереже вартість витрачених речовинних елементів (2 дол. вартості машин і 20 дол. вартості сировини та матеріалів). Ця вартість його конкретною працею буде перенесена у вартість готового костюма. В той же час, завдяки абстрактній праці, найманий робітник створить нову вартість, рівну 8 годинам, тобто 16 дол. Всього вартість костюма буде дорівнювати, по-перше: вартості спожитих засобів виробництва (22 дол.), що перенесена у вартість готового виробу, та вартості, знову створеної на протязі 8 годин (16 дол.). Ці частини вартості готового виробу суттєво відрізняються, оскільки вартість, втілена в засобах виробництва, існувала до поточного процесу праці, і тільки

ки збережена й перенесена в цьому процесі, завдяки цьому вона лише змінила свою речовинну форму буття. Інша частина вартості костюма була новостворена робітником в поточному процесі праці, це знову створена вартість.

Таким чином, додаткова вартість являє собою різницю між новоствореною вартістю – 16 дол. та вартістю робочої сили, що дорівнює 8 дол. Ця додаткова вартість виступає, як результат неоплаченої праці робітника, безоплатно привласнена підприємцем. З усього цього витікає, що додаткова вартість – це надлишок вартості, створеної працею робітника понад вартість робочої сили.

Отже, можна зробити висновок: виробництво додаткової вартості здійснюється на основі закону вартості (тобто еквівалентного обміну; товари, що є умовами виробництва, купуються по їх вартості, готовий продукт, тобто результат виробництва, продається по його вартості, і разом з тим утворюється додаткова вартість). Таким чином, перетворення грошей в капітал відбувається в обігу і разом з тим поза обігом, а саме в процесі виробництва.

Характерна особливість цього процесу полягає в тому, що він являє собою єдність утворення вартості готового продукту і зростання вартості виробництва додаткової вартості. Як єдність процесу праці і процесу утворення вартості капіталістичне виробництво – суть товарне виробництво, тобто процес створення товарів і товарної вартості. Але цим діло не вичерпується. Капіталістичне виробництво є не просто товарне виробництво, а виробництво капіталу, тобто носія додаткової вартості, а це означає, що воно є не просто утворення вартості, а процес зростання вартості. Вартість товару, вироблена в умовах капіталізму, включає до свого складу не лише вартість спожитих речовинних елементів виробництва та робочої сили, але й додаткову вартість. Саме в цьому й полягає зростання вартості в процесі капіталістичного виробництва. Зі сказаного витікає, що капіталістичне виробництво, тобто виробництво додаткової вартості, це є передусім товарне виробництво, що характеризується утворенням вартості, але воно не лише створює вартість, але й дає зростання вартості за рахунок додаткової вартості. В цьому й полягає істотна різниця між простим товарним виробництвом та капіталістичним виробництвом.

4. Сутність капіталу. Постійний та змінний капітал. Додаткова вартість: норма і маса

Тепер можна розкрити сутність капіталу. Нерідко вважають, що капітал – це гроші, машини, сировина та інші засоби виробництва. Але

всі ці предмети є обов'язковою умовою будь-якого виробництва на будь-якому етапі його розвитку. Інакше кажучи, ми повинні були б, виходячи з такої логіки, визнати капіталом і умови виробництва часів Римської імперії, або ж матеріальні елементи виробництва, що застосовувалися на віддалених заводах Демидова. В цьому випадку капітал перетворюється в щось вічне, незалежне від суспільних умов. В дійсності ж капітал – це не предмет, а суспільне відношення виробництва, притаманне певній історичній епосі, а саме капіталістичному способу виробництва. Взагалі слід відмовитися від спроб уречевлення, а тому й увічнення тих чи інших суспільних відносин, бо, як то кажуть, ніщо не вічно під Місяцем.

Капітал, якщо визначати його сутність з урахуванням історичного елементу, являє собою не предмет, а певне виробниче відношення, що виникає й функціонує на певному історичному етапі розвитку суспільства. Це відношення характеризується відділенням засобів виробництва від безпосереднього виробника, перетворенням його в юридично вільну особистість, що продає свою робочу силу власникам матеріальних умов виробництва. Матеріальним вираженням цього відношення є створення працею найманих робітників додаткової вартості, і привласнення її власниками умов виробництва. Тому капітал виступає як вартість, що приносить додаткову вартість.

Суттєве значення при дослідженні капіталу має відмінність його складників, в залежності від того, яку участь вони приймають в утворенні й зростанні вартості. Власник капіталу витрачає одну його частину на придбання матеріальних умов виробництва – засобів праці і предметів праці. Яку ж роль в процесі виробництва виконує ця частина капіталу? Розглядаючи питання про утворення й зростання вартості, ми показали, що вартість капіталу, витраченого на матеріальні елементи виробництва, конкретно працею робітника переноситься у вартість готового продукту. При цьому вартість цієї частини капіталу не змінюється. Тому, капітал, витрачений на засоби виробництва, називається постійним капіталом. По іншому виглядає справа з тієї його частиною, що витрачається на покупку робочої сили, тобто здібності до праці. В процесі виробництва найманий робітник витрачає живу працю й утворює нову вартість, тобто таку частину вартості товару, що не існувала до поточного процесу виробництва. Якщо найманий робітник працює протягом того часу, що дорівнює втіленому у вартості його робочої сили, він створює своєю працею лише еквівалент цієї вартості. Якщо ж його праця триваліша праці, втіленої у вартості робочої сили, він створює додаткову вартість. Виходить, таким чином, що капітал, витрачений на робочу силу, в процесі виробництва виступає як величина, що

змінюється, оскільки він створює не тільки еквівалент вартості робочої сили, але й додаткову вартість. Тому, ця частина капіталу, витрачена на робочу силу, виступає як величина, що змінюється, і називається змінним капіталом. Якщо, наприклад, ми знаємо, що на виробництво будь-якого товару, витрачена певна кількість засобів виробництва, які продуктивно спожиті при створенні готового продукту, то, природно, і в вартості створеного товару буде міститися частина, яка дорівнює перенесеній вартості цих засобів виробництва.

Навпаки, якщо відомо, яку частину капіталу підприємець витратив на покупку робочої сили, ми заздалегідь не можемо визначити, яка величина нової вартості створена змінним капіталом, оскільки ця величина залежить від часу функціонування цього капіталу. Зі зростанням продуктивної сили праці в одиницю часу споживається більше матеріальних елементів виробництва, тобто постійного капіталу. Тому і у вартості усієї виготовленої продукції та частина, що відповідає вартості спожитого постійного капіталу збільшується. Що ж стосується змінного капіталу, то величина нової вартості, створюваної ним, зі зміною продуктивної сили праці, залишається незмінною, такою ж, як і до її зміни. Змінюється при цьому лише фізичний об'єм нової вартості, тобто маса вироблених при цьому споживних вартостей, в яких представлена нова вартість. Але в цьому випадку вартість одиниці споживної вартості відповідно знижується. Далі буде показано, як впливає ця обставина на процес нагромадження капіталу. Відзначимо, що в економічній науці постійний капітал позначається літерою c (constant – постійний), змінний капітал – літерою v (variable – змінний), а додаткова вартість – літерою m (від німецького – *mehrwert*).

Досі ми давали якісну характеристику додаткової вартості, тобто з'ясовували її походження, джерело та економічний зміст. Тепер належить зайнятися її кількісною характеристикою, розглянути абсолютну та відносну величини, тобто масу і норму.

Необхідно, передусім, відмітити, що розглядаючи ці питання ми будемо відволікатися від постійного капіталу, оскільки його вартість, представляє собою стару вартість. Що ж стосується додаткової вартості, то вона є складовою частиною знову створеної вартості. Отже, вона ніяк не реагує на зміни, що відбуваються в межах старої вартості.

Відносна величина додаткової вартості, або норма, це відношення її маси до тієї частини капіталу, що є її джерелом, тобто до змінного капіталу. Позначимо норму додаткової вартості літерою m'

$$m' = \frac{m}{v} \cdot 100\%$$

Ця формула показує, яку величину додаткової вартості приносить кожна одиниця діючого змінного капіталу. Якщо діючий змінний капітал дорівнює 150 одиницям, а його кожна одиниця приносить відповідно таку ж величину додаткової вартості, то в цьому випадку норма додаткової вартості буде дорівнювати:

$$m' = \frac{150m}{150v} \cdot 100\%.$$

Це означає, що, наприклад, кожний долар, витрачений на покупку робочої сили, приносить долар додаткової вартості.

Уявимо робочий день, тривалістю у 8 годин, у вигляді відрізка:



На протязі однієї його частини, в нашому прикладі відрізок АВ, створюється вартість, яка дорівнює вартості робочої сили, тобто змінному капіталу. Ця частина робочого дня називається необхідним часом. На протязі другої частини робочого дня, в нашому прикладі відрізок ВС, створюється додаткова вартість і ця частина робочого дня називається додатковим часом. Тим самим формулу норми додаткової вартості можна виразити як відношення додаткового часу до необхідного.

Кількісна характеристика додаткової вартості визначається не лише її нормою, але й її масою. Перетворюючи формулу норми додаткової вартості, ми отримаємо:

$$M = m' \cdot v,$$

тобто, маса додаткової вартості дорівнює добутку норми додаткової вартості на величину змінного капіталу. Слід підкреслити, що капітал зацікавлений і в підвищенні норми, і зростанні маси додаткової вартості. Якщо кожний долар змінного капіталу приносить один долар додаткової вартості, тобто її норма додаткової вартості – 100%, то це, з точки зору капіталу, добре, але ще краще, якщо долар змінного капіталу приносить два долари додаткової вартості. Тоді її норма дорівнює 200%. При цьому капітал кровно зацікавлений і в зростанні маси додаткової вартості, тобто абсолютної її величини. Нерідко буває так, що зниження норми додаткової вартості капітал компенсує зростанням її маси за рахунок абсолютного зростання величини змінного капіталу.

5. Два способи виробництва додаткової вартості: абсолютна та відносна додаткова вартість. Стадії підвищення продуктивності праці капіталізмом

Як вище вже підкреслювалось, отримання додаткової вартості утворює вищу мету капіталу. Ця мета досягається двома основними способами. Обидва ці способи ґрунтуються на подовженні тієї частини робочого дня, яка являє собою додатковий час. Перший спосіб базується на абсолютному подовженні тривалості робочого дня за межі необхідного робочого часу. Додаткова вартість, створювана таким шляхом, називається абсолютною. Цей спосіб виробництва додаткової вартості притаманний капіталістичному способу виробництва на всіх етапах його розвитку, але переважав він на ранніх етапах існування капіталізму. З позицій інтересів капіталу робочий день міг би охопити увесь час доби. Прагнення підприємця подовжувати робочий день обумовлене самими законами капіталістичного виробництва. Купивши робочу силу, і, сплативши її вартість, підприємець стає її власником, може розпоряджатися нею на свій розсуд. Проте існують межі робочого дня. Насамперед існує його фізична межа. Це пов'язано з потребою часу для задоволення фізичних потреб робітника і відновлення його робочої сили (час для сну, прийняття їжі тощо). Але крім цього, існує соціальна межа робочого часу, бо робітнику необхідно мати час для задоволення його не лише фізичних, але і соціальних, і духовних потреб, поза якими не може здійснюватися нормальне відтворення його робочої сили. Тому ті ж закони товарного виробництва, якими керується капітал, подовжуючи робочий день, з іншого боку, санкціонують право робітника на нормальну тривалість робочого дня, що дозволить відтворювати робочу силу у нормальному стані. Якщо ж капітал порушує ці співвідношення, то він порушує і закони товарного виробництва. Тут ми зустрічаємося із ситуацією, при якій протилежні інтереси капіталу й найманої праці санкціонуються одними й тими ж законами товарного господарства. При такому стані речей тривалість робочого дня встановлюється в результаті боротьби між робітничим класом та буржуазією. Боротьба за нормальний робочий день відповідає самим докорінним життєвим інтересам працівників.

В будь-якому випадку ясно, що в кожний даний період, існує певна, законодавчо встановлена, тривалість робочого дня. Чи означає це, що капітал відмовляється від прагнення розширити виробництво додаткової вартості? На це питання слід відповісти негативно.

Окрім подовження абсолютних меж робочого дня, існує й інший спосіб виробництва додаткової вартості. Він ґрунтується на скороченні

необхідного робочого часу і відповідно збільшенні додаткового часу в межах тієї ж тривалості робочого дня. Додаткова вартість, створювана таким способом, називається відносною. Як же економічно можливо скоротити необхідний час і збільшити додатковий? Ми знаємо, що на протязі необхідного робочого часу створюється вартість, еквівалентна вартості робочої сили. Отже, його можна скоротити, лише понизивши вартість робочої сили. Як же можливо це зробити? Вартість робочої сили, як відомо, визначається вартістю життєвих засобів, необхідних для її відтворення. Значить, щоб скоротити необхідний робочий час, слід понизити вартість робочої сили, тобто понизити вартість життєвих засобів робітника. Це може бути досягнуто в наслідок підвищення продуктивної сили праці, в першу чергу в галузях, що виробляють ці життєві засоби. Крім того, підвищення продуктивної сили праці в зазначених галузях в значній мірі пов'язане з підвищенням продуктивності праці і в галузях, що виробляють засоби виробництва для виробництва предметів споживання, а, в кінцевому підсумку, підвищення продуктивної сили праці в масштабі всього суспільства.

Але вона підвищується не водночас в масштабі всього суспільства. Спочатку вона зростає в окремих підприємствах. Тоді індивідуальна вартість продукції цих підприємств, знижується нижче їх суспільної вартості. І якщо власники цих підприємств реалізують свою продукцію по її суспільній вартості, то вони привласнюють різницю між суспільною та індивідуальною вартістю, що називається надлишковою додатковою вартістю. В промисловості надлишкова додаткова вартість для даного підприємства явище тимчасове. Внутрішньогалузева конкуренція призведе до того, що й інші підприємства у результаті вдосконалення виробництва понизять вартість своєї продукції і тоді ринкові ціни будуть вже визначатися більш низькою суспільною вартістю цієї продукції. Це призведе до зникнення надлишкової додаткової вартості. Прагнення капіталу до її отримання відіграє важливу роль як фактор, сприятливий технічному вдосконаленню виробництва і розвитку продуктивних сил. Надлишкова додаткова вартість виступає ланкою в процесі створення відносної додаткової вартості.

У підсумку зазначимо, що виробництво абсолютної додаткової вартості було пов'язане лише з формальним підпорядкуванням праці капіталу. Виробництво ж відносної додаткової вартості припускає уже специфічний капіталістичний спосіб виробництва. Тут формальне підпорядкування праці капіталу поступається місцем реальному. Абсолютна додаткова вартість означає такий етап розвитку капіталістичного виробництва, коли воно функціонує на старому технічному базисі руч-

ної праці і ремісничої техніки. Відносна додаткова вартість передбачає створення капіталом адекватної собі технічної бази, тобто бази великого машинного виробництва, що й забезпечило реальне підпорядкування праці капіталу.

У цьому зв'язку розглянемо стадії підвищення продуктивності праці капіталом. Такими стадіями були проста кооперація, мануфактура й фабрика, тобто велике машинне виробництво. Проста кооперація це така форма організації виробництва, при якій безліч людей спільно виконують одні й ті ж чи пов'язані між собою трудові операції. При цьому панує ручна праця, примітивні знаряддя праці і відсутній поділ праці між учасниками виробництва. Хоча ця форма організації праці була відома різним способам виробництва, тим не менше й історично, й логічно вона являє собою вихідний пункт саме капіталістичного способу виробництва. Докапіталістичні форми виробництва могли існувати і на основі індивідуальної праці, між тим як капіталістичне виробництво обов'язково припускає кооперацію праці. Причому, капіталістична кооперація має такі особливості. По-перше, її організовує і очолює підприємець з метою одержання прибутку. По-друге, її учасниками є наймані робітники, що включаються у виробничий процес через купівлю-продаж робочої сили. По-третє, вироблений продукт належить підприємцю.

Крім того, кооперація має ряд переваг, в порівнянні з індивідуальною працею. Головною з них є те, що вона створює нову суспільну продуктивну силу, що перевищує просту суму можливостей одиничних робочих сил. Так, наприклад, 5 людей одночасною працею легко і швидко підіймуть важку колоду, що непосильно цим же людям поодиночі. Тут з'являється так званий синергетичний ефект. Її переваги виражаються також і в зростанні продуктивності праці, що веде до зниження вартості одиниці товару. В тому ж напрямку діє й змагальність робітників і ряд інших обставин. Підприємцям залишається тільки скористатися і привласнити плоди кооперованої праці.

Відзначена обставина з самого початку визначає капіталізм як більш розвинену форму виробництва, що забезпечує більш високий рівень продуктивності праці. Саме тому капіталізм витіснив докапіталістичні форми виробництва і відповідні їм способи господарювання.

Наступним етапом стала складна кооперація праці, або мануфактура. Але її головною відмінністю від простої кооперації був поділ праці всередині майстерні.

Ця обставина стала новим, надто значним кроком підвищення капіталом продуктивності праці, незважаючи на збереження ручної

техніки. Однак мануфактура не могла вийти за межі ручної праці і природних можливостей людського організму. Це було здійснено лише з переходом до великого машинного виробництва, яке означало, що процес праці виходить не від людини, з її обмеженими можливостями, а від машинного знаряддя праці. Дана обставина відкрила можливість застосування науки в якості продуктивної сили, що стала вихідним моментом для її перетворення в сучасних умовах у безпосередню і головну продуктивну силу.

Найближчий результат введення машин полягав у тому, що вони роблять працю більш продуктивною і, отже, збільшують масу продуктів, в яких втілена додаткова вартість.

Перехід на стадію великого машинного виробництва відкрив цілу епоху розвитку людського суспільства. Але оскільки машини функціонували, як речовинні носії капіталу, їх застосування було поєднане із поглибленням протиріч в системі виробництва. В цьому, однак, винні не самі машини, а умови їх застосування. Як правильно відзначив видатний французький учений і державний діяч Раймон Барр, говорячи про негативні наслідки введення машин та їх вплив на становище трудящих, причина всього негативного криється не в машині, а в соціальному середовищі, в якому вона використовується.

Тому, якщо головною метою виробництва є додаткова вартість, ця ж умова виступає і за межами застосування машин. Вони застосовуються лише тоді, коли вартість машин виявляється меншою за вартість робочої сили, що замінюється нею. Цим пояснюється те, що в нинішній час, коли настає інформаційний етап науково-технічної революції, навіть в розвинених країнах застосовується багато ручної праці.

Запитання для самоконтролю

1. Які умови необхідні для перетворення грошей в капітал?
2. Які спільні риси та відмінності між формулою товарного обігу $T - G - T$ та формулою обігу грошей як капіталу $G - T - G$?
3. Як розв'язується протиріччя загальної формули капіталу?
4. Де і як створюється додаткова вартість?
5. Який взаємозв'язок двоїстого характеру праці і двоїстої природи капіталістичного виробництва?
6. Що таке робоча сила, і при яких умовах вона стає товаром?
7. В чому полягає єдність та відмінність абсолютної та відносної додаткової вартості?

8. Чому виробництво абсолютної додаткової вартості пов'язане з формальним, а відносної – з реальним підпорядкуванням праці капіталу?
9. Яке значення має поділ капіталу на постійний та змінний?
10. Чому кооперація виступає вихідним пунктом розвитку капіталізму?
11. Які три стадії капіталізму в промисловості?

Тема 9. ЗАРОБІТНА ПЛАТА

1. Сутність та основні форми заробітної плати.
2. Системи заробітної плати.
3. Номінальна, реальна та відносна заробітна плата.

1. Сутність та основні форми заробітної плати

При розгляді перетворення грошей в капітал, ми виходили з того, що на ринку праці товаром є не праця, а робоча сила, тобто здібність до праці. Між тим, у теоріях деяких економістів стверджується, що робітник продає підприємцю свою працю, і що заробітна плата є платою за працю. На цьому уявленні ґрунтується в буржуазному суспільстві вся система поглядів на взаємовідносини праці і капіталу, на соціальну структуру суспільства, уявлення про демократію й рівність всіх учасників економічної діяльності. Не тільки в минулому, але й в нинішній час це становище виступає наріжним каменем розуміння структури виробничих відносин сучасного розвинутого товарного господарства.

Проте, якщо погодитись з таким твердженням, то викладена вище теорія додаткової вартості та відносин між найманою працею та капіталом є безпідставною, оскільки власник капіталу купує не робочу силу, а працю і, отже, оплачує найманому робітнику всю витрачену ним працю.

Саме тому, слід повернутися до розгляду відносин між працею та капіталом і з'ясувати дійсне, а не надумане, уявлення про ці відносини. Але перш ніж перейти безпосередньо до цього питання, підкреслимо наступне.

Головне завдання будь-якої галузі науки полягає в тому, щоб проникнути в сутність процесів та явищ реальної дійсності. Але сутність виявляється через форми її прояву і пізнання дійсності насамперед зіштовхується з цими формами прояву. Якщо б сутність речей та форми її прояву безпосередньо співпадали, тоді не було б потреби в науці. Це становище зберігає свою силу не тільки у відношенні соціальної дійсності, але й – природи. Найбільш яскравим прикладом цього є уявлення людей відносно руху Землі та Сонця. На протязі багатьох століть, як відомо, панувала геоцентрична теорія, згідно якої Сонце обертається навколо Землі. І лише не так давно наука довела протилежне – обертання Землі навколо Сонця, тобто

обґрунтувала геліоцентричну теорію, що виявила дійсну сутність руху планет в межах Сонячної системи.

Повертаючись до розгляду сутності взаємовідносин між працею та капіталом перейдемо до конкретного розгляду даної проблеми. В реальній практиці капіталістичного виробництва справді має місце зв'язок і взаємообумовленість розмірів заробітної плати й витрат праці. Відзначимо передусім, що в різноманітних галузях капіталістичного виробництва і навіть на різних підприємствах має місце різна тривалість процесу праці і тому різні розміри його оплати. Крім того, на підприємстві можуть практикуватися понаднормові роботи, що оплачуються по більш високих ставках. В умовах відрядної форми заробітної плати рівень заробітку кожного робітника залежить від виконання ним норми виробітку, застосовуються прогресивні та преміальні форми заробітної плати. Всі ці та багато інших фактів характеризують зв'язок між витратою праці та розмірами заробітку. І, отже, використовуються для доказу того, що заробітна плата є плата за працю.

Існують, однак, й інші факти реальної дійсності, що спростовують це твердження. В сфері обігу найманий робітник продає, і тільки й може продати, те, чим він володіє, а саме свою робочу силу, тобто, здатність до праці. Що стосується самої праці, то вона не існує в сфері обігу, не є товаром і завдяки цьому не може бути об'єктом купівлі та продажу. Це по-перше. По-друге, якщо все ж припустити, що праця є товаром, то згідно із законом товарного виробництва, він, як і будь-який товар, повинен мати вартість. Між тим, праця є субстанцією вартості, але сама вона вартості не має. Справді, як визначити вартість 6 годин праці? Лише 6 годинами цієї праці, що є не визначенням, а тавтологією. Але, припустимо, що й це міркування можна не приймати до уваги, тобто виходити з того, що праця є товаром і має вартість. В цьому випадку вона повинна оплачуватися у відповідності із законом вартості. Отже, підприємець повинен був би оплатити всю працю робітника (як необхідну, так і додаткову), але тоді привласнення додаткової вартості стає неможливим. Якщо ж, нарешті, припустити, що підприємець постійно оплачує працю робітника нижче вартості, тоді закон вартості перестає бути регулятором товарного виробництва. А тоді ми виходимо за межі системи товарного господарства. Як же поєднати аргументи, підтверджуючі зв'язок між працею та заробітною платою, і ті, що спростовують це? Це можливо зробити, якщо ми приймемо до уваги наявність сутності явищ та процесів і форм прояву цієї сутності.

В нашому випадку це означає, що якщо виходити з сутності відносин між найманою працею та капіталом, то заробітна плата висту-

пас, як плата за робочу силу, а не за працю. Проте, необхідно врахувати і те, як проявляється ця сутність, у якій формі вона безпосередньо існує. Якщо сполучити сутність та форму прояву, то ми отримаємо положення про те, що заробітна плата є формою вартості і ціни робочої сили, а не праці. Але проявляється ця сутність, тобто сприймається буденною свідомістю, як вартість або ціна праці. Такого роду прояви сутності, при яких форми цього прояву спотворюють його сутність, називаються перетвореними, спотвореними формами, тобто формами, що переховують справжній зміст даного відношення. Таким чином, заробітна плата є перетвореною формою вартості й ціни робочої сили.

Необхідно підкреслити, що суспільна свідомість, яка, як правило, обмежується зовнішньою видимістю явищ, сприймає заробітну плату не на рівні розуміння її сутності, а на основі форми її прояву. Відзначимо, що форми прояву не є результатом суб'єктивних помилок окремих агентів товарного виробництва або навіть цілих класів, а виступають як іманентні, притаманні сутності, форми її прояву. Тут відзначимо, що заробітна плата не є єдиною перетвореною формою відносин товарного виробництва. Ми далі побачимо, що і всі інші категорії цієї форми прояву виступають в перетвореній формі. Ось чому агенти цього виробництва, тобто живі його учасники, знаходяться у полоні перетворених форм і завдання наукового пізнання полягає в тому, щоб розкрити дійсну сутність відносин товарного господарства.

Заробітна плата виступає в двох основних формах – почасовій та відрядній. Вихідною формою є почасова заробітна плата. При цій формі об'єктом оплати є час праці – година, день, тиждень, місяць. При будь-якому різновиді почасової оплати першорядне значення належить «ціні праці». В попередньому параграфі ми показали, що праця не є товаром, а значить, не має вартості й ціни, але у практиці організації заробітної плати застосовується термін «ціна праці». Що ж він означає? «Ціна праці» є специфічний спосіб вираження вартості робочої сили. Вона виступає як частка від ділення денної вартості робочої сили на тривалість робочого дня. Якщо, наприклад, денна вартість робочої сили дорівнює 35 дол., а тривалість робочого дня 7 годин, то «ціна праці» буде дорівнювати: $35 : 7 = 5$ дол. Іншими словами, «ціна праці» – це ціна однієї робочої години, вона прямо пропорційна денній вартості робочої сили й оберненопропорційна тривалості робочого дня.

Яке ж співвідношення між почасовою оплатою і ціною праці? По-перше, денна, щотижнева і подібна їм заробітна плата може залишатися незмінною, незважаючи на зміни ціни праці. Наприклад, якщо робочий день дорівнює 7 годинам, а денна вартість робочої сили 35 дол., то остання залишиться незмінною при збільшенні робочого

дня з 7 до 8 годин, ціна праці упаде з 5 дол. до 4,375 дол. Або ж, навпаки, денна чи щотижнева плата може зростати, незважаючи на те, що ціна праці залишається незмінною. Так, якщо робітник внаслідок збільшення обсягу роботи при тій же самій ціні праці в 5 дол. стане працювати не 7, а 8 годин, то його денна заробітна плата зросте до 40 дол. Зі сказаного витікає висновок: при даній кількості праці в день, в тиждень тощо, розміри денної або щотижневої заробітної плати залежать від ціни праці, яка, в свою чергу, змінюється або разом зі зміною вартості робочої сили, або з відхиленням її ціни від вартості. Якщо, навпаки, відома ціна праці, то денна або щотижнева заробітна плата залежить від кількості денної або тижневої праці.

Одна і та ж одиниця робочого часу може в дійсності характеризуватися різною кількістю витраченої праці. Це буде залежати від її інтенсивності. В умовах, наприклад, конвеєрної системи виробництва, кількість праці в одиницю часу може суттєво зрости з прискоренням руху конвеєра, але, оскільки денна заробітна плата ґрунтується на ціні праці, а остання залишається незмінною, то не змінюється й денна оплата.

Почасова заробітна плата на перших етапах її існування мала істотні недоліки, по-перше, вона не створювала у робітника достатньої зацікавленості в результатах своєї праці, а значить, не стимулювала зростання продуктивності праці. По-друге, це викликало необхідність утримання на підприємствах особливого штату наглядачів і контролерів, що вимагало додаткових витрат. Ці обставини обумовили з часом перехід до іншої основної форми заробітної плати – відрядної або поштучної.

При відрядній формі заробітної плати величина заробітку робітника поставлена в пряму залежність від кількості виробленої ним продукції або виконаних робіт. На відміну від почасової форми оплати, відрядна виходить не з величини відпрацьованого часу, а з обсягу виготовленої кількості виробів або здійснених операцій – завдяки цьому відрядна форма заробітної плати є перетвореною формою почасової оплати.

Відрядна зарплата залежить від двох факторів: по-перше, від кількості виготовлених виробів або виконаних робіт і, по-друге, від розміру розцінки за кожний виріб. Ці обставини визначають стимули до підвищення продуктивності праці, збільшення виробітку в одиницю часу. Вона звільняє підприємця від необхідності нагляду й зовнішнього контролю за робітником. Тут сам робітник прагне більше виробити в одиницю часу.

З цієї формою заробітної плати пов'язана проблема організації й нормування праці, тарифної системи, кваліфікації робітників і в цілому організації виробництва й управління. Якщо почасова заробітна

плата була характерною в умовах формального підпорядкування праці капіталу, то відрядна зарплата поєднана вже з реальним підпорядкуванням праці капіталу, тобто коли капітал став розвиватися на своїй власній матеріально-технічній базі у вигляді великого машинного виробництва.

На протязі фактично всього XIX сторіччя панівною формою була відрядна заробітна плата. Але в XX сторіччі, особливо в другій його половині, в умовах науково-технічної революції, на передній план йшла почасова заробітна плата. Це пов'язано з тим, що виробіток робітника в значній мірі перестав визначатися лише його індивідуальними якостями, а все більше став залежати від автоматичної системи засобів праці та нових технологій, нових форм і методів контролю й управління виробництвом, необмежених фізичними й психологічними можливостями індивіда. Тому в сучасних умовах найбільш поширеною стала почасова форма оплати праці.

2. Системи заробітної плати

Почасова і відрядна форми заробітної плати, як правило, не існують в чистому вигляді, вони завжди виступають в певних поєднаннях та комбінаціях. Внаслідок цього в практиці господарювання склалися певні системи, які поєднують ці форми. Почасова заробітна плата виступає здебільшого в двох системах: проста почасова і почасово-преміальна. При простій почасовій системі оплата праці залежить лише від величини відпрацьованого часу й не обумовлена кінцевими результатами праці. При почасово-преміальній системі, навпаки, оплата робітника визначається не лише тривалістю праці, але, в першу чергу, досягнутими кількісними та якісними показниками (в тому числі економія робочого часу, матеріалів, палива, електроенергії тощо).

Відрядна зарплата виступає в трьох системах: пряма відрядна, відрядно-прогресивна і відрядно-преміальна. При прямій – розмір оплати залежить лише від кількості виготовлених виробів або робіт, причому оплата за кожен виріб, виготовлений в межах норми виробітку і понад неї, оплачується по незмінних розцінках. При відрядно-прогресивній системі оплата за вироби, виготовлені в межах норми і понад норми, оплачуються за різними, прогресивно зростаючими розцінками, в залежності від ступеня перевиконання норми. Ця система, однак, страждає суттєвим недоліком, що виражається в заниженні норм виробітку з метою їх значного перевиконання без відповідного підвищення продуктивності праці. Тому дана система, що в недалекому минулому була досить поширеною, по суті гальмувала зростання продуктивності

праці і не сприяла технічному прогресу виробництва, в нинішній час майже перестала застосовуватися. Замість неї на передній план висунулася відрядно-преміальна система.

Дана система ставить оплату праці в залежність не тільки від виробітку, але й, особливо, від якісних результатів праці, наприклад, підвищення якості продукції, застосування передових технологій, в тому числі ресурсозберігаючих, суміщення професій та функцій тощо.

Все це й обумовило те, що в нинішній час саме почасово-преміальна і відрядно-преміальна системи стали найбільш розповсюдженими в промисловості й інших галузях економіки розвинутих країн.

На початку XX сторіччя з'явилася й дістала широкого поширення система організації праці і заробітної плати, яка отримала назву тейлоризм (від імені її творця, американського інженера Ф. Тейлора). Суть цієї системи, що отримала назву «потогонної», або «наукової системи вижимання поту», полягала в наступному. Визначався обсяг робіт та норма часу на виконання відповідної операції за допомогою хронометражу кожним робітником певної професії даного підприємства або його ділянки. Після цього проводився аналіз, відкидалися всі операції або рухи робітника, що вважалися непотрібними, і встановлювалася норма виробітку, обов'язкова для виконання кожним робітником. За її перевиконання встановлювалася премія, а за невиконання – штраф. Дана система поєднувала в собі, з одного боку, досягнення наукової організації праці, з іншого – ставила своєю метою підвищення ступеня експлуатації робітників.

Поряд з тейлоризмом застосовувався й фордизм, від імені найбільшого магната американського автомобілебудування Генрі Форда І. На його підприємствах ефект підвищення продуктивності праці досягався шляхом прискорення руху стрічки конвеєра і підвищеної інтенсивності праці. Робітники, які не могли впоратися з такими умовами виробництва, звільнялися, замінювалися іншими, які витримували такий режим роботи.

Однією з систем заробітної плати, що застосовуються в багатьох країнах в нинішній час, є система, яка називається системою «участі в прибутках». Суть її полягає в тому, що оплата праці кожного робітника поставлена в пряму залежність від розмірів прибутку підприємства, частина якого виплачується робітникам у вигляді проценту до основної зарплати. Але при цьому збитки підприємств покриваються, по суті, за рахунок зменшення оплати робітників.

Такі найбільш характерні системи оплати праці в умовах сучасної ринкової економіки.

3. Номінальна, реальна та відносна заробітна плата

Центральне місце в теорії заробітної плати належить характеристиці динаміки заробітної плати, тобто закономірностям руху номінальної та реальної заробітної плати. Під номінальною заробітною платою розуміють суму грошей, яку робітник одержує за продаж своєї робочої сили. Інша справа реальна заробітна плата. Вона характеризує відношення між вартістю і ціною робочої сили, з одного боку, і вартістю і ціною життєвих засобів робітника, з іншого, – тобто показує, яку кількість та якість засобів існування він може придбати на свою номінальну заробітну плату. Інакше кажучи, реальна заробітна плата є найважливішим показником реального рівня життя працівника. Однак ні номінальна, ні реальна зарплата не вичерпують змісту заробітної плати. Крім відзначених вище, існує відносна або порівняльна заробітна плата. Її зміст полягає в тому, що вона виражає відношення зарплати до прибутку і характеризує динаміку відносин між підприємцями та найманими робітниками.

Від чого ж залежить рівень реальної заробітної плати? Передусім, він залежить від величини номінальної заробітної плати. Далі рівень реальної заробітної плати визначається вартістю засобів існування робітника та його сім'ї, куди поряд з безпосередніми життєвими засобами входять і предмети, які задовольняють соціально-культурні потреби – отримання освіти, кваліфікації, медичного обслуговування, житлово-побутових умов, відпочинку тощо. При характеристиці реальної заробітної плати велике значення мають умови праці, екстенсивна та інтенсивна величина робочого часу, об'єм та розміри соціальних виплат і пільг, соціальне забезпечення та захищеність робітника, система страхування, зокрема, забезпечення охорони праці та його безпеки і, нарешті, забезпечення зайнятості.

Які тенденції зміни номінальної та реальної заробітної плати? Якщо простежити рух номінальної заробітної плати в XX сторіччі, то основною тенденцією є її підвищення. Воно відбувалося нерівномірно і в регіональному, і в галузевому розрізі, переривалося в зв'язку з економічними кризами, особливо світовою економічною кризою 1929-33 років, а також аграрними, структурними кризами. Великий вплив на номінальну заробітну плату мала друга світова війна й повоєнна розруха, що призвела до значного скорочення номінальної зарплати. Негативний вплив на рівень номінальної заробітної плати має безробіття, що тисне на ринок робочої сили й змінює співвідношення між попитом та пропозицією робочої сили. Вагомий вплив на рівень номінальної заробітної плати мала «холодна війна» й обумовлена нею гонка озброєнь,

збільшення воєнних видатків. Проте, незважаючи на ці протидіючі фактори, все ж номінальна заробітна плата мала тенденцію до зростання.

Але особливо важлива не стільки динаміка номінальної, скільки – реальної заробітної плати. Співвідношення між номінальною та реальною заробітною платою не є прямолінійним і однозначним. Цілком можливий такий варіант їх взаємовідносин, коли номінальна зарплата підвищується, а реальна падає. Може бути й протилежне їх співвідношення, коли номінальна зарплата зберігається, а реальна – росте. Кінцева тенденція співвідношення номінальної та реальної заробітної плати визначається динамікою продуктивності суспільної праці.

Зростання останньої може випереджати тенденцію зростання вартості робочої сили і в цьому випадку може відбуватися навіть при незмінній номінальній заробітній платі зростання реальної зарплати. Навпаки, може мати місце і таке співвідношення, при якому номінальна зарплата росте, а реальна – або не змінюється, або навіть падає. На рівень реальної заробітної плати сильний вплив мають процеси інфляції, знецінення грошей та зростання ринкових цін. Якщо тепер узагальнити складні взаємовідносини між номінальною та реальною заробітною платою, динамікою продуктивності праці, що мали місце в XX сторіччі, то можна стверджувати наявність двох тенденцій динаміки реальної заробітної плати: по-перше, в розвинутих західних країнах, або, як їх називають, країнах «золотого мільярду», реальна заробітна плата мала тенденцію до зростання; по-друге, в більшості країн світу спостерігалася тенденція зниження рівня реальної заробітної плати і погіршення умов життя значних верств населення. Це, зокрема, відноситься до слаборозвинених країн Азії, Африки, Латинської Америки і навіть Європи. Відзначена обставина істотно позначилось на посиленні соціальних протиріч визначених країнах, а також протиріч між високорозвиненими державами «золотого мільярду» і слаборозвиненими країнами.

Запитання для самоконтролю

1. Які відмінності між працею та робочою силою?
2. Що таке перетворена економічна форма?
3. В чому сутність заробітної плати?
4. Які основні форми заробітної плати?
5. Що таке номінальна, реальна та відносна заробітна плата?
6. Які фактори підвищують і знижують реальну заробітну плату?
7. Які системи заробітної плати Вам відомі?

Тема 10.

ВІДТВОРЕННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

1. Зміст і типи суспільного виробництва.
2. Нагромадження капіталу та фактори, що визначають розміри нагромадження.
3. Технічна, вартісна та органічна будова капіталу і тенденції їх динаміки.
4. Форми нагромадження, концентрація та централізація капіталу і виробництва.
5. Безробіття та його види.

1. Зміст та типи суспільного виробництва

Капітал передусім виступає як індивідуальний капітал, організаційною формою якого є підприємства. Вони бувають індивідуальні, партнерські, корпоративні. Умовою функціонування підприємства є процес відтворення. Що під ним необхідно розуміти? Справа в тому, що для існування будь-якого суспільства необхідно забезпечити безперервність процесу виробництва. Якщо суспільство припинить процес виробництва хоча б на декілька місяців, не кажучи вже на рік, то воно взагалі не зможе існувати. Тому його необхідно постійно продовжувати. Процес виробництва, який постійно відновлюється і повторюється, є відтворення. В ньому відтворюються, як матеріальні умови виробництва, так і робоча сила. При цьому вони відтворюються в певній соціально-економічній формі, а в умовах капіталістичного суспільства – у формі капіталу.

Відтворення буває: просте, розширене, а інколи й звужене. При простому відтворенні масштаби виробництва з року в рік залишаються незмінними. А це означає, що створювана у виробництві додаткова вартість йде на особисте споживання підприємців. При розширеному відтворенні справа виглядає інакше. Процес виробництва відновлюється і повторюється у все зростаючому масштабі у зв'язку з тим, що частина додаткової вартості йде на зростання капіталу, який функціонує.

Проілюструємо просте й розширене відтворення на прикладі. Нехай капітал, який авансовано на виробництво дорівнює 500 одиницям і складається з 400 одиниць постійного капіталу (c) та 100 змінного капіталу (v). Припустимо, далі, що норма додаткової вартості дорівнює 100%.

Тоді вартість виготовленого товару буде дорівнювати $400c + 100v + 100m$. Ці $100m$ використовуються цілком як фонд особистого споживання і тоді авансований в наступному році капітал буде як і раніше дорівнювати 500 одиниць ($400c + 100v$). При розширеному відтворенні частина додаткової вартості (m) буде частково використана на особисте споживання, а частково на розширення капіталу, який функціонує. Якщо припустити, що на розширення виробництва піде 50 одиниць m , і за рахунок цього буде збільшений як постійний капітал (40 одиниць), так і змінний капітал (10 одиниць), то в наступному році у виробництві вже буде функціонувати капітал, рівний 550 одиниць, складатися з $440c + 110v$. При тій же нормі додаткової вартості (m) ми отримаємо в кінці року товар вартістю $440c + 110v + 110m = 660$. Якщо частина додаткової вартості знову перетвориться в капітал, то це буде називається нагромадженням капіталу, під яким розуміється присудання додаткової вартості до капіталу. Цей процес створить основу розширеного відтворення, тобто зростання індивідуального капіталу в рамках окремих підприємств.

2. Нагромадження капіталу та фактори, що визначають розміри нагромадження

Для подальшого розгляду функціонування підприємства, його конкурентоспроможності і тенденцій розвитку, необхідно визначити фактори, впливаючі на розмір нагромадження капіталу. Якщо пропорція розподілу додаткової вартості на нагромаджувану частину та частину, що споживається залишається незмінною, то таких факторів можна виділити чотири. Передусім, розмір нагромадження залежить від масштабів того джерела, за рахунок якого відбувається розширення виробництва і капіталу. Таким джерелом, як відомо, є додаткова вартість. Остання в свою чергу залежить від ступеня її зростання і норми додаткової вартості. В нашому прикладі припускалася норма додаткової вартості дорівнює 100%. Якщо тепер припустити, що вона збільшиться до 150%, то це буде означати, що нагромаджувана частина додаткової вартості буде дорівнювати уже не 50, а 75 одиницям і відповідно зросте й масштаб капіталу, який застосовується.

Другим фактором, який визначає розміри нагромадження капіталу, є продуктивна сила праці. В результаті її зростання, відбувається здешевлення матеріальних елементів капіталу, завдяки чому нагромаджувана частина капіталу перетворюється у значну масу засобів виробництва. Якщо, наприклад, продуктивна сила праці зросла на 20%, то 100 грошових одиниць нагромадженого капіталу перетворяться в речову

винні елементи капіталу і зростуть на ті ж 20%. Але оскільки зростання продуктивної сили праці призводить до зниження вартості робочої сили, нагромаджуваний змінний капітал дозволить залучити до виробництва більшу кількість робочої сили. Ось чому, в повоєнний період у західних країнах велика увага приділялася підвищенню продуктивної сили праці. Це дало можливість значно розширити виробництво як за рахунок зростання речових елементів капіталу, так і за рахунок здешевлення елементів змінного капіталу. І в нинішній час питанням підвищення продуктивної сили праці в економіці розвинених країн приділяється першочергова увага.

Третім фактором, який визначає розміри нагромадження, виступає різниця між капіталом, який застосовує і капіталом, який споживається. Припустимо, що капітал, який застосовується, втілений у засоби праці (виробничі будови, обладнання, машини), розміром 1000 дол., функціонує протягом 10 років і передає внаслідок зносу щорічно 10% своєї вартості, тобто 100 дол. Ці гроші до заміни діючої машини новою можуть бути використані для розширення обсягу виробництва і збільшення кількості засобів праці. З нагромадженням капіталу ця різниця зростає.

І, нарешті, розміри нагромадження капіталу підприємства залежать також від величини авансованого капіталу. Чим більший функціонуючий капітал, тим, при інших рівних умовах, більше виробляється нової вартості і в її складі – додаткової вартості.

Такими є фактори, від яких залежать розміри нагромадження капіталу підприємства. Це у великій мірі визначає його роль у виробництві й на ринку.

3. Технічна, вартісна та органічна будова капіталу, тенденції їх динаміки

Процес відтворення залежить від структури капіталу, який функціонує. Існують різні види структури капіталу: технічна, вартісна та органічна будова капіталу. Під технічною будовою розуміється співвідношення між масою засобів виробництва, які застосовуються та чисельністю робочої сили. Воно показує ступінь технічної озброєності праці. Вартісна будова являє собою співвідношення між вартістю маси засобів виробництва, які застосовуються та вартістю робочої сили, яка функціонує. Ці структури можуть змінюватися як в одному й тому ж напрямку, так і в протилежних. Якщо мати на увазі технічну будову капіталу, то вона може бути однаковою на різних однорідних підприємствах при неоднаковій вартісній будові. Наприклад, на підприємств-

вах, які обробляють чорні та кольорові метали, технічна будова капіталу може бути приблизно однаковою, але при цьому вартісна будова буде істотно відрізнятися, так як вартість кольорових металів значно вище ніж чорних.

Але якщо абстрагуватися від цих різниць, динаміка технічної будови капіталу визначає зміну його вартісної будови. Звідси випливає висновок: будова капіталу по вартості, якщо вона віддзеркалює технічну будову капіталу і у відповідності з ним змінюється, називається органічною будовою капіталу. В економічній теорії ця будова отримала назву органічний склад капіталу. Він виражається відношенням постійного капіталу (c) до змінного капіталу (v) дорівнює c/v . Необхідно відзначити, що закономірністю руху органічного складу капіталу по мірі розвитку капіталізму є його зростання. Це означає, що постійний капітал росте за рахунок змінного. З розвитком підприємств частина додаткової вартості, яка витрачається на придбання елементів постійного капіталу і в абсолютному, і в відносному вираженні більше, ніж на придбання елементів змінного капіталу. Отже, потреба фірм у робочій силі з їх розвитком скорочується. Це можна виразити наступним рядом залежностей. Якщо ми припустимо, що будь-яке підприємство нагромаджує 100 одиниць капіталу, то на перших порах ці 100 одиниць розподіляються в пропорції $50c + 50v$. В наступному ця пропорція змінювалася – $75c + 25v$; $80c + 20v$; $90c + 10c$ і т. д. Зазначена закономірність наглядно простежується на протязі всього часу функціонування підприємств. Особливо чітко вона проявляється на стадії великого машинного виробництва.

Одним з її наслідків є заходи, які застосовуються в розвинених країнах, направлені на підтримку малого бізнесу і на цій основі пом'якшення проблеми зайнятості.

4. Форми нагромадження, концентрація та централізація капіталу і виробництва

Процес нагромадження капіталу супроводжується концентрацією виробництва та капіталу, що тотожний процесу розширеного відтворення. Це означає, що збільшення масштабів окремих сфер здійснюється за рахунок того, що вони систематично збільшують свій капітал шляхом капіталізації частини додаткової вартості. Внаслідок цього протягом певного часу з малих та середніх підприємств виростають великі та гігантські, обсяг виробництва яких може перевищувати навіть потреби внутрішнього ринку даної країни. Тому в теперішній час бі-

льшість підприємств розвинених країн організовують своє виробництво з орієнтацією на світовий ринок.

Іншою формою нагромадження є централізація капіталу, яка означає об'єднання вже діючих індивідуальних капіталів, що склалися шляхом їх злиття в один більш великий капітал. Це відбувається, по-перше, під впливом конкуренції, в ході якої більш великі капітали поглинають інші, більш дрібні; по-друге, вона може бути результатом добровільної угоди про злиття, і, по-третє, її важливим важелем є кредит, на основі якого складається особлива форма капіталістичних підприємств – акціонерні товариства або, як їх називають, корпорації. Перші акціонерні товариства виникли ще на ранніх стадіях розвитку капіталістичного господарства, але особливо інтенсивно вони почали розвиватися, починаючи із середини XIX сторіччя. В нинішній час ця форма виробництва, а значить і нагромадження капіталу, перетворилася в розвинених країнах у панівну. Про роль акціонерних товариств говорить той факт, що, наприклад, в США «...лише 18% всіх компаній є корпораціями, на їх частку припадає приблизно 9/10 обсягу продажу товарів та послуг»¹. Відтворення індивідуального капіталу підприємства характеризується рядом особливостей. Передумови створення і функціонування підприємства складаються в процесі початкового нагромадження капіталу, але останнє являє собою лише вихідний пункт. Тому ті самі умови їх виникнення і функціонування, що з'явилися в результаті початкового нагромадження, в подальшому процесі функціонування підприємства повинні створюватися в процесі відтворення та нагромадження капіталу. З цієї причини, по-перше, будь-який капітал по закінченні певного періоду перетворюється в нагромаджений капітал, тобто в капіталізовану додаткову вартість. Якщо, наприклад, початковий капітал, з якого почалося функціонування підприємства, дорівнював 10 тис. дол., а щорічна сума додаткової вартості, яка приносила цим капіталом, дорівнював 1 тис. дол., причому вся вона власниками підприємства була повністю використана на їх особисте споживання і якщо, наприклад, через 10 років власники фірми володіють сумою капіталу в 10 тис. дол., то в цій сумі вже немає жодного цента, того початкового капіталу, з якого розпочалося функціонування фірми. Тепер уже весь капітал в 10 тис. дол. являє собою нагромаджену додаткову вартість, хоча в дійсності не було процесу розширеного відтворення.

¹ Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы, политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. I. – М.: Республика, 1992. с.110.

По-друге, в процесі виробництва відтворюється і та сума капіталу, яка витрачається на робочу силу. Таким чином, і змінний капітал фірми відтворюється працею найманих робітників. Тому та сума, яку підприємець авансував на купівлю робочої сили, виявилася капіталом, відтвореним працею найманих робітників. Отже, не підприємець кредитує своїм капіталом найманого робітника, а, навпаки, останній – підприємця.

По-третє, в процесі виробництва постійно відтворюються відносини між працею і капіталом, тобто відносини, при яких найманий робітник постійно повинен продавати свою робочу силу для того, щоб мати джерело існування, оскільки в кінці процесу виробництва він залишається тим же найманим робітником, яким він був на початку цього процесу. Це відбувається тому, що умови виробництва, як і раніше належать підприємцю і йому ж належить і продукт, створюваний найманим робітником. В свою чергу, на стороні підприємця засоби виробництва, які постійно відтворюються як капітал, як самозростаюча вартість. Таким чином, уже просте повторення процесу виробництва постійно створює передумови його подальшого функціонування.

3 5. Безробіття та його види

В ході нагромадження відбуваються не лише кількісні, але і, як вже відзначалося, структурні зміни в капіталі, які виражаються в зростанні його органічної будови. При цьому, однак, необхідно мати на увазі можливість нагромадження капіталу і при незмінному його органічному складі. До яких же наслідків може призвести цей варіант нагромадження? Нагромадження при незмінній органічній будові капіталу супроводжується зростанням потреби в додатковому змінному капіталі, тобто, зростанням попиту на робочу силу. В цьому випадку може мати місце збільшення заробітної плати. Але які економічні межі цього зростання? Ці межі обумовлені законами капіталістичного нагромадження. Справа в тому, що зі збільшенням заробітної плати буде зменшуватися та частина нової вартості, що являє собою додаткову вартість. Це скорочення може на певному етапі створити загрозу нагромадженню капіталу, тобто скороченню капіталізованої частини додаткової вартості. А це, в свою чергу, призведе, в кінцевому рахунку, до скорочення запиту капіталу на додаткову робочу силу. Таким чином, процес нагромадження, що веде до зростання попиту на робочу силу при інших обставинах, коли це загрожує розмірам нагромадження, призводить до скорочення цього попиту. Отже, динаміка заробітної плати визначається, в кінцевому рахунку, потребами нагромадження

капіталу. Але, як ми вже знаємо, закономірністю розширеного відтворення в ринковій економіці є зростання органічної будови капіталу. Які ж наслідки цього процесу?

Згадаємо: зростання органічної будови капіталу означає більш швидке зростання постійної частини капіталу у порівнянні зі змінною. Це призводить до того, що по мірі нагромадження капіталу, потреба в додатковій робочій силі відносно скорочується. Звичайно, необхідно мати на увазі, що відносне скорочення потреби не рівнозначно абсолютному. В умовах зростання органічної будови капіталу абсолютна величина змінного капіталу, який функціонує, зростає, що проявляється в тенденції втягнення додаткових контингентів найманих робітників в економічну діяльність. Але, з іншого боку, в той самий час здійснюється і процес виштовхування робочої сили з виробництва, що, в свою чергу призводить до так званого відносного перенаселення, тобто до утворення резервної армії праці. Отже, безробіття є не випадковим явищем, а закономірним результатом процесу нагромадження капіталу.

В реальній історії капіталістичного засобу виробництва ця закономірність чітко виявилася вже в період промислового перевороту кінця XVIII століття, коли внаслідок широкого застосування машинної техніки значно зросла кількість безробітних.

Деякі економісти намагалися обґрунтувати причини безробіття застосуванням машинної техніки. Інші ж шукали ці причини в природних законах розвитку народонаселення. Так, відомий англійський економіст Т. Мальтус зробив спробу пояснити це явище в своєму дослідженні «Дослід про закон народонаселення», в якому він прагнув довести, що надлишкова робоча сила є наслідком дії природних законів народонаселення, які призводять до того, що темпи його зростання випереджають темпи зростання засобів існування і це породжує нужду, злидні, безробіття значних верств «надлишкового» населення. Цей висновок Т. Мальтус намагався підтвердити побудовою математичних рядів, які характеризують співвідношення темпів зростання населення і темпів зростання кількості засобів існування. На думку автора, населення росте у геометричній прогресії, а засоби існування – в арифметичній. Це призводить до невідповідності між чисельністю населення та кількістю засобів існування для нього.

Ця концепція, проте, безпідставна, оскільки в ній Т. Мальтус підмінив закони соціального розвитку суспільства, в тому числі й капіталістичного способу виробництва, законами природи. Надлишкова робоча сила утворюється не в силу того, що темпи народжуваності випереджають темпи зростання засобів існування, а в силу того, що зі зростанням нагромадження капіталу падає питома вага змінного капі-

талу, а значить відносно скорочується потреба капіталу в додатковій робочій силі і, завдяки цьому, скорочується потреба на робочу силу. Крім того, практика не підтверджує відставання темпів зростання засобів існування від збільшення чисельності населення. В розвинених країнах спостерігається підвищення урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тваринництва, зростання продукції галузей, які виробляють предмети широкого споживання.

Класична політична економія визначила наступні основні форми безробіття або відносного перенаселення: плинне перенаселення, приховане й застійне. До плинної форми перенаселення відносяться люди, які тимчасово втратили роботу внаслідок періодичних спадів виробництва, ринкових коливань попиту й пропозиції, зміни місця проживання, структурних змін у виробництві тощо. Прихована форма включає в себе, передусім, так зване аграрне перенаселення. До нього відносяться селяни, які розорюються, фермери, які при першій же можливості залишають свої дрібні господарства, котрі приносять малий прибуток і направляються в промисловість. До прихованої форми безробіття відносяться й члени сімей робітників, їх жінки, діти, що утворюють додатковий резерв робочої сили і готові поповнити лави існуючої армії праці. Нарешті, застійна форма безробіття включає ті контингенти людей, які хронічно не мають постійної роботи, роками перебиваються випадковими заробітками, допомогою. Багато з них декваліфікуються і навіть декласуються, поповнюючи лави жебраків, бродяг, бомжів та інших обездолених людей. Безробіття не лише болоче відбивається на самих безробітних, але й тяжко відбивається на зайнятих робітниках, тисне на ринок робочої сили, погіршує умови найму тощо. В розвиненій ринковій економіці безробіття виявляється неминучим, хоча масштаби його можуть змінюватися, оскільки нерівномірно змінюються потреби капіталу в додатковій робочій силі, що відображається в табл. 1.

Таблиця 1

Рівні безробіття, економічні розвинені країни.

№п/п	Країна	Роки	1960	1970	1973	1975	1980	1985	1990	1994
1	США		5,5	5	4,9	8,3	7,2	7,2	5,5	6,3
2	ЄС		д. о.	2,6	2,7	4,2	6,3	11,2	8,7	12,1
3	САСТ		1,4	0,9	1,1	1,3	1,3	2,3	2,3	5,7
4	Японія		1,6	1,2	1,3	1,9	2	2,6	2,1	2,9
5	Німеччина		1	0,6	1	4	3,2	8	6,2	10
6	Франція		1,4	2,5	2,7	4	6,3	10,3	8,9	12,3

№п/п	Роки		1960	1970	1973	1975	1980	1985	1990	1994
	Країна									
7	Італія		5,7	5,4	6,4	5,9	7,7	10,2	11,5	11,7
8	Велика Британія		1,5	2,4	2,1	3,6	6,1	11,6	5,9	9,6
9	Данія		1,8	1,3	1	5,3	7	9	9,6	11
10	Бельгія		3,3	1,9	2,4	4,5	7,9	12,3	8,7	12,8
11	Нідерланди		0,7	1	2,2	3,7	4,6	10,5	7,5	9,8
12	Іспанія		2,5	2,7	2,8	4,1	11,5	21,5	16,3	24,5
13	Португалія		1,1	3,8	2,2	3,5	8	8,7	4,7	6,4
14	Греція		6,1	4,2	2	2,3	2,8	7,8	7	10,7
15	Ірландія		5,6	5,8	5,7	7,3	7,3	17,4	13,9	15,7
16	Австрія	✓	2,3	1,2	1	1,5	1,6	3,6	3,2	4,5
17	Швеція		1,4	1,2	2	1,3	1,6	2,4	1,5	7,6
18	Норвегія		1,8	1,4	1,5	2,2	1,7	2,6	5,2	5,6
19	Швейцарія	✓	0	0	0	0,3	0,2	0,9	0,5	4,5

Запитання для самоконтролю

1. Як використовується додаткова вартість при простому та розширеному відтворенні?
2. Які умови здійснення розширеного відтворення?
3. В чому відмінність між вартісною та органічною будовою капіталу?
4. Що слід розуміти під нагромадженням капіталу і які фактори його зростання?
5. Чим відрізняється концентрація капіталу від його централізації?
6. Чому нагромадження капіталу створює умову для безробіття?
7. Чому безробіття неминуче при капіталізмі?
8. Які форми відносного капіталістичного перенаселення?
9. Чому індивідуальне споживання робочого класу складає момент у виробництві і відтворенні капіталу?

Тема 11. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО КРУГООБІГ ТА ОБІГ

1. Кругообіг капіталу підприємства та його стадії. Функціональні форми капіталу.
2. Виробництво та обіг. Сутність процесу обігу. Витрати обігу та їх види.
3. Оборот капіталу підприємства. Основний та оборотний капітал. Фізичний і моральний знос основного капіталу. Амортизація. Підприємництво та його функції.
4. Загальний та реальний оборот капіталу.
5. Час і число оборотів. Швидкість обороту.
6. Оборот змінного капіталу та річна маса і норма додаткової вартості.

1. Кругообіг капіталу підприємства і його стадії. Функціональні форми капіталу

В попередній темі ми приділили основну увагу характеристиці підприємства, як суб'єкта ринкових відносин, що складаються в процесі виробництва. Тепер належить розглянути підприємство, як суб'єкт ринкових відносин, що виникають в процесі обігу. Ця єдність функцій виробництва і обігу характеризує зміст підприємництва і підприємства як суб'єкта ринкової економіки.

Капітал підприємства здійснює свій рух у формі кругообороту, що охоплює різні стадії виробництва й обігу. Рух капіталу починається з того, що підприємець спрямовує його на придбання засобів виробництва й робочої сили. Це перша стадія руху капіталу, в межах якої він виступає в грошовій формі. Вона здійснюється на ринку, в процесі обігу. Цей рух можна виразити наступним чином:

$$Г - Т \begin{cases} \nearrow \text{рс} \\ \searrow \text{зв} \end{cases}$$

Після цього настає друга стадія руху, в межах якої відбувається продуктивне споживання цих факторів виробництва. Підприємець з'єднує робочу силу із засобами виробництва, організовує процес виробництва, в результаті якого створюється новий продукт. Це продуктив-

на стадія руху капіталу, що відбувається в процесі виробництва, в межах якої він з продуктової форми перетворюється в товарну. Її можна виразити наступним чином:

...П...

(крапки означають, що обіг переривається).

На третій стадії свого руху капітал покидає сферу виробництва і функціонує в сфері обігу. На цій стадії відбувається перетворення товарного капіталу знову в грошовий, тобто, вироблений продукт реалізується на ринку. Вона може бути виражена у вигляді

$T' - G'$.

Проходження капіталом трьох стадій руху, в яких змінюються його функціональні форми, називається кругооборотом капіталу.

Розглядаючи процес кругообороту капіталу, необхідно відзначити, що капітал, який в своєму русі проходить всі три стадії і в кожній з них виконує відповідні функції, є промисловий капітал. Це поняття ми вживаємо в тому його значенні, що охоплює будь-яку галузь капіталістичного виробництва. Отже, визначаючи його сутність, ми характеризуємо соціально-економічний, а не галузевий зміст, що відрізняє його від інших форм капіталу (торгово-купецького, лихварського), які існували і до капіталістичного виробництва.

Формула руху промислового капіталу, тобто його кругообороту, має наступний вигляд:

$G - T \begin{cases} \text{pc} \\ \text{зв} \end{cases} \dots П \dots T' - G'$

Як бачимо, загальна формула кругообороту тотожна кругообороту грошового капіталу, оскільки останній в загальній формі характеризує рух капіталу взагалі. Але продуктивний і товарний капітали мають свої фігури кругообороту. Наприклад, формулу кругообороту продуктивного капіталу можна представити наступним чином:

$П \dots T' - G' - T \begin{cases} \text{pc} \\ \text{зв} \end{cases} \dots П$

Формула ж кругообороту товарного капіталу виражається наступною фігурою:

$T' - G' - T \begin{cases} \text{pc} \\ \text{зв} \end{cases} \dots П \dots T'$

Отже, процес кругообороту являє собою єдність всіх трьох фігур кругообороту. Кожний індивідуальний капітал водночас знаходиться і

у формі грошового капіталу, і формі продуктивного капіталу, і в у формі товарного капіталу. Тільки єдність цих форм в часі забезпечує нормальний процес кругообігу. Одна частина капіталу в грошовій формі призначається для покупки сировини та матеріалів, заміни зношеного обладнання, виплати заробітної плати робітникам і службовцям. Інша частина – продуктивна – в цей же самий час знаходиться в процесі виробництва або у вигляді запасів засобів виробництва на складах підприємства. Третя частина – товарний капітал – в цей же час вже функціонує в сфері обігу, в процесі реалізації раніше вироблених даним підприємством товарів. Саме завдяки єдності цих форм забезпечується одночасність і безперервність цього процесу.

Важливо підкреслити й іншу особливість процесу кругообігу. Кожна форма капіталу здійснює свою, притаманну тільки їй, функцію, завдяки чому вони є функціональними формами капіталу. Які ж ці функції?

Грошова форма є вихідною формою руху капіталу. Зовні вона нічим не відрізняється від грошей. Що ж робить гроші формою капіталу? Справа в тому, що в процесі обігу гроші виконують функції, притаманні їм саме як грошам (засоби обігу і платежу). Але відмінність грошової форми капіталу від грошей як таких полягає в тому, що перша перетворюється не просто в товар, а в товар, як елемент продуктивного капіталу, фактор виробництва додаткової вартості. Крім того, гроші в акті $G - T$ витрачаються покупцем на певний товар і більше до нього не повертаються. Грошовий же капітал на першій стадії свого руху не витрачається, а лише авансується, так як через певний час він знову повертається до підприємця.

Друга форма – *продуктивний капітал*. З натурально-речовинного боку ця форма виступає в якості засобів виробництва і робочої сили, що є умовами будь-якого процесу виробництва. Але їх відмінність саме у формі, бо засоби виробництва і робоча сила до капіталізму ще не набули форми капіталу. Продуктивна форма капіталу є умовою виробництва додаткової вартості.

Нарешті, третя форма – *товарний капітал* – нічим не відрізняється від звичайних товарів. Але зміст цієї форми відрізняється тим, що містить в собі вироблену додаткову вартість, що й повинна реалізуватися при продажу цих товарів на ринку.

Отже, ми бачимо, що кругообіг капіталу являє собою єдність процесу виробництва і процесу обігу, містить в собі і те, й інше. Але чим відрізняється процес виробництва від процесу обігу?

2. Виробництво та обіг. Сутність процесу обігу. Витрати обігу та їх види

Відмінність процесів виробництва і обігу полягає, по-перше: в тому, що виробництво створює продукт, а це неможливо в обізі, і, по-друге: – в тому, що в процесі виробництва змінюється величина вартості товару, вона, як правило, зростає. В процесі ж обігу відбувається лише зміна форми вартості, тобто, грошова форма вартості перетворюється в товарну і, навпаки, товарна – в грошову.

Обіг капіталу пов'язаний з витратами живої і матеріалізованої праці, що утворюють витрати обігу. Слід розрізняти два види цих витрат – додаткові й чисті. Насамперед, процес суспільного виробництва здійснюється в просторі. Це означає, що якщо продукт вироблений в Києві, а споживається в Донецьку, то він повинен бути доставлений до місця споживання. Тільки в цьому випадку процес його виробництва можна вважати завершеним. Але транспортування продукту до пункту споживання пов'язане з витратами живої й уречевленої праці. Ці витрати по транспортуванню утворюють елемент додаткових витрат, бо пов'язані з продовженням і завершенням процесу виробництва. Але цим не обмежується структура додаткових витрат. До них також слід віднести витрати, обумовлені зберіганням, упаковкою, сортуванням, розфасовкою продукції. Всі ці операції також обумовлені певними витратами. Перераховані процеси, пов'язані з транспортуванням, упаковкою, сортуванням, зберіганням продукції носять продуктивний характер. Це означає, що робітники, які виконують відзначені операції, своєю працею створюють нову вартість, яка включає додаткову вартість. Вони відшкодовуються за рахунок цієї нової вартості.

Інший вид витрат обігу, який називають чистими витратами, пов'язаний з операціями, обслуговуючими самий процес обігу, тобто, зміну форми вартості товару, перетворення товару в гроші і навпаки. До них відносяться: купівля-продаж товарів, утримання торгових робітників, ведення бухгалтерії, канцелярські видатки, реклама тощо. Всі ці витрати носять непродуктивний характер, оскільки вони не створюють нову вартість, але їх відшкодування здійснюється за рахунок нової вартості, створюваної в процесі виробництва.

Оскільки чисті витрати обігу є вирахуванням з додаткової вартості, постільки й окремі підприємці і суспільство в цілому зацікавлені в їх скороченні.

3. Оборот капіталу підприємства. Основний та оборотний капітал. Фізичний і моральний знос основного капіталу. Амортизація. Підприємство і його функції

Рух капіталу характеризується не лише кругообігом, але й обігом. Відмінність цих форм руху зовсім не формальна, а змістовна. Що ж являє собою оборот капіталу? Кругообіг капіталу, що не є окремим актом, а періодично здійснюваним процесом, називається оборотом капіталу. Нерідко ці форми отожднюють, ігнорують відмінності між ними. Між тим, кругообіг та оборот капіталу характеризують різноманітний зміст процесів обігу. Коли йдеться про кругообіг капіталу, то маються на увазі стадії руху капіталу, його функціональні форми, закономірність зміни цих форм. Зовсім іншим змістом характеризується оборот капіталу. Тут йдеться про час обігу, його швидкості, структуру капіталу, зношення його складових і всієї сукупності факторів, які впливають на його рух. Саме в площині обороту капіталу ми розглядаємо оборот змінного капіталу і його вплив на річну норму і масу додаткової вартості.

Розглянемо, передусім, питання про час обороту капіталу. Це час, на протязі якого капітал проходить стадії виробництва і обігу й повертається до тієї ж форми, з якої він розпочинав свій рух. Тому, час обігу включає в себе час виробництва і час обігу.

Для більш конкретної характеристики обороту необхідно з'ясувати питання про число оборотів. Під числом оборотів слід розуміти кількість оборотів капіталу, які він робить протягом одного року. При цьому рік приймається за одиницю виміру числа оборотів. З цим тісно пов'язане поняття швидкості обороту капіталу. Воно означає кількість оборотів, які робляться за рік. Так, наприклад, візьмемо капітал в 1000 дол., що знаходиться в обігу протягом 4 місяців. Якщо ми означимо число оборотів капіталу літерою n , то воно буде рівно: $n=O/o$, де O - природна міра часу (рік); а o – час одного обороту даного капіталу. Тоді, стосовно нашого капіталу, швидкість його обороту склала 12/4 або 3 оберти за рік. Багато капіталів обертаються значно повільніше, не роблячи й одного оберту за рік, а в інших галузях капітал обертається раз в сто років, наприклад, при вирощуванні лісу. З іншого боку, є галузі, де оборот здійснюється протягом одного дня, або навіть декількох годин – наприклад, хлібобулочна промисловість, або, скажімо, виробництво морозива. Які ж фактори, впливають на швидкість обороту капіталу?

Одним з основних факторів є структура капіталу, яка розглядається з боку процесу обігу. Раніше ми охарактеризували структуру капіталу з боку процесу виробництва і з'ясували, що різні частини капі-

талу по-різному беруть участь у створенні вартості. Було показано, що капітал, з цієї точки зору, розпадається на постійний та змінний. Інша справа, структура капіталу, яка розглядається з боку процесу обігу. Передусім, визначимо критерії класифікації цієї структури.

Оскільки мова раніше йшла про виробничу структуру капіталу, в її основу був покладений принцип зростання вартості. На основі цього принципу виділяється одна частина капіталу, вартість якої в процесі виробництва переноситься на продукт, який виготовляється, без зміни її величини. Ця частина називається постійним капіталом, до якого відноситься вартість спожитих засобів виробництва. Інша частина – змінний капітал (товар робоча сила) – не лише створює еквівалент своєї власної вартості, але більш цього й додаткову вартість.

Якщо ж мати на увазі процес обігу капіталу, то тут важливо розрізняти, яким чином обертаються його складові частини, тобто, переносять свою вартість на готовий продукт. Виходячи з цього, можна розчленувати постійний капітал на частину, втілену в засобах праці, вартість якої переноситься на продукт частинами, як, наприклад, виробничі будови, обладнання, машини, та інша частина, вартість якої переноситься цілком протягом одного обороту – до неї відносяться предмети праці (сировина, матеріали, паливо, електроенергія, та ін.). Першу частину капіталу називають основним капіталом, а другу – оборотним. Але це так, коли ми розглядаємо тільки постійний капітал. Між тим в процесі обігу бере участь не лише постійний, але й змінний капітал. З боку обігу останнього, його слід віднести до оборотного капіталу. Але на відміну від елементів постійного капіталу, що входять в оборотний капітал, змінний капітал не переносить свою вартість на вартість готового продукту, а створює нову вартість. Як же здійснюється обіг основного та оборотного капіталу?

Припустимо, що весь авансований підприємцем капітал в 1 млн. дол. США складається з 500 тис. дол. основного капіталу і 500 тис. дол. оборотного. Припустимо, далі, що основний капітал робить свій оборот за 10 років, а оборотний робить два оберти за рік. Якої ж величини капітал обернеться протягом року? В нашому прикладі обернеться капітал в сумі 1 млн. 50 тис. дол. Отже, весь авансований капітал здійснить за рік більше одного обороту. В іншому випадку, припустимо, що той же оборотний капітал зробить на протязі року 5 оборотів. Тоді величина всього капіталу, яка обернулася за рік зросте з 1 млн. 50 тис. до 2 млн. 550 тис. дол. Таким чином, різні складові частини капіталу по-різному впливають на величину капіталу, який обернувся протягом року. Чим вища в складі капіталу питома вага основного капіталу, тим, при інших рівних умовах, повільніше здійснюється обіг усього капіта-

лу. Навпаки, чим більша питома вага оборотного капіталу, тим швидше здійснить обіг весь капітал. Оскільки, як буде показано далі, оборот капіталу впливає на виробництво додаткової вартості, розвиток галузей з високою питомаю вагою основного капіталу розпочався значно пізніше, порівняно з галузями, що характеризуються швидким оборотом капіталу. Відзначена обставина має важливе значення для сучасного розвитку економіки України. В складі капіталу пальма першості належить основному капіталу. Це пояснюється не лише тим, що він складається із засобів праці, які є основою індустріального розвитку суспільства, але й тим, що його обіг відіграє вирішальну роль, як матеріальна основа усього процесу відтворення. В зв'язку з цим необхідно більш послідовно розглянути питання про оборот основного капіталу.

Як відомо, основний капітал – це та частина капіталу, що функціонує в процесі виробництва на протязі тривалого часу і лише частинами його вартість включається у вартість готового продукту. Ця частина його вартості відповідає зносу основного капіталу. При продажі продукту вона уособлюється, утворюючи особливий фонд – фонд відшкодування основного капіталу, або амортизаційний фонд. За його рахунок по закінченні повного зносу основного капіталу відбувається відшкодування останнього в натурі, але ще до цього нерідко виникає необхідність відшкодування його зносу у формі періодичних капітальних ремонтів.

Знос основного капіталу відбувається в двох формах: фізичного й морального. Перша пов'язана зі змінами споживної вартості елементів основного капіталу під впливом фізичних, хімічних, механічних та інших виробничих процесів, а також природних факторів. Моральний знос характеризується частковою, або навіть повною втратою вартості елементів основного капіталу, в зв'язку з появою більш продуктивних, економічних або дешевих засобів праці. В зв'язку з цим розрізняють такі види морального зносу: перший обумовлений появою нових, більш досконалих та продуктивних елементів засобів праці; другий вид пов'язаний з втратою вартості знов створюваних засобів праці внаслідок зростання продуктивності праці в галузях, що їх виробляють.

У практиці господарювання застосовується така величина як норма амортизації, тобто, щорічна норма амортизаційних відрахувань, за рахунок яких утворюється загальний фонд амортизації. В цьому зв'язку цікаво відзначити, що уряди розвинутих країн часто здійснюють політику так званої прискореної амортизації, в результаті якої засоби праці через 5-7 років замінюються новими, більш прогресивними. Це дозволяє підвищити загальний рівень виробництва і, в результаті – конкурентоспроможність створюваної національними підприємствами продукції.

4. Загальний та реальний оборот капіталу. Час і число обігів. Швидкість обороту

Розглядаючи оборот основного капіталу, необхідно мати на увазі різницю між загальним та реальним оборотом капіталу. Під загальним оборотом розуміють всю суму капіталу, яка здійснила оборот за певний період часу по вартості. Наприклад, якщо авансований капітал дорівнює 10 млн. дол., з яких основний складає 6 млн., а оборотний – 4 млн. дол., причому протягом року перший робить 0,1 оберту, а другий – 4, то загальна величина вартості капіталу, який здійснив оборот складе: $6 \cdot 0,1 + 4 \cdot 4 = 0,6 + 16 = 16,6$ (млн. дол.), що і буде загальним оборотом капіталу.

В той же самий час капітал обертається не лише по вартості, але й в натурі. Хоч сума капіталу, який обернувся по вартості значно більша авансованого капіталу, але якщо мати на увазі основний капітал, то він зробив лише 0,1 свого обороту по натуральній формі. Тому, загальний оборот капіталу нетотожний його реальному обороту, що припускає необхідність розгляду його обороту в натурально-речовинній формі. В нашому прикладі основний капітал повинен обернутися 10 раз, щоб повністю бути відшкодованим і по вартості, і в натуральній формі. Але при цьому оборотний капітал за той же період обернеться 40 раз, а загальна величина оборотного капіталу, який обернувся буде дорівнювати 160 млн. дол. Відшкодування складових частин капіталу по вартості і в натурі називається реальним оборотом капіталу.

Звичайно, загальний оборот капіталу не співпадає з реальним. Для того, щоб капітал відшкодувався не лише по вартості, але й в натуральній формі, тобто, здійснив реальний оборот, необхідний ряд оборотів. Тому, реальний оборот капіталу являє собою багатолітній цикл пов'язаних між собою загальних його оборотів.

Час обороту капіталу включає в себе час виробництва і час обігу. Перший – це період, в рамках якого капітал знаходиться в сфері виробництва, а другий – це час, на протязі якого він функціонує в сфері обігу. Час виробництва за своїм економічним змістом неоднорідний. Він складається з:

- а) робочого періоду, тобто, кількості часу, на протязі якого до предмету праці безпосередньо додається жива людська праця;
- б) часу впливу на предмет праці сил природи;
- в) часу, протягом якого предмети праці знаходяться на складах підприємства у формі виробничих запасів.

Наприклад, процес вирощування пшениці триває дев'ять місяців. Це час виробництва даного продукту. Але робочий період займає, як правило, не більш місяця. Інший час – це період впливу на предмет

праці сил природи. Таким чином, для того, щоб прискорити обіг капіталу необхідно скоротити і робочий період, і час впливу природних факторів, зокрема, якщо мати на увазі час виробництва вирощування пшениці, то його можна скоротити, вирощуючи не озиму, а ярову пшеницю і застосовуючи більш досконалі технології й технічні засоби. Тому, для мінімізації часу виробництва першорядне значення має науково-технічний прогрес.

Час обігу включає в себе час купівлі-продажу товару, час транспортування, зберігання й інших операцій, пов'язаних із реалізацією товарів. В його скороченні також вирішальну роль грає НТП.

5. Оборот змінного капіталу та річна маса і норма додаткової вартості

Як уже відзначалося вище, змінний капітал за способом свого обороту відноситься до оборотного, подібно капіталу, авансованого на сировину, паливо тощо. Але на відмінність від інших елементів оборотного капіталу, він не переносить свою вартість на готовий продукт, а створює нову вартість, яка включає еквівалент його власної вартості і додаткову вартість. Нас, у даному випадку, буде цікавити питання про те, який вплив має оборот змінного капіталу на річну масу і норму додаткової вартості. Причому, під річною масою додаткової вартості ми будемо розуміти абсолютну величину останньої за рік. Під річною нормою додаткової вартості – відношення річної маси додаткової вартості до авансованого змінного капіталу.

Для наочної ілюстрації впливу швидкості обороту змінного капіталу на річну масу і норму додаткової вартості розглянемо наступний приклад. Нехай є два капітали, в складі яких авансований змінний капітал – 1000 дол. Звичайна норма додаткової вартості $m' = 100\%$. Кількість оборотів за рік першого капіталу – 2, а другого – 12 оборотів. Тоді ми отримаємо наступні значення річної маси і норми додаткової вартості. Для першого капіталу річна маса додаткової вартості складе: $1000 \text{ дол.} \times 2 \text{ обороти} = 2000 \text{ дол.}$, а для другого: $1000 \text{ дол.} \times 12 \text{ оборотів} = 12000 \text{ дол.}$ Для першого капіталу річна норма додаткової вартості складе 200% , а для другого – 1200% .

Чим пояснюються ці розбіжності річної маси та норми додаткової вартості? Це питання виникає тому, що розміри авансованого змінного капіталу та норма додаткової вартості в обох випадках однакові. Єдине чим вони відрізняються – це числом оборотів протягом року. Але нам добре відомо, що маса додаткової вартості визначається не оборотом капіталу, а кількістю додаткової праці, яка при даних перед-

умовах є різноманітним. Для того, щоб обчислити розміри цієї додаткової праці, необхідно визначити масштаби діючого змінного капіталу, які істотно розрізняються при наявності одного і того ж авансованого капіталу.

Який же буде в даному випадку діючий змінний капітал? Якщо припустити, що підприємець виплачує заробітну плату раз в місяць, то, очевидно, що у першого підприємця діючий змінний капітал буде дорівнювати 88 дол. (1000/12), отже, на цю суму він може найняти робітників. У другого підприємця змінний капітал обертається 12 раз. Таким чином, він може найняти робітників на 1000 дол. Природно, що діючий змінний капітал у 88 дол. у 12 раз менший діючого змінного капіталу в 1000 дол. Тому, оскільки при одному й тому ж авансованому змінному капіталі діючий змінний капітал в 12 раз у другого підприємця більше, ніж у першого, маса і норма додаткової вартості у другого підприємця в 12 раз більше, ніж у першого. Інакше кажучи, 1000 дол. змінного капіталу у другого підприємця в 12 раз ефективніші, ніж у першого, подібно, наприклад, тому, як десять копійок реалізують товари на суму в 1 гривню, якщо вони обернуться за одиницю часу 10 раз.

Таким чином, чим швидше обертається змінний капітал, тим відповідно більша різниця між діючим і авансованим змінним капіталом і тим більша річна маса і норма додаткової вартості.

Запитання для самоконтролю

1. Які три стадії і три форми кругообігу капіталу?
2. Який принцип поділу капіталу на основний та оборотний?
3. Чим відрізняється час виробництва від робочого періоду?
4. Чому підприємець зацікавлений у прискореній амортизації основного капіталу?
5. Як визначити річну норму та масу додаткової вартості?

Тема 12. ВИТРАТИ КАПІТАЛІСТИЧНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ПРИБУТОК

1. Витрати капіталістичного виробництва та вартість товару.
2. Класифікація витрат виробництва.
3. Капіталістичні витрати виробництва і прибуток. Сутність прибутку. Норма прибутку. Фактори, які визначають норму прибутку.
4. Закон тенденції норми прибутку до зниження і протидіючі фактори.
5. Теорії прибутку.

1. Витрати капіталістичного виробництва та вартість товару

В попередніх темах ми розглянули процеси виробництва та зростання вартості, обігу капіталу і зміни його форм і відповідних їм функцій. Тепер нам належить розглянути єдність процесу виробництва й обігу. Вирішення цього завдання припускає з'ясування змісту тих конкретних форм, що приймає додаткова вартість на поверхні ринкового господарства в процесі її розподілу між різними групами підприємців: промисловцями, представниками торгівельного та позичкового капіталу, земельними власниками. Розглянемо цей процес більш конкретно.

Будь-яке виробництво поєднано з витратами живої та уречевленої праці, які в сукупності утворюють витрати виробництва. Якщо, наприклад, підприємець витратив на придбання елементів постійного капіталу (обладнання, машин, сировини, матеріалів, палива тощо) 400 дол., а на робочу силу – 100 дол., то його витрати виробництва складуть $400 + 100$, тобто 500 дол. Витрати виробництва показують, у що обходиться підприємцю виробництво товару, тобто як витрачається його капітал. Але те, у що обходиться виробництво товару підприємцю істотно відрізняється від того, чого коштує товар суспільству. А витрати останнього на виробництво товару не вичерпуються витратами виробництва і включають витрати всієї праці. Це означає, що вартість товару включає в себе, як витрати капіталу, так і додаткову вартість. Таким чином, те, чого коштує товар підприємцю, і те, у що він обходиться-

ся суспільству – це величини істотно різні. В цьому полягає відмінність між витратами виробництва та вартістю товару.

Підприємець не включає додаткову вартість у витрати виробництва, тому що вона являє собою неоплачену працю. Таким чином, в капіталістичному виробництві витрати капіталу уособлюються від вартості товару і утворюють самостійну категорію. Це відбувається лише в умовах застосування найманої праці. В простому товарному господарстві виробник створює товар своєю власною працею, вартість товару та витрати його виробництва тут співпадають, оскільки у витрати виробництва включається уся витрачена праця (як $c + v$, так і m). Однак в капіталістичному господарстві відмінність між цими категоріями мають важливе значення, як у відносинах між підприємцями в їх конкурентній боротьбі, так і в взаємовідносинах між підприємцями та простими товаровиробниками в процесі конкуренції.

Справа в тому, що підприємець може з прибутком реалізувати свої товари по ціні нижче їх вартості. Якщо, в нашому прикладі, вартість товару складе $400c + 100v + 100m = 600$ дол., то, навіть реалізуючи свій товар по ціні нижче вартості, але вище витрат виробництва, скажімо за 550 дол., він все ж отримає 50 дол. прибутку. Тому, чим більше різниця між вартістю і витратами виробництва, тим більше можливостей для підприємця в конкурентній боротьбі, тому що він може в більших межах знижувати ціну товару, не ризикуючи втратити весь прибуток. А простий виробник, продавши товар нижче його вартості, вже зазнає збитку, бо вартість включає всі витрати його праці. Цим пояснюється та обставина, що в конкурентній боротьбі між підприємцями та простими товаровиробниками, останні, як правило, постійно зазнають збитку.

Розглянувши особливості вартості і витрат виробництва, перейдемо до характеристики різних складових в рамках самих витрат виробництва. В їх склад включаються витрати на засоби виробництва, тобто постійний капітал, і на покупку робочої сили, тобто змінний капітал. Завдяки цьому, дані складові витрат виробництва, немов би нівелиюються і приховуються їх відмінність у виробництві. Виникає видимість, ніби в процесі виробництва вони виконують однакові функції. Інакше кажучи, категорія витрат виробництва маскує суттєву відмінність між постійним та змінним капіталом, їх відмінність у створенні товару, його вартості, в тому числі додаткової вартості.

В дійсності ж різні складові елементи витрат в процесі утворення вартості виконують різну роль. Ми знаємо, що постійний капітал у процесі виробництва не змінює своєї вартості. Якщо, як в нашому прикладі, на нього авансовано 400 дол., то по закінченні процесу виробни-

цтва ці 400 дол. виявляються перенесеними у вартість готового товару. Якщо ж на виробництво витрачено не 400, а 600 дол. постійного капіталу, то, відповідно, вартість готового товару збільшується на 200 дол.

Інша роль змінного капіталу. В нашому прикладі він дорівнює 100 дол. Але, припустимо, внаслідок підвищення ціни робочої сили, на придбання того ж числа робітників витрачається не 100, а 150 дол. За умови, що тривалість робочого часу і кількість робітників не змінилися, 150 дол. змінного капіталу створять таку ж величину нової вартості, яку раніше утворював змінний капітал в 100 дол. І внаслідок цього загальна величина знову створеної вартості залишиться такою ж, як і раніше. Але вона, однак, буде перерозподілена між змінним капіталом та додатковою вартістю вже в іншій пропорції: в першому випадку було $400c + 100v + 100m$, а в другому випадку – $400c + 150v + 50m$ але загальна величина вартості товару залишиться рівною 600 дол. Як бачимо, різні елементи витрат виробництва виконують зовсім неоднакову роль у формуванні структури вартості товару. Ось чому об'єднання постійного та змінного капіталу в єдину категорію витрат виробництва затушовує різну роль складових витрат в утворенні і збільшенні вартості товару.

Розглянуте положення має важливе практичне значення в процесі організації управління підприємством. Нерідко вважають, що якщо змінилися витрати виробництва (наприклад, вони зросли), то необхідно збільшити ціну, для компенсації можливих втрат. Але такий висновок не можна визнати достатньо обґрунтованим. Для того, щоб вирішувати питання про зміну ціни товару, необхідно встановити, за рахунок якого елементу змінилися витрати виробництва – внаслідок зростання витрат на придбання постійного капіталу або в результаті зміни рівня оплати робітників. З цієї обставини витікає, що зміна рівня цін повинна бути обумовлена зростанням витрат на придбання елементів постійного капіталу.

З'ясувавши економічний зміст категорії витрат виробництва, як перетвореної форми, єдності постійного та змінного капіталу, перейдемо до розгляду різних видів витрат та їх класифікації.

2. Класифікація витрат виробництва

В практиці господарювання найбільш розповсюдженими є такі види витрат: *постійні, змінні, загальні, середні та граничні витрати*.

Сучасні напрямки економічної теорії розглядають витрати як витрати всіх видів ресурсів (факторів виробництва) для отримання готового продукту. При цьому, як правило, виходять з того, що потреби

людини і суспільства динамічні, безперестанно змінюються і кількісно, і якісно, а економічні ресурси, тобто засоби для задоволення цих потреб, для виробництва товарів та послуг, обмежені й незначні. Це зумовлює настійну проблему, яка виникає перед суспільством в цілому і кожним господарюючим суб'єктом, проблему вибору, – що, як і в якій кількості виробляти і кому реалізувати продукцію, тобто проблему найбільш ефективного застосування факторів виробництва (ресурсів) з урахуванням можливості альтернативних (інваріантних) рішень.

Як ми вже знаємо, витрати всіх зазначених факторів виробництва в певних комбінаціях, пропорціях утворюють витрати підприємства. Передусім з'ясуємо загальну природу витрат виробництва. Основним критерієм, що визначає спроможність та готовність фірми запропонувати свій продукт, є витрати виробництва. Виробництво будь-якого продукту вимагає витрат економічних ресурсів, що, на відміну від вільних ресурсів (атмосферне повітря, сонячні промені та ін.), внаслідок своєї відносно рідкості мають відповідні ціни. Кількість будь-якого продукту, який фірма готова запропонувати на ринок, залежить від витрат та ефективності використання ресурсів, необхідних для виробництва цього продукту, з одного боку, і від майбутньої ціни продукту на ринку – з іншого. Сталь, яка була використана для виробництва зброї, витрачена для виробництва тракторів, автомобілів, пральних машин чи будівництва будинків. Слід завжди співвідносити можливі альтернативні варіанти використання будь-якого ресурсу, щоб віднайти найкращий, найефективніший варіант.

Що стосується витрат виробництва, то їх класифікація може бути представлена наступним чином.

Витрати поділяються на *постійні* (FC – fixed cost) та *змінні* (VC – variable cost).

Постійні витрати – ті, що не залежать від обсягу продукції (орендна плата, амортизація будинків та споруд, страхові платежі, деякі види податків тощо). Змінні витрати – ті, що змінюються із зміною обсягу виробництва (витрати на сировину, матеріали, паливо, енергію, заробітну плату тощо).

Після цього виділяються:

- а) загальні (TC – total cost), середні (AC – average cost), граничні (MC – marginal cost);
- б) загальні постійні (TFC), загальні змінні (TVC);
- в) середні постійні (AFC), середні змінні (AVC).

Функція витрат:

$$C=f(Q), \text{ де}$$

C – величина витрат,

Q – кількість продукції.

Величина витрат включає *постійні* витрати, що не залежать від обсягу продукції та *змінні* витрати, що змінюються із зміною обсягу виробництва. Тоді загальні витрати дорівнюють сумі загальних постійних та загальних змінних витрат: $TC = TFC + TVC$.

Але важливі не стільки загальні, скільки середні витрати, тобто витрати на виробництво однієї одиниці продукції. Вони є частка від ділення загальних витрат на обсяг випуску продукції:

$$AC = \frac{TC}{Q} = \frac{TFC}{Q} + \frac{TVC}{Q} = AFC + AVC, \text{ де}$$

AC – середні загальні витрати при виробництві Q одиниць продукції;

AFC – середні постійні витрати при виробництві Q одиниць продукції;

AVC – середні змінні витрати при виробництві Q одиниць продукції.

Оскільки $TFC = \text{const}$, а $AFC = \frac{TFC}{Q}$, то

$$AFC \cdot Q = TFC = \text{const}.$$

Середні витрати – це важливий показник, що характеризує ефективність виробництва, використання ресурсів, які застосовуються. Наприклад, якщо дві фірми, що виробляють однорідну продукцію, мають кожна загальні витрати виробництва в сумі 1000 дол., але при цьому одна випускає 100 одиниць продукції, а інша – 200, то середні витрати у першої фірми дорівнюють 10 дол., а у другої – 5 дол., отже, перша фірма менш ефективно використовує той же обсяг ресурсів, ніж друга. Таким чином, середні витрати виробництва показують, що друга фірма застосовує кращий варіант використання ресурсів в порівнянні з першою.

Нарешті, розглянемо *граничні витрати* виробництва (MC). Граничні витрати – це витрати ресурсів на виробництво кожної наступної, додаткової одиниці продукції:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}, \text{ де}$$

MC – граничні витрати;

ΔTC – додаткова одиниця збільшення загальних витрат;

ΔQ – додаткова одиниця збільшення випуску продукції.

$$MC = \frac{dTC}{dQ} = \frac{dTV}{dQ} + \frac{dTVC}{dQ} = O + \frac{dTVC}{dQ}.$$

Таким чином, загальні граничні витрати дорівнюють граничним змінним витратам і не залежать від постійних витрат, що не змінюються з випуском продукції. Значимість категорії граничних витрат полягає в тому, що вони показують, до якої межі фірмі доцільно й вигідно розширювати виробництво, щоб в умовах конкуренції отримувати від кожної додаткової одиниці продукції прибуток, який перевищує, або хоча б рівний пов'язаним з цим витратам, але не зазнавати збитку, тобто

$$MR \geq MC, \text{ де}$$

MR – гранична виручка від кожної додаткової одиниці продукції;

MC – граничні витрати на випуск кожної додаткової одиниці продукції.

Для практики господарювання важливе значення має так звана виробнича функція. Вона показує взаємозв'язок між витратами факторів виробництва та розмірами випуску продукції:

$$Q = f(L, K, \dots, N), \text{ де}$$

Q – обсяг виробничої продукції;

L – виробничий фактор «праця»;

K – виробничий фактор «капітал»;

N – інші фактори виробництва.

Аналіз виробничої функції дозволяє фірмі обрати найбільш ефективне поєднання факторів виробництва, що забезпечує найкраще застосування кожного з них у взаємодії з іншим фактором.

З'ясувавши зміст та структуру витрат виробництва, як відокремленої частини вартості товару, перейдемо до розгляду третього елементу його вартості – додаткової вартості. Те, що нам відомо про неї з попередніх тем, зводиться до наступного:

а) додаткова вартість – частина знову створеної вартості;

б) вона є втіленням неоплаченої праці найманих робітників;

в) відносна величина додаткової вартості, тобто відношення її маси до змінного капіталу, показує норму додаткової вартості, що характеризує ступінь експлуатації.

В якому ж вигляді додаткова вартість з'являється, коли змінний капітал зростає з постійним капіталом в процесі утворення витрат виробництва?

Тепер вже додаткова вартість виступає не як надлишок над змінним капіталом, а як перевищення вартості витрат виробництва. І це підтверджується емпірично. Підприємець, реалізуючи свій товар, і, отримуючи виручку, зіставляє її зі своїми витратами і різницю між ними сприймає як результат дії його капіталу, тобто витрат виробництва. Ця обставина дає підставу трактувати додаткову вартість як породження всього капіталу. Тому в реальній практиці капіталістичного виробництва додаткова вартість розглядається як результат дії всього капіталу. Наведена таким чином, вона приймає форму прибутку.

Необхідно мати на увазі, що прибуток – це не результат помилок капіталіста, а реальна форма прояву додаткової вартості. Ця остання ніяк не може проявитися, якщо вона не прийме форму прибутку. Ми можемо як завгодно розглядати товар, але додаткової вартості як такої ми в ньому безпосередньо не виявимо. Єдиним способом вияву додаткової вартості є співставлення виручки з витратами, і в цьому випадку вона виглядає як продукт усього капіталу. В цьому сенсі можна сказати, що поза прибутком не існує додаткової вартості.

Але при цьому правильно й інше: якщо в процесі виробництва найманий робітник не створить додаткової вартості, то ніякого прибутку не буде. Значить, без додаткової вартості немає прибутку. Таким чином, прибуток та додаткова вартість і припускають, і виключають одне одну, утворюючи завдяки цьому єдність протилежностей.

Що ж являє собою прибуток? З викладеного вище видно, що прибуток це перетворена форма додаткової вартості. Це така її форма, що спотворює її справжнє походження, маскує її джерело, представляючи її як породження усього капіталу.

Раніше ми вже зустрічалися з перетвореними формами, коли, зокрема, вивчали заробітну плату. Нагадаємо, що її сутність полягає в тому, що вона виступає як перетворена форма вартості та ціни робочої сили.

Перетворені форми є засобом, за допомогою якого наука вирішує проблему взаємовідносин сутності предметів, процесів та явищ і тією зовнішньою формою, в якій вони безпосередньо виявляються, бо, як правило, в реальній дійсності сутність речей та явищ прихована від безпосереднього спостереження та сприймання і люди часто знаходяться в полоні цієї видимості.

3. Капіталістичні витрати виробництва і прибуток. Сутність прибутку. Норма прибутку. Фактори, які визначають норму прибутку

Оскільки прибуток виступає як результат функціонування усього авансованого капіталу, і величина його утворює надлишок вартості над витратами виробництва, то стає зрозуміла його залежність від суми витрат. Крім того, сутність прибутку як перетвореної форми додаткової вартості проявляється при розгляді норми прибутку, яку можна виразити формулою:

$$P' = \frac{M}{C + V} \cdot 100\%.$$

Що ж характеризує норма прибутку? Вона показує, скільки прибутку приносить кожна одиниця функціонуючого капіталу. Завдяки цьому норма прибутку виражає рентабельність функціонування усього капіталу.

Якщо норма додаткової вартості показує відношення маси додаткової вартості саме до змінного капіталу, що є її джерелом, то норма прибутку характеризує відношення маси додаткової вартості до всього капіталу і тим самим приховує справжнє джерело прибутку. Як відзначив один з економістів минулого, «...капітал боїться відсутності прибутку, або занадто малого прибутку, як природа боїться пустоти. Але якщо є достатній прибуток, капітал стає сміливим.

Забезпечте 10%, і капітал погодиться на будь-яке застосування, при 20% він стає жвавим, при 50% позитивно готовий зламати собі голову, при 100% він нехтує всіма людськими законами, при 300% немає такого злочину, на який він не ризикнув би, хоч і під страхом шибениці»¹.

Розглянемо тепер, які фактори впливають на норму прибутку. По-перше: норма прибутку залежить від величини додаткової вартості, від норми додаткової вартості або від міри експлуатації. Як видно з раніше наведеного прикладу, при нормі додаткової вартості (m') = 100%, норма прибутку (p') = 20%. Якщо ж норма додаткової вартості підвищиться до 150%, тоді буде спостерігатися така картина: M (маса додаткової вартості) збільшиться до 150 одиниць, а норма прибутку складе:

$$p' = \frac{150}{500} \cdot 100\% = 30\%.$$

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс Соч. Изд.2-е, т. 23, с. 770.

По-друге: на норму прибутку впливає швидкість обороту капіталу. Як ми вже знаємо з попередньої теми, чим швидше оборот капіталу, тим більше оборотів протягом року робить змінний капітал, і тим більша річна норма та маса додаткової вартості. Наприклад, капітал, який складається з 80 c + 20 v , при мірі експлуатації в 100% дасть норму прибутку 20%, якщо він зробить за рік лише один оборот. Якщо ж він при тих же умовах обернеться протягом року двічі, то вартість його річного продукту складе 160 c + 40 v + 40 m . Але авансована сума капіталу дорівнює 100 і річна норма прибутку (p') складе в цьому випадку вже не 20%, а 40%.

По-третє: норма прибутку залежить від вартісної будови капіталу. При однаковій нормі додаткової вартості в 100%, капітал який складається з 60 c + 40 v приносить 40% прибутку, а капітал, який складається з 80 c + 20 v , – 20% прибутку.

По-четверте: на норму прибутку впливає економія на постійному капіталі. В реальній дійсності, особливо в період «дикого» капіталізму, ця економія оберталася погіршенням умов праці, зневагою техніки безпеки, що негативно відбивалося на становищі трудящих.

В інтересах підвищення норми прибутку капітал використовує досягнення науково-технічного прогресу. Впровадження нової техніки та передових технологій призводить до збільшення маси та норми додаткової вартості, а, отже, й до підвищення норми прибутку.

З'ясувавши природу факторів, які визначають норму прибутку, розглянемо, як ці фактори впливають на внутрішньогалузеві та міжгалузеві відносини капіталів. Причому, слід мати на увазі, що загальним станом взаємовідносин капіталів є конкуренція.

Розрізняють внутрішньогалузеву та міжгалузеву конкуренцію. Відзначимо, передусім, що внутрішньогалузева конкуренція призводить: по-перше, до утворення ринкової вартості товарів; по-друге, підприємства, у яких індивідуальна вартість товару нижче ринкової вартості отримують надприбуток; по-третє, внутрішньогалузева конкуренція виступає потужним фактором технічного прогресу, оскільки найбільш технічно оснащені підприємства створюють товари, індивідуальна вартість яких нижче ринкової, отримують додатковий прибуток, а це штовхає і власників інших підприємств до вдосконалення виробництва.

Тепер розглянемо наслідки розбіжностей у вартісній будові капіталів в різноманітних галузях виробництва. Візьмемо для прикладу три галузі виробництва: з вищою, середньою та низькою вартісною будовою капіталу. Зобразимо це у вигляді таблиці:

Таблиця 1

Витрати виробництва $c + v$	Норма додаткової вартості, m'	Маса додаткової вартості, m	Вартість товару $c + v + m$	Індивідуальна норма при- бутку, p'	Середня норма прибутку p'	Відхилення середньої нор- ми прибутку від прибутку
$90c+10v$	100%	10	110	10%	20%	+10
$80c+20v$	100%	20	120	20%	20%	—
$70c+30v$	100%	30	130	30%	20%	-10

Припустимо, що рівновеликі капітали по 100 одиниць кожний вкладені в три різні галузі промисловості з різною вартісною будовою капіталу: перша галузь – $90c + 10v$, друга $80c + 20v$, третя $70c + 30v$. При однаковій нормі додаткової вартості 100% її маса в кожній галузі складе: в першій галузі – 10 m , в другій – 20 m , в третій – 30 m . Відповідно вартість товару складе в першій галузі 110, у другій – 120, в третій – 130. А індивідуальна норма прибутку буде дорівнювати: в першій галузі – 10%, у другій – 20%, в третій – 30%. Навіть при поверховому погляді на цю таблицю виникає питання: наскільки реальне припущення про те, що рівновеликі капітали, вкладені в різні галузі виробництва, внаслідок відмінностей їх вартісної будови будуть приносити їх власникам неоднакові індивідуальні норми прибутку? Відповідаючи на це запитання, необхідно, передусім, відзначити, що так як метою капіталу є прибуток, то це вимагає рівного прибутку на рівні капітали і різних норм прибутку на однакові по розміру капітали існувати не повинно. Це означає, що при появі різних норм прибутку капітали будуть прямувати в галузі з більш високою нормою. Виникне процес переливання капіталів з галузей із низькою нормою прибутку в галузі з більш високою нормою. В нашому прикладі це буде означати, що з першої галузі, де індивідуальна норма прибутку 10%, капітали будуть частково вилучатися, а в третю галузь, де індивідуальна норма прибутку 30%, вони будуть надходити. Які ж будуть наслідки такого переміщення капіталів? В першій галузі виробництво буде відносно скорочуватися по відношенню до середнього рівня потреби суспільства на даний вид товару. Це викличе зростання цін на ці товари, а значить – підвищення норми прибутку. Навпаки, в третій галузі

буде спостерігатися протилежна картина – значне розширення виробництва товарів та зниження їх цін та норми прибутку. Якщо уявити, що описана картина не виняток, а постійно діючий механізм, то, очевидно, що буде мати місце процес вирівнювання індивідуальних норм прибутку і утворення загальної або середньої норми прибутку p' . В нашому прикладі вона буде дорівнювати:

$$p' = \frac{10m + 20m + 30m}{100(c_1 + v_1) + 100(c_2 + v_2) + 100(c_3 + v_3)} = \frac{60}{300} \cdot 100\% = 20\%.$$

Інакше кажучи, середня норма прибутку складе відношення всієї маси виробленої додаткової вартості до всього авансованого капіталу, тобто – 20%. Як бачимо, вона дорівнює нормі прибутку, існуючій в галузі із середньою вартісною будовою капіталу (в даному випадку – друга галузь). Цілком очевидно, що цей закон діє в межах більш-менш тривалого часу.

Таким чином, в умовах міжгалузевої конкуренції капіталів вступає в дію закон середньої норми прибутку, тобто рівного прибутку на рівні капітали, незалежно від їх вартісної будови та інших відмінностей цих галузей, в тому числі й швидкості обігу. Утворення середньої норми прибутку призводить до перетворення вартості товару в ціну виробництва. Якщо вартість дорівнює $c + v + m$, то ціна виробництва дорівнює (див. табл. 2).

Таблиця 2

Капітали	Норма додаткової вартості m'	Маса додаткової вартості m	Норма прибавки p'	Середня норма прибавки p	Середня норма прибавки p'	Ціна виробництва	Вартість	Відхилення цін виробництва — від вартості (+; -)
I $95c+5v$	100	5	5	22	22	122	105	+17
II $85c+15v$	100	15	15	22	22	122	115	+7
III $80c+20v$	100	20	20	22	22	122	120	+2
IV $70c+30v$	100	30	30	22	22	122	130	-18
V $60c+40v$	100	40	40	22	22	122	140	-8
$390c+110v$	—	110	—	—	110	610	610	0

Однак, розглядаючи процес утворення середньої норми прибутку, ми оперували усім авансованим капіталом. А між тим, в процесі утворення вартості товарів приймає участь у виробництві лише капітал, що споживається. Це відноситься, насамперед, до основного капіталу. Ми тепер маємо зобразити процес утворення середньої норми прибутку, враховуючи відмінності між застосованим, тобто авансованим капіталом, і спожитим капіталом (табл. 3).

Таблиця 3

Капітали	Середній прибуток на капітал		Ціна виробництва	Відхилення ціни виробництва від вартості (+; -)
	Норма	Маса		
I $80c1+15c11+5v$	22	22	54	+17
II $65c1+20c11+15v$	22	22	63,5	+7
III $60c1+20c11+20v$	22	22	69,2	+2
IV $45c1+25c11+30v$	22	22	80,6	-8
V $30c1+30c11+40v$	22	22	95,0	-18
$280c1+110c11+110v$	22	110	362,3	0

Це необхідно тому, що при аналізі процесу утворення і зростання вартості товару міжгалузева конкуренція не виявляє впливу. При аналізі ж перетворення вартості в ціну виробництва товар повинен розглядатися не просто як продукт праці, а як продукт капіталу. При цьому необхідно враховувати, як різноманітні складові постійного капіталу і, зокрема, основного капіталу, приймають участь в утворенні вартості та ціни виробництва.

Справа в тому, що певна, точніше незношена, частина основного капіталу не впливає на величину вартості товару, але вона впливає на величину ціни виробництва. Це пояснюється тим, що ціна виробництва включає, як витрати виробництва, так і середній прибуток на весь авансований капітал, а значить й на ту його частину, що не зношена. Тому кількісне значення ціни виробництва визначається сумою витрат виробництва та середнього прибутку на весь авансований капітал. Таким чином, ціна виробництва дорівнює витратам виробництва плюс середній прибуток на весь авансований капітал.

В табл. 3 показано, як відбувається розподіл додаткової вартості у відповідності із законом середньої норми прибутку. Ми бачимо істотні розбіжності із табл. 1. В табл. 1 величини авансованого та спожитого капіталу співпадали, а в табл. 3 вони суттєво відрізняються. Значно відрізняються й величини витрат виробництва і вартості. Проте величини додаткової вартості та прибутку, що реалізуються в обох випад-

ках рівні. Величини додаткової вартості в обох таблицях рівні, тому що рівні величини змінного капіталу та норми додаткової вартості. Розміри прибутку, який реалізується, однакові, тому що в поданих таблицях фігурують рівні величини авансованого капіталу. Отже, розмір прибутку встановлюється відповідно закону середньої норми прибутку в залежності не від витрат виробництва, а від величини авансованого капіталу, але після цього приєднується до витрат виробництва товару, складаючи разом з ними ціну виробництва.

Представники класичної політичної економії не зуміли узгодити закон вартості із законом середнього прибутку та ціни виробництва. Вони не могли показати, яким чином капітали з різною органічною будовою, які утворюють різні величини нової вартості привласнюють однаковий середній прибуток. В подальшому ця обставина стала приводом для критики вчення про середній прибуток та ціну виробництва, викладеною в III томі «Капіталу», що, начебто, не узгоджується із теорією трудової вартості, згідно якій величина знову створеної вартості визначається втіленою в товарі суспільно необхідною працею, що було обгрунтовано в I томі «Капіталу».

Ряд економістів кінця XIX – початку XX сторіччя висунули тезу про протиріччя між I та III томами «Капіталу». Так, в праці «Теорія Карла Маркса та її критика» австрійський економіст Є. Бем-Баверк стверджував: мовляв, в першому томі говорилося, що вартості товарів відносяться як робочий час, необхідний для їхнього виробництва, а у третьому томі доводиться, що в дійсності товари обмінюються на підставі цілком іншого принципу. В цьому немовби і полягає протиріччя, тобто третій том «Капіталу» спростовує перший¹. А італійський професор А. Лорія проголосив III том «Капіталу» «банкрутством», «науковим самогубством» його автора.

Проте твердження про фіктивне «протиріччя» між I та III томами «Капіталу» свідчать про те, що його критики не зрозуміли змісту ні I, ні III томів «Капіталу». Головний порок таких тверджень полягає в ігноруванні принципу історичного підходу до явищ економічного життя. В I томі «Капіталу» трудова теорія вартості характеризує історичні умови простого товарного господарства, де безпосередній виробник є власником засобів виробництва, створює своєю особистою працею товари і, природно, присвоює створену ним вартість. Тут в одній і тій же особі виступає і виробник, і власник товару. В цих умовах ринкова ціна товару буде визначатися його вартістю, тобто кількістю втіленої в товарі суспільно необхідної праці самого виробника.

¹ См. Е. Бем-Баверк. Критика теории К. Маркса М., Изд. «Московский рабочий», с. 36-37.

В III томі «Капіталу» об'єкт аналізу змінюється, тут досліджуються вже не умови простого товарного господарства, а капіталістичного товарного виробництва, заснованого на відокремленні засобів виробництва від безпосереднього виробника, перетворенні останнього в найманого робітника. Тут товари виступають продуктами капіталу. Тому саме витрати капіталу і розглядаються, як основа ринкових цін. Це по-перше. А по-друге, відзначені обставини, тим не менше, зовсім не спростовують того положення, що товар і його вартість, в кінцевому рахунку, виступає, як матеріалізована суспільно необхідна праця. Це означає, що визначення ціни товару витратами капіталу не виключає, а припускає витрати праці. Порівняємо в цьому зв'язку структуру вартості товару і структуру ціни виробництва.

Вартість товару, як відомо, визначається сумою витрат постійного та змінного капіталів і додатковою вартістю. А ціна виробництва включає в себе витрати виробництва, тобто постійний та змінний капітал і середній прибуток. Чим же відрізняється структура вартості від структури ціни виробництва? Ця відмінність зводиться до різниці між додатковою вартістю і середнім прибутком. Але середній прибуток це не що інше, як та ж додаткова вартість, привласнена капіталом, і перерозподілена внаслідок міжгалузевої конкуренції по принципу рівного прибутку на рівний капітал. Зрозуміло, що середній прибуток виступає як перетворена форма додаткової вартості. Перший раз вона спотворюється перетворенням додаткової вартості в прибуток, а другий раз – перетворенням прибутку в середній прибуток. Таким чином, ціна виробництва виступає як перетворена, тобто спотворена, форма вартості. Це означає, що всі ті зміни, які відбуваються в елементах вартості товару, віддзеркалюються й у відповідних елементах ціни виробництва. Все це показує безпідставність твердження про так зване протиріччя між I та III томами «Капіталу».

4. Закон тенденції норми прибутку до зниження і протидіючі фактори

Вже говорилося, що норма прибутку в розвинутій ринковій економіці є головним стимулом її розвитку. Разом з тим, в результаті дії деяких факторів, які визначають норму прибутку, вона виявляє тенденцію до зниження. Серед цих факторів виділяються, по-перше, зростання органічного складу капіталу і, по-друге, уповільнення швидкості обігу капіталу. З чим пов'язана дія цих факторів? Відомо, що вартісна будова капіталу є віддзеркаленням його технічної будови. Між тим, в результаті науково-технічного прогресу (а це необхідний напрямок динаміки розвинутого товарного виробництва), технічна будова капіталу

підвищується. Це, в свою чергу, призводить і до зростання вартісної будови капіталу. Але, як відомо, чим вища вартісна будова капіталу, тим, при інших рівних умовах, нижча норма прибутку.

Другий фактор – уповільнення швидкості обігу капіталу, що зумовлює зниження норми прибутку, пов'язаний з тим, що з розвитком виробництва та прогресом техніки суттєво підвищується питома вага основного капіталу. А, між тим, чим вища питома вага основного капіталу, тим повільніше відбувається обіг усього капіталу. Уповільнення ж обігу капіталу (при всіх інших однакових умовах) веде до зниження норми прибутку.

Чому ж в такому випадку йдеться не про зниження норми прибутку, а про закон тенденції норми прибутку до зниження? Це пояснюється тим, що в реальній дійсності є фактори, протидіючі зниженню норми прибутку. До числа цих факторів відносяться: підвищення норми додаткової вартості; зростання продуктивності праці, що веде до здешевлення елементів постійного капіталу; наявність безробіття, що сприяє зниженню ціни робочої сили; поширення акціонерної форми виробництва, оскільки акціонерні компанії не беруть участь в процесі вирівнювання норми прибутку; зовнішня торгівля з країнами, які розвиваються, що приносить більші додаткові прибутки (нееквівалентний обмін). Внаслідок дії всіх перерахованих факторів норма прибутку, хоча й знижується, але дуже повільно, а в окремі періоди навіть підвищується. Це і визначає ту обставину, що діє не закон зниження, а закон тенденції норми прибутку до зниження.

Хоча норма прибутку і виявляє тенденцію до зниження, проте розвинуте товарне виробництво не може автоматично припинити своє існування, загинути самовільно. Воно продовжує існувати, але внаслідок дії закону тенденції норми прибутку до зниження, притаманні йому протиріччя загострюються і поглиблюються, про що докладніше буде сказано далі.

Більш того, зростання продуктивності праці, як закон розвитку продуктивних сил в загальноісторичному масштабі, вступає в суперечність із тими факторами, що лежать в основі цього зростання. Кожний індивідуальний капітал, прагнучи до максимального прибутку, всіляко підвищує індивідуальну продуктивність праці. Але, як тільки це підвищення охоплює суспільне виробництво, норма прибутку, що є головним стимулом цього підвищення, падає. В результаті виникає і посилюється протиріччя між метою капіталістичного виробництва і засобами її досягнення. Це протиріччя органічно притаманне розвинутій товарній економіці.

5. Теорії прибутку

Виходячи з того, що ринкове господарство ведеться заради отримання прибутку, різні економічні школи і течії виявляли великий інтерес до питань утворення та привласнення прибутку. Представники меркантилізму, які виходили з примату обігу, шукали джерело походження прибутку в самому процесі обігу. Як відомо, джерелом прибутку є додаткова вартість, але для того, щоб вона прийняла форму прибутку, вона повинна бути реалізована в сфері обігу. Не можна, проте, змішувати утворення прибутку та його джерело, яке функціонує в сфері виробництва, зі сферою, де вона реалізується, тобто з обігом, без якого прибуток з'явитися не може. Проте утворюється він в сфері виробництва. Меркантилістам же властиво було ототожнювання обігу, де прибуток реалізується, і виробництва, де він утворюється.

Іншою школою економічної науки, що також займалася проблемою прибутку, були фізіократи. Фізіократи розглядали прибуток (чистий продукт) як результат особливої продуктивної сили землі. В цьому зв'язку необхідно відрізнити дію природних факторів, що беруть участь в утворенні споживних вартостей, і роль праці, здатної створювати вартість і додаткову вартість. Фізіократи ж, для яких характерно уявлення про те, що багатство створюється лише в сільському господарстві і представляє собою різницю в натурі між результатом сільськогосподарської діяльності та її витратами, змішували фізичний приріст землеробських продуктів з приростом вартості. Тому вони обмежували сферу виробництва прибутку землеробством і, по суті, розглядали приріст споживних вартостей як приріст вартості.

Найбільш близько до наукового тлумачення джерела і сутності прибутку підійшли класики англійської політичної економії А. Сміт та Д. Рікардо. На відміну від меркантилістів, які вбачали джерело прибутку в обігу, А. Сміт і Д. Рікардо показали, що прибуток утворюється не в обігу, а у виробництві, причому «...вартість, яку робітники додають до вартості матеріалів, розпадається сама на дві частини, з яких одна йде на оплату їх заробітної плати, а інша на оплату прибутку їх підприємця»¹. Завдяки цьому А. Сміт розглядав прибуток як вирахування з вартості продукту праці, виробленої найманим робітником, тобто зі знову створеної вартості. По суті він зводив прибуток до додаткової вартості, хоча ця категорія в роботах А. Сміта була відсутня. Однак Сміт не був послідовним в такому тлумаченні змісту прибутку, що, по суті, відповідало дійсності. Поряд з цим у нього існувало й розуміння прибутку як винагороди капіталістів за їх підприємницьку діяльність. Це тлумачення розвивав Ж. Б. Сей та деякі інші економісти XIX-

¹ А. Сміт. Исследования о природе и причинах богатства народов, т.І, с.46.

XX століття. Іншою обставиною стало і те, що А. Сміт не бачив зв'язку між прибутком та середньою нормою прибутку, вважаючи, що закон середньої норми прибутку не сумісний із законом вартості, і що дія закону вартості обмежується простим товарним господарством.

Інший представник англійської класичної політекономії Д. Рікардо пішов далі А. Сміта. Розглядаючи прибуток як вирахування з продукту праці робітників на користь капіталіста, він підійшов до розуміння протилежності інтересів праці та капіталу. Д. Рікардо навіть стверджував, що величини заробітної плати і прибутку знаходяться у зворотному співвідношенні один до одного. За його словами, «...прибуток буде високий або низький у відповідності з тим, низька або висока заробітна плата»¹.

Проте теорії прибутку Рікардо притаманні деякі недоліки. По-перше, ототожнюючи прибуток з додатковою вартістю, він не бачив, що прибуток є перетвореною формою додаткової вартості; по-друге, він також не розкрив перетворення прибутку в середній прибуток, а вартості – в ціну виробництва; по-третє, він помилково вважав, що в умовах капіталізму, як і в простому товарному господарстві, товари продаються в основному по їх вартості.

Сучасні ж західні економісти, як правило, взагалі не розглядають економічну природу і джерела прибутку. Вони кваліфікують його, як наслідок функціонування всіх факторів виробництва і визначають величину прибутку як різницю між прибутками фірми та її видатками, між виручкою від реалізації продукції і витратами її виробництва.

Питання для самоконтролю

1. Що таке витрати виробництва і яка їх класифікація?
2. Що таке прибуток і чим він відрізняється від додаткової вартості?
3. Як визначається норма прибутку і які фактори її визначають?
4. Який вплив відмінностей в органічній будові капіталу на внутрішньогалузевому рівні і які їх результати?
5. Як перетворюється вартість товарів в ціну виробництва?
6. В чому суть закону тенденції норми прибутку до зниження?

¹ Д. Рікардо. Начала политической экономии и налогового обложения, с. 60.

Частина II

ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ РИНКУ

Тема 13. КАПІТАЛ, СФЕРИ ОБІГУ. ТОРГІВЕЛЬНИЙ ТА ПОЗИЧКОВИЙ КАПІТАЛ

1. Торгівельний капітал і торговельний прибуток.
2. Форми торгівлі.
3. Сутність та особливості позичкового капіталу.
4. Кредит, його сутність та форми.

Досі ми розглядали економічні форми, обумовлені розподілом додаткової вартості та її форм у виробничій сфері. Але капітал, як відомо, включає в орбіту свого руху і сферу обігу, обумовлену рухом товарної та грошової його форм. В сукупності цей капітал і утворює капітал сфери обігу. До нього відносяться торговельний та позичковий капітали.

1. Торговельний капітал і торговельний прибуток

Розглянемо, передусім, систему відносин, яка визначається рухом товарного капіталу. В умовах розвинутого товарного виробництва частина суспільного капіталу спеціально обслуговує сферу товарного обігу. Ця форма капіталу характеризується як торговельний капітал. Дана форма іманентна не лише розвинутій ринковій економіці. Торговельний капітал, у формі купецького, існував ще задовго до капіталістичної системи господарства. Він виник на базі простого товарного виробництва, обслуговуючи його потреби в ринкових зв'язках і набув певного розвитку в рабовласницькому та феодальному суспільствах. В докапіталістичний період купецький капітал являв собою самостійну

форму. У межах цієї форми не відбувався процес створення додаткової вартості. Однак представники торговельного капіталу отримували невеликий торговельний прибуток. Джерелом цього прибутку була різниця між цінами товарів, за якими купці купували їх у дрібних товаровиробників або представників панівних класів, та цінами реалізації. В кінцевому підсумку, купці привласнювали значну частину додаткового продукту, який створювався рабами, кріпаками чи дрібними самостійними товаровиробниками.

В системі до капіталістичних відносин торговельний капітал відігравав, у певному сенсі, позитивну роль. Він здійснював зв'язок між різноманітними виробничими ланками, сприяв руйнуванню натурального господарства, посилював його зв'язок з ринком, обслуговував зовнішньоторговельні операції і сприяв первісному нагромадженню капіталу.

З переходом докапіталістичних систем господарства до ринкової економіки істотно змінюються походження та роль торговельного капіталу. Яка же його суть в розвинутій ринковій економіці? Відомо, що в цих умовах панівною формою капіталу є промисловий капітал. Він являє собою єдність грошової, продуктивної і товарної форм, кожна з яких наділена специфічними функціями. Товарна форма відокремлюється від інших форм, а її специфічною функцією стає реалізація вартості і додаткової вартості. Таким чином, в умовах розвинутого ринкового господарства торговельний капітал виступає відокремленою частиною промислового, існуючого у формі товарного капіталу. Він виступає не просто як агент промислового капіталу, який виконує одну з його функцій, а саме функцію реалізації товарного капіталу, а як відокремлена, більш-менш самостійна форма, закріплена за певними групами підприємців, які спеціально авансують свій капітал для виконання функцій реалізації.

Відразу ж може виникнути питання: чому промисловий капітал не виконує сам функцію реалізації товарного капіталу, а передає її особливій групі підприємців? Адже за їх послуги необхідно платити, а це зменшує масу прибутку промисловця. Але справа в тому, що участь торговельного підприємця в реалізації товару, по-перше, прискорює оборот промислового капіталу; по-друге, дає економію на витратах, пов'язаних з реалізацією товару, адже один торговець може реалізувати товар, що належать багатьом промисловцям. Якби кожний промисловий підприємець займався реалізацією своїх товарів, загальні витрати, обумовлені процесом реалізації, були б набагато вищі, ніж ті, що пов'язані з функціонуванням торговельного капіталу. Таким чином, відокремлення товарного капіталу в торговельний цілком відповідає інтересам всіх підприємців – і промисловців, і торговців.

Торгівельний капітал здійснює рух за формулою $G - T - G$, тобто метою його є одержання торгівельного прибутку. Але на відміну від продуктивного капіталу, наймані робітники, що обслуговують процес реалізації товару, не створюють ні вартості, ні додаткової вартості, оскільки вони працюють у сфері обігу, де відбувається лише зміна форми вартості, а не її створення. Однак торгівельний капітал не стане виконувати свої функції, якщо він не отримає прибуток і при тому таку ж норму прибутку, яка була б не нижчою промислового. Якщо ж виникає така ситуація, коли норма прибутку торгівельного підприємця нижча, ніж у промисловця, то торгівельний капітал почне переливатися у промисловість. І, навпаки, якщо торгівельний прибуток буде вищий, ніж у промисловості, частина підприємців, зайнятих в цій галузі, розпочнуть вкладати свої капітали у торгівлю. Таким чином, у взаємовідносинах між промисловими та торгівельними підприємцями вирішальну роль відіграє закон середньої норми прибутку.

Як відомо, єдиним джерелом прибутку є додаткова вартість, що створюється у процесі виробництва. Як же утвориться торгівельний прибуток? Покажемо це на умовному прикладі. Але перед цим зробимо одне застереження. Торгівельний капітал складається з різних частин: по-перше, він включає в себе капітал обігу, тобто той капітал, за рахунок якого торгівельний підприємець купує товар у промисловців; по-друге, він включає додаткові витрати обігу, обумовлені такими процесами як транспортування, сортування, упаковка, зберігання товару, які завершують їх виробництво; по-третє, торгівельний капітал включає чисті витрати обігу. Оскільки витрати обігу нами вже досліджувалися, будемо розглядати лише капітал обігу.

Отже, припустимо, що вартість товарів, вироблених у промисловості, складає $1440 c + 360 v + 360 m = 2160$. При цьому індивідуальна норма прибутку промисловця буде дорівнювати $360 m / (1440 c + 360 v) = 20\%$. Але для реалізації цих товарів торговець повинен їх купити, тобто вкласти капітал обігу, рівний 200 дол. У цьому випадку увесь авансований капітал складе 2000, а норма прибутку знизиться до 18%. Тоді промисловець буде продавати свої товари по ціні виробництва рівній $1440 c + 360 v + 324 m = 2124$, а торгівельний підприємець буде їх реалізовувати по їх вартості – 2160, і отримає 36% прибутку, що на його капітал у 200 дол. складе 18% прибутку. Таким чином, додаткова вартість, вироблена у виробництві (360 дол.) розподіляється між промисловцем та торгівцем за законом середньої норми прибутку. Покупка товарів у промисловця за цінами нижче їх вартості і продаж їх за цінами, що в загальній сумі дорівнюють вартості, означає, що в суспільному масштабі дійсна ціна виробництва дорівнює вартості товару.

2. Форми торгівлі

Говорячи про внутрішній ринок, необхідно розрізняти дві форми торгівлі – оптову і роздрібну. Оптова торгівля – це в основному торгівля між самими підприємцями по придбання ресурсів та збуту готових товарів. Важливою формою оптової торгівлі є товарні біржі. Біржова торгівля – це торгівля за зразками. Самі товари можуть знаходитися на складах, в дорозі або навіть ще в процесі виготовлення, а зразки їх фігурують на біржі, як об'єкти товарних угод. Предметом біржової торгівлі є товари однорідні по своєму складу – зерно, бавовна, вугілля, ліс тощо. Товарні біржі бувають універсальні, де реалізуються різноманітні товари, і спеціалізовані на реалізації одного певного – наприклад, зернова, лісна, вугільна біржі та ін. Особливість біржової торгівлі в тому, що тут може бути куплено і продано товарів більше, ніж їх фактично вироблено. Наприклад, на зерновій біржі можуть бути укладені угоди, що перевищують розміри урожаю. Це пояснюється тим, що біржова торгівля відкриває широкі можливості для спекуляцій, гри на різниці цін тощо. Агентами біржової торгівлі є брокери (маклери) та ділери, що наживають на цьому великі гроші. Наприклад, знаменитий англійський економіст Д. Рікардо починав свою діяльність біржовим брокером і заробив значний особистий капітал, що в подальшому дозволило йому зайнятися наукою. Біржові прибутки утворюються на різниці в цінах в момент укладання угоди та її виконання. При цьому біржові брокери (маклери) поділяються на «ведмедів», котрі грають на зниження ціни, і «биків», що грають на підвищення ціни.

Поряд з біржовою торгівлею існують й інші форми оптової торгівлі – великі ярмарки, аукціони тощо.

Важливою формою торгівлі є роздрібна торгівля. Це торгівля між виробником та безпосередніми споживачами товару. Вона виступає в різноманітних формах: універсальних і спеціалізованих крамниць, посилочної торгівлі, торгівлі на замовлення, по пошті. Широкі масштаби придбала торгівля в кредит.

Окрім внутрішньої торгівлі, існує і розвивається зовнішня торгівля, що включає в себе експорт та імпорт. Між ними бажано таке співвідношення, коли імпорт дорівнює експорту, хоча кожна країна прагне до активного балансу, при якому експорт перевищує імпорт. Це, однак, вдасться далеко не завжди і не всім країнам, а часто має місце дефіцит торгівельного балансу. Окрім торгівельного балансу, існує платіжний баланс – співвідношення фактичних платежів, здійснених даною країною іноземним державам, і надходжень, отриманих нею із-за кордону. Причому платіжний баланс необхідно відрізняти від розрахункового балансу як співвідношення вимог та зобов'язань даної держави до іно-

земних. В розрахунковий баланс включаються всі зобов'язання країни та іноземних держав (в тому числі непогашені), а в платіжний баланс – лише фактично здійснені платежі і надходження. Платіжний баланс включає в себе торгівельний баланс, а також зобов'язання країн по позиках, кредитах та інших зовнішніх зв'язках – туризму, культурних, спортивних, дипломатичних тощо.

Кожна країна зацікавлена в тому, щоб зовнішньоекономічні зв'язки відповідали її інтересам. Тому існують певні види зовнішньоекономічної політики. Історично склалися дві форми такої політики – протекціонізм та вільна торгівля. Протекціонізм – це підтримка вітчизняних виробників, для чого внутрішній ринок огорожується високими митними зборами та іншими бар'єрами. На відміну від цього, фритредерство означає свободу торгівлі, політику відкритих дверей з метою залучення іноземних товарів та інвесторів на внутрішній ринок даної країни.

На ранніх стадіях існування ринкового господарства окремі країни, як правило, проводили політику протекціонізму, тобто захисту свого ринку від іноземної конкуренції. Це було засобом до «фабрикації національних фабрикантів», їхньої опіки та захисту від іноземних конкурентів. Коли ж розвинуті ринкові відносини в країні усталюються, національний капітал зміцнює свої позиції і прагне вийти на зовнішній ринок, тоді зовнішньоторгівельна політика даної країни змінюється, проводиться принцип вільної торгівлі, політика відкритих дверей.

3. Сутність та особливості позичкового капіталу

Наступною формою капіталу є позичковий капітал. Як і торгівельний капітал, він в своїй первісній формі виник задовго до капіталістичного способу виробництва. В докапіталістичному суспільстві він існував у формі лихварського капіталу і відрізнявся рядом особливостей. Насамперед, гроші, що лихвар давав у позику, виконували функцію капіталу тільки по відношенню до позичальника. Справа в тому, що у ролі боржників тут виступали, по-перше, дрібні виробники, які зверталися за позикою у випадку критичного стану свого господарства, щоб уникнути розорення. Тому вони жодного доходу від позики не одержували. Що ж стосується лихварів, то вони одержували позичковий відсоток, що формувався за рахунок додаткової праці дрібного виробника. По-друге, якщо ж у якості боржників виступали представники панівних класів, рабовласників чи феодалів, то вони сплачували позичковий відсоток за рахунок додаткового продукту, який створювався рабами або кріпаками і привласнювався господарем безплатно. Що ж

стосується напрямків використання зайнятих у лихваря коштів, то вони витрачалися, головним чином, на придбання предметів розкошу.

Крім того, особливістю лихварського капіталу є надзвичайно високий рівень позичкового відсотка. Це пояснюється тим, що лихварі в тих умовах були монополістами володіння грошовими засобами. Це приводило до того, що нерідко цілі покоління позичальників потрапляли у боргову залежність до лихварів. Інколи людей за борг навіть продавали в рабство. Тому фігура лихваря в докапіталістичних суспільствах виглядала злісно і була предметом ненависті зі сторони широких верств населення. Що ж стосується оцінки їхньої ролі в суспільному розвитку, то необхідно відзначити, що вони виступали гальмом суспільного прогресу, бо консервували віджили форми виробництва, не створюючи умов для виникнення нових, більш прогресивних.

Ось чому й досі в економічно відсталих країнах зберігається лихварство і важливу роль відіграють лихварі. Характерно, що видатні класики світової літератури – Шекспір, Бальзак, Пушкін – у своїх творах зобразили мерзотний вигляд лихваря. Пригадаємо хоча б образ Шейлока з твору Шекспіра «Венеціанський купець» чи Гобсека з однойменного роману Бальзака.

Монополія лихварського капіталу була підірвана промисловим капіталом, який розвивається й міцніє. Справа в тому що, як нам вже відомо, промисловий капітал в своєму русі приймає різноманітні функціональні форми, в тому числі і форму грошового капіталу. Цей останній, фактично існує на всіх стадіях кругообігу промислового капіталу. При цьому відбувається вивільнення частини грошової форми капіталу, що внаслідок цього перестає виконувати функцію капіталу, як самозростаючої вартості. Виникають протиріччя між його призначенням як капіталу, котрий повинен приносити додаткову вартість, і його фактичною роллю, як недіючих грошових засобів. Це протиріччя й призводить до того, що тимчасово вивільнені в процесі кругообігу промислового капіталу грошові засоби перетворюються в позичковий капітал. Таким чином, в умовах капіталістичного способу виробництва позичковий капітал виступає як відокремлена частина промислового у формі грошового капіталу.

Які ж особливості позичкового капіталу? По-перше, він виконує функцію самозростаючої вартості, тобто капіталу, не лише по відношенню до кредитора, але й по відношенню до позичальника, оскільки останній бере позичку для виробництва додаткової вартості. А це означає, що позичальником виступає функціонуючий підприємець, тобто той же промисловий капіталіст. Завдяки цьому кожний промисловець, з одного боку, виступає, як функціонуючий капіталіст, а з іншого, як кредитор. Це

пояснюється тим, що вивільнення промислового капіталу в грошовій формі, що може перетворитися в позичковий, відбувається неоднотерміново, коли у одного капіталіста виникає потреба в додаткових коштах, а у іншого – утвориться тимчасово вільний надлишок у грошовій формі. Тому кожний підприємець виступає і як позичальник, і як кредитор.

По-друге, особливість позичкового капіталу в тому, що він виступає як капітал-власність на відміну від капіталу-функції. Він по відношенню до свого власника не є частиною його капіталу, що функціонує, бо в іншому випадку ця частина не була б віддана в позику. Значить, в руках його власника позичковий капітал виступає як капітал-власність, на відміну від капіталу-функції, яким він стає в руках функціонуючого підприємця. Таким чином, з розвитком кредитних відносин відбувається поділ капіталу на капітал-власність і капітал-функцію. Підкреслимо, що ця особливість притаманна тільки позичковому капіталу.

Разом з цим відбувається розподіл середнього прибутку на підприємницький прибуток та позичковий відсоток. При цьому підприємницький прибуток привласнює функціонуючий капіталіст, а позичковий відсоток – грошовий капіталіст. Йдеться при цьому не про різні суб'єкти, а, як правило, про один і той же суб'єкт. А це означає, що один і той же підприємець виступає в один і той же час і як власник, і як функціонуючий капіталіст. Тому в капіталістичному господарстві оперують не терміном прибуток, а термінами – відсоток та підприємницький прибуток. При цьому ззовні відсоток виступає як винагорода за власність на капітал, а підприємницький прибуток – як оплата підприємницької діяльності, тобто як своєрідна зарплата. Завдяки цьому додаткова вартість одержує, окрім відомих нам, й інші форми свого прояву – позичковий відсоток та підприємницький прибуток, які, поряд з іншими, виступають як її перетворені форми. Підприємець розглядає відсоток як продукт його власності на капітал, а підприємницький прибуток – як результат його підприємницької діяльності.

По-третє, особливість позичкового капіталу в тому, що він виступає як товар, що володіє споживною вартістю та ціною. Тому позика приймає форму купівлі-продажу специфічного товару – позичкового капіталу. При цьому його споживна вартість перебуває в спроможності приносити відсоток, а ціною позичкового капіталу є самий кредит, тобто плата за позику.

По-четверте, позичковий капітал здійснює односторонній рух. Під час укладання кредитної угоди він рухається від кредитора до позичальника, і в той же самий час зворотного руху немає. А коли пози-

чальник повертає позику, то відбувається протилежний, але теж односторонній рух.

Необхідно відмітити, що позичковий відсоток, як ціна позичкового капіталу є ірраціональною формою ціни, бо виражає не його вартість, а його споживну вартість.

Розглянемо тепер економічну природу позичкового проценту. З самого початку підкреслимо, що при розгляді питання про природу позичкового відсотку, ми зустрічаємося з масою самих різноманітних точок зору. На питання про те, що являється джерелом відсотку, можна зустріти такі відповіді: відсоток – це плата за ризик, бо свій капітал, який віддає в позику позичальник ризикує втратити; крім того, стверджують, що відсоток є винагорода за стримання, бо власник позичкового капіталу замість того, щоб віддати його в позику, міг би використати його для своїх задовольень. Зустрічаються й інші аналогічні думки. Але вся справа в тому, що жодна з цих відповідей не відповідає на питання: що в дійсності є джерелом позичкового відсотку, за рахунок чого він виплачується. Якщо відкинути будь-якого роду вимисли на цей рахунок, то виявляється, що єдиним джерелом позичкового відсотку є додаткова вартість, створена найманими працівниками, що привласнюється функціонуючими капіталістами. Справа в тому, що позичальник у вигляді позики бере не просто гроші, а капітал. На цей капітал він набуває засоби виробництва й наймає робочу силу, яка й створює додаткову вартість, що є джерелом для сплати позичкового відсотку. Такий дійсний економічний зміст позичкового відсотку.

А чим визначається норма відсотку? Під нормою відсотку розуміється відношення величини позичкового відсотку до величини позики. Якщо позика дорівнює, наприклад, 1000 дол., а ціна її, тобто плата за неї – 50 дол., то норма відсотку становить 5%. В цьому зв'язку виникає питання: які фактори впливають на норму відсотку? Необхідно підкреслити, що економічного закону, який би регулював норму відсотку, не існує. Вона залежить від співвідношення попиту та пропозиції на позичковий капітал й зазнає коливань у відповідності з фазами промислового циклу. Найбільш високий рівень позичкового відсотку спостерігається в період економічних криз, коли ціна на позичковий капітал різко злітає, а його пропозиція скорочується.

Крім того, слід мати на увазі, що, оскільки відсоток є частиною середнього прибутку, він зазнає ту ж тенденцію руху, що й середній прибуток, тобто знижується. Це обумовлено дією закону тенденції норми прибутку до зниження.

4. Кредит, його сутність та форми

Капіталістичний кредит виглядає як рух позичкового капіталу. Цей рух здійснюється в двох формах: комерційного і банківського кредиту.

Шляхом кредиту здійснюється мобілізація тимчасово вільних грошових засобів і розподіл їх між агентами виробництва. Це дає можливість перетворювати тимчасово вільні грошові ресурси в діючий капітал. Кредит сприяє розширенню виробництва за межі можливостей індивідуального капіталу, залученню у виробництво додаткових матеріальних і трудових ресурсів, створенню нових організаційних форм капіталу, як, наприклад, акціонерні товариства, економії готівкових грошових засобів та утворенню так званих кредитних грошей. Кредит сприяє закріпленню економічних зв'язків між галузями господарства, підприємствами, сферами виробництва й країнами. В цілому кредитна система є органічним складовим елементом ринкового господарства, умовою його функціонування й розвитку.

Вихідною формою кредиту виступає комерційний кредит. Вона є основою всієї кредитної системи, усіх інших форм кредиту. Об'єктом комерційного кредиту є позичковий капітал в товарній формі, який ще не відокремився від промислового. Його суб'єктами виступають функціонуючі підприємці – промисловці, торговці, орендарі та ін. На основі комерційного кредиту виникає й функціонує особливий платіжний документ – вексель, що виглядає як письмове свідоцтво позичальника про те, що він отримав кредит і зобов'язується в певний термін його погасити. В практиці нерідко зустрічаються такі ситуації, коли у особи, що видала кредит і очікує його погашення достроково виникає потреба в платіжних засобах. В цьому випадку власник векселя ставить на ньому передатний підпис (індосамент) й передає його третій особі, у якого він придбає на основі комерційного кредиту певні матеріальні цінності. Колись в промислових кругах Англії були в обігу векселі із сотнями передатних надписів. Такі векселі фактично виконували функцію грошей. Їхня особливість в тому, що вони виникають на основі кредитних відносин.

Не дивлячись на важливість комерційного кредиту, він має й певні недоліки. Головними з них є наступні. По-перше, межі комерційного кредиту визначаються розмірами індивідуального капіталу кредитора; по-друге, позичальник, отримавши комерційний кредит, не одержує додаткового капіталу, необхідного для розширення виробництва; по-третє, масштаби кредитних угод в умовах комерційного кредиту обмежені колом особистих знайомств підприємців, оскільки в реальній практиці комерційного кредитування його учасники нерідко користу-

ються й так званими «бронзовими векселями», що не можуть бути погашені, зважаючи на неплатоспроможність осіб, які видавали ці векселі. На ранніх стадіях розвитку комерційного кредиту така практика була достатньо розповсюдженою, що створювало певні перешкоди розширенню середовища комерційного кредиту. У відомій російській п'єсі «Неспроможний боржник» (друга назва «Свої люди – розрахуємось») зображений купець першої гільдії, що розбагатів на видачі «бронзових векселів». В подальшому він був викритий, посаджений у боргову в'язницю, але нажитий капітал залишився у нього.

Обмеженість комерційного кредиту пов'язана і з тим, що за його рахунок неможливо здійснювати розрахунки з робочими й службовцями по виплаті заробітної плати, бо її не можна виплачувати векселями, для цього необхідні готівкові гроші.

Ці межі комерційного кредиту долаються на шляхах розвитку банківського кредиту, об'єктом якого виступає позичковий капітал, який відокремився від промислового в грошовій формі. Суб'єктами ж банківського кредиту є, з одного боку, грошові капіталісти, тобто власники грошового капіталу, а з іншого – функціонуючі підприємці – промисловці, торговці, орендарі, які мають потребу в додатковому капіталі. Цей капітал надається банками, тобто специфічними установами, що перетворюють тимчасово вільні грошові капітали в діючі. Таким чином, банки виступають, як посередники між власниками грошових капіталів та підприємцями.

Капітал банку формується, по-перше, за рахунок його власних засобів; по-друге, за рахунок залучення коштів, що акумулюються в банку. За свою посередницьку роль банкіри одержують прибуток, що формується у відповідності із законом середньої норми прибутку на основі процесу переливання капіталу. Кредити, що надаються банком позичальникам, спочатку видавалися повноцінними грошима, тобто золотом. Основним документом кредитної угоди була банкнота, тобто вексель, виданий банком, по якому пред'явники банкноти можуть в будь-який час обміняти її на золоті гроші. Згодом ця практика зазнала істотних змін. З'явилися нерозмінні або частково розмінні банкноти, а в подальшому – банкноти, які випускалися в обіг банками, стали знецінюватися й наближатися до звичайних паперових грошей з тієї лише різницею, що їм не надавали примусовий курс. Після краху системи золотого стандарту банкноти, по суті, стали знаходитися в обігу, як звичайні паперові гроші. В цей час дорогоцінні метали (золото, срібло, платина) перестали бути матеріалізацією грошової форми вартості, а роль грошей, в тому числі й у міжнародних розрахунках, виконують паперові гроші. При цьому далеко не всі національні валюти викону-

ють що роль у світових економічних відносинах. Її виконують так звані вільно конвертовані валюти (СКВ), здебільшого долар США, євро, англійський фунт стерлінгів та японська йена.

Операції банків поділяються на активні і пасивні. Пасивні операції направлені на залучення коштів, на формування банківського капіталу. Це здійснюється шляхом депозитів, тобто вкладів коштів на рахунок банків. За цими вкладами банк сплачує банківський відсоток. Активні операції банків пов'язані з різноманітними формами розміщення банківського капіталу шляхом надання позик. Вони видаються на певні терміни й на певних умовах. Важлива роль належить забезпеченню банківських позик. Таким забезпеченням можуть бути приватні векселі, цінні папери, вантажні документи, облігації державних позик, а також нерухомість (будинки, земельні ділянки, ферми тощо). За наданих позик банки стягують відсотки, в тому числі й відсоток при обліку векселів, який називають дисконт. В залежності від форми забезпечення розрізняють наступні позик: вексельні, підтоварні, фондові та бланкові. Під вексельними операціями розуміються видача позичок під заставу векселів і так званий облік векселів. Підтоварні операції означають видачу позичок під заставу товару. До фондових операцій відносяться видача позичок під заставу цінних паперів, а бланкові операції являють собою видачу позик під «бланк фірми», без конкретного забезпечення. За термінами кредити поділяються на короткострокові (до 1 року), середньострокові (від 1 до 3 років) та довгострокові (понад 3 роки).

За свої послуги банк одержує банківський прибуток. Він утворюється як різниця між відсотком, що банк стягує за надання позик (позичковим відсотком) та відсотком, який він виплачує за депозитами (банківським відсотком). Банківський прибуток утворюється також за рахунок оплати інших послуг, здійснюваних банком. Джерелом банківського прибутку, в кінцевому рахунку, виступає додаткова вартість, яка створюється найманою працею у виробництві.

В розвинутому ринковому господарстві функціонують наступні види банків.

По-перше, емісійні банки. Їхньою функцією є випуск в обіг готівкових грошей та регулювання грошового обігу, а також надання позик комерційним банкам. Як правило, ці функції покладаються на центральні державні банки. Ці банки очолюють всю банківську систему країни. В Україні таким банком є Національний банк України.

По-друге, комерційні банки, які виконують функції довгострокового, середньострокового та короткострокового кредитування, а також обслуговують взаємні розрахунки між господарюючими суб'єкта-

ми. Наприклад, в Україні функціонують Промінвестбанк, Укрсоцбанк, Ощадний банк, Експортно-імпорتنний банк та ін. Існують також іпотечні банки, що займаються кредитними операціями під заставу нерухомості – земельних ділянок, ферм, будівель, житла тощо.

На основі позичкового капіталу виникає специфічна форма підприємницької діяльності – акціонерні товариства. Це підприємства, основані на акціонерному капіталі. На відміну від індивідуального капіталу акціонерний капітал утворюється шляхом випуску та продажу акцій та інших цінних паперів. Група підприємців – засновників – звертається до органів влади для одержання дозволу на організацію компанії та в емісійний банк з проханням випустити акції, що будуть продаватися всім бажачим. Власники тимчасово вільних грошових засобів перетворюють їх в акції. Це – своєрідне перетворення грошей в капітал. Акція – це цінний папір, який приносить її власнику прибуток, що називається дивідендом. Наприклад, номінальна ціна акції дорівнює 100 дол. Дивіденд становить 10%. Тоді сума доходу, яку отримає у вигляді дивіденду акціонер, буде дорівнювати 10 дол. Власник акції, проте, не може повернути її акціонерному товариству і отримати знову витрачені на неї кошти. Він може реалізувати її тільки на ринку цінних паперів, що називається фондовою біржею. Справа в тому, що ці кошти як такі вже не існують. Вони перетворені в умови виробництва цього акціонерного підприємства.

Як же визначається ціна акції на фондовому ринку. Відразу ж відмітимо, що вона, як правило, не співпадає з її номінальною вартістю й залежить від двох факторів: від розміру дивіденду і від рівня банківського відсотку. Припустимо, що акція, номінальна вартість якої становить 1000 дол., приносить дивіденд 10%, а банківський відсоток становить 5%. В цьому випадку ціна акції буде дорівнювати 2000 дол. Саме таку суму потрібно покласти в банк, щоб отримати у вигляді відсотку прибуток, який дорівнює 100 дол. Таким чином, ціна акції прямо пропорційна дивіденду і обернено пропорційна банківському відсотку. Ця ціна дістала назву курсу акції.

Одним із способів одержання засновницького прибутку є «розводнення» акціонерного капіталу, тобто додатковий випуск акцій без збільшення реального капіталу, що функціонує. В цьому випадку вся або частина прибутку від випуску додаткових акцій надходить в руки засновників акціонерного товариства.

Окрім акцій акціонерні товариства можуть випускати й інші цінні папери – облігації, сертифікати та інші види цінних паперів. Ціна всіх цінних паперів, що нерідко може перевищувати їх номінальну вартість, називається фіктивним капіталом. Таким чином, на базі позичко-

вого капіталу виникає, поряд з реальним капіталом, втіленим у засобах виробництва та робочій силі, також і фіктивний капітал, представлений ціною цінних паперів. Фіктивний капітал відрізняється від реального тим, що якщо останній буде в обігу на ринку тому, що він має власну вартість, а значить і ціну, то фіктивний – має ціну, тому що він буде в обігу. Випуск та обіг фіктивного капіталу ускладнює механізм ринкового господарства, породжуючи елементи стихійності, некерованості та анархії. Це, зокрема, видно в умовах практики утворення так званого засновницького прибутку. Покажемо це на прикладі. Припустимо, що група засновників акціонерного товариства випустила акції на 1 млн. дол. При цьому малося на увазі, що прибуток на кожен акцію буде дорівнювати 10%, хоча банківський відсоток – 5%. Це означає, що засновники продадуть акції на 1 млн. дол., а вклядуть в реальний капітал лише 500 тис. дол. Другу виторгувану від продажу частку вони безоплатно привласнять, оскільки акціонери, які купили ці акції, отримають у вигляді дивіденду 5%. Ця різниця між продажною ціною суми акцій в 1 млн. дол. та вартістю реально функціонуючого капіталу акціонерного товариства дорівнює 500 тис. дол., і утворить засновницький прибуток.

По своїй організаційній формі акціонерні товариства це підприємства демократичного типу, бо усі основні питання адміністративно-господарської діяльності вирішуються загальними зборами акціонерів шляхом голосування. При цьому необхідно мати на увазі ту обставину, що кількість голосів кожного акціонера залежить від кількості акцій, що йому належать. Особливе значення при цьому має володіння так званим контрольним пакетом акцій. Загальні збори акціонерів обирають правління акціонерного товариства, що здійснює управлінські функції у проміжках між зборами.

Кредитна система, що склалася в умовах розвинутого ринкового господарства, виконує важливу роль у розвитку усього господарського організму. По-перше, на базі кредитної системи тимчасово вільні грошові капітали і навіть вільні грошові засоби населення перетворюються в діючий капітал, що сприяє збільшенню його масштабів та розширенню сфери дії. По-друге, позичковий капітал відіграє важливу роль в процесі переливання капіталу між галузями господарства та утворення середньої норми прибутку. По-третє, на основі його циркуляції виникають «кредитні гроші» у вигляді векселів, банкнот, чеків, що сприяє економії готівкових грошей та зниженню витрат, пов'язаних з грошовим обігом. По-четверте: на базі позичкового капіталу виникає нова організаційна форма підприємств у вигляді акціонерних товариств. Їх функціонування дозволяє реалізувати економічні проблеми такого мас-

штабу, які непосильні індивідуальному капіталу, бо для їх вирішення знадобилися б дуже тривалі терміни (наприклад, будівництво магістральних залізниць, каналів, портів, зрошувальних систем, промислових комбінатів тощо). По-п'яте, кредит сприяє прискоренню обороту капіталу та підвищенню річної норми і маси додаткової вартості.

Питання для самоконтролю

1. Які особливості торговельного капіталу?
2. Який механізм утворення торговельного прибутку?
3. В чому сутність та роль позичкового капіталу?
4. Від чого залежить курс акції?
5. Як впливає кредит на капіталістичне виробництво?

Тема 14. ПІДПРИЄМНИЦТВО В АГРАРНІЙ СФЕРІ

1. Аграрні відносини в докапіталістичних суспільствах.
2. Аграрні відносини в розвиненій ринковій економіці.
3. Монополія на землю, як об'єкт господарства і диференційна рента.
4. Абсолютна рента.
5. Орендна плата і ціна землі.
6. Про закони та шляхи розвитку капіталізму в сільському господарстві.

1. Аграрні відносини в докапіталістичних суспільствах

Розвинені ринкові відносини охоплюють не лише промислове виробництво, але також і сільське господарство. Але аграрні відносини – це особлива сфера економічних відносин, оскільки в ній власне економічні процеси найтіснішим чином переплітаються з біологічними, які накладають на них свій відбиток. Справа в тому, що сільське господарство в більшій мірі, ніж промисловість, залежить від природних факторів. Крім того, особливе значення має й продукт цієї галузі виробництва, оскільки тут виробляються продукти харчування, які не можуть бути створені ніякою іншою галуззю. Відзначені обставини і визначають особливу систему аграрного сектора економіки.

До того, як перейти до вивчення аграрних відносин в розвиненій ринковій системі, необхідно розглянути їхні особливості в докапіталістичних суспільствах. Це пояснюється тим, що в аграрному секторі ринкової економіки, як в жодному іншому, збереглися залишки докапіталістичних відносин, обумовлених, передусім, великою земельною власністю. Вони характеризувались наступними основними рисами: по-перше, пануванням натурального виробництва, як в поміщицькому, так і в селянському господарстві; по-друге, володінням засобами виробництва безпосереднім виробником, тобто, кріпаком, що повинен мати свою ділянку землі та сільськогосподарський інвентар; по-третє, особистою залежністю безпосереднього виробника – кріпака – від феодала, по-четверте, пануванням примітивної, рутинної техніки виробництва і, як наслідок, крайньою відсталістю агрокультури та низькою продуктивністю праці.

Розглянуті відносини в докапіталістичних суспільствах отримали вираження і в докапіталістичних формах земельної ренти. Додатковий продукт, який створювався кріпаками, привласнювався феодалами у формах феодалської ренти. Перша особливість феодалської ренти була в тому, що вона базувалась на позаекономічній залежності кріпака від феодала. Друга – перебувала в тому, що у формі ренти феодал привласнював увесь додатковий продукт, створюваний кріпаками. Існували три історичні форми феодалської земельної ренти: відпрацьовочна (панщина), продуктова (оброк) та грошова. При першій формі кріпак зобов'язаний був частину часу (наприклад, три дні на тиждень) працювати на поміщицькій землі, відпрацьовуючи панщину, а час, що залишався працював на своїй ділянці, створював продукт для свого існування. Тут необхідна і додаткова праця, чітко розмежовані в просторі і в часі.

При другій формі – продуктової ренти – кріпак весь робочий час працював на наділеній йому у власність ділянці, але частину виробленого продукту віддавав поміщику у вигляді, так званого оброку.

Третя форма – грошова рента, при якій кріпак повинен був не тільки виробити додатковий продукт, але й реалізувати його на ринку, а частину передати феодалу у вигляді цієї ренти. Грошова форма ренти знаменувала собою вже період розкладу феодалського ладу, зародження і розвитку товарно-грошових відносин.

2. Аграрні відносини в розвиненій ринковій економіці

Найбільш загальними рисами аграрних відносин в розвиненій ринковій економіці є такі: по-перше, відділення землі, як об'єкту власності від землі як об'єкту прикладання капіталу, тобто земельний власник може жити на Кіпрі, а його земельна ділянка знаходиться в Шотландії; по-друге, наявність трьох соціальних суб'єктів в системі аграрних відносин ринкової економіки: землевласник, капіталіст-орендар та безпосередній виробник – найманий сільськогосподарський працівник. По-третє, на відміну від феодалських відносин, де додатковий продукт цілком привласнюється власником землі, в умовах аграрних відносин розвиненого ринкового господарства, землевласник привласнює лише частину додаткової вартості у вигляді капіталістичної земельної ренти. Земельна рента – це економічна форма реалізації земельної власності. Інша частина додаткової вартості, виробленої найманими сільськогос-

подарськими працівниками, привласнюється капіталістами-орендарями у вигляді середнього прибутку на капітал. Ця остання виступає для капіталіста-орендаря, як економічна форма реалізації вкладень його капіталу в сільське господарство.

Друга частина нової вартості, яка створюється найманими працівниками, виступає у формі їх заробітної плати. Таким чином, суб'єктами аграрних відносин в розвиненому ринковому господарстві виступають три соціальні фігури: землевласник, який одержує земельну ренту, капіталіст-орендар, який привласнює середній прибуток на свій капітал, та найманий сільськогосподарський робітник, який одержує заробітну плату за працю. Взаємовідносини цих соціальних суб'єктів й характеризують зміст виробничих відносин в аграрному секторі розвиненої ринкової економіки.

Наступна особливість аграрних відносин капіталізму, яка відрізняє їх від цих відносин докапіталістичних суспільств, в тому, що вони виступають, як важливий фактор розвитку продуктивних сил сільського господарства. Цей розвиток супроводжується науково-технічним прогресом, впровадженням нової техніки та технології сільськогосподарського виробництва, застосуванням результатів агробіологічної науки, зростанням кваліфікації найманих спеціалістів та сільськогосподарських працівників. По суті, ствердження капіталістичних аграрних відносин сприяло продовженню вікової відсталості, пануванню допотопних методів виробництва в сільському господарстві минулих епох.

Аграрні відносини розвиненої ринкової економіки характеризуються наявністю двох видів монополії на землю: монополія на землю, як об'єкт господарства, та монополія приватної власності на землю. Ці два види монополії знаходять своє вираження в двох формах капіталістичної земельної ренти: диференційної та абсолютної.

3. Монополія на землю як об'єкт господарства, та диференційна рента

Розглянемо, передусім, що означає монополія на землю, як об'єкт господарства. Головним засобом виробництва сільського господарства є земля. Однак не вся суша земної кулі може бути використана в сільськогосподарському виробництві. Це означає, що земля, як об'єкт господарства, обмежена. Більше того, обмежені більш родючі, чи вигідніші розташовані ділянки землі по відношенню до ринку збуту, шляхів сполучення, умов обробітку ґрунту тощо. Підприємці, щоклада-

ють свої капітали в обробіток таких ділянок, хоч і не є їх власниками, але володіють монополією на цю землю, як об'єкт господарства. До чого ж призводить ця монополія?¹ Вона обумовлює особливості формування і визначення рівня суспільно необхідних затрат на виробництво сільськогосподарського продукту. Ці суспільно необхідні затрати в промисловості визначаються середніми умовами виробництва даного продукту. В сільському господарстві становище інше. Оскільки кращі та середні ділянки землі обмежені, і створювані на них продукти не можуть повністю задовольнити попит на сільськогосподарську продукцію, тому є потреба обробляти й гірші землі. Між тим, попит пред'являється на всю масу сільськогосподарської продукції, в тому числі й вироблену на гірших землях. Але для того, щоб орендарі вкладали свої капітали в ці землі, їм повинен бути забезпечений середній прибуток на капітал. Це обумовлює формування ринкових цін на сільськогосподарську продукцію гіршими умовами виробництва. Внаслідок цього більш родючі ділянки, або краще розташовані, приносять прибуток, що є різницею між суспільною вартістю продукту, яка визначається умовами виробництва на гірших землях, та його індивідуальною вартістю, створеною при більш сприятливих умовах. Ця різниця й виступає у формі додаткового прибутку, яка первісно привласнюється підприємцем-орендарем, а при переукладанні орендного договору привласнюється власником землі і приймає форму диференційної ренти². Диференційну ренту одержують власники тільки кращих та середніх ділянок землі. Вона виступає у двох видах: диференційна рента I та диференційна рента II. Покажемо утворення диференційної ренти I на умовному прикладі (табл. 1).

¹ В даному випадку мова йде про наявність виключного права користування ділянкою землі

² Нерідко при викладі питання про утворення диференційної ренти ця обставина ігнорується. Вважається, що додатковий прибуток – це і є диференційна рента. Але таке отождолення не можна визнати правомірним, оскільки рента – це є плата землевласнику за користування його землею. Тому вона завжди привласнюється власником землі. Якщо ж вартість, дорівнює диференційній ренті, привласнюється орендарем, то вона є додатковим прибутком на його капітал і не приймає форму ренти. Рента, таким чином, характеризує продуктивні відносини між власником землі та капіталістом-орендарем.

Таблиця 1.

Ділянки землі	Затрати капіталу	Вироблено продукції	Середня норма прибутку	Суспільна ціна виробництва		Індивідуальна ціна виробництва		Диференційна рента I роду
				1 ц	всієї продукції	1 ц	всієї продукції	
I	100	4	20%	30	120	30	120	–
II	100	5	20%	24	120	30	150	30
III	100	6	20%	20	120	30	180	60

В таблиці розглянуто три ділянки землі, однакові за розмірами, але різні по родючості. В них рівний капітал – по 100 одиниць в кожному. При цьому на першій ділянці зібрано 4 центнери зерна, на другому – 5 і на третьому – 6 центнерів. При середній нормі прибутку, дорівнює 20%, суспільна ціна виробництва дорівнює витратам виробництва плюс середній прибуток, тобто, 120 одиниць. Зважаючи на різницю в родючості на різних ділянках буде вироблена різна кількість продукції. Внаслідок цього, індивідуальна ціна виробництва 1 ц. зерна на різних ділянках буде різною: на I-ій ділянці – 30 ц., на II – 24 ц., на III – 20 ц. Суспільна ж ціна виробництва одиниці продукції – тобто 1 центнеру зерна, регульована умовами виробництва гіршої ділянки (в нашому прикладі I ділянки) дорівнює 30 одиниць. В силу цього суспільна ціна виробництва всієї продукції складе для I ділянки – 120 одиниць, тобто співпадає з його індивідуальною ціною виробництва; на II ділянці – 150 і на III ділянці – 180 одиниць. Таким чином, утвориться різниця між суспільною та індивідуальною ціною виробництва продукції на II ділянці – 30 одиниць і на III ділянці – 60 одиниць. Ця різниця і надходить землевласникам цих ділянок від орендарів при переукладанні договору у вигляді диференційної ренти I. Отже, причиною утворення диференційної ренти є монополія на землю, як об'єкт господарства. Умовою її утворення виступає різниця земельних ділянок по родючості та місцезнаходженню, а джерелом є додаткова вартість, яка створюється найманими сільськогосподарськими працівниками і яка утворює різницю між суспільною та індивідуальною ціною виробництва продукту на різних ділянках землі.

Розглянемо тепер, як утвориться диференційна рента II. Ця рента обумовлена відмінностями в продуктивності додаткових вкладень

капіталу на одній і тій же ділянці землі. Звичайно, ці додаткові вкладення здійснюються на кращих по родючості та місцеположенню ділянках, оскільки тут більші можливості одержання додаткової продукції. Повернемося до нашої таблиці 1 та прийнемо в якості об'єкту додаткового капіталовкладення ділянку 3, яка виявилася кращою по природній родючості. Припустимо, що на цій ділянці підприємець робить додаткове капіталовкладення ще 100 одиниць, які, наприклад, не використовуються для ірригації та інших нововведень. В результаті він отримає додатково ще 6 центнерів зерна. При цьому середня норма прибутку та суспільна ціна виробництва одиниці продукції, регульована умовами виробництва на гіршій ділянці, залишаються колишніми. Тому цей підприємець отримає ще 60 одиниць додаткового прибутку, що і являє собою надлишкову додаткову вартість, яка є матеріальною основою диференційної ренти II. Справа в тому, що в межах терміну раніше укладеного орендного договору цей додатковий прибуток привласнюється орендарем. І тільки по його закінченні, при переукладанні цього договору, земельний власник підвищує ставку орендної плати, і завдяки цьому привласнює цей додатковий прибуток, який приймає тепер економічну форму диференційної ренти II. В цих умовах між орендарем та земельним власником виникають суперечності через терміни оренди. Земельний власник зацікавлений у тривалих термінах оренди, а підприємець-орендар, навпаки, – в тривалих термінах, що дозволило б йому довше привласнювати той додатковий прибуток, який виникає у зв'язку з додатковим вкладенням капіталу.

Виробництво диференційної ренти II обумовлене інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва. Слід мати на увазі, що збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції може бути досягнуте двома шляхами – екстенсивним та інтенсивним. Перший означає розширення сільськогосподарського виробництва, викликане додатковими витратами на придбання засобів виробництва, розширення посівних площ та поголів'я худоби, збільшення кількості зайнятих при незмінній продуктивності цих додаткових затрат. Другий, тобто інтенсивний шлях, обумовлений таким розширенням виробництва, яке засноване на зростанні продуктивності праці – підвищенні урожайності сільськогосподарських культур з кожного гектару землі, зростанні продуктивності худоби та поліпшенні інших якісних показників виробництва (підвищенні жирності молока, зростання приплоду череди, підвищенні цукристості цукрового буряка тощо).

На ранніх східцях розвитку ринкових відносин панував, головним чином, екстенсивний тип розвитку сільського господарства. В подаль-

шому центр ваги переноситься на інтенсивний шлях розвитку, пов'язаний з інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва.

З диференційною рентою пов'язана категорія так званої неправдивої соціальної вартості. Остання являє собою різницю між сумою ринкових вартостей (або цін виробництва сільськогосподарської продукції) та сумою їх індивідуальних вартостей. В нашому прикладі сума ринкових вартостей продукції I, II та III ділянок дорівнює 450 одиниць, а сума їх індивідуальних вартостей дорівнює 360 одиниць. Утворена різниця в 90 одиниць і становить так звану неправдиву соціальну вартість. Вона виникає внаслідок того, що в основі суспільно необхідних затрат в сільському господарстві, які визначають ринкову вартість, лежать затрати на гіршій ділянці землі. Це, однак, не заперечує дію закону вартості, оскільки продукти сільського господарства реалізуються по їх ринковій вартості, але сама ця ринкова вартість утворюється не під впливом середніх умов виробництва, як в промисловості, а регулюється гіршими умовами. Якби ринкова вартість сільськогосподарської продукції регулювалася, як і в промисловості, середніми умовами виробництва, то сумарна вартість усього продукту тих трьох ділянок дорівнювала б 360 одиниць і жодної неправдивої соціальної вартості не виникало.

Як бачимо, утворення так званої неправдивої соціальної вартості здорожує ціну сільськогосподарської продукції, яку припадає оплачувати безпосереднім споживачам. Причиною ж цього є наявність класу приватних земельних власників, які привласнюють диференційну ренту і, по суті, живуть за рахунок суспільства. Ось чому на ранніх стадіях розвитку капіталізму представники радикальної буржуазії висували вимогу націоналізації землі та створення рівних умов ціноутворення на продукцію промисловості та сільського господарства.

Численні економісти, ще з часів фізіократів, пов'язують утворення диференційної ренти з дією закону родючості ґрунту, яка знижується. Його прибічники стверджують, що додаткові вкладення капіталу в землю супроводжуються результатами не відповідними, а такими, що зменшуються, немовби внаслідок зниження родючості ґрунту. Тому приходится все більше заорювати, вводити в обіг й гірші землі тощо. Найулюбленішим доказом цього твердження є теза про те, що якщо б відбувалося зниження родючості ґрунту, то, в кінці кінців, все хліборобство планети можна було б помістити на 1 га землі. Такий доказ не витримує критики. Якщо звернутися до фактичних даних, що характеризують динаміку урожайності сільськогосподарських культур в Євро-

пі та Америці, то на протязі XX сторіччя в розвинених країнах в результаті науково-технічного прогресу вона зросла в декілька разів.

Але саме цей найважливіший фактор росту продуктивних сил сільського господарства й ігнорують прихильники цього погляду. Вони гадають, що НТП є тимчасовою тенденцією, а зниження родючості – універсальним законом, який зводить нанівець цю тенденцію. Цей доказ нагадує твердження про те, що ніби універсальним законом залізничного сполучення є не рух потягів, а їх зупинки на станціях. Нібито люди користуються залізничним транспортом, щоб постояти на станціях. Таким чином, як за теоретичними розуміннями, так і, що особливо важливо, за практичними результатами, так званий закон спадної родючості ґрунту спростовується.

4. Абсолютна рента

Крім диференційної ренти в ринковій економіці існує і абсолютна рента, тобто рента, яку приносять всі ділянки землі, у тому числі і гірші. Проблема абсолютної ренти протягом тривалого періоду часу залишалася далекою від свого вирішення. Економісти не могли узгодити утворення цього виду ренти з чинністю закону вартості, тобто зі з'ясуванням того, як на основі еквівалентного обміну виникає рента, у тому числі і на гірших ділянках землі. В історії економічної думки ця проблема вперше була вирішена в III томі "Капіталу" К. Маркса.

При розробці теорії абсолютної ренти відправними моментами виступали такі:

а) органічна будова капіталу в сільському господарстві нижча, ніж у промисловості, а це значить, що кожна одиниця авансованого капіталу надає руху в сільському господарстві більше живій праці, ніж у промисловості. Внаслідок цього при рівній нормі додаткової вартості на кожну одиницю капіталу тут приходится більша її маса, ніж у промисловості;

б) внаслідок більш низької органічної будови капіталу в сільському господарстві вартість сільгосппродукції вища, ніж її ціна виробництва;

в) у деяких галузях промисловості також має місце більш низький органічний склад капіталу, ніж у середньому по промисловості, і внаслідок цього виникають розходження між вартістю продукту і його суспільною ціною виробництва. Однак у промисловості в умовах міжгалузевої конкуренції цей надлишок вартості над ціною виробництва перерозподіляється за законом середньої норми прибутку;

г) у сільському господарстві через існування монополії приватної власності можливість переливання капіталу виключена чи вкрай обмежена. Тому утворюється надлишок вартості над ціною виробництва залишається в сільському господарстві і слугує джерелом абсолютної ренти. Ця плата і приймає форму абсолютної ренти.

Проілюструємо механізм її утворення на прикладі.

Візьмемо чотири галузі виробництва, з них три галузі промисловості, а четверта – сільське господарство. У кожен галузь промисловості вкладені однакові по величині капітали, але різної органічної будови: у харчову промисловість – $70c + 30v$; у текстильну $80c + 20v$; у машинобудування – $90c + 10v$. При нормі додаткової вартості, рівній 100%, буде вироблено додаткової вартості в харчовій галузі – 30 дол., у текстильній – 20 дол., у машинобудівній – 10 дол. Відповідно, вартість товару дорівнює 130, 120 і 110 дол. Галузева норма прибутку складе в харчовій промисловості – 30%, у текстильній – 20% і в машинобудівній – 10%. Далі під впливом міжгалузевої конкуренції і міжгалузевого переливання капіталів відбувається вирівнювання галузевих норм прибутку в середню норму прибутку:

$$P'_{cp} = \frac{60m \cdot 100\%}{240c + 60v} = 20\%.$$

У сільське господарство вкладений такий же за розміром капітал, але більш низької органічної будови $60c + 40v$. При тій же нормі додаткової вартості буде вироблено додаткової вартості 40 дол., а вартість сільськогосподарської продукції складе 140 дол. Однак, існування приватної власності на землю перешкоджає вільному переливанню капіталів із промисловості в сільське господарство, і тому вироблена в сільському господарстві додаткова вартість не бере участі в утворенні середньої норми прибутку. Тому частина додаткової вартості, що є надлишком над середнім прибутком і утворюючи різницю між вартістю сільськогосподарського продукту і його суспільною ціною виробництва (у нашому прикладі 20 дол.), перетворюється в абсолютну земельну ренту, яку власники всіх земельних ділянок одержують від підприємців-орендарів. Причому, власники кращих і середніх ділянок землі отримують і диференціальну, і абсолютну ренту, а власники гірших ділянок задовольняються тільки абсолютною рентою.

Таблиця 2.

Галузі виробництва	Авансований капітал	Додаткова вартість	Вартість, дол.	Галузева норма прибутку	Вирівнювання галузевої норми прибутку в середню норму прибутку	Середня норма прибутку	Ціна виробництва	Абсолютна рента
Харчова	$70c + 30v$	30	130	30		20	120	-
Текстильна	$80c + 20v$	20	120	20		20	120	-
Машинобудування	$90c + 10v$	10	110	10	$P'_{cp} = \frac{60m \cdot 100\%}{240c + 60v} = 20\%$	20	120	-
Вся промисловість	$240c + 60v$	60	360					
Сільське господарство	$60c + 40v$	40	140	40		20	120	20

Таким чином, причиною існування абсолютної земельної ренти виступає монополія приватної власності на землю, умовою її утворення є більш низька органічна будова капіталу в сільському господарстві, ніж у промисловості, а джерелом є праця найманих сільськогосподарських робітників.

Законом розвитку суспільного виробництва є прогрес в області продуктивних сил суспільства. Цей закон особливо чітко виявив себе в умовах капіталістичного способу виробництва порівняно з його історичними попередниками: рабовласницьким і феодальним способами виробництва. Особливо високі темпи в розвитку продуктивних сил були досягнуті в промисловості. Але цей закон чітко проявив свою дію й у капіталістичному сільському господарстві. Інтенсифікація сільського господарства, застосування все більш досконалих методів виробництва, оснований на використанні досягнень сільськогосподарської науки, перехід сільського господарства на рейки індустріального розвитку призвели в цій галузі до істотної зміни структури витрат, у складі яких постійно виникають витрати на засоби виробництва й відносно скорочуються витрати на робочу силу. Це супроводжується тим, що в будові капіталу, застосовуваного в сільському господарстві, швидше росте постійний капітал у порівнянні зі змінним. Це призвело не тільки до того, що органічна будова капіталу в сільському господарстві зрівнялася з промисловістю, але й виникла тенденція до випередження. Це чіт-

ко виявлялося в першій половині XX століття в аграрному секторі розвинутих країн. До яких же наслідків призвів цей процес, якщо розглядати його з позицій закону утворення абсолютної земельної ренти? Оскільки ця форма ренти з боку свого джерела обумовлена різницею між вартістю сільськогосподарської продукції і суспільної ціни її виробництва, остільки зникнення цієї різниці означало одночасно і зникнення джерела абсолютної ренти, а тим самим і самої цієї форми ренти. Чи означає це, що в даний час власники землі здають її в оренду безоплатно? Ні, не значить. Власники земельних ділянок і в цих умовах отримують ренту. Але тільки тепер це не абсолютна, а монопольна рента, яка і виступає економічною формою реалізації монопольної власності на землю.

Рентні відносини існують також у видобувній промисловості, оскільки, і там має місце монополія на землю, як об'єкт господарства, і різні умови видобутку корисних копалин на різних ділянках землі. Аналогічне положення й у будівництві, де також позначається різне місцезнаходження земельних ділянок і їх придатність для забудови.

Необхідно відзначити, що існування диференційної й абсолютної ренти, які є складовими елементами ціни сільськогосподарської продукції, значно здорожує її і тим самим сприяє зниженню реальних доходів трудящих. Що стосується абсолютної ренти, то вона не тільки стримує розвиток продуктивних сил суспільства, але і є економічним базисом існування класу великих землевласників, які отримують її незалежно від стану сільського господарства, оскільки орендну плату стягують при будь-яких умовах. Крім того, наявність абсолютної ренти, яка перешкоджає вільному переливанню капіталів, консервує найвідсталіші і примітивні методи ведення сільського господарства.

5. Орендна плата і ціна землі

Земля, як відомо, є об'єктом сільськогосподарського виробництва, але вона стає такою не в руках земельних власників, а в руках підприємців-орендарів, оскільки земельні власники стягують орендну плату задалегідь. Як же джерела орендної плати? Головним з них виступає додатковий прибуток або надлишкова додаткова вартість, яка існує в перетвореній формі земельної ренти. Але в ряді випадків, крім додаткового прибутку джерелами орендної плати можуть слугувати зниження заробітної плати сільськогосподарських працівників, а іноді – і капітал фермерів. Крім того, джерелом орендної плати може слугувати і відсоток на раніше вкладений у землю орендарями капітал, який після закінчення орендного договору привласнюється земельним влас-

ником (якщо вони, наприклад, споруджували іригаційні системи, насаджували фруктові сади, виноградники тощо).

У розвинутій економіці земля виступає, як товар, об'єкт купівлі чи продажу на ринку землі. Виникає питання: як же визначається ціна землі? Незапіднена працею земля, як продукт природи, вартості не має, тому її ціна не може бути грошовим вираженням вартості. Вона є ірраціональною економічною формою. У дійсності ціна землі – це капіталізована рента, тобто така сума грошового капіталу, яка будучи розміщеною у банку, принесе її власнику у вигляді банківського відсотку прибутку, дорівнюваний земельній ренті. Наприклад, рента дорівнює 5000 дол. у рік, банківський відсоток дорівнює 10%, отже, ця ділянка землі може бути продана за ціною 50 тис. дол. Саме ця сума, будучи покладеною в банк, принесе її власнику у вигляді відсотка ті ж 5000 дол., що він раніше одержував у вигляді ренти.

Яка ж динаміка ціни землі? Загальною тенденцією є ріст цін на землю. Це пов'язано з тим, що, по-перше, росте рента. Так, диференціальна рента росте тому, що втягуються в обробіток нові ділянки землі і підсилюється їх диференціація по родючості, розташуванні і продуктивності додаткових вкладень капіталу. По-друге, росте і монопольна рента, яка зайняла в розвинутих країнах місце абсолютної ренти (тому що органічний склад капіталу в сільському господарстві і промисловості зрівнялися). Крім того, в силу обмеженості земельних ділянок з розвитком великих міст попит на них перевищує пропозицію. Ріст цін на землю – одна з причин того, що, наприклад, у США, Японії та інших країнах стали зводитися хмарочоси, будуватися підземні і наземні залізничні колії тощо.

6. Про закони і шляхи розвитку капіталізму в сільському господарстві

Хоча сільське господарство, як уже відзначалося, представляє собою специфічну галузь матеріального виробництва, проте основні закономірності розвинутої ринкової економіки діють і в цій галузі. До них відносяться, насамперед, концентрація і централізація капіталу і виробництва. Дія закону концентрації і централізації сільськогосподарського виробництва призводить до виділення з загальної маси сільськогосподарських виробників найбільш великих господарств, які мають більші переваги у порівнянні з дрібними. До числа цих переваг відносяться, по-перше, матеріальні умови виробництва; по-друге, технології виробництва; по-третє, організація праці і виробництва; по-четверте, впровадження досягнень науки "передового досвіду"; по-п'яте, еконо-

мія витрат виробництва; по-шосте, кращі умови збуту продукції і застосування нових засобів виробництва; по-сьоме, більш сприятливі умови кредиту. По всіх перерахованих пунктах великі сільськогосподарські підприємства мають незаперечні переваги порівняно з дрібними фермами і селянськими господарствами. Ці переваги призводять до витиснення дрібних і навіть середніх господарств більш великими, і розорення дрібних товаровиробників. От чому теорія про так звану стійкість дрібного виробництва в сільському господарстві, що, до речі сказати, отримала певне поширення й у наш час, спростовується самим життям.

Економічній науці відомі два шляхи розвитку капіталізму в сільському господарстві: прусський і американський. Коли говорять про ці шляхи, то мова йде про способи й особливості переходу від феодальної системи аграрних відносин до розвинутої ринкової системи. Боротьба цих двох систем охопила цілу епоху переходу від феодалізму до капіталізму. Пруський шлях характеризується тривалим співіснуванням залишків феодалізму з елементами нової ринкової системи. Найбільш чітко ці риси переходу проявилися в Пруссії, але вони мали місце й в інших країнах, зокрема, у Росії. На території сучасного півдня України, де не існувало кріпосного права і було багато незайнятих земельних угідь, ринкові відносини формувалися по американському шляху розвитку капіталізму в сільському господарстві, для якого характерна наявність державної власності на землю, відсутність докапіталістичних форм виробництва і наявність вільного фермера, як основного факту капіталістичного сільського господарства. У центральній Росії, де залишки старих кріпосницьких відносин збереглися аж до початку ХХ століття, панував прусський шлях капіталістичної еволюції, який пролонгував збереження великого поміщицького господарства, наявність відробіткової системи, властивій феодальним аграрним відносинам, значні залишки особистої залежності безпосередніх виробників від великих поміщиків. Найбільш відповідним прогресу продуктивних сил у сільському господарстві в Україні і країнах СНД, як нам представляється, був би американський шлях розвитку капіталізму в сільському господарстві, який припускає докорінне руйнування залишків феодальних відносин, елементи яких і понині стримують розвиток вітчизняного сільського господарства і всієї системи суспільних відносин.

Негативні тенденції в розвитку продуктивних сил, обумовлені збереженням приватної власності на землю, ще в ХVІІІ столітті з'явилися основою обґрунтування необхідності її націоналізації. Про це писали, зокрема, Д. Рікардо, Дж. Мілль та інші представники буржуазної економічної думки. Особливо гостро стало питання про націона-

лізацію землі наприкінці ХІХ – початку ХХ століть у Росії. У цьому зв'язку виникає питання: які можливі економічні і соціальні наслідки цього заходу? Як було показано вище, збереження приватної власності на землю є чинником, що стримує розвиток продуктивних сил у сільському господарстві. Збереження приватної власності на землю консервує відсталі методи сільськогосподарського виробництва, є гальмом технічного прогресу, обмежує застосування біологічної науки агротехніки, тобто перешкоджає ефективному розвитку сільського господарства. Крім того, збереження приватної власності є умовою життя класу великих земельних власників, які живуть за рахунок усього суспільства і мають користь, як з розвитку сільського господарства, так і з його затримки, не додаючи ні найменших зусиль для створення умов прогресу аграрного виробництва. Збереження приватної власності на землю вкрай обмежує процес міграції капіталу в сільському господарстві. Всі обмеження прогресу сільськогосподарського виробництва могли б бути серйозно скорочені в процесі націоналізації землі. Вона б сприяла, насамперед, знищенню абсолютної ренти, оскільки остання зобов'язана своїм існуванням приватній поземельній власності. Це по-перше. По-друге, націоналізація землі прискорила б приплив капіталів у сільське господарство і, нарешті, сприяла б здешевленню виробництва сільськогосподарської продукції, а значить – поліпшенню стану робітників.

Націоналізація землі є найважливішим фактором концентрації сільськогосподарського виробництва, зосередження його в руках великих сільськогосподарських підприємств, подолання істотних розходжень між містом і селом, суттєвого підвищення культури сільського населення.

Питання для самоконтролю

1. У чому відмінність земельної ренти від орендної плати?
2. Які два види монополії в сільському господарстві?
3. У чому причини, умови, і джерело диференціальної ренти І і ІІ?
4. Чи існує нині в розвинутих країнах абсолютна рента?
5. Чому капіталістична земельна рента гальмує розвиток сільського господарства?

Частина III

ЕКОНОМІЧНИЙ РІСТ І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОГРЕС

Тема 15. ВІДТВОРЕННЯ І ОБІГ ВСЬОГО СУСПІЛЬНОГО КАПІТАЛУ

1. Індивідуальний і суспільний капітал, проблема відтворення.
2. Річний продукт суспільства і його форми.
3. Просте відтворення і проблема реалізації суспільного продукту.
4. Умови реалізації суспільного продукту при розширеному відтворенні.
5. Національний доход.

1. Індивідуальний і суспільний капітал, проблема відтворення

У попередніх темах ми розглядали процес капіталістичного відтворення як єдність виробництва і обігу, й у зв'язку з цим виявили роль і функції окремих частин капіталу, що відокремилися – продуктивного, торгового, грошового. Тепер слід перейти до вивчення процесу відтворення всього суспільного капіталу як єдиного цілого.

Суспільний капітал являє собою сукупність, складне переплетення індивідуальних капіталів, кожний з яких здійснює свій процес відтворення (відтворення індивідуального капіталу). Але між індивідуальними капіталами існує система зв'язків, що не може бути охоплена

процесом відтворення окремих капіталів. Тому політична економія досліджує, поряд з відтворенням індивідуального капіталу, відтворення усього суспільного капіталу.

Між процесом відтворення індивідуального капіталу і всього суспільного капіталу існує не просто кількісне розходження, але й істотне, якісне. Уже відзначалося, що суспільний капітал являє собою сукупність індивідуальних капіталів, але ця сукупність має свої особливі риси, ознаки і закономірності відтворення, відмінні від індивідуального капіталу.

При розгляді відтворення індивідуального капіталу приймається до уваги тільки його вартісна структура, що включає постійний і змінний капітал, а також додаткову вартість. Що стосується відтворення усього суспільного капіталу, то тут, поряд з вартісною структурою, особливого значення набуває його склад за натурально-речовою формою. Цим визначаються і різні місця проблеми реалізації. Коли мова йде про відтворення індивідуального капіталу, то справа зводиться до перетворення його товарної форми в грошову. Інша картина при аналізі відтворення всього суспільного капіталу. Тут проблема реалізації полягає в тому, щоб з'ясувати, яким чином спожиті у виробництві різні частини капіталу відшкодовуються не тільки по вартості, але і за своєю натурально-речовою формою із сукупного річного продукту, і як цей процес переплітається зі споживанням додаткової вартості капіталістами, і заробітною платою найманими робітниками.

Уперше ця проблема привернула увагу знаменитого французького економіста Франсуа Кене, що розробив у 1758 році "Економічну таблицю", у якій була зроблена перша спроба розглянути рух усіх частин річного продукту нації. Хоча її автору і не вдалося остаточно розв'язати проблему відтворення річного продукту, але вже сама спроба її вирішення була геніальною. Надалі серйозною перешкодою науковій розробки цього питання була так звана "догма Сміта", відповідно до якої вартість усього річного продукту складається винятково з доходів, що включають суму заробітної плати і прибутку. А. Сміт не враховував, таким чином, наявність постійного капіталу у вартості річного продукту, що, на його думку, також розпадається на заробітну плату і прибуток. Це помилкове уявлення стало результатом нерозуміння Смітом двоїстого характеру втіленої в товарах праці. Він вважав, що праця товаровиробника створює тільки нову вартість, не враховуючи, що вона одночасно зберігає і переносить на готовий продукт і вартість спожитих засобів виробництва. Таким чином, Сміт не міг зрозуміти, що вартість річного продукту складається з трьох частин, тоді як робочий день складається тільки з двох частин – необхідного і додаткового ча-

су. Ця помилка Сміта, яку успадковували його послідовники, стала головною перешкодою наукової розробки питання про відтворення всього суспільного капіталу. От чому наукове рішення цього питання припускало необхідність керуватися концепцією про двоїстий характер праці товаровиробника. "Догма Сміта" виключала можливість обліку продуктивного споживання, а значить і облік у суспільному продукті тієї його частини, за рахунок якої здійснюється це споживання, тобто засобів виробництва.

Глибока наукова розробка цієї проблеми, здійснена К. Марксом, виходила з необхідності подолання "догми Сміта". Це знайшло своє вираження в двох основних положеннях, що лежали в основі теорії відтворення всього суспільного капіталу: по-перше, весь річний суспільний продукт, подібно продукту індивідуального капіталу, по вартості розпадається на вартість спожитого постійного, змінного капіталу і додаткової вартості; по-друге, за своєю натурально-речовою формою річний продукт складається з результатів виробничої діяльності двох підрозділів суспільного виробництва – із продукту першого підрозділу, у якому створюються засоби виробництва, і продукту другого підрозділу, у якому створюються предмети споживання.

2. Річний продукт суспільства і його форми

Основним узагальнюючим показником результатів річного відтворення суспільного капіталу є валовий національний продукт (ВНП). Розглянемо, що він собою представляє і які методи його обчислення. ВНП виступає сумою економічної діяльності суспільства протягом даного року і містить у собі сукупність продуктів і послуг виробничого і невиробничого призначення. Вартість ВНП містить у собі вартість спожитих річною працею засобів виробництва, перенесену у вартість річного продукту, і знову створену вартість. Це можна виразити формулою: $w = c + v + m$.

За натурально-речовою формою ВНП містить у собі засоби виробництва і предмети споживання. І, відповідно до цього, усе суспільне виробництво поділяється на два підрозділи – виробництво засобів виробництва і виробництво предметів споживання.

У господарській практиці поряд з валовим національним продуктом обчислюють і валовий внутрішній продукт (ВВП). Розходження між цими показниками зводяться до наступного. У ВНП враховується вся продукція національного виробництва (матеріального і нематеріального) незалежно від місця її виробництва. А у ВВП включають лише продукт, зібраний всередині даної країни вітчизняними ви-

робниками і частково спільними підприємствами з іноземними партнерами.

За методикою ж ООН валовий національний продукт розраховують шляхом додавання до кінцевої продукції усіх валових інвестицій, включаючи амортизаційні відрахування. У нього включають і суму всіх державних витрат на покупку товарів.

Ще одним узагальнюючим показником річного процесу відтворення є чистий національний продукт (ЧНП). Він містить у собі тільки знову створену вартість $v + m$ і не включає перенесену вартість спожитого постійного капіталу.

У минулому в статистичній практиці в нашій країні основним показником, що характеризував обсяг створеного річною працею продукту, був показник валового суспільного продукту (ВСП), обчисленого заводським методом, який можна проілюструвати наступним прикладом:

Таблиця 1

Послідовні стадії виробництва	Перенесена вартість			Нова вартість	Вартість продукту
	сировини та матеріалів	амортизації	загальної		
1 стадія	10	10	20	80	100
1 »	100	10	110	100	210
2 »	210	10	220	100	320
3 »	320	10	330	220	550
Вартість продукції	640	40	680	500	1180

У табл. 1 продемонстровані чотири послідовні стадії суспільного виробництва. При цьому перша стадія відповідає видобувній промисловості, у якій споживається 10 од. сировини і матеріалів, які є на початок року, 10 од. дорівнюють зношуванню основних фондів, знову створена вартість складає 80 од., а вартість усього продукту – 100 од. Весь продукт цієї стадії входить, як предмети праці в наступну стадію виробництва, і, як це видно з табл. 1, уся його вартість, поряд з вартістю зношення основних фондів другої стадії, утворює перенесену вартість не тільки продукту другої стадії, але всього суспільного продукту. Оскільки знову створена вартість у другій стадії дорівнює 100 од., то вартість продукту цієї стадії складає 210 од. Ці 210 од. вартості разом з вартістю зносу основних фондів у третій стадії утворюють перенесену вартість у складі продукту цієї стадії й у той же час елемент перенесеної вартості в складі всього суспільного продукту і т. д.

Як видно з таблиці, вартісна структура продукту, дорівнюючого 1180 од., складається з $680c + 500(v + m)$. Але як утворився вартісний обсяг фонду відшкодування у 680 од? Він утворився за допомогою повторного обліку тих самих вартісних елементів. У нашому прикладі повторно врахована вартість дорівнює 680 од. Така практика істотно спотворювала результати річного виробництва.

3. Просте відтворення і проблема реалізації суспільного продукту

Проблема, що постала перед дослідженням відтворення капіталу, полягає в тому, щоб виявити, яким чином спожитий у річному періоді основний капітал відшкодовується із сукупного річного продукту, як по вартості, так і по його натурально-речовій формі, і як це відшкодування переплітається з особистим споживанням класів підприємців і найманих робітників. Для вирішення цієї складної задачі необхідно вдатися до ряду наукових припущень. По-перше, можна припустити, що весь основний капітал, авансований на виробництво, цілком споживається і відшкодовується протягом року; по-друге, передбачається чистий капіталізм, тобто суспільство складається тільки з капіталістів і найманих працівників; по-третє, передбачається рівність між цінами і вартостями товарів. Це цілком виправдано, тому що сума цін і сума вартостей у суспільному масштабі збігаються; по-четверте, передбачається відсутність зовнішньої торгівлі, оскільки експорт і імпорт товарів у межах всієї аналізованої системи компенсують один одного. Подібні припущення є застосуванням методу абстрагування при вивченні суспільно-економічних явищ і процесів.

Почнемо розгляд проблеми відтворення всього суспільного капіталу з аналізу простого відтворення і з'ясування умов реалізації при ньому.

Нагадаємо, що під простим відтворенням розуміється таке відтворення, при якому вся додаткова вартість надходить у фонд особистого споживання підприємця. Проілюструємо умови реалізації річного продукту при простому відтворенні на умовному прикладі. Припустимо, що на початку року продуктивний капітал I підрозділу дорівнює $4000c + 1000v$, а під кінець року утворюється річний продукт, що включає по вартості $4000c + 1000v + 1000m = 6000$; у другому підрозділі на початку року продуктивний капітал дорівнює $2000c + 500v$, а наприкінці року річний продукт включає $2000c + 500v + 500m = 3000$. У схемі простого відтворення це виглядає так:

$$\left. \begin{array}{l} \text{I. } 4000c + 1000v + 1000m = 6000 \\ \text{II. } 2000c + 500v + 500m = 3000 \end{array} \right\} 9000$$

Як же буде відбуватися реалізація річного продукту і відшкодування спожитого капіталу. Почнемо з постійного капіталу I підрозділу. На початку року він складався з маси засобів праці і предметів праці, що споживалися протягом усього року. Це споживання було продуктивним, тобто за допомогою наявних засобів праці перероблялися предмети праці і виготовлявся готовий продукт. Якщо кількість предметів праці на початку року була достатня для споживання протягом усього року, тоді з виробленого річного продукту буде виділена частина знову створених предметів праці для відшкодування спожитих по вартості і за натурально-речовою формою. Аналогічно виглядає справа і з засобами праці, що також будуть відшкодовані з річного продукту по вартості і за натурально-речовою формою.

Якщо ж запас предметів праці, що були на початку року, недостатній для всього року, то вони відшкодовуються частинами протягом усього року за схемою обміну постійного капіталу на постійний капітал у межах I підрозділу. Наприклад, якщо на шахті при вугледобутку кількість металевих кріплень недостатня для того, щоб забезпечити весь річний видобуток, тоді частина вугілля, добутого цього року, обмінюється на ці кріплення, які виробляються на металургійному заводі. У такий спосіб відбувається відшкодування цієї частини оборотного капіталу. Таким чином, з річного продукту I підрозділу (6000) 4000 йдуть на відшкодування постійного капіталу цього ж підрозділу, тобто самі себе відшкодовують по вартості і натурально-речовій формі. Розглядаючи питання про відшкодування постійного капіталу I підрозділу, необхідно мати на увазі, що при певних обставинах тут виникає повторний рахунок елементів знову створеної вартості цього ж підрозділу, що включаються до складу його постійного капіталу. При визначенні реального обсягу національного продукту цей повторний рахунок не повинний виключатися. Враховуватися повинна тільки зміна вартості засобів праці, тобто амортизація і додана вартість або вартість кінцевого продукту. Ця частина сукупного річного продукту реалізується в межах самого I підрозділу за схемою обміну постійного капіталу на постійний капітал.

Перейдемо тепер до розгляду реалізації продукції II підрозділу, який виробляє предмети особистого споживання. Відзначимо, що й у складі продукції II підрозділу є така частина, яка реалізується в межах цього ж підрозділу. Мова йде про знову створену вартість II підрозділу, що включає заробітну плату робітників і прибуток капіталістів цього

го ж підрозділу. Ці частини нової вартості надходять на придбання предметів особистого споживання, виготовлених у цьому ж II підрозділі, тобто шляхом обміну усередині нього. У підсумку є дві частини сукупного річного продукту, що ще повинні бути реалізовані, тобто, відшкодовані по вартості і натурально-речовій формі. До них відносяться знову створена вартість I підрозділу і перенесена вартість II підрозділу, тобто $I(v + m)$ і IIc . Ці частини річного продукту відшкодовуються по вартості і натурально-речовій формі шляхом взаємного обміну між підрозділами.

Справа в тім, що частина вартості продукту I підрозділу – $v + m$ речовинно складається з засобів виробництва, а по вартості вона призначається на придбання предметів особистого споживання. Навпаки, у складі річного продукту II підрозділу є частина, за рахунок вартості якої повинні бути відшкодовані засоби виробництва, спожиті цим підрозділом, тобто $2000c$. Внаслідок цього здійснюється обмін перенесеної вартості в складі продукту II підрозділу і знову створеної вартості продукту I підрозділу, тобто $I(v + m)$ обмінюється на IIc .

Завдяки цьому забезпечується повна реалізація всього річного продукту I і II підрозділів. Сформулюємо умови реалізації при простому відтворенні:

$$1. I(v + m) = IIc.$$

Це основна умова, з якої випливають похідні умови:

$$2. I(c + v + m) = I c + IIc;$$

$$3. II(c + v + m) = I(v + m) + II(v + m).$$

4. Умови реалізації суспільного продукту при розширеному відтворенні

Перейдемо тепер до розгляду умов реалізації при розширеному відтворенні. Розвинутій ринковій економіці притаманне розширене відтворення або нагромадження капіталу. У зв'язку з цим необхідно вивчити умови реалізації річного суспільного продукту при розширеному відтворенні. При цьому необхідно враховувати дві попередніх умови. По-перше, якщо для простого відтворення головною умовою реалізації є рівність $I(v + m) = IIc$, то вихідною передумовою переходу до розширеного відтворення є нерівність $I(v + m) > IIc$. По-друге, щоб перейти до схем розширеного відтворення, необхідно провести перегрупування вартісного складу капіталу I і II підрозділів. Враховуючи попередні зауваження, запишемо вихідну схему процесу розширеного відтворення суспільного капіталу:

$$\left. \begin{array}{l} I. 4000c + 1000v + 1000m = 6000 \\ II. 1500c + 750v + 750m = 3000 \end{array} \right\} 9000.$$

Оскільки розширене відтворення передбачає капіталізацію частини додаткової вартості, то очевидно, що в I підрозділі частина виробленої додаткової вартості, припустимо 50%, буде використана, як фонд нагромадження у співвідношенні

$$4000c + 400c_m + 1000v + 100v_m + 500m_n = 6000.$$

Розмір нагромадження в I підрозділі визначає і розмір нагромадження в II підрозділі. Мова йде, насамперед, про збільшення постійного капіталу II підрозділу. Розміри цього збільшення обумовлені необхідністю обміну з I підрозділом, оскільки елементи постійного капіталу виробляються I підрозділом.

З огляду на те, що з річного продукту I підрозділу (6000) на відшкодування спожитого постійного капіталу цього ж підрозділу потрібно 4000 одиниць, а для розширення – ще додатково 400 одиниць, то нереалізованим залишиться 1600 одиниць. Вони можуть і повинні бути реалізовані шляхом обміну з II підрозділом. Для відшкодування спожитого постійного капіталу II підрозділу потрібно 1500 одиниць, отже, для його розширення є додатково ще 100 одиниць. Це значить, що з виробленої додаткової вартості II підрозділу у $750m$, для капіталізації можна направити $100cm$ плюс відповідно $50vm$. Тоді структура капіталу II підрозділу прийме наступний вигляд:

$$II. 1500c + 100cm + 750v + 50vm + 600mn = 3000.$$

Оскільки річний продукт I підрозділу виявляється цілком реалізованим, розглянемо тепер, як реалізується річний продукт II підрозділу. Насамперед, частина цього продукту реалізується усередині цього ж підрозділу. Капіталісти, залишивши в своєму розпорядженні після капіталізації частину додаткової вартості в сумі $600m$, витрачають на придбання предметів споживання, а наймані робітники цього підрозділу свою зарплату в сумі $750v + 50vm$ також витрачають на предмети споживання. Таким чином, усередині II підрозділу реалізується з його річного продукту предметів споживання на суму 1400. Частина цього продукту, що залишилася, дорівнює 1600. Вона і повинна бути реалізована шляхом обміну з I підрозділом. Капіталісти I підрозділу частину, що залишилася після капіталізації додаткової вартості в сумі $500m$ витрачають на придбання предметів споживання, робітники ж цього підрозділу свою зарплату, у сумі $1000v + 100vm$ також затрачують на предмети споживання, а загалом капіталісти і робітники I підрозділу купують з річного продукту II підрозділу предмети споживання на суму 1600, тобто на таку

ж величину, на яку підприємці II підрозділу купують необхідні їм засоби виробництва з річного продукту I підрозділу.

Тоді розміщення сукупного продукту, змінене з метою нагромадження прийме наступний вигляд:

$$I \quad 4400c + 1100v + 500m = 6000$$

$$II \quad 1600c + 800v + 600m = 3000.$$

А на кінець року картина буде такою:

$$\left. \begin{array}{l} I. \quad 4400c + 1100v + 1100m = 6600 \\ II. \quad 1600c + 800v + 800m = 3200 \end{array} \right\} 9800.$$

У наступному році розширене відтворення річного продукту матиме такий вигляд: з виробленої додаткової вартості I підрозділу піде на нагромадження знову 50%, тобто 550*m*. Ця частина додаткової вартості розподіляється в такій пропорції: 440*cm* + 110*vm*. Для відшкодування спожитого постійного капіталу I підрозділу потрібно з річного продукту цього ж підрозділу на суму 4400*c*, а на його розширення – додатково ще 440*cm*, а всього на суму 4840. Залишається нереалізованою частина річного продукту I підрозділу в сумі 1760, що може і повинна бути реалізована шляхом обміну з II підрозділом. Капіталізована ж частина додаткової вартості, що йде на збільшення змінного капіталу I підрозділу, приєднується до функціонуючого змінного капіталу й обмінюється на предмети споживання.

В другому підрозділі для відшкодування спожитого постійного капіталу потрібно 1600*c*, але I підрозділ пред'являє попит на предмети споживання 1760, тому II підрозділ має розширити своє виробництво за рахунок капіталізації частини своєї додаткової вартості. При цьому розширюватися буде не тільки постійний капітал, але і змінний. Отже, для розширення капіталу II підрозділу, з I підрозділу потрібно придбати ще 160*c*. Виходить, із виробленої додаткової вартості II підрозділу в сумі 800*m* піде на капіталізацію 160*cm*, а 80*vm* буде спрямовано на збільшення змінного капіталу II підрозділу. Тим самим річний продукт I підрозділу буде цілком реалізованим. Як же буде відбуватися реалізація річного продукту II підрозділу? Капіталісти цього підрозділу придбають на суму додаткової вартості 560*m*, що залишилася в їх руках, предмети споживання, а робітники II підрозділу свою зарплату 800*v* + 80*vm* також затратять на предмети споживання. Отже, з річного продукту II підрозділу усередині нього реалізується 1440 одиниць. Частина річного продукту II підрозділу, що залишилася, на суму 1760 одиниць може і повинна бути реалізована шляхом обміну з I підрозділом. Таким чином, з річного продукту I підрозділу 1760 одиниць вартості засобів виробництва реалізується в II підрозділі, і на таку ж суму частина річ-

ного продукту II підрозділу у вигляді предметів споживання реалізується в I підрозділі.

Під кінець року схема розширеного відтворення річного продукту прийме наступний вид:

$$\left. \begin{array}{l} I. \quad 4840c + 1210v + 1210m = 7260 \\ II. \quad 1760c + 880v + 880m = 3520 \end{array} \right\} 10780$$

Які ж умови переходу від простого відтворення до розширеного, тобто нагромадження капіталу? Якщо умовою простого відтворення є рівність, то умовою розширеного відтворення є нерівність $I(v + m) > IIc$. Це пояснюється тим, що в умовах розширеного виробництва вся додаткова вартість не може обмінятися на предмети споживання і бути особисто спожитою, тому що частина її повинна капіталізуватися. Таким чином, перетворивши вищевідзначену нерівність у рівність, отримуємо першу умову реалізації:

$$1) \quad I(v + vm + mn) = II(c + cm),$$

а інші умови будуть виглядати так:

$$2) \quad I(c + v + m) = I(c + cm) + II(c + cm);$$

$$3) \quad II(c + v + m) = I(v + vm + mn) + II(v + vm + mn).$$

Дотримання цих умов забезпечує нормальний процес розширеного відтворення всього суспільного капіталу.

З вищевикладеного зробимо короткі висновки:

1. Реалізація сукупного суспільного продукту капіталістичного суспільства можлива як при простому, так і при розширеному відтворенні в умовах чистого капіталізму, тобто без некапіталістичного середовища і зовнішніх ринків. Висновок цей має фундаментальне значення, оскільки в історії економічної думки існували теорії, начебто без зовнішніх ринків і некапіталістичного середовища капіталізм неможливий. Зокрема, такого погляду дотримувалися російські ліберальні народники, які заперечували на цій підставі можливість розвитку капіталізму в Росії наприкінці XIX століття. Вони вважали, що, оскільки Росія вступила на шлях капіталістичного розвитку, й оскільки в результаті руйнування селянства внутрішній ринок для капіталістичної промисловості підірваний, а зовнішні ринки вже зайняті іншими більш розвинутими країнами, можливість прогресивного розвитку капіталістичних відносин у Росії відсутня. Навіть такі мислителі як Р. Люксембург, допускали в розглянутому питанні помилки, переоцінюючи значення некапіталістичного середовища.

2. З теорії відтворення органічно випливає положення про те, що ринок аж ніяк не являє собою попередньої умови для існування і роз-

витку капіталістичного виробництва, а він виникає і функціонує як внутрішній елемент самого розвитку капіталізму. Інакше кажучи, ринок є не наслідком розвитку капіталізму, а його органічною складовою частиною.

3. Внутрішній ринок, як випливає з теорії відтворення, формується насамперед за рахунок розвитку виробництва засобів виробництва, а потім – розвитку виробництва предметів споживання, а також шляхом перетворення в товар робочої сили.

4. Теорія відтворення суспільного капіталу виявляє специфічні закономірності співвідношення виробництва й особистого споживання. Вона показує, що зростання виробництва припускає і ріст особистого споживання, що виробництво залежить від особистого споживання. Однак, ця залежність не безпосередня, а опосередкована. Це означає, що виробництво у певних межах може розвиватися незалежно від особистого споживання. Однак, якщо перейти межі міри, то особисте споживання виявляється фактором, що, у кінцевому рахунку, визначає виробництво, впливаючи на його обсяги. Саме тому кінцевою причиною економічних криз є обмежене споживання народними масами вироблених товарів. Тим часом, в історії економічної думки ХХ ст. існувала така теоретична позиція, яка взагалі заперечувала будь-який вплив особистого споживання на розвиток виробництва. Так, наприклад, М. Туган-Барановський дотримувався погляду, відповідно до якого особисте споживання не може впливати на розвиток виробництва. Він у цьому зв'язку стверджував, що якби рівень особистого споживання наблизився до нульової оцінки, то це ніяк не вплинуло б на розвиток виробництва, якби тільки воно здійснювалося пропорційно. Він при цьому зовсім не враховував, що стан особистого споживання є одним з факторів пропорційного розвитку.

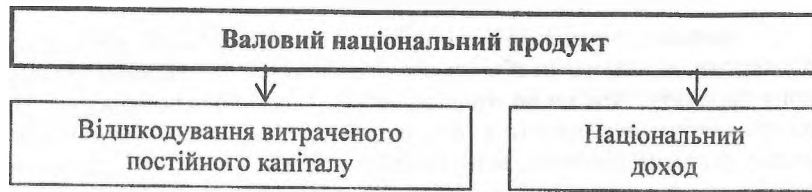
5. Схеми, що ілюструють умови реалізації при простому і розширеному відтворенні показують, що в умовах розширеного відтворення більш швидкими темпами розвивається виробництво засобів виробництва для виробництва засобів виробництва, тобто І с. За ним – виробництво засобів виробництва для виробництва предметів споживання і найбільш повільними темпами росте виробництво предметів споживання. Це не означає, що переважне зростання виробництва засобів виробництва є споконвічною абсолютною закономірністю. Навпаки, це характерно для епохи індустріалізації, утвердження індустріального суспільства. В умовах уже сформованої високорозвиненої економіки виробництво предметів споживання в окремі періоди може випереджати виробництво засобів виробництва.

Виявлені закономірності простого і розширеного відтворення показують, які умови необхідні для нормального відтворення суспільного продукту. Але це не означає, що ці умови завжди присутні. Навпаки, необхідно виходити з того, що вони є тими стрижнями, навколо яких у реальній дійсності відбуваються постійні коливання, диспропорції і періодичні порушення нормального ходу відтворення. Теорія суспільного відтворення К. Маркса формулює закономірності, що визначають пропорції різних елементів суспільного продукту, але ця теорія не стверджує, ніби ці закономірності постійно реалізуються в ході кінцевого відтворення. У цьому відношенні ці закономірності нічим не відрізняються за способом своєї дії від інших законів капіталістичного способу виробництва. Візьмемо, наприклад, закон вартості, відповідно до якого ціна товару повинна реалізувати його вартість. Але в реальній дійсності ціна збігається з вартістю лише як виняток. Загальним же правилом є відхилення ціни від вартості, її зниження і підвищення. Але саме в цьому і виявляє свою дію закон вартості. Інакше кажучи, він діє через постійні коливання цін. Аналогічним чином діють й інші закони капіталістичного способу виробництва, наприклад, закон середнього прибутку. Іншими словами, уся система економічних законів цього способу виробництва діє через нездійснення, за допомогою коливань і криз. Аналогічним чином діє і система законів відтворення суспільного капіталу. От чому трактування теорії відтворення як теорії пропорційності, яка ніби властива розвитку ринкової економіки, є помилковим.

5. Національний дохід

Однак розгляд проблеми відтворення річного продукту суспільства буде неповним без з'ясування питань про національний дохід, його сутність, фактори росту, розподіл і перерозподіл.

Валовий національний продукт є найбільш загальним показником суспільного відтворення. Більш конкретним і особливо важливим показником виступає національний дохід (НД). Визначимо, насамперед, його зміст. Національний дохід являє собою знову створену річною працею суспільства вартість. Він містить у собі змінний капітал (v) і додаткову вартість (m). Отже, національний дохід – частина національного продукту за винятком відшкодування витрачених для його створення засобів виробництва. Схематично це виглядає так, як показано на мал. 1.



Мал. 1

Національний дохід створюється продуктивною працею суспільства у всіх сферах суспільного виробництва. Специфічно капіталістична праця означає, що вона обмінюється на капітал, а не на дохід і створює додаткову вартість і капітал. Цей вид найманої праці і називається продуктивним. "Актор, наприклад, і навіть клоун, є, відповідно до цього, продуктивним працівником, якщо він працює за наймом у капіталіста..., якому він повертає більше праці, ніж одержує від нього у формі заробітної плати; тим часом дрібний кравець, що приходить до капіталіста додому і лагодить йому штани, створюючи для нього тільки споживну вартість, є непродуктивним працівником"¹. Хоч останнім часом у вітчизняній і західній літературі висловлюється думка про те, що всяку працю необхідно вважати продуктивною, її, однак, навряд чи можна визнати переконливою, тому що, як відомо, в Україні істотно збільшилася кількість чиновників, що поглинають значну частину бюджету і не тільки нічого не додають до національного "пирога", але й нерідко стримують підприємницьку діяльність.

В сучасних умовах у розвинутих країнах у національний дохід включаються результати матеріального і нематеріального виробництва, у тому числі і сфери послуг. Розглядаючи його, виходячи зі структури суспільної праці, видно, що національний дохід є результатом як необхідної, так і додаткової праці, витраченої протягом року, і містить у собі необхідний і додатковий продукт.

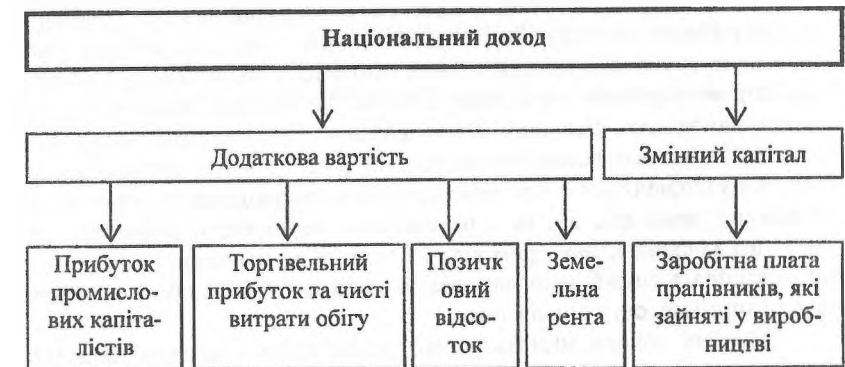
Найважливіше значення для оцінки економічного росту має динаміка національного доходу. Основними факторами росту національного доходу є такі: по-перше, збільшення обсягу живої праці, застосованої в суспільному виробництві, скорочення його непродуктивних витрат і збитків; по-друге, підвищення продуктивності праці. Обмовимося при цьому, що зростання маси живої праці і її продуктивності по-різному впливають на величину національного доходу. Збільшення маси живої праці збільшує її вартість. Що стосується продуктивності праці, то вона впливає на динаміку фактичного обсягу національного

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 26, ч. I, с. 139.

доходу, тобто на кількість споживних вартостей, які входять у нього, не змінюючи їх вартості. Однак, в одному відношенні продуктивність праці виступає як фактор росту вартісної величини національного доходу, оскільки в результаті її росту скорочуються у вартісному обсязі валового продукту розміри фонду відшкодування. По-третє, важливим фактором росту національного доходу є економія матеріальних витрат – економія сировини, матеріалів, палива, електроенергії, більш ефективне використання устаткування тощо. Усе це знов-таки сприяє скороченню фонду відшкодування і тим самим збільшує іншу частину валового продукту, тобто національний дохід.

Необхідно розрізнити національний дохід, вироблений і використаний. Для отримання останнього треба відняти від виробленого національного доходу втрати і негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу.

Проблема національного доходу не завершується його виробництвом, а тільки починається з цього. Потім настає його розподіл, перерозподіл і використання. Розподіл національного доходу може бути проілюстровано наступною схемою:



Мал. 2

Необхідно розрізнити первинний розподіл національного доходу і його наступний рух та перерозподіл. Причому, необхідно мати на увазі, що механізм розподілу і перерозподілу національного доходу піддається істотному впливу ціноутворення, змін господарської кон'юнктури, грошового обігу й інших факторів.

Первинний розподіл національного доходу, у результаті якого утворюються первинні доходи різних верств населення – заробітна плата, прибуток, відсоток, рента, ще недостатній для забезпечення всіх

суспільних і особистих потреб. Первинний розподіл виражає безпосередній зв'язок процесу розподілу з процесом виробництва. Тому утворювані при первинному розподілі доходи – заробітна плата, прибуток, відсоток і рента – безпосередньо пов'язані з виробництвом і надходять у розпорядження суб'єктів, що хазяйнують.

Але необхідно мати на увазі, що значна частина населення, у тому числі, яка знаходиться в непрацездатному віці, особистої участі у виробничому процесі не приймає, а тому і не може брати участі у привласненні результатів первинного розподілу національного доходу. Для забезпечення потреб цієї частини населення, а також деяких інших суспільних потреб, безпосередньо не пов'язаних із процесом виробництва (у тому числі, і зміцнення обороноздатності країни), приходится прибігати до перерозподілу національного доходу. У цьому велику роль відіграють бюджетна, податкова, кредитна системи і ціноутворення, за допомогою яких здійснюється перерозподіл національного доходу. От чому процес його перерозподілу робить такий величезний вплив на стан економіки і життя населення.

Розглядаючи розподіл національного доходу, необхідно розрізняти доходи основні і похідні, первинні і вторинні. До основних доходів відносяться доходи безпосередніх суб'єктів виробництва – робітників, підприємців, землевласників. До похідних – всі інші доходи, джерелом яких є основні (доходи людей, зайнятих у невиробничій сфері). Інша справа первинні і вторинні доходи. До перших відносяться всі доходи, що входять складовими елементами в ціни товарів, незалежно від того, є вони основними чи похідними, а до других – усі похідні доходи, що утворюються в процесі перерозподілу національного доходу. Наприклад, деякі доходи, які є результатом первинного розподілу, разом з тим за своїм характером відносяться не до основних, а до похідних – зарплата службовців, що обслуговують процеси обігу капіталу, доходи торгових службовців тощо.

Похідні доходи містять у собі також прямі і непрямі податки. Усякі податки є знаряддям перерозподілу національного доходу. Прямі податки являють собою відрахування з отриманих первинних доходів, тобто утворюються уже внаслідок його перерозподілу. Непрямі податки (акцизи, мита й ін.) пов'язані з подальшим перерозподілом національного доходу. У результаті цього складаються кінцеві доходи всіх верств населення.

Внаслідок процесів розподілу і перерозподілу національного доходу складається структура його кінцевого використання, що може бути представлена в такий спосіб:

- по-перше, особисте споживання працівників матеріального і нематеріального виробництва;
- по-друге, особисте споживання працівників підприємств і установ невиробничого призначення, і утримання самих цих підприємств і установ;
- по-третє, особисте споживання підприємців, землевласників, торгівців, банкірів, що безпосередньо не беруть участь у виробничому процесі;
- по-четверте, покриття чистих витрат обігу;
- по-п'яте, військові витрати;
- по-шосте, витрати на виробниче нагромадження;
- по-сьоме, витрати на капітальне будівництво невиробничого призначення.

Питання для самоконтролю

1. Чим відрізняється суспільний капітал від індивідуального?
2. Які основні форми річного продукту суспільства?
3. У чому сутність проблеми реалізації суспільного капіталу?
4. Результатом чого є неповне чи недостатнє відтворення?
5. Які умови реалізації при розширеному відтворенні?
6. Як розподіляється і перерозподіляється національний дохід?
7. Які фактори росту національного доходу?

Тема 16. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І ЙОГО ФАКТОРИ. ЕКОНОМІЧНІ КРИЗИ І ЦИКЛИ

1. Економічне зростання, його типи і фактори.
2. Інвестиції та економічне зростання.
3. Циклічний характер капіталістичного відтворення.
4. Формальні можливості економічних криз.
5. Неминучість економічних криз і їх причини.
6. Сутність і особливості економічних криз.
7. Періодичність економічних криз та їх матеріальна основа.
8. Аграрні кризи і їх особливості. Структурні кризи.
9. Роль криз у розвитку ринкового господарства.

1. Економічне зростання, його типи і фактори

Термін "економічне зростання" використовується для характеристики розвитку національних економік і міждержавних порівнянь. Оцінка діяльності керівних органів країни проводиться із залученням показників динаміки економічного зростання. Під економічним зростанням прийнято розуміти позитивну зміну результатів функціонування продуктивних сил країни. Кінцевою метою економічного зростання є особисте і продуктивне споживання.

Існують два основних типи економічного зростання. По-перше – екстенсивний тип. Його сутність полягає в тому, що збільшення обсягу виробництва матеріальних благ і послуг досягається за рахунок використання більшої кількості факторів виробництва: засобів виробництва і працівників. По-друге, – інтенсивний тип, який характеризується тим, що приріст виробництва здійснюється за рахунок використання більшої кількості вироблених факторів виробництва, головним чином за рахунок НТП.

У чистому виді екстенсивного чи інтенсивного типу економічного зростання не існує. Завжди – у більшій чи меншій мірі – має місце переважно екстенсивний чи інтенсивний тип економічного зростання. Прийнято відносити економічне зростання до того, чи іншого типу за питомою вагою приросту товарів за рахунок кількісного, чи якісного зростання його факторів. За наближеними даним приріст національного до-

ходу в розвинутих країнах більш ніж на половину забезпечується за рахунок інтенсивних факторів. Тому зазвичай говорять про переважно інтенсивний чи переважно екстенсивний тип економічного зростання.

Можлива й інша класифікація економічного зростання. Прийнято розрізняти економічне зростання різних держав за високими чи низькими темпами. Причому проблема визначення величини оптимальних темпів економічного зростання – одна з найбільш складних в економічній теорії, тому що темпи залежать від великої кількості факторів, серед яких найбільш важливим виступає НТП.

Що стосується оцінки економічного зростання в кількісному відношенні, то статистичні органи використовують такі показники, як валовий національний продукт (ВНП) і національний доход (НД). Але в сучасних умовах ці показники недостатні. Їх варто доповнити показниками якості ВНП і якості життя.

Економічне зростання, його темпи, масштаби і якість визначаються рядом факторів, до яких можна віднести такі. По-перше - природні ресурси; по-друге, трудові ресурси; по-третє, основний капітал; по-четверте, науково-технічний прогрес; по-п'яте, сукупний попит суспільства. Кожний з цих факторів постійно змінюється в залежності від інших і виконує різні функції впливу на економічне зростання. Відзначені фактори іноді називають факторами безпосереднього впливу на економічне зростання. Існує ще значна кількість факторів непрямого впливу на нього. Так, наприклад, попит на продукцію в значній мірі залежить від рівня заробітної плати, реальна величина якої визначається боротьбою при укладанні колективних договорів, фіскальною політикою держави, схильністю населення до заощадження, що дозволяє збільшити нагромадження капіталу, тобто інвестиції, про що мова йшла в попередніх розділах.

2. Інвестиції й економічне зростання

Інвестиції по-різному можуть впливати на суспільне виробництво. Одні інвестиції ведуть переважно до економії праці і до зростання капітальних витрат. Вони є працезберігаючими і призводять до зростання прибутку відносно заробітної плати. Інші інвестиції зменшують суму капіталу в більшій мірі, ніж праці. Вони є капіталозберігаючими. Їх результатом є відносно більше зростання заробітної плати в порівнянні з прибутком. Як правило, переважають інвестиції, спрямовані на економію відносних витрат живої праці. Це дозволяє не тільки підвищити ефективність виробництва, але і вирішувати багато соціальних проблем, пов'язаних з поліпшенням умов і змісту трудової діяльності.

Можна виділити такі основні тенденції економічного зростання у функції інвестицій, що матеріалізують досягнення НТП:

1. Зростання капіталоозброєності відбувається в умовах швидкого зростання населення і відносно повільного нагромадження капіталу.

2. Економічне зростання здійснюється в умовах тенденції підвищення реальної заробітної плати.

3. Співвідношення заробітна плата – загальний дохід на власність тривалий час змінюється незначно.

4. У рамках промислових циклів норма прибутку не зазнає істотних змін.

5. Рівень прибутку не показує повільного зростання, а зміни, що відбулися, обумовлені НТР, призвели до того, що почали одночасно діяти тенденції підвищення капіталовіддачі, продуктивності праці і зменшення матеріаломісткості.

6. Питома вага заощаджень в обсязі національного виробництва тривалий час майже не змінюється. При цьому іноземні інвестиції істотного впливу не мали.

7. У результаті використання досягнення НТП ВНП збільшувався в середньому приблизно однаковими темпами. Причому, останні десятиліття ці темпи були вищими, ніж зростання капіталу і праці, що є яскравим вираженням підвищення ефективності виробництва.

У сучасних умовах можна виділити дві групи факторів, які визначають динаміку економічного зростання. По-перше, якісні зміни факторів, обумовлених матеріалізацією досягнень НТР; і, по-друге, – деяка зміна пріоритетів з метою економічного зростання, що призводить до коректування структури сукупного попиту. Що стосується першої групи факторів, то необхідно відзначити значну зміну тенденції матеріаломісткості. Ще недавно витрати сировини й енергоресурсів збільшувалися паралельно зі зростанням обсягу промислового виробництва. Нині їх динаміка почала відставати від останнього, хоч цього не можна сказати про динаміку капіталовіддачі. Це обумовлено введенням в експлуатацію значних капітальних фондів, що забезпечують охорону навколишнього середовища. Щодо другої групи факторів необхідно відзначити, що в сучасну епоху, коли в наслідок появи нових виробництв – виробництво побутової електронної техніки, персональних ЕОМ тощо – з'явилася якісно нова тенденція суспільного розвитку, яка втілюється в зміні сукупного попиту. Вона характеризує яскраво виражену соціалізацію виробництва і виражається в тенденції підвищення реальної заробітної плати, скороченні робочого і збільшенні вільного часу, збільшенні власності працюючих і багатьох інших фактах.

Багато економістів у впливі НТР на економічне зростання віддають пріоритет обсягу, структурі і якості інвестицій. Справа в тому, що за допомогою інвестицій матеріалізуються досягнення НТР. Тому необхідно збільшувати інвестиції в науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки (НДДКР). Оцінку інвестицій можна здійснювати по співвідношенню: продуктивність праці до основного капіталу на одного працівника.

На закінчення відзначимо, що в більшості економічно розвинутих країн значна частина інвестицій направляється у виробничу і невиробничу інфраструктури, а також в утворення, які покликані здійснювати підготовку працівників нового типу. Це призвело до значного підйому рівня підготовки і капіталоозброєності більшості категорій працівників.

3. Циклічний характер капіталістичного відтворення

Розвиток ринкової економіки, однак, не являє собою безупинний процес, який розвивається по зростаючій лінії, а періодично переривається економічними спадами і кризами. Внаслідок цього капіталістичне відтворення носить циклічний характер.

Починаючи з першої чверті XIX століття аж до наших днів, економіка розвинутих країн періодично переживає економічні спади і кризи. Уже з 1825 року, коли виникла перша економічна криза в Англії, весь подальший розвиток капіталізму характеризується періодично повторюваними економічними кризами, подібними до приступів хронічної хвороби.

Різкі порушення процесу суспільного відтворення мали місце й у минулі епохи. Вони виникали внаслідок стихійних лих, наприклад, посухи, неврожаю, масових хвороб і епідемій, воєн тощо. Але вони не носили систематичного і тим більше періодичного характеру і, як правило, викликалися не соціальними, а швидше природними катаклізмами. На відміну від них економічні кризи в умовах розвинутої ринкової економіки визначаються дією переважно соціальних факторів і мають чітко виражений закономірний характер.

Оскільки ці явища вносять у процес капіталістичного відтворення істотні зміни, які супроводжуються великими матеріальними і соціальними втратами, перед суспільством виникло завдання виявити походження цих явищ, знайти їх причину і відшукати спосіб пом'якшення їх руйнівних наслідків.

Насамперед, виникло завдання відшукати причини економічних криз.

4. Формальні можливості економічних криз

Порушення нормального ходу відтворення – це не випадкове, а внутрішньо властиве товарному господарству явище. Розглянемо, насамперед, деякі причини порушення безперервності процесу відтворення.

Перша причина порушення безупинного відтворювального процесу закладена ще у функції грошей, як засобу обігу. Як правило, у цій функції гроші виступають, як посередники в обігу товарів. Сам обіг складається з 2-х етапів: купівлі і продажу товарів, які можуть не збігатися один з одним у просторі і в часі. Власник товару *A* не може продати свій товар, якщо товаровиробник *B* його не купить. Але з іншого боку, власник товару *A*, продавши свій товар, не зобов'язаний купувати інший товар. Одержавши за свій товар гроші, він виходить зі сфери обігу, і тоді власники інших товарів не можуть реалізувати свої товари, перетворити їх у гроші, тому що ці гроші разом з товаровиробником *A* пішли зі сфери обігу. У такому випадку виробники, що не продали свої товари, не можуть продовжувати процес виробництва, вони змушені його призупинити. З цієї причини можуть виникнути перерви в процесі відтворення, тобто спад, що, однак, ще не є кризою. Це лише його формальна можливість. Для її перетворення в дійсність необхідна наявність більш глибоких причин, які у межах простого товарного виробництва ще не дозріли.

Крім того, необхідно мати на увазі, що в умовах простого товарного виробництва перетворення продукту в товар і товару в гроші не є об'єктивною закономірністю, яка впливає із самої структури простого товарного господарства.

Друга причина можливості криз полягає у функції грошей, як засобу платежу. Як відомо, гроші виконують цю функцію в системі кредитних відносин. Останні нормально функціонують тільки за умови своєчасного повернення взятих у кредит засобів. Однак, ця своєчасність може порушуватися, і нерідко позичальник вчасно не повертає кредиту борг. Тоді останній не в змозі продовжувати процес виробництва. Якщо це явище набуває масового характеру, з'являється ще одна причина порушення процесу суспільного відтворення. Але і ця причина є лише формальною, тому що вона може існувати, може й бути відсутньою. Крім того, в умовах простого товарного виробництва немає інших необхідних обов'язкових умов масового порушення процесу виробництва.

5. Неминучість економічних криз і їх причини

Теорія криз не може обмежуватися констатацією їх формальної можливості. Історія розвитку капіталістичного способу виробництва переконливо показала неминучість економічних криз, які властиві цій економічній системі. Тому нам необхідно з'ясувати причини, які обумовлюють цю неминучість.

Деякі економісти намагалися пояснити неминучість економічних криз протиріччям між виробництвом і споживанням, яке полягає в тому, що виробництво розвивається високими темпами, а особисте споживання відстає від зростання виробництва. Внаслідок цього виникає надлишковий продукт, який не може бути реалізований. Та обставина, що це протиріччя має місце в розвинутішому ринковому господарстві, і, що воно порушує пропорції, необхідні для нормального відтворення, не підлягає сумніву. Однак, воно не є специфічним, властивим тільки капіталізму. Це протиріччя мало місце й у докапіталістичних суспільствах, проте вони не знали періодичних економічних криз.

Інші представники економічної думки прагнули пояснити неминучість криз диспропорційністю, властивою капіталістичному виробництву. Безумовно, така диспропорційність має місце в умовах капіталізму, але вона існувала й у докапіталістичних суспільно-економічних системах, проте останні не знали економічних криз.

Яке ж протиріччя капіталізму є основним?

Таким протиріччям є протиріччя між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичною формою привласнення умов і результатів виробництва. Розглянемо його докладніше, тому що саме воно визначає специфіку й особливості всіх інших протиріч.

Оскільки виробництво завжди виступає явищем суспільним, то може виникнути уявлення, яке отожднює суспільну природу виробництва з процесом його усупільнення. Але в тому й справа, що воно засновано на змішуванні суспільного характеру виробництва з виробництвом, яке завжди здійснюється в суспільстві. У докапіталістичних способах виробництва, де суспільний розподіл праці був ще нерозвиненим, виробництво носило індивідуальний характер, тобто кожен виробник створював продукти своїми власними силами. Тому він міг з повною підставою стверджувати: "Цей продукт зробив я, і тому він належить мені", іншими словами – індивідуальному характеру виробництва відповідало індивідуальне, тобто приватне привласнення.

Коли ж почала розвиватися система суспільного розподілу праці, склалася глибока спеціалізація і кооперування виробництва, то ніхто вже не міг стверджувати, що даний продукт створений тільки його працею, і тому він повинний належати йому. У цих умовах навіть най-

примітивніший продукт став втілювати в собі працю багатьох виробників і перетворився в результат суспільної праці. Цілком природною, адекватною формою його привласнення повинна бути суспільна.

Тим часом у розвинутій ринковій економіці, коли засоби виробництва належать не безпосередньо виробникам, а власникам капіталу, привласнення результатів суспільної праці є приватним. Тому постійно зростаючий за своїми обсягами суспільний продукт, у виробництві якого бере участь все більша кількість виробників, привласнюється обмеженим числом підприємців. У такий спосіб виникає протиріччя між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення результатів суспільної праці. Якщо в докапіталістичних суспільствах індивідуальна форма привласнення відповідала індивідуальному характеру виробництва, то в розвинутій ринковій економіці, де вже склався суспільний характер виробництва, йому суперечить приватна форма привласнення. Це основне протиріччя між суспільною формою виробництва і капіталістичною формою привласнення, і є основною причиною неминучих економічних криз.

Воно виявляється в ряді похідних протиріч: по-перше, у протиріччі між виробництвом і споживанням; по-друге, у протиріччі між необхідністю і реальним станом пропорційності; по-третє, у протиріччі між умовами виробництва додаткової вартості й умовами її реалізації.

Першою формою прояву основного протиріччя капіталізму є протиріччя між планомірною організацією виробництва на окремих підприємствах і анархією всього суспільного виробництва. На кожному окремому капіталістичному виробництві під контролем і командою капіталіста стверджується розвинута струнка організація виробництва. Це виражається в суворому регламенті робочого часу, дотриманні технологічного процесу, організації праці, застосуванні найбільш ефективних засобів організації й оплати праці.

Іншим проявом основного протиріччя виступає специфічне протиріччя між виробництвом і споживанням. Суть його полягає в тому, що виробництво росте значно швидше потреб споживачів, особливо широких верств трудящих. Внаслідок цього час від часу утворюється надлишковий продукт, що не може бути реалізований навіть за зниженими цінами, що і характерно для економічної кризи.

Наступним проявом основного протиріччя є протиріччя між необхідністю і реальним станом пропорційності. Відомо, що для нормального ходу відтворення вимагаються необхідні, суворо обумовлені пропорції, про які вже йшла мова при розгляді проблеми відтворення всього суспільного капіталу. Однак, пропорції ці постійно порушуються, виникають невідповідності між підрозділами суспільного виробни-

цтва всередині їх, а це веде до порушення нормального ходу відтворення і знов-таки до утворення надлишкового продукту, який при наявному платоспроможному попиті не може бути реалізований, що і знаменує собою настання економічної кризи.

Нарешті, протиріччя між умовами виробництва додаткової вартості й умовами її реалізації. Відзначимо, що виробництво додаткової вартості є головним спонукальним мотивом функціонування капіталу, тому воно обмежено масштабами застосовуваних продуктивних сил, тобто розмірами функціонуючих засобів виробництва. А от реалізація додаткової вартості визначається більш вузькими межами: пропорційністю виробництва, станом особистого споживання, яке залежить від платоспроможного попиту. Це веде до того, що умови виробництва додаткової вартості й умови її реалізації знаходяться в протиріччі, це призводить, зокрема, до перенагромадження капіталу, тобто капіталу, який при нагромадженні, приносить спадаючу норму прибутку.

6. Сутність і особливості економічної кризи

Що ж являє собою економічна криза? Якщо коротко визначити її суть, то це надвиробництво товарів і послуг порівняно з купівельною спроможністю суспільства. Мова йде про надвиробництво стосовно платоспроможного попиту. Отже, поряд з надлишком товарів стосовно попиту має місце і значне незадоволення потреб багатьох верств населення через обмежену купівельну спроможність. Тому криза свідчить не про надмірне багатство суспільства, а, навпаки, про наявність великої кількості незадоволених потреб. Незадоволених не тому, що відсутня відповідна маса товарів і послуг, а тому, що вони виявляються недоступними значній масі населення внаслідок його недостатньої купівельної спроможності.

Ще вивчаючи товарне виробництво, ми сформулювали протиріччя між споживною вартістю і вартістю товару. Суть цього протиріччя полягає в тому, що для того, щоб була реалізована споживна вартість товару, тобто щоб товар надійшов у споживання, повинна бути попередньо реалізована його вартість. Якщо вартість не реалізується, то не може бути і мови про реалізацію споживної вартості. Тепер ми бачимо, як це протиріччя виявляється в економічних кризах. З одного боку, існують великі товарні маси, споживна вартість яких не реалізується через те, що внаслідок обмеженості купівельної спроможності, ціни товарів не можуть бути сплачені грошима. А з іншого боку, в наявності значна кількість незадоволених суспільних і особистих потреб. Одним словом, нещастя, які переживає суспільство, визначаються, як

це не парадоксально, надлишком товарів і послуг, що не можуть надійти в споживання через обмежену купівельну спроможність значних верств населення.

Криза зазвичай починається панікою на фондових і товарних біржах, яка обумовлена різким падінням курсів акцій внаслідок того, що підприємства не в змозі продати товари, які зібралися в них на складах. Ці труднощі з реалізацією викликають різке скорочення обсягів виробництва, що супроводжується навіть банкрутствами багатьох підприємств і банків. Скорочення виробництва, у свою чергу, викликає масове безробіття і зниження заробітної плати зайнятої частини працюючих. Внаслідок цього, купівельна спроможність суспільства ще більше знижується.

Кризи, що зародилися в сфері виробництва, захоплюють і сферу грошово-кредитних відносин. Надлишок товарів у порівнянні з купівельною спроможністю мас, веде до різкого зниження цін. Затоварення, загрожуючи подальшим падінням цін, нерідко супроводжується знищенням значних мас товарів, щоб хоч частково загальмувати процес зниження цін. Безліч дрібних, середніх і навіть великих підприємств розоряються. Особливо болісно криза вдаряє по дрібних товаровиробниках, як у місті, так і в селі, веде до масового руйнування фермерів, селян, ремісників тощо.

Нерідко кризи в промисловості й у кредитно-грошовій сфері переплітаються з аграрною кризою, що супроводжується скороченням обсягів посівних площ, поголів'я худоби і явищами деградації сільськогосподарського виробництва. Це настільки загострює продовольчу проблему, що навіть призводить до голоду в багатьох регіонах країни, поширенню епідемій і зростанню смертності серед населення.

Кризи бувають локальні, які охоплюють одну чи кілька країн, структурні, які вражають окремі галузі і сфери господарства, і світові, котрі набувають світовий характер. В історії капіталізму найбільш важкою і руйнівною була криза 1929-1933 рр., яка отримала в західній літературі назву "великої депресії". Ця криза особливо болісно вдарила по найбільш багатій і економічно розвинутій капіталістичній країні – Сполучених Штатах Америки і потрясла підвалини світової капіталістичної системи.

Хоч економічні кризи є закономірним і неминучим явищем ринкової економіки, вони, як і всі суспільні явища, мають свій початок і свій кінець. Ми вже відзначали, що криза характеризується надвиробництвом товарів у порівнянні з купівельною спроможністю суспільства. Але в процесі кризи, через різке скорочення виробництва, запаси продукції, що зібралися, поступово реалізуються, їх частково вдається

продати за заниженими цінами або знищити. Але оскільки криза не може продовжуватися нескінченно, поступово подальше падіння виробництва припиняється. Економіка переходить у застійний стан, який отримав назву депресії. У цій фазі зростання виробництва ще не починається, усі показники економічної динаміки знаходяться в подавленому стані: низькі ціни, високий рівень позичкового відсотку, зберігається масове безробіття. Разом з тим у цей період поступово визрівають передумови, що обумовлюють поживавлення виробництва. Цьому, зокрема, сприяє зростання попиту на нові, більш продуктивні засоби праці. Оскільки в ході кризи, внаслідок, падіння цін, відбувається масове моральне зношення основного капіталу, особливо в другій його формі, підприємці прагнуть обновити виробничий апарат, замінити менш продуктивні засоби праці більш ефективними, щоб, знизивши витрати виробництва, отримувати прибуток навіть при наявності знижених цін на товари.

Таким чином, вже у фазі депресії визрівають імпульси, спрямовані на відновлення елементів основного капіталу. Розширюється попит на засоби виробництва, насамперед на високопродуктивні засоби праці, які будуть використані для відновлення основного капіталу. По мірі зростання цього попиту починається поживавлення виробництва в I підрозділі, де виробляються засоби виробництва. Це сприяє залученню у виробництво додаткових трудових ресурсів, частковому скороченню безробіття, зростанню заробітної плати, що, у свою чергу, викликає розширення попиту на предмети споживання. Але для того, щоб ціни на предмети споживання не тільки покривали витрати виробництва, й приносили прибуток, виникає необхідність відновлення основного капіталу й у галузях II підрозділу. Все це призводить до поживавлення всього процесу суспільного відтворення і до підготовки фази підйому. Підйом починається тоді, коли нові, чи оновлені виробничі потужності, як в I, так і в II підрозділах, починають цілком активно функціонувати. Знову росте попит на предмети виробничого і невиробничого призначення, підвищуються ціни, паралельно росте і заробітна плата, зростає купівельна спроможність населення, безробіття скорочується до мінімуму, знижується ставка позичкового відсотка, зростають обсяги інвестицій, розширюється кредит і економіка вступає у фазу підйому. Таким чином, процес капіталістичного відтворення в період панування вільної конкуренції відбувається шляхом проходження фаз, які змінюють одна одну, – кризи, депресії, поживавлення і підйому. Єдність цих фаз руху виробництва отримало назву економічного циклу. Вихідною і кінцевою фазами цього циклу є криза. При цьому перехід від однієї фази циклу до іншої підготовлюється особливостями, внутрішньо

властивими кожній фазі. Криза підготовлює депресію, яка, у свою чергу, – поживлення, яке переходить потім у підйом. На визначеній стадії зрілості підйому знову настає криза. Таким чином, циклічний характер процесу відтворення є об'єктивною закономірністю руху ринкової економіки.

7. Періодичність економічних криз та їх матеріальна основа

Основне протиріччя капіталізму і ті форми, у яких воно безпосередньо проявляється, у реальній дійсності існують постійно, а обумовлені ними економічні кризи – явище періодичне, тобто виникаюче час від часу. Про це свідчить історія економічних криз. Перша економічна криза відбулася в 1825 році. Потім йдуть кризи в 1836, 1847, 1857, 1866, 1873, 1882, 1900-1901 роках. Як бачимо, кризи виникали і повторювалися в середньому через кожні 10 років. В цьому зв'язку необхідно виявити не тільки причину періодичності криз, але і приблизно однакові інтервали їх повторення. Необхідно відзначити, що кризи виникають як результат крайнього загострення протиріч капіталізму, але це загострення виникає не миттєво, а поступово накопичується. Одночасно діють і фактори, що сприяють розвитку даного процесу, у тому числі конкуренція, ринкові коливання цін навколо вартості, коливання попиту та пропозиції, внутрішньогалузеві і міжгалузеві рухи капіталів, динаміка позичкового відсотка, курсів акцій тощо. Ці фактори сприяють розвитку ринкового господарства і тимчасовому, частковому пом'якшенню і розв'язанню окремих його протиріч, невідповідностей, диспропорцій тощо. Але вони не усувають відзначені протиріччя, а лише послаблюють гостроту основного протиріччя розвинутої ринкової економіки.

Чому ж економічні цикли, вихідною і кінцевою фазою яких є кризи, мають приблизно однакову тривалість, а тому і повторюються з більш-менш однаковими інтервалами (8-12 років)? Створюється враження, ніби хтось диригує цими циклами. У дійсності ж у самій природі капіталістичного способу виробництва містяться фактори, що визначають його циклічний розвиток. Мова йде про матеріальну основу періодичності криз і циклів. Такою матеріальною основою є відтворення основного капіталу, середній термін функціонування якого дорівнює для капіталізму вільної конкуренції приблизно 10 рокам. Але яким же чином і чому відбувається майже одночасне відновлення основного капіталу в масштабах усього капіталістичного господарства, якому притаманна дія стихійних ринкових сил? Це пояснюється тим, що сама

фаза кризи викликає спонукальну необхідність більш-менш одночасного масового відновлення елементів основного капіталу. Як було показано раніше, саме криза, яка супроводжується масовим моральним зносом основного капіталу, особливо, в другій його формі, викликає необхідність більш-менш одночасно замінити застарілі елементи основного капіталу новими, більш продуктивними. Це дає підприємцям можливість знизити витрати виробництва і, навіть, при знижених цінах отримувати прибуток. Отже, криза як би струшує все ринкове господарство і змушує його оновлювати свою матеріальну основу у вигляді основного капіталу.

Але сам цей процес відновлення основного капіталу суперечливий. Даючи початковий поштовх для розширення виробництва, засобів виробництва, а потім і за допомогою зростання нової вартості, створеної в I підрозділі, що стимулює нагромадження в II підрозділі і розширення виробництва предметів споживання, процес відновлення основного капіталу виступає могутнім фактором зростання особистого споживання і відповідного зростання попиту на продукцію II підрозділу. Це обумовлює зростання виробництва в II підрозділі. Усе це сприяє подоланню не тільки кризових і депресивних явищ, але і переходу від поживлення виробництва до його підйому. У цих умовах агенти капіталістичного виробництва, насамперед підприємці, використовуючи можливість збільшення прибутку, забувають про кризу, а тим часом протиріччя, що його викликали, продовжують діяти. Поступово нагромаджуються диспропорції, які підготовлюють новий кризовий спад виробництва. Умови, які викликають підвищений попит на нові засоби праці, в міру відновлення основного капіталу поступово вичерпуються. Це значить, що ті виробничі потужності, що були введені в дію в I підрозділі, і залучена в його галузі додаткова робоча сила поступово виявляються зайвими, оскільки попит на продукцію I підрозділу скорочується, як з боку самого цього підрозділу, так і з боку II. З іншого боку, скорочується попит і на продукцію II підрозділу, оскільки скорочується загальний попит на робочу силу, а значить і на предмети споживання. Однак, тому що підприємства обох підрозділів продовжують функціонувати в такому ж масштабі, виникає двосторонній надлишковий продукт у вигляді надлишку засобів виробництва і предметів споживання. Інакше кажучи, настає знову надвиробництво, що й означає початок нової кризи.

Поряд з періодичними економічними кризами, які обумовлюють приблизно десятилітні цикли суспільного відтворення, існують і кризи, а відповідно і цикли, що отримали назву "довгих хвиль", тобто хвиль господарської кон'юнктури, що охоплюють приблизно 40-50 років.

Концепція "довгих хвиль", що отримала нині світове визнання, була вперше обґрунтована великим російським економістом Н. Д. Кондратьєвим. На основі глибокого вивчення статистичних даних довгострокової динаміки промислового виробництва, він розробив теорію "великих циклів кон'юнктури".

Н. Д. Кондратьєв виявив матеріальну основу довгострокових економічних коливань. Він встановив, що приблизно за два десятиліття, які передують хвилі великого циклу, спостерігається поживлення в області технічних нововведень, а на самому початку промислової хвилі – їх широке впровадження, обумовлене перебудовою організаційно-економічних відносин, техніки і технології виробництва і розширенням світових економічних зв'язків.

Можна проілюструвати ці великі цикли на прикладі Англії, де з часу промислового перевороту першої чверті XIX століття почався перший цикл, потім із середини XIX століття до його останньої чверті – йшов другий цикл, з 90-х років XIX століття до 20-х років XX століття – третій цикл, потім до 50-х років XX століття, коли розгорнулася сучасна НТР, – наступний цикл і т. д. Теорія "довгих хвиль" Н. Д. Кондратьєва характеризує значні зміни в умовах господарського життя суспільства протягом тривалого часу.

8. Аграрні кризи і їхні особливості. Структурні кризи

Крім періодичних економічних криз, які охоплюють, головним чином, промисловість, торгівлю, кредитно-банківську систему, існують і аграрні кризи. Вони характеризуються рядом особливостей. Насамперед, необхідно мати на увазі, що економічна криза, яка охоплює базові галузі господарства, поширюється і на сільське господарство, де також відбуваються кризові явища, характерні для промисловості. Однак, у сфері аграрних відносин існують специфічні, які поширюються лише на сільське господарство кризи. Вони мають свої особливості. По-перше, ці кризи можуть не збігатися з періодичними промисловими кризами; по-друге, вони охоплюють тільки аграрну сферу; по-третє, їм не притаманний циклічний характер, обумовлений періодичністю відновлення основного капіталу; по-четверте, вони більш тривалі, ніж промислові кризи і можуть тривати цілі десятиліття.

Перша тривала аграрна криза в Європі вибухнула у 70-х роках XIX століття і продовжувалася до середини 90-х років, тобто, майже чверть століття. Друга, що охопила увесь капіталістичний світ, зародилася на початку 20-х років XX століття і продовжувався до початку

другої світової війни. У післявоєнний період сільське господарство було вражене новою аграрною кризою, яка продовжувалася майже до кінця XX століття.

Кризи XX століття мали свої відмінності в порівнянні з попередньою аграрною кризою кінця XIX століття: по-перше, вони охопили все сільськогосподарське виробництво і носили світовий характер; по-друге, були більш руйнівні, відкинувши цю галузь на багато років назад. У сполученні зі світовою економічною кризою 1929-1933 рр. аграрна криза того часу викликала деградацію сільського господарства, надовго затримала прогрес техніки і технології сільськогосподарського виробництва. Крім того, ці кризи супроводжувалися масовим руйнуванням дрібних господарств.

Важливу роль у поглибленні і загостренні аграрних криз відіграла монополія приватної власності на землю і наявність абсолютної земельної ренти. В умовах падіння цін на сільськогосподарську продукцію, викликаного аграрною кризою, орендарі, фермери не могли отримати достатній прибуток для виконання своїх орендних зобов'язань, багато господарств зазнавали величезних збитків і, навіть, припинили існування.

Істотну роль у визначенні особливостей аграрних криз відіграє той факт, що через низьку питому вагу основного капіталу в сільському господарстві, процес його відновлення не робить того стимулюючого впливу на виробництво, яке він викликає в промисловості. Це означає, що тут немає тієї періодичності відновлення основного капіталу, яка є в промисловості. Саме це й сприяє їх подовженню.

Далі, істотний вплив на хід розглянутих процесів зіграла та обставина, що з кінця XIX століття на світовий ринок почали у великих кількостях надходити зернові продукти зі США, Росії, Індії за більш низькими цінами, ніж у Європі, а в XX столітті значно розширилося сільськогосподарське виробництво в Канаді, Аргентині, Австралії, що також сприяло зниженню цін на сільгосппродукцію. При таких обставинах фермери, які уклали орендні договори з земельними власниками з фіксованими рентними платежами, не могли виконати свої зобов'язання по сплаті орендної плати через падіння ринкових цін на їх продукцію.

Особливу роль у затяжному характері аграрних криз відіграє поширення дрібнотоварного виробництва в сільському господарстві. Для того, щоб пристосуватися до низьких ринкових цін, дрібні виробники не скорочують, а розширюють своє виробництво, чим ускладнюють вихід із кризи.

В усьому цьому позначаються специфічні протиріччя, властиві капіталістичному сільському господарству.

Одним з різновидів економічних криз є структурні кризи. Вони охоплюють не тільки окремі сфери і галузі економіки, а й вражають всю економіку. Найбільш характерним прикладом таких криз стала світова криза 70-х років XX століття. В другій половині 90-х років цього ж століття виникла фінансова криза, яка супроводжувалася різким падінням курсів акцій, інших цінних паперів і обумовила розлад грошового обігу в ряді країн.

9. Роль криз у розвитку ринкового господарства

Визначаючи загальне значення економічних криз у системі розвитку ринкового господарства, варто підкреслити, по-перше, капіталістичні виробничі відносини є дуже обмеженим фактором розвитку сучасних продуктивних сил. Вони й в епоху вільної конкуренції, а якоюсь мірою й у сучасних умовах, обмежують найбільш перспективні форми технічного прогресу, виключають безперервність процесу суспільного відтворення, його постійне удосконалення. Це значить, що ринкова система господарства не є повною мірою адекватною потребам розвитку виробництва. По-друге, кризи, супроводжуючись глибокими спадами і руйнуванням продуктивних сил, відкидають виробництво на десятиліття назад. Так, світова криза 1929-1933 рр. навіть у такій високорозвиненій країні, як США відкинула найважливіші галузі промисловості на рівень кінця XIX століття. По-третє, економічні кризи різко загострюють соціальні протиріччя суспільства, зокрема, протиріччя між працею і капіталом. У цей період положення широких мас населення значно погіршується внаслідок зростаючого безробіття, падіння реальної заробітної плати, скорочення соціальних виплат. Не випадково американський президент Ф. Рузвельт для виходу зі світової кризи 1929-1933 рр. звернувся до найбільш багатих представників ділових кіл із проханням надати необхідні кошти для створення нових робочих місць, щоб не допустити соціального вибуху. Цей аргумент виявився дуже переконливим, і представники ділових кіл дали необхідні засоби, які пішли на інвестиції у виробництво, на організацію нових робочих місць, що сприяло пожвавленню економічного життя в країні.

З іншого боку, економічні кризи, тимчасово вирішуючи назрілі протиріччя й усуваючи деякі диспропорції, виступають необхідною умовою нормалізації на певний час економічного життя і сприяють технічному переозброєнню виробництва.

Питання для самоконтролю

1. Що таке економічне зростання і які його основні фактори?
2. Чому ринковій економіці внутрішньо притаманні економічні кризи?
3. Чим відрізняються формальна можливість кризи від реальної?
4. Які існують фази циклу?
5. Які особливості сучасних криз?

Тема 17. ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

1. Причини державного регулювання ринку.
2. Ринок і держава.
3. Економічні функції держави.
4. Основні інструменти державного регулювання.
5. Державний сектор в економіці. Суспільні блага і послуги.
6. Державне регулювання зайнятості.

1. Причини державного регулювання ринку

Що стосується причин, які пояснюють обов'язкову присутність держави на господарській сцені, то вони, як нам уявляється, різноманітні за своєю природою. У найбільш загальному вигляді їх можна розділити на три групи.

Перша з них пов'язана з наявністю таких економічних функцій, які просто не можуть виконуватися ринковим механізмом в силу природи останнього. Це, наприклад, виробництво ряду послуг суспільного характеру, які у принципі можуть споживатися тільки на колективній основі (забезпечення інфраструктури ринку, охорона порядку, охорона навколишнього середовища, забезпечення обов'язкової загальної освіти тощо). Це також виробництво благ, які мають великий ефект "зовнішньої економії", тобто які приносять значну користь тим, з кого неможливо вимагати за це належну компенсацію. До цієї ж групи причин відноситься наявність ряду природних монополій, про які докладніше буде сказано нижче, а також необхідність створення і підтримки загальноекономічної інфраструктури (грошова система, збір і обробка статистичної інформації, митний контроль тощо). Загальною особливістю перерахованих вище факторів є те, що усі вони вимагають, щоб держава у певних межах узяла на себе роль самостійного господарюючого агента.

Друга група причин впливає з обмеженості можливостей ринкового саморегулювання. Так, наприклад, крім держави, не існує органа, здатного оперативно відновлювати рівновагу між попитом та пропозицією, підтримувати інші макроекономічні пропорції. На державу

покладаються завдання відтворення конкуренції і запобігання виникненню приватної монополії тощо.

Нарешті, ще одна група причин, обумовлена соціальними факторами, що об'єктивно вимагають перерозподілу національного доходу на користь певних суспільних верств населення. Частково такий перерозподіл обумовлений розумінням ефективності в широкому плані. Так, наприклад, створення більш рівних умов при отриманні освіти чи медичної допомоги, безсумнівно, збільшує інтелектуальний і економічний потенціал суспільства. Однак трансферні платежі у вигляді різного роду допомог, пенсій і субсидій відбивають пануючі у суспільстві політичні й етичні погляди і їх історичну еволюцію.

Що стосується України й інших країн СНД, то, на наш погляд, існує ще одна група причин, що обумовлює активну роль держави в економічному житті суспільства. Справа в тому, що однією з основних причин наростання кризових явищ в економіці колишнього СРСР, яка стимулювала його розпад, була гіпертрофована структура народного господарства й економіки в цілому, що не асоціювалася з головними світовими тенденціями. Однак, замість рішучих заходів по реструктуризації народного господарства був узятий курс на ринкову трансформацію. Надаючи величезне значення розвитку ринкових відносин, не можна переоцінювати їх роль у сучасних умовах. Справа в тому, що такий складовий елемент ринку як міжгалузева конкуренція, здатен навіть стати гальмом структурної перебудови народного господарства і негативно позначитися на динаміці продуктивності праці, тому що нові галузі промисловості, що базуються на результатах НДДКР, спочатку можуть мати низьку рентабельність виробництва, навіть при високих темпах зростання продуктивності і високому попиті на продукцію. Саме тому вони не в змозі залучити значні інвестиції, а через низьку рентабельність і високий ступінь ризику великих нововведень капітал дуже неохоче перетікає до них з інших галузей, які навпаки, закріплюють його більш високою рентабельністю. Тому на шляху прискореного розвитку нових галузей у ринковій економіці виникають проблеми, вирішити які без активної державної промислової політики практично неможливо. Тому структурна перебудова повинна була стати передумовою переходу радянської економіки до ринку, а не бути наслідком останнього, як вважають деякі економісти. Крім того, навряд чи виправдано при нашому малопривабливому інвестиційному кліматі розраховувати на "золотий дощ" іноземного капіталу, який не виявляє активності в структурній реорганізації економіки навіть розвинутих країн. Тому для успішного реформування економіки України активізація інвестиційної і регулюючої місії держави є безальтернативною.

2. Ринок і держава

Вищевідзначені обставини, таким чином, відіграють істотну роль у розвитку сучасної економіки держави.

Проблеми, пов'язані з посиленням економічної ролі держави наприкінці XIX – початку XX століть, знайшли широке відображення в дослідженнях різних економічних шкіл. Велика депресія 1929-1933 рр., яка потрясла економічні основи західного світу, призвела до розуміння того, що для забезпечення стабільності розвитку ринковий механізм необхідно доповнити заходами державного регулювання. Теоретичну розробку дана позиція знайшла в роботі відомого західного економіста Д. М. Кейнса "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей", що вийшла в 1936 році. Кейнсіанські погляди на природу державного регулювання ринку надовго оволоділи головами політиків і економістів.

Які ж цілі переслідує державне регулювання економіки? Від економічного розвитку країни залежить благополуччя людей, доля самої держави. Міра економічного успіху визначає, чи буде країна розвиватися, зміцнюючи свої позиції на світовому ринку, підвищуючи добробут населення, чи вона усе більш почне відставати. Крім суто економічних проблем перед будь-яким суспільством постають і проблеми соціальні: як допомогти бідним і інвалідам, що потрібно для соціальної гармонії і стабільності. Жоден народ у світі не ізольований від іншого. При цьому взаємозалежність між націями і національними економіками посилюється, виникають проблеми зовнішньоторгівельних зв'язків, руху ресурсів через кордони, мит і валютних курсів. Відомий економіст Луїс Малкерн констатував, що для будь-якої країни не може бути нічого гіршого, ніж неправильно визначити роль держави в економіці.

В кінцевому підсумку цільові настанови в економічній діяльності держави виражаються в реалізації принципів ефективності і стабільності економічного і соціального розвитку суспільства. Здійснення цих принципів припускає створення умов для виробництва усе більшої кількості товарів і послуг на технологічній основі, яка постійно змінюється, мінімізацію витрат при використанні виробничих ресурсів, зміцнення своїх позицій на світовому ринку, створення робочих місць для усіх, хто бажає і може працювати. Це припускає й економічну свободу для усіх видів господарської діяльності.

У змішаній економіці, тобто економіці, заснованій на ринковій конкуренції і макроекономічному регулюванні, державі в господарському житті відводиться суворо визначена роль. Адже ринок при всьому його позитивному значенні не є, як і будь-яка соціальна система, абсолютно ідеальним механізмом, він має як позитивні, так і негативні моменти. На ринку продавці і покупці мають рівні можливості, але їх

стан і доходи дуже нерівномірні. Конкуренція також об'єктивно визначає прагнення будь-якого виробника до встановлення свого контролю над ринком, до його монополізації. А про те зло, що приносить монополія для економічного і соціального розвитку суспільства вже відомо. Ринковий механізм веде до істотного підйому економіки, але це супроводжується значними спадами і кризами, які можуть відкинути суспільство далеко назад. Тому цілком природно, що держава прагне розробити механізм прогнозування або програмування ринку, оскільки колювання на ринку не повинні вести до руйнівних наслідків в економіці.

3. Економічні функції держави

Роль держави в господарському житті тієї чи іншої країни виявляється через її функції. Ці функції досить різноманітні, але найбільш істотними, на наш погляд, є такі:

1) розробка правових основ економіки, тобто держава в особі своїх парламентських і урядових структур визначає "правила гри" підприємств і населення на ринку. Якщо ми хочемо, щоб ці "правила" дотримувалися, закони повинні носити стійкий характер і застосовуватися до всіх без винятку;

2) визначення пріоритетів макроекономічного розвитку, тобто необхідно визначити, що важливо для нації сьогодні, які будуть соціальні, екологічні, світогосподарські наслідки економічної політики;

3) реалізація соціальних цінностей, оскільки будь-які закони і результати економічного росту мають сенс лише в тому випадку, якщо вони спрямовані на процвітання населення;

4) регулювання економічної діяльності для досягнення поставлених завдань і реалізації соціальних цінностей. Визначальним тут є регулювання сукупного попиту та сукупної пропозиції для підтримки функціонування ринкового механізму.

До форм державного регулювання відносяться різні регулятори, стабілізатори і соціальні компенсатори. Дуже важлива для суспільства і така форма, як система державного контролю, що розробляє екологічні стандарти, стандарти життя тощо.

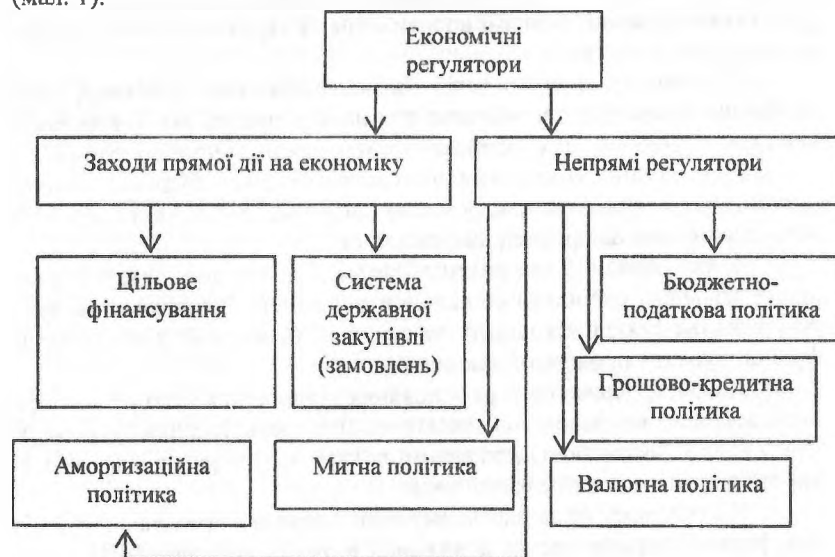
У сучасному господарському житті держава представлена в різних формах: зростає частка державних витрат і доходів у ВВП, зростають податки, що надходять до бюджету, має місце і система державного підприємництва, значна роль держави в перерозподілі національного доходу.

4. Основні інструменти державного регулювання

Як уже відзначалося, державне регулювання корегує дію ринкового механізму. Однак, при цьому виникає проблема допустимих меж державного втручання. Якщо держава порушує міру втручання в економіку, то відбувається деформація ринкового механізму і виникає необхідність роздержавлення економіки. Необхідно відзначити, що в економічній науці існують різні точки зору з приводу допустимих меж державного втручання. Якщо кейнсіанці вважають за можливе втручання держави в широкий спектр економічного життя суспільства, то представники неокласичної традиції максимально його звужують.

Якщо класифікувати основні напрямки державного регулювання економіки, то можна виділити такі регулятори:

- 1) правові регулятори, які велике значення надають правовій основі підприємництва;
- 2) адміністративні регулятори, які іноді використовуються державою в екстремальних ситуаціях;
- 3) економічні регулятори, які можна представити в такий спосіб: (мал. 1).



Мал. 1.

У сучасних умовах важливу роль відіграє економічне програмування або індикативне (рекомендаційне) планування, що являє собою

свідому орієнтацію державою розвитку суспільного виробництва на реалізацію заздалегідь намічених цілей соціально-економічного розвитку за допомогою регулювання і впливу на його структуру. При програмуванні здійснюється ранжирування пріоритетів, а також ув'язування обраних цілей із системою регуляторів.

Світова практика показала, що система засобів і форм державного регулювання досить різноманітна, у кожній країні ця система має свої особливості. До числа найбільш важливих інструментів державного регулювання відносяться: фінансова політика, грошово-кредитна політика, політика регулювання доходів, зовнішньоекономічна, а також соціальна політика.

Нижче ми розглянемо більш докладно ці інструменти державного регулювання, а тут лише зупинимось на їх основних характеристиках. Кожний із названих інструментів державного регулювання виконує свою роль і взаємодіє з іншими. Система дає ефект лише в тому випадку, якщо вона застосовується комплексно і її складові не суперечать один одному.

Фінансова політика – це політика урядових витрат і податків. Через урядові витрати здійснюється не тільки фінансування державного сектору, системи соціального забезпечення, але і проводяться закупівлі на ринку ресурсів, товарів і послуг. Урядові витрати показують ту частку національного продукту, що надходить у колективне користування всіх верств населення. Вони дуже впливають на динаміку ВВП.

Податки відіграють в економіці двояку роль. З одного боку, вони формують доходи держави, а з іншого боку – впливають на споживачів і виробників. Високі податки зменшують сукупний попит на ринку і зменшують обсяг ВВП; у той же час низькі податки знижують доходи держави. Тому завжди виникає проблема визначення розумних меж податкових ставок стосовно до конкретних умов.

Грошово-кредитна політика – це досить тонкий інструмент, оскільки, впливаючи на грошову масу, ми можемо безпосередньо впливати на процентну політику, а, тим самим, на інвестиції підприємств і споживання населення. Через інвестиції і споживання вона впливає на динаміку ВВП. Грошово-кредитна політика відіграє дуже важливу роль не тільки в системі антиінфляційних заходів, але і може бути діючим стимулятором економічного зростання. Щодо вітчизняних реалій, то її домінантою може бути всебічна активізація методів кредитного стимулювання.

Відразу ж необхідно обмовитися. Острах наростання інфляційних процесів у цьому зв'язку сильно перебільшений, про що свідчить досвід японської кредитної експансії. Необхідно лише здійснювати ра-

ціонування (кількісне регулювання) кредиту, наданого на конкретні програми на основі бізнес-планів. Джерелами кредитного стимулювання економіки можуть бути:

- а) вільні кошти населення;
- б) бюджетне кредитування держпідприємств;
- в) кредити комерційних банків;
- г) інвестиційні облігації внутрішньої державної позики тощо.

Політика регулювання доходів - один з основних інструментів у боротьбі з інфляцією, оскільки вона спрямована на регулювання грошового попиту населення і підприємств.

Соціальна політика спрямована, насамперед, на здійснення визначених програм допомоги незаможним верствам населення, захист їх від руйнівних наслідків інфляції. Соціальна політика охоплює і такі сфери як освіта, медицина, культура, надання допомоги багатодітним, політику зайнятості. Саме в соціальній політиці найбільш глибоко і послідовно виражаються інтереси всіх верств населення.

Зовнішньоекономічне регулювання містить у собі торгову політику держави, управління обмінним курсом, систему зовнішньоторгівельних тарифів і квот, ліцензування зовнішньої торгівлі.

В кінцевому рахунку, усі форми і методи державного регулювання спрямовані на те, щоб зорієнтувати макроекономічний розвиток у напрямку передбаченого варіанту руху. Постійна мінливість ринку, невизначеність результатів і їх наслідків створюють основу для втручання в його механізм, прагнення "підправити" роботу ринкової системи.

Проблеми державного регулювання в нашій економіці, форми і методи цього регулювання виявилися багато в чому новими для нашої економічної науки. У радянській економічній думці ці проблеми, по суті справи, почали розглядатися в зв'язку з вивченням питань господарського механізму нашого суспільства. Але в умовах командної економіки мова могла йти лише про часткові зміни, що не стосувалися суті системи. Тому і самі ці зміни носили формальний характер. Але при переході до реальних ринкових відносин ця проблема перетворилася в основне поле бою між радикалами і консерваторами, оскільки мова йшла не просто про методи, а про конкретний механізм присутності держави в економіці. Не байдужа до цього і масова свідомість, що вбачає у системі державного регулювання своєрідний гарант від прояву негативних явищ ринку. Причому, приналежність підприємства до приватногосподарського сектора аж ніяк не означає імунітет від урядового регулювання і, навіть, втручання в тих випадках, коли воно вважає це доцільним. Як справедливо відзначає у своїй роботі американ-

ський японознавець Т. Бойд, господарство чинить опір контролю, але визнає неминучість регулювання, а ідеї абсолютної ринкової свободи носять суто академічний характер.

У розпорядженні уряду є чимало засобів як оперативного, так і стратегічного впливу на діяльність приватних підприємств, які деякі економісти поділяють на пасивні (система обмежень) і активні (різного роду пільги, субсидії, заходи захисту і допомоги).

5. Державний сектор в економіці. Суспільні блага і послуги

Однак держава може бути не тільки регулюючою силою економічного розвитку, але і виступати в якості самостійного господарюючого суб'єкту. Сектор економіки, у якому вона виступає таким, називається державним. Його частка неоднакова в різних країнах: від 2-3% у США до 30% у деяких країнах Західної Європи.

Але в економічній науці поняття державного сектора нерідко більш широке і містить у собі не тільки державну власність, але і всю сукупність форм участі держави у виробництві, розподілі, обміні і споживанні. Так, наприклад, державний бюджет (частина державного сектора, що знаходиться в сфері розподілу) необхідний для перерозподілу доходів, фінансування суспільних благ і т. д. У цій сфері питома вага держави досить велика, хоча в сфері обміну вона мінімальна. Державний сектор у вузькому розумінні – це сукупність державних підприємств. Однією з його найбільш серйозних проблем є ефективне функціонування державних підприємств. Як показує досвід Німеччини (наприклад, компанія "Фольксваген"), державні підприємства можуть функціонувати не менш ефективно, ніж приватні, якщо їх менеджери виведені з-під диктату держави, а державні підприємства функціонують у ринковому режимі.

В останні десятиліття з'явилися змішані державно-приватні корпорації, у яких держава володіє значним, чи навіть контрольним пакетом акцій. Але іноді держава, не будучи співвласником цих підприємств, здійснює жорсткий контроль над ними. Цей сектор отримав назву "третій" (не державний і не приватний).

Взаємодія учасників суспільного виробництва різноманітна за формами і соціальними наслідками. Ця взаємодія опосередковується здебільшого ринком, однак є такі проблеми, що виявляються поза ним, тобто діяльність виробника і споживача породжує зовнішні для ринку ефекти, що не обов'язково мають грошову оцінку, однак істотно впливають на добробут суб'єктів ринку. Зовнішні ефекти можуть бути нега-

тивними і позитивними. Яскравим прикладом негативного ефекту є будівництво греблі вгорі за течією ріки. При цьому ті, хто жив в нижньому плінні ріки мають гірші умови рибного лову.

Якщо ж, наприклад, фермер споруджує зрошувальний канал до своєї ділянки землі, то в цьому випадку поліпшується якість земель, через які проходить канал, без вкладення капіталу їх власників. Цей приклад ілюструє позитивний ефект.

Механізм ринку орієнтує на задоволення тільки тих потреб, що знаходять вираження в попиті. Проте існують і такі потреби, що не піддаються виміру в грошах, і тому не можуть перетворитися в попит. Мова йде про так звані суспільні блага і послуги. До них відносяться: охорона суспільного порядку, державне управління, оборона тощо. Ці блага споживаються всіма членами суспільства, і тому називаються суспільними. Надання їх населенню є функцією держави, а фінансування здійснюється через бюджет.

6. Державне регулювання зайнятості

Однієї з найважливіших складових державного регулювання є регулювання зайнятості. Світовий досвід свідчить про наявність двох типів впливу на рівень зайнятості: активного і пасивного. До першого відносяться заходи, що стимулюють створення нових робочих місць і пропозицію праці (тобто зростання професійної і географічної мобільності населення), а також заходи по збереженню або підвищенню рівня зайнятості на підприємствах (усі ці заходи можуть бути вибірковими, спрямованими на створення умов для праці окремим групам населення, наприклад, інвалідам, людям похилого віку, молоді). До пасивних заходів відносяться різні виплати допомог безробітним.

Найбільш ефективний механізм регулювання зайнятості, на наш погляд, розроблений у Швеції, успіхи якої в соціальній політиці загально визнані. Ознайомлення з ним може виявитися корисним при аналізі і розробці організаційних і фінансових заходів для регулювання вітчизняного ринку праці.

У широкому розумінні політика зайнятості у Швеції містить у собі стратегію апріорного протистояння скороченню робочих місць, а також швидкого й ефективного реагування на дисбаланс попиту та пропозиції праці.

Державна адміністрація ринку праці Швеції відповідальна перед урядом і Міністерством праці за проведення політики на ринку праці і складається з Управління ринку праці і комітетів ленів (областей) по праці. Комітети контролюють біржі праці, інститути ринку праці і (у

деяких випадках) спеціальні біржі праці для працівників культури. Інститути ринку праці, що відповідають за професійну реабілітацію, розташовані по всій країні. Кожен комітет лену по праці має секретаріат, який зв'язаний з центром. Усі ці органи добре оснащені обчислювальною технікою, що забезпечує повноту інформації. Це скорочує періоди пошуку роботи, прискорює заповнення вакансій робочих місць у компаніях і, отже, приносить істотні економічні вигоди для суспільства в цілому.

Шведська політика на ринку праці відрізняється активною участю в ній організацій підприємств і профспілок. Вони представлені в правліннях на всіх рівнях адміністрації ринку праці. Наприклад, профспілки мають шість, а підприємці – три з 17 місць. Їх представники знаходяться не тільки в управлінських органах, але й у постійних комісіях, які займаються дослідницькою роботою.

Один з найбільш важливих видів впливу на ринок робочої сили у Швеції – субсидування її географічної мобільності. Воно здійснюється у формі компенсації витрат працівників, пов'язаних з переїздом, субсидій на облаштування на новому місці і добових допомог, що покривають тимчасові додаткові витрати на новому місці проживання. Розмір субсидії по переїзду складає 5 тис. крон.

Іншим, не менш важливим засобом впливу на стан робочої сили у Швеції є перепідготовка працівників з урахуванням їх індивідуальних потреб (крім перепідготовки в рамках компаній). Такі програми направлені, насамперед, на допомогу безробітним і тим, хто не має професійних навичок. Вони здійснюються зазвичай у формі спеціально організованих курсів, що проводяться в спеціальних центрах.

Перепідготовка на ринку праці безкоштовна, а безробітні одержують щоденні допомоги (від 270 до 450 крон), що порівняно із середнім щоденним доходом промислового робітника (540 крон у 1988 році) немало. Молодь до 20 років одержує щоденні допомоги в 191 крону. Працівники з обмеженою працездатністю проходять професійну реабілітацію.

Політика на ринку праці включає і досить серйозний набір заходів перепідготовки на підприємствах. Державні субсидії надаються на чотири види перепідготовки:

- 1) для "вузьких місць", тобто для кваліфікованої роботи при недостатці відповідного кваліфікованого персоналу;
- 2) для структурних змін, тобто для зайнятих, попередня підготовка яких застаріла;
- 3) для потенційно зайвих робітників, які ризикують бути звільненими;

4) для працівників тих професій, де спостерігається статева незбалансованість.

Державна субсидія, виплачувана окремій компанії, покриває реальні витрати на курс перепідготовки працівників до 35 крон на годину. Компанія може також одержати субсидію на зарплату до 35 крон на годину при умовах компенсації в рамках політики зайнятості (при цьому в період перепідготовки за працівником зберігається зарплата).

Таким чином, низьке безробіття у Швеції – значною мірою наслідок активної політики на ринку праці. Використовується на ці заходи близько 3% ВВП і 7% державного бюджету, з яких близько 1/3 йде на фінансову компенсацію безробітним.

Для проведення активної політики в області зайнятості держава повинна створити спеціальний механізм, який би відбивав кон'юнктуру ринку робочої сили і містив у собі такі елементи:

1) широко доступну систему професійної орієнтації, навчання і підготовки;

2) розгалужену мережу центрів служби працевлаштування, що здійснюють на місцях регулярну реєстрацію вакансій і шукаючих роботу осіб; вирішення питань про виплату допомог безробітним і надання їм інших видів допомоги по консультуванню і посередництву в працевлаштуванні; сприяння підприємствам у наймі працівників, у вирішенні інших кадрових проблем;

3) центральні і місцеві банки даних про попит на робочу силу і її пропозицію;

4) спеціальні програми стимулювання росту зайнятості в районах з високою пропозицією робочої сили, сприяння працевлаштуванню окремих груп населення;

5) систему вивчення і прогнозування стану загальнонаціонального і регіонального ринків робочої сили;

6) діючий на демократичній основі інститут розробки загальної стратегії і конкретних науково обґрунтованих програм регулювання професійної підготовки і зайнятості.

Таким чином, держава може і повинна ефективно регулювати ринок праці, тому що, як справедливо відзначав П. Самуельсон, ще нікому не вдалося довести, що для суспільства краще мати безробітного, ніж продукт, який він міг би створити.

Питання для самоконтролю

1. Які причини державного регулювання економіки?
2. Які основні функції державного регулювання економіки?
3. У чому полягають особливості державного впливу на економіку в Україні?
4. Які інструменти застосовує держава для регулювання економіки?
5. Який механізм державного регулювання зайнятості?

Тема 18. ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ

1. Сутність і функції господарського механізму.
2. Структура кредитної системи.
3. Фінанси, державний бюджет. Бюджетний дефіцит і державний борг. Фінансова політика.
4. Економічна теорія оподаткування.

1. Сутність і функції господарського механізму

Економічна роль держави реалізується через певний інструментарій, котрий виступає як механізм господарювання, який охоплює дію об'єктивних економічних законів з використанням політичних, правових, організаційних та інших методів.

У найбільш загальному вигляді господарський механізм можна визначити як спосіб господарювання, сукупність інструментів, форм і методів управління економікою.

Причому, кожному способу виробництва притаманний свій специфічний господарський механізм, обумовлений рівнем розвитку продуктивних сил. Господарський механізм невіддільний від продуктивних сил і надбудови, заснований на взаємодії з ними. Тому господарський механізм містить у собі організаційні структури виробництва. Вони відбивають організаційно-економічні відносини, рівень розвитку продуктивних сил, конкретні форми поділу праці і т. д. До складу господарського механізму входять і деякі надбудовні форми та відносини – правові норми, що регулюють різноманітні відносини, які виникають на підприємствах і між ними, їх взаємозв'язки з органами управління тощо. Через господарський механізм здійснюється свідоме використання суспільством економічних законів.

Проте одного пізнання економічних законів ще недостатньо для їх успішного використання. Необхідна певна програма дій, постановка конкретних завдань і цілей. Крім того, свідоме використання економічних законів передбачає суспільну діяльність, через яку реалізуються в процесі господарювання економічні закони – через структуру, форми й інструменти господарського механізму.

Механізм використання економічних законів невіддільний від економічної політики, яка є найбільш загальною формою свідомого

використання економічних законів на практиці, її підпорядкування свідомому контролю суспільства, формою використання економічних законів.

Більш конкретно суть і роль господарського механізму виражається у таких його функціях:

- забезпечення відповідності конкретних господарських форм рівню продуктивних сил;
- економічна реалізація різних форм власності;
- реалізація економічної політики держави;
- поєднання і реалізація різних економічних інтересів.

Ці функції знаходяться в єдності і взаємодоповненні.

Одним з найбільш важливих компонентів господарського механізму, крім інших, нижче розглянутих, є кредитна система. Від ефективності її функціонування в значній мірі залежить економічний прогрес суспільства. Розглянемо загалом її структуру.

2. Структура кредитної системи

Кредитна система являє собою кредитно-фінансові установи, що акумулюють, створюють і надають грошові кошти. Спочатку кредитна система була представлена тільки банками. Виникнення більшості небанківських кредитно-фінансових установ відноситься до більш пізнього періоду, а широкий їх розвиток відбувався вже в наш час.

Структура кредитних систем більшості економічно розвинутих країн характеризується великою розмаїтістю кредитно-фінансових інститутів, які можна розділити на три групи: центральний банк, комерційні банки, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути. Наприклад, кредитна система США включає федеральні резервні банки, комерційні банки, ощадно-позичкові асоціації, фонди грошового ринку, взаємощадні банки, кредитні союзи, пенсійні фонди, фінансові і страхові компанії, іноземні банки.

Центральний банк є головним банком, у функції якого входить грошова емісія і розробка загальної кредитної політики. В даний час у кожній країні є центральний банк, як, наприклад, Банк Англії або Банк Японії. На відміну від Великобританії або Японії, Центральний банк США представлений Вашингтонською Федеральною резервною радою і 12 окружними федеральними резервними банками.

Комерційні банки обслуговують безпосередньо фірми, підприємства, населення, приймають і оплачують банківські чеки, надають кредити. Різні допоміжні функції виконують численні спеціальні кре-

дитно-фінансові інститути: інвестиційні, страхові компанії, довірчі трасти-фонди, фінансові будинки, фінансові корпорації, фондові біржі.

Особливе місце займає фондова біржа, головною метою якої є забезпечення ефективного ринку для продажу і купівлю цінних паперів, створення капіталу для промисловості. Розміщення акцій і облігацій через фондову біржу здійснюється, головним чином, великими банками. Членами фондової біржі є окремі особи і фірми, брокери і дилери. Перші дають вказівки своїм клієнтам, що бажають купити або продати цінні папери, другі – здійснюють безпосередню торгівлю.

Крім національних кредитно-фінансових інститутів існують міждержавні інститути: Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Банк міжнародних розрахунків і інші міжнародні валютно-кредитні організації.

Прибуток кредитно-фінансові установи одержують за рахунок різниці між тим відсотком (позичковим відсотком), який вони отримують за надані ними гроші, і тим відсотком (банківським відсотком), який вони виплачують за отримані вклади. Банківський прибуток називається *маржею*.

3. Фінанси, державний бюджет. Бюджетний дефіцит і державний борг. Фінансова політика

Наступним важливим елементом господарського механізму є фінанси, що охоплюють відносини, зв'язані з розподілом і перерозподілом валового продукту.

Більшість населення, сплачуючи податки, вносячи або одержуючи страхові платежі, беручи участь у державних позиках, лотереях, одержуючи допомоги, пенсії тощо, навіть не підозрюють, що вступають в особливі грошові відносини з державою. Відносини, пов'язані з утворенням, розподілом і використанням цих коштів, – фінансові відносини. До них відносяться також відносини по утворенню і руху фінансових ресурсів між:

- 1) державою і підприємствами, організаціями, фірмами;
- 2) самими підприємствами, організаціями, фірмами;
- 3) окремими державами.

Система цих відносин одержала назву *фінансової системи*.

Фінансова система включає такі ланки: державний і місцевий бюджети, фонди соціального страхування, майнового й особистого страхування, фінанси підприємств, організацій, фірм і галузей, різні спеціальні грошові фонди. Ведучою ланкою системи є *державний бю-*

джет, який являє собою, з одного боку, централізований фонд державних коштів, а, з іншого – фінансовий кошторисний план, що має дві статті: доходи і витрати. Саме за його допомогою держава здійснює територіальний, внутрішньо- і міжгалузевий розподіл і перерозподіл валового суспільного продукту і національного доходу.

Одним з найгостріших питань державних фінансів є проблема бюджетного дефіциту і державного боргу. Дефіцит бюджету і величина державного боргу – це термометр стану економіки, тому даній проблемі традиційно приділяється значна увага, як з боку населення в цілому, так і з боку фахівців-економістів.

Для початку усвідомимо, що розуміє економічна теорія під дефіцитністю бюджету і як утворюється державний борг.

Бюджетний дефіцит – це та сума, на яку в даному році витрати бюджету перевищують його доходи. Бюджетний дефіцит віддзеркалює певні зміни в процесі відтворення, фіксує наслідки цих змін. Традиційними джерелами покриття бюджетного дефіциту є державні позики й емісія паперових грошей.

Державний борг – це сума накопичених у країні за певний час бюджетних дефіцитів за винятком наявних за той же час позитивних сальдо бюджетів. Розрізняють *зовнішній* і *внутрішній* державний борг.

Зовнішній державний борг, тобто борг іноземним державам, організаціям і особам, лягає на країну найбільшим тягарем, тому що країна змушена віддавати коштовні товари, робити певні послуги, щоб оплатити відсотки і сплатити борг. Причому кредитор зазвичай диктує ті чи інші умови, після виконання яких і надається кредит.

Внутрішній борг держави призводить, насамперед, до перерозподілу доходів серед населення всередині країни, витоку товарів і послуг із країни, що приводить до серйозних ускладнень в економічному житті, наслідки яких можуть бути значними. Виплати державного внутрішнього боргу призводять до того, що, як правило, гроші з кишень менш забезпечених верств населення переходять до більш забезпечених, тому що, зазвичай, саме останні є власниками державних облігацій. Не менш небезпечний й інший наслідок: піднявши ставки податків (як засіб виплати державного внутрішнього боргу), можна знизити інтерес до вкладення засобів у нові підприємства, сферу НДДКР, а також підсилити соціальну напруженість у суспільстві.

Бюджетний дефіцит і державний борг тісно пов'язані. По-перше, державні позики – найважливіше джерело покриття бюджетного дефіциту; по-друге, визначити, наскільки небезпечний дефіцит бюджету неможливо без аналізу величини державного боргу.

Необхідно відзначити, що бездефіцитність бюджету взагалі ще не означає здоров'я економіки. Необхідно проаналізувати, які процеси протікають усередині, які зміни відтворювального циклу він віддзеркалює.

У зв'язку з цим в економічній теорії розрізняють кілька концептуальних підходів до проблеми дефіциту.

Перша концепція зводиться до того, що бюджет повинен бути щорічно збалансований. Донедавна щорічно збалансований бюджет був метою державних фінансів. Однак, при ближчому розгляді стає очевидним, що такий стан бюджету виключає або, в значній мірі, зменшує ефективність фінансової політики держави, яка має антициклічну, стабілізуючу спрямованість. Для ілюстрації розглянемо наступний логічний ланцюжок: припустимо, що економіка зіштовхується з тривалим періодом безробіття. Доходи населення падають. При таких обставинах податкові надходження автоматично скорочуються. Прагнучи неодмінно збалансувати бюджет, уряд повинен або, по-перше, підвищити ставки податків; або, по-друге, скоротити державні витрати; або, по-третє, використовувати і те і інше. Однак наслідком усіх цих заходів буде ще більше скорочення сукупного попиту.

Розглянемо інший приклад, який показує, як бюджет буде стимулювати інфляцію. В умовах інфляції, при підвищенні грошових доходів, автоматично збільшуються податкові надходження. Для ліквідації майбутнього перевищення доходів над витратами уряд повинен розпочати такі заходи: або, по-перше, знизити ставки податків, або, по-друге, збільшити урядові витрати, або, по-третє, використовувати поєднання цих двох заходів. Наслідком же цих заходів буде посилення інфляції.

Друга концепція полягає в тому, що бюджет балансується в ході економічного циклу, а не щорічно. Ця концепція припускає, що уряд здійснює антициклічний вплив і одночасно збалансовує бюджет. Логічне обґрунтування цієї концепції бюджетної політики досить просте і привабливе. Для того, щоб протистояти спаду, уряд знижує податки і збільшує витрати, тобто свідомо викликає дефіцит. У ході наступного інфляційного підйому уряд підвищує податки і знижує урядові витрати. Виникає позитивне сальдо бюджету може використовуватися на покриття державного боргу, що виник у період спаду. Таким чином, фінансова політика держави створює позитивну антициклічну силу й одночасно може збалансувати бюджет, але не обов'язково щорічно, як при першій концепції, а за період у кілька років. Проблема, з якою зіштовхнулися прихильники даної концепції, — це та обставина, що спади і підйоми в економічному циклі можуть бути неоднаковими по гли-

бини і тривалості. Наприклад, тривалий і глибокий спад може змінитися лише коротким і скромним періодом підйому. Поява великого дефіциту в період спаду в цьому випадку не покриється невеликим позитивним сальдо періоду процвітання, отже, буде мати місце циклічний дефіцит бюджету.

Третя концепція пов'язана з ідеєю так званих функціональних фінансів. Відповідно до неї, метою державних фінансів є забезпечення збалансованості економіки, а не бюджету. При цьому досягнення макроекономічної стабільності може супроводжуватися, як стійким позитивним сальдо, так і великим або зростаючим бюджетним дефіцитом. Таким чином, збалансованість бюджету є, по даній концепції, другорядною проблемою. Чому? По-перше, податкова система така, що податкові надходження в бюджет автоматично зростають по мірі прискорення економічного зростання. Макроекономічна збалансованість стимулює це зростання, отже, дефіцит бюджету буде автоматично самоліквідуватися; по-друге, при наявності у уряду прав встановлювати податки і створювати гроші його здатність фінансувати дефіцит бюджету дуже значна; по-третє, ряд економістів визнає, що проблеми, породжувані значним державним боргом, не настільки обтяжні для національної економіки. Вони стверджують, що багата нація має велику можливість витримати відносно безболісно державний борг значних розмірів у порівнянні з бідною нацією.

Через фінансову систему здійснюються процеси по перерозподілу валового продукту і національного доходу. Тому вона є і одним з найважливіших регуляторів розвитку національної економіки в цілому.

Така форма регулювання з боку держави називається фінансовою політикою. Держава здійснює заходи щодо мобілізації фінансових ресурсів, їх розподілу, перерозподілу і використанню для здійснення своїх функцій на основі фінансового законодавства країни.

Загальною тенденцією сучасності є підвищення ролі уряду в регулюванні національної економіки через фінансову систему. Це пов'язано зі зростанням доходів на програми по соціальному забезпеченню, на підтримку рівня доходів, на охорону здоров'я, освіту, оборону тощо і проявляється в зростанні частки національного доходу, що перерозподіляється державою. Нині в розвинутих країнах близько половини національного доходу перерозподіляється державою. Цей перерозподіл здійснюється, головним чином, через податкову систему.

4. Економічна теорія оподаткування

Очевидно, що будь-якій державі для виконання своїх функцій необхідні фонди коштів, джерелом яких можуть бути тільки засоби, що уряд збирає з фізичних і юридичних осіб.

Ці обов'язкові збори, здійснювані державою на основі державного законодавства, і є податки. Таким чином, податки виражають обов'язок усіх юридичних і фізичних осіб, що одержують доходи, брати участь у формуванні державних фінансових ресурсів. Тому податки виступають найважливішою ланкою фінансової політики держави.

Крім того, будучи фактором перерозподілу національного доходу, податки покликані:

- гасити виникаючі «збої» у системі розподілу;
- стимулювати розвиток тієї чи іншої форми діяльності.

Скільки століть існує держава, стільки ж існують і податки, і стільки ж економічна теорія розробляє принципи оптимального оподаткування.

А. Сміт запропонував чотири основних принципи оподаткування, що можуть бути використані в будь-якій економічній системі.

1. Піддані держави повинні брати участь в утриманні уряду відповідно до доходу, що вони одержують під заступництвом і захистом держави. Дотримання цього положення або зневага ним призводить до рівності або нерівності оподаткування.

2. Податок, який зобов'язана сплачувати кожна окрема особа повинен бути точно визначений (термін сплати, спосіб платежу, сума платежу).

3. Кожен податок повинен стягуватися в той час або тим способом, коли і як платникові податків зручніше сплатити його.

4. Кожен податок повинен бути таким, яким він був задуманий і розроблений, щоб він брав з кишені народу, як можна менше того, що він приносить державі. (Причому, податок може вилучати з кишені народу набагато більше, ніж він приносить державі, якщо, наприклад, збирання його вимагає такої армії чиновників, платня яких може поглинати значну частину суми, що приносить податок).

На основі цих принципів склалися дві концепції оподаткування.

Перша зводиться до того, що фізичні і юридичні особи повинні сплачувати податки пропорційно тим благам, що вони одержали від держави. Наприклад, ті, хто користаються добрими дорогами, мостами тощо, повинні оплачувати витрати на утримання і ремонт.

Але її загальне застосування пов'язане з певними труднощами. Наприклад, майже неможливо визначити, яку особисту користь, у якому розмірі і т. д. одержує кожен платник податків від витрат держави на національну оборону, охорону здоров'я, освіту.

Друга концепція припускає встановлення залежності податку від розміру одержуваного доходу, тобто фізичні і юридичні особи, які мають більш високі доходи, сплачують і більші податки і навпаки.

Її раціональність полягає в тому, що існує різниця між податком, що стягується з витрат на споживання предметів розкоші, і податком, який хоч би у невеликому ступені утримується з витрат на предмети першої необхідності. Брати щорічно по 5000 дол. з особи, яка одержує 100 тис. дол. доходу на рік зовсім не означає позбавляти його джерела засобів до існування або, навіть, деяких зручностей. У цьому зв'язку цей ефект непорівняльний з тим, коли беруть 1000 дол. у людини, яка має річний дохід усього в 3000 дол. Жертва останнього здається значно більшою ніж втратаю першого. Справа в тому, що споживачі намагаються в першу чергу витратити свої доходи на товари і послуги першої необхідності, і лише після цього на не настільки необхідні товари.

Ця концепція уявляється справедливою і раціональною, але проблема полягає в тому, що податкова політика, як показує практика, будується відповідно до соціально-економічної сутності держави, у залежності від програми правлячої політичної партії, яка витікає із потреб уряду в доходах тощо. Тому сучасні податкові системи поєднують обидві ці концепції в залежності від економічної і соціальної доцільності.

Податкова система формується відповідно до законодавчих актів держави, якими встановлюються конкретні методи побудови і стягування податків. До них відносяться:

- суб'єкт податку, або платник податків – особа, на яку законом покладений обов'язок сплачувати податок. Однак, податковий тягар може перекладатися на інших осіб через механізм цін;
- носій податку – особа, що фактично сплачує податок;
- об'єкт податку – дохід або майно, з якого нараховується податок (заробітна плата, прибуток, цінні папери, нерухоме майно, товари тощо);
- джерело податку – дохід, з якого сплачується податок;
- ставка податку – елемент податку, що визначає величину податку на одиницю оподаткування (грошова одиниця доходу, одиниця земельної площі, одиниця виміру товару тощо).

Податкові ставки, у свою чергу, підрозділяються на чотири групи.

1. *Тверді ставки* встановлюються в абсолютній величині на одиницю оподаткування незалежно від розмірів доходу (наприклад, на тону металу).

2. *Пропорційні* – діють в однаковому процентному відношенні до об'єкта податку без обліку диференціації його величини.

3. *Прогресивні* – середня ставка прогресивного податку підвищується у відповідності до зростання доходу. При прогресивній ставці оподаткування платник податків виплачує не тільки більшу абсолютну суму доходу, але й більшу його частку.

4. *Регресивні* – середня ставка регресивного податку знижується у відповідності до росту доходу. Регресивний податок може приносити більшу абсолютну суму, а може і не призводити до зростання абсолютної величини податку при збільшенні доходів.

Зрозуміло, що прогресивні податки – це ті податки, тягар яких найбільш сильно давить на високоприбуткові верстви населення, а регресивні, навпаки, тяжко б'ють по фізичних і юридичних особах, що володіють незначними доходами.

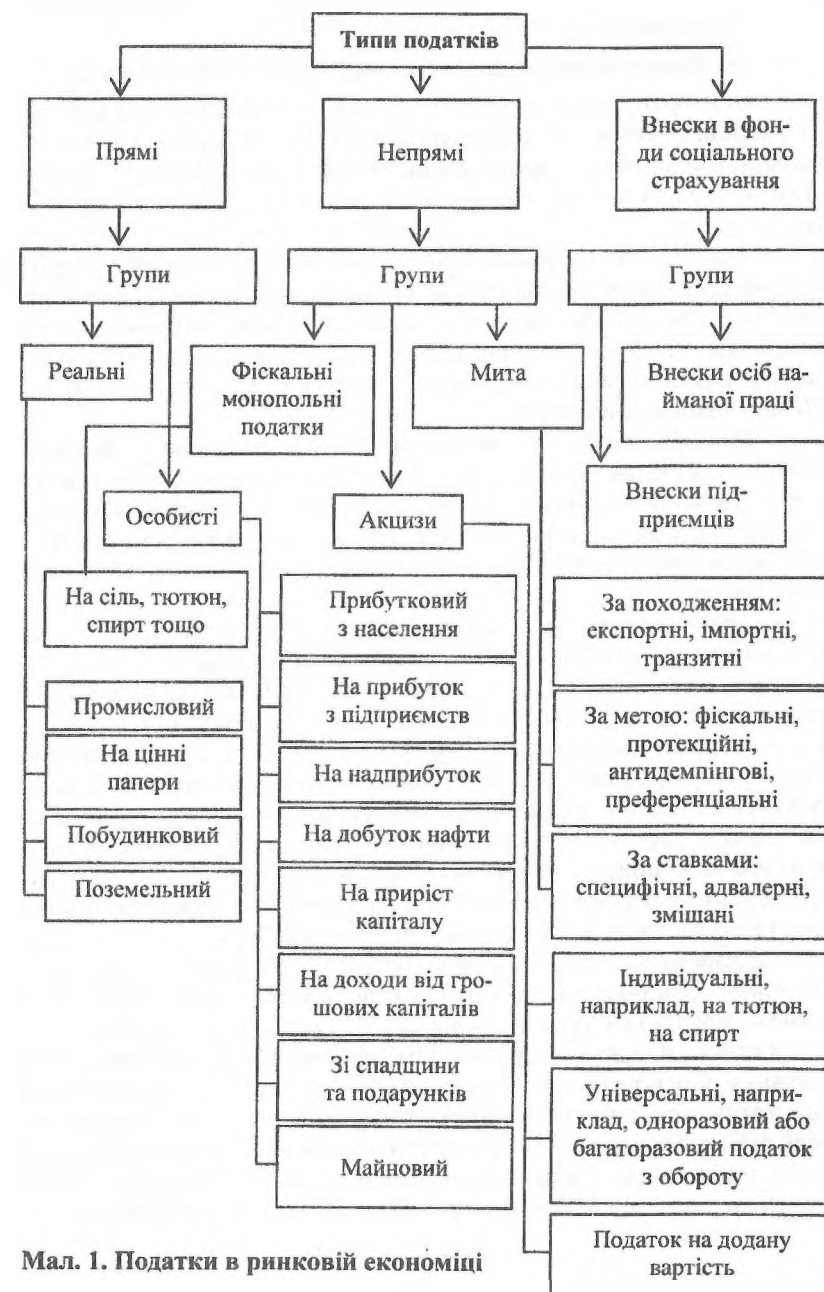
По платоспроможності податки класифікують на *прямі* і *непрямі*.

Прямі податки стягуються із суб'єкта прямо (прибутковий податок з населення, податок з підприємств, організацій, податки у фонд соціального страхування тощо). Ці податки прямо пропорційні платоспроможності.

Непрямі податки – це податки на певні товари і послуги. Непрямі податки стягуються через надбавку до ціни. Види непрямих податків: податок з обороту (охоплює широкий діапазон продукції), акцизи (оподатковується відносно невеликий перелік обраних товарів), мита.

Зупинимось на аналізі основних видів податків.

Прибуткові податки. Практика прибуткового оподаткування розрізняє валовий дохід, відрахування й оподатковуваний дохід. Валовий дохід – це загальна сума доходів, отриманих з різних джерел. Законодавчо з валового доходу дозволяється відняти виробничі, транспортні, командировочні, рекламні витрати. Крім того, до відрахувань відносяться різні податкові пільги – неоподатковуваний мінімум (визначена величина доходу, вільна від податку), знижка з доходу осіб, що мають на утриманні дітей, для інвалідів, пільги підприємствам, фірмам у вигляді прискореної амортизації, звільнення від податків сум пожертвувань тощо.



Мал. 1. Податки в ринковій економіці

Таким чином:

Оподатковуваний дохід = Валовий дохід – Відрахування.

При прибутковому оподаткуванні надзвичайно важливо розрахувати оптимальні ставки податків. Якщо ставки надмірно високі, то підривається стимул до нововведень, ризикованих проєктів. У високих ставках податку таїться небезпека зниження трудової активності людей.

Акцизи – вид непрямих податків, аналогічний податку з обороту, але поширюється на обрані товари (сигарети, спиртні напої, косметику, послуги по подорожах, на театральні квитки тощо). Оскільки діапазон дії акцизів невеликий, то у споживача з'являється відносна можливість переорієнтації на аналогічні товари і послуги і «відходу» у такий спосіб від сплати цих податків.

Податок на додану вартість. Уперше введений у Франції в 1954 році. Використовується в країнах Європейського Союзу і деяких інших. Податок на додану вартість стягується з різниці між відпускною ціною і витратами виробництва до даної стадії руху товару. У такий спосіб з продажної ціни товару виключається так званий «подвійний рахунок».

Закінчуючи розгляд даного питання, зупинимось ще на одній проблемі теорії оподаткування, а саме: хто в кінцевому підсумку безпосередньо платить податки, і як може здійснитися перерозподіл податкового тягаря. Справа в тому, що суб'єкт податку (платник податків за законом) і носій податку можуть не збігатися. Платник податків може прагнути до того, щоб перекласти податок, або «уперед» – на покупця своїх товарів, підвищуючи ціну відповідно до розміру податку, або «назад» – на людей, у яких він сам купує товари, сплачуючи їм менше, ніж якби податку не існувало. Так, наприклад, податок на прибуток може бути перенесений частково на споживачів через більш високі ціни і на постачальників ресурсів через занижені ціни.

Економічна теорія досліджує розподіл кінцевого тягаря податків, однак дана проблема занадто складна і вимагає врахування конкретно-історичної ситуації в кожній країні. Так, наприклад, сліпе копіювання деяких західних податків в Україні не тільки не приводить до позитивних результатів, але і викликає серйозні заперечення щодо необхідності їх застосування. На думку багатьох українських економістів і політиків, в Україні необхідно докорінно змінити систему оподаткування в цілому, щоб відродити в першу чергу зацікавленість кожної людини в тому, щоб краще працювати і заощаджувати енергоносії.

Питання для самоконтролю

1. У чому сутність господарського механізму?
2. Яка структура кредитної системи?
3. Що таке фінанси і чим вони відрізняються від грошей?
4. Що таке дефіцит державного бюджету і як його можна усунути?
5. Яка роль податкової системи?
6. Які види податків Вам відомі?
7. Які основні шляхи погашення державного боргу?

Частина IV

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Тема 19. ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ КАПІТАЛІЗМУ

1. Етапи розвитку капіталістичного способу виробництва.
2. Передумови переходу до монополістичної стадії капіталізму. Концентрація і централізація виробництва і капіталу.
3. Економічна система монополістичного капіталізму і її основні ознаки.
4. Панування монополій як нова ступінь усупільнення виробництва. Форми монополій. Монополії і конкуренція.
5. Монопольна ціна і монопольний прибуток.

1. Етапи розвитку капіталістичного способу виробництва

У попередніх розділах була розглянута стадія розвитку капіталістичного виробництва, на якій він досягнув своїх найбільш розвинутих класичних форм. Це був період, який можна визначити, як стадію промислового капіталу. На цій ступіні він увібрав у себе і підкорив своєму пануванню всі історичні елементи, які були необхідні для формування його власної структури. Всі інші складові компоненти він створив у процесі свого власного формування.

Промисловий капітал виник не раптово. По-перше, йому передувало ремесло, яке поступово на основі поглиблення і розширення суспільного розподілу праці перетворювалося в просте товарне виробництво, яке безпосередньо сприяло виникненню промислового капіталу; по-друге, головним фактором перетворення простого товарного вироб-

ництва в капіталістичне став розпад дрібних товаровиробників, їх диференціація, утворення, з одного боку, маси незаможних, позбавлених засобів виробництва, а з іншого боку – формування капіталістичних підприємств.

Як тільки ці процеси досягають ступіні зрілості, просте товарне виробництво перетворюється в систему промислового капіталізму.

Варто розрізнити дві стадії капіталістичного способу виробництва: першу – стадію панування промислового капіталу з відповідною їй вільною конкуренцією (це була епоха домонополістичного капіталізму), і другу – більш високу – монополістичного капіталізму, що змінила вільну конкуренцію пануванням монополій.

Перехід від домонополістичної стадії до монополістичної не був переходом від однієї суспільно-економічної формації до іншої, як це мало місце при зміні феодалізму капіталізмом. Монополістичний капіталізм виник у результаті дії економічних законів капіталізму. Це стадія в розвитку того самого капіталістичного способу виробництва. Тому основні закономірності, властиві йому в цілому, продовжують діяти і на вищій його стадії. Однак, оскільки монополістичний капіталізм – це не тільки вища, але й особлива стадія розвитку капіталізму, остільки, по-перше, змінюються форми дії закономірностей капіталізму в цілому; і, по-друге, з'являються нові специфічні закономірності.

2. Передумови переходу до монополістичної стадії капіталізму. Концентрація і централізація виробництва і капіталу

Перехід до цієї нової стадії капіталізму був підготовлений глибокими змінами в продуктивних силах і змінами, які відбулися на цій основі у системі виробничих відносин.

В останній третині XIX століття – початку XX століття технічний і організаційний розвиток і удосконалення виробництва в багатьох країнах йшли особливо інтенсивно. Відкриття бесемєрівського (1856 р.) і мартенівського (1864 р.) способів виплавки сталі, економічного методу виробництва сірчаної кислоти (1891 р.), винахід динамомашини (1867 р.), парової турбіни (1883–1885 р.), двигуна внутрішнього згоряння (1885–1886 р.), способу передачі електроенергії на відстань (1891 р.), двигуна Дизеля (1893 р.), створення автомобіля, авіації, кінематографа, радіо і багато інших відкриттів і винаходів призвели до послідовного ланцюга технічних і економічних перетворень у промисловому виробництві. Парова енергія усе більше поступається місцем електриці. Тут доречно відзначити, що в цей науково-технічний прогрес

видатний внесок внесли великі вчені і винахідники, що працювали в Росії й Україні: Д. І. Менделєєв, І. І. Мечников, П. Н. Яблочков, А. С. Попов та ін.

На місці старих напівкустарних майстерень виникають могутні металургійні і машинобудівні заводи, росте видобуток руди, вугілля, прокат рейок, труб (світова виплавка сталі з 1870 по 1914 рік збільшилася більш ніж у п'ятдесят разів). Йде бурхливе залізничне будівництво, прориття Панамського і Суецького каналів, ростуть великі міста й індустріальні центри з мільйонним населенням.

Відбуваються глибокі зміни на географічній карті світу – молоді капіталістичні країни Німеччина, США набираючи прискорення, швидко вириваються вперед, економічно випереджають Англію і Францію. Розвиваються капіталістичні форми господарства в Росії, Італії, Японії.

Росте робочий рух, формуються і підсилюються профспілки, політичні партії, інші громадські організації, поглиблюються протиріччя між працею і капіталом, відбуваються могутні революційні виступи трудящих – Паризька Комуна 1871 рік, революція 1905–1907 р. у Росії та ін.

Усе це знаменувало настання нової стадії в розвитку продуктивних сил капіталістичного способу виробництва.

В утворенні монополій вирішальну роль зіграли різні форми концентрації і централізації капіталу в руках великих фірм. Спочатку переважала горизонтальна інтеграція – утворення монополістичних об'єднань у рамках однієї галузі. Цей напрямок був провідним приблизно в перші два десятиліття ХХ-го століття. У результаті виникли галузеві монополії у вигляді картелів, синдикатів і трестів.

При переході до монополістичної стадії розповсюдженою формою господарювання стають *акціонерні товариства (корпорації)*. Перші акціонерні товариства виникли ще в XVI столітті, у період так званого первісного нагромадження капіталу. Прикладом може слугувати відома Ост-Індська компанія. Як одиничні явища вони існували в епоху домонополістичного капіталізму. Але їх поширення почалося в останню третину XIX століття, особливо в галузях, де були потрібні великі розміри авансованого капіталу, а обіг його був повільним (важка промисловість, залізничне будівництво тощо). Жоден капіталіст не міг навіть за допомогою позичкових засобів організувати в таких масштабах власне підприємство. Воно могло бути створене тільки на акціонерних початках. Таким чином, акціонерні товариства стали найважливішою формою централізації індивідуальних капіталів. У ХХ столітті корпорації зайняли чільні позиції в країнах розвинутої ринкової економіки.

З 40-х років ХХ століття в США, а потім в інших капіталістичних країнах у процесах концентрації і централізації переважною стає вертикальна інтеграція або комбінування – об'єднання в рамках однієї монополії послідовних, взаємозалежних виробництв ряду галузей (наприклад, видобуток руди, вугілля, виробництво сталі, прокату, машинобудування тощо) – від видобутку сировини до випуску готової продукції і післяпродажного обслуговування споживачів. Найбільш поширені такі монополії-комбінати: у вуглевидобутку, металургії, машинобудуванні, хімічній, текстильній, харчовій та інших галузях промисловості. Вертикальна інтеграція є складовою частиною більш загального процесу – диверсифікованості капіталу.

У сучасних умовах економічна інтеграція здійснюється, як правило, у формі диверсифікованості капіталу. *Диверсифікованість* – це проникнення капіталу даної корпорації в галузі, що прямо не пов'язані з основною сферою її діяльності. Охоплюючи спочатку суміжні чи близькі за технологією галузі, вона потім поширюється далеко за їх межі. Диверсифікованість може здійснюватися на основі концентрації і централізації капіталу. У першому випадку фірма засновує в іншій галузі нове виробництво за рахунок власних нагромаджень, у другому – здобуває існуючі там підприємства шляхом купівлі акцій.

Процеси диверсифікації, які розгорнулися з 80-х років, пов'язані з глибокою структурною перебудовою економіки на основі НТР. На перший план вийшла централізація капіталів шляхом злиття і поглинання. Цьому процесу притаманні дві особливості. По-перше, за допомогою цих поглинань і злиття здійснюється переливання капіталів у наукоємкі і перспективні виробництва, високотехнологічні галузі. По-друге, злиття і поглинання йдуть в основному в рамках монополістичного сектору, боротьба розгортається, насамперед, між компаніями-гігантами. У результаті відбуваються великомасштабні реорганізації в структурі концернів. Так, уже названий американський концерн «Дженерал Моторс», що є нині найбільшою промисловою корпорацією капіталістичного світу, придбав у 1984 році за 9,5 млрд. доларів велику корпорацію по обслуговуванню автоматизованих і інформаційно-обчислювальних систем «Електронік Дейта Системс», і в 1985 році за 5 млрд. доларів – одну з провідних фірм по виробництву електронного устаткування і засобів зв'язку (у тому числі військового призначення) «Хьюз Ейр Крафт». Мета цих придбань – вторгнення в нові галузі і прискорення технічної реорганізації з їх допомогою свого основного бізнесу – виробництва автомобілів. Інший приклад: найбільш диверсифікаційний концерн США «Дженерал Електрик», що лише в 80-ті роки розпродав 190 виробництв, які оцінювалися в 6 млрд. доларів, у той же

час поглинув 70 нових підприємств, вартістю 10 млрд. доларів. Хоча ряд цих угод приносили і фінансову вигоду, усе-таки головним напрямком диверсифікаційної діяльності цього концерну було зміцнення своїх позицій у нових наукоємних галузях (авіакосмічні системи, авіаційні двигуни, медичне устаткування, технічні пластмаси, напівпровідники), на частку яких тепер приходиться вже більше половини його обороту. Тільки за 1981-1987 роки обсяг продажів «Дженерал Електрик» зріс на 50%. При цьому в результаті технічного удосконалення і росту продуктивності праці чисельність зайнятих на його підприємствах скоротилася з 404 тис. чол. до 295 тис. чол., тобто зменшилася майже на 1/4.

3. Економічна система монополістичного капіталізму і її основні ознаки

На базі глибоких змін і подальшого розвитку продуктивних сил відбулися істотні зміни в системі суспільних виробничих відносин капіталістичного способу виробництва. Найбільш загальним вираженням цих змін стали економічні ознаки нової стадії капіталізму. До них відносяться: по-перше, виникнення і панування монополій; по-друге, утворення і панування фінансового капіталу і фінансової олігархії; по-третє, експорт капіталу; по-четверте, економічний розподіл світу між союзами монополістів; по-п'яте, завершення територіального розподілу світу і боротьба за його перерозподіл.

Головною з цих ознак, які визначають зміст всіх інших, і, тим самим, виникнення нової стадії капіталізму, є панування монополій. Сам термін «монополія» має двояке значення. Подібно тому, як при вивченні ринкової економіки на стадії домонополістичного капіталізму ми виходили з того, що товарна форма продукту праці виступає у формі економічної «клітинки» цього способу виробництва, для характеристики монополістичної стадії капіталізму ми виходимо з монополії, що відіграє роль своєрідної економічної «клітинки» монополістичного капіталізму, оскільки всі інші риси й ознаки мають своєю підставою форму монополії. З одного боку, – це виняткове монопольне право держави, організації, фірми в будь-якій сфері діяльності. Так, наприклад, в епоху феодалізму феодал мав монопольне право володіння майном, землею, кріпаками. В умовах капіталістичної організації сільського господарства існує монополія приватної власності на землю, може мати місце державна монополія зовнішньої торгівлі тощо. Однак, ці монополії не можна ототожнювати з тими монополіями, що утворюють головну ознаку вищої стадії капіталізму. З іншого боку, – це результат

розвитку капіталізму вільної конкуренції, що характеризується високим рівнем концентрації і централізації виробництва, який веде до утворення союзів великих капіталістів і цілих галузей виробництва. Відмінність полягає в тому, що монополія, як економічна ознака нової стадії капіталізму характеризується тим, що це капіталістична монополія, тобто така, яка виросла на основі функціонування капіталу в умовах вільної конкуренції, як результат його концентрації і централізації, а тому не є ні природною, ні штучною, як це мало місце в умовах феодалізму. Отже, монополія, як визначальна ознака цієї нової стадії капіталізму є капіталістичною. Тому вона виникає на певній ступені концентрації капіталу і виробництва, і на цій основі реалізує свою владу. Таким чином, її панування виникає з монополії капіталу в системі економічних відносин. Причому, якщо на перших етапах розвитку капіталізму панування капіталу здійснюється в умовах вільної конкуренції, яка обмежує виключне право окремих підприємців диктувати свої умови всім іншим, то на вищій стадії розвитку цього способу виробництва монополія капіталу як суспільних відносин перетворюється в панування окремих монополістичних об'єднань внаслідок їх виняткової влади і могутності на основі високої ступені концентрації і централізації виробництва. Інакше кажучи, монополія капіталу приймає форму панування у виробництві і на ринку найбільш великих монополістичних об'єднань.

Можна виділити три етапи у розвитку монополій. Перший – відноситься до 60–70 років XIX століття, коли вільна конкуренція досягла вищої ступені своєї зрілості, а монополії ще являли собою ледь помітне явище, перші паростки. Другий етап охоплює період після економічної кризи 1873 року і до кінця XIX століття, коли монополії отримали поширення, але ще не зайняли командних висот в економіці. Третій – почався в період промислового підйому кінця XIX століття і продовжувався після кризи 1900–1903 років, коли концентрація виробництва ще більше підсилилася і монополії набули вирішального значення в господарському житті. Саме на рубежі XIX-XX століть відбувся перехід від домонополістичного капіталізму до його монополістичної стадії.

4. Панування монополій як нова ступінь усупільнення виробництва. Форми монополій. Монополії і конкуренція

Капіталістична монополія – це змова найбільших підприємств, які займають пануючі позиції у виробництві і збуті певних товарів, за-

ради отримання монополю високого прибутку. Сутність монополії може бути охарактеризована трьома головними моментами:

- 1) зосередженням у її руках значної частки виробництва, що забезпечує пануюче положення в одній чи декількох галузях господарства;
- 2) можливістю в деяких межах диктувати ринкові ціни;
- 3) привласненням монополю високого прибутку, як економічної реалізації свого панування.

Монополії вирости на базі високого рівня концентрації капіталу та виробництва і зосередили у своїх руках значну частину випуску й реалізації продукції. Так, наприклад, у 1907 році в Німеччині великих промислових підприємств було 0,9% від їх загальної кількості, але на їх частку приходилося 39,4% усіх зайнятих робітників, 75,3% усієї спожитої промисловістю газової енергії і 77,9% електроенергії. У США в 1904 році великих підприємств, з виробництвом у 1 млн. доларів і більше, було 1900 з 216 180, тобто 0,9%. На них було зосереджено 25,6% усіх зайнятих робітників і 38% всього обсягу виробництва, а через п'ять років, у 1909 році, відповідні цифри склали 1,1% усіх підприємств, 30,5% усіх робітників, 43,8% всього обсягу виробництва. В сучасних умовах у США 500 великих фірм виробляють приблизно 80% усієї промислової продукції.

Еволюція монополії проявляється в різних формах, розвиток яких здійснюється шляхом їх ускладнення, від монополізації сфери обігу до панування в сфері виробництва. Це віддзеркалює поступове розширення і поглиблення монополістичних відносин.

Спочатку монополії виникають у вигляді короткочасних угод, які у різних країнах називалися конвенціями, пулами, рингами, корнерами. Ці угоди стосувалися, головним чином, узгодження продажних цін на визначені товари. Вони, як правило, були недовговічні і при всякій зміні господарської кон'юнктури швидко розпадалися. Надалі з'являються більш складні і розгалужені монополістичні об'єднання у формах картелів, синдикатів, трестів, концернів, конгломератів, які займають пануюче положення в економіці капіталістичних країн і тепер.

Картель – це галузеве об'єднання підприємств, які зберігають виробничу і комерційну самостійність, що регламентує, головним чином, умови збуту товарів. Угоди в картелях охоплюють, насамперед, ціни продукції, ринки сировини і збуту, визначення розмірів (квот) виробництва. Спочатку картелі отримали поширення в основному в Німеччині.

У *синдикаті* підприємства-учасники втрачають уже свою комерційну самостійність (закупівлі і, особливо, збут продукції здійснюєть-

ся спільно правлінням синдикату). Але вони ще зберігають виробничу незалежність. Синдикати значне поширення отримали у Франції. Відзначимо, що ця форма монополістичних об'єднань була поширена також і в дореволюційній Росії й Україні. Тут особливо виділилися синдикати «Продвугілля» (але правління його знаходилося не в Донбасі, а в Парижі, оскільки переважав франко-бельгійський капітал); «Продвагон»; синдикат «Продамет», що об'єднав і монополізував 4/5 усього виробництва металургійної промисловості; синдикат «Мідь», що розпоряджався збуту 90% продукції міді; «Ропт» - Російське суспільство пароплавства і торгівлі – з центром в Одесі. В галузі торгівлі продовольчими товарами негативно зарекомендував себе синдикат «Проддукор», який збував високоякісний російський і український цукор по таких низьких цінах, що, наприклад, в Англії ним відгодовували свиней. На початку 1909 року в Росії було 140 монополістичних об'єднань, що діяли в 45 галузях промисловості.

Більш високою формою монополістичного об'єднання є *трест*. Підприємства, що входять у трест, втрачають свою не тільки комерційну, але і виробничу самостійність, повністю підлегли єдиному керуванню. Колись самостійні підприємства стають ланками, відділеннями, філіями тресту. Найбільше поширення трести отримали в США, які навіть стали називати «країною трестів».

Концерн – міжгалузеве об'єднання підприємств, пов'язаних економічно, які знаходилися під єдиним фінансовим контролем (звичайно через скупку акцій). Він, як правило, охоплює підприємства багатьох галузей промисловості, будівництва, транспорту, включає торгові підприємства і фінансово-кредитні організації. До складу концерну входять нерідко не тільки окремі фірми, але і цілі корпорації.

Конгломерат – об'єднання підприємств, різних галузей господарства, найчастіше навіть не пов'язаних економічно, які не мають одне з одним функціональних зв'язків, але знаходяться під єдиним фінансовим контролем. На чолі конгломератів, як і концернів, зазвичай стоять великі банки.

Сучасні капіталістичні монополії являють собою могутню економічну силу. Наприклад, в автомобільній промисловості США панують 3 монополістичних гіганти: «Дженерал Моторс», «Форд» і «Крайслер». «Дженерал Моторс», що виник у 1916 році, як скромне автопідприємство, тепер став найбільшою військово-промисловою монополією, що випускає автомобілі, танки, ракети. Його сума продажів уже до початку 70-х років склала 23 млрд. доларів і перевищила вартість усього тодішнього річного валового продукту Аргентини (16 млрд. доларів) і Мексики (19,4 млрд. доларів). У металургії США провідні позиції за-

ймає «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», у нафтовій промисловості – фірма «Екссон» (що утворилася з колишнього нафтового тресту «Стандарт ойл оф Нью-Джерсі»), в електротехнічній промисловості – «Дженерал Електрик», «Вестінгауз Електрик», у хімічній – фірма «Дюпон де Немур» тощо.

Аналогічне положення і в інших капіталістичних країнах. Найбільші військово-промислові монополії займають чільне положення в економіці Англії. У Німеччині в 3-х фірм-монополістів сконцентровано 60% виробництва хімічної промисловості, 3 концерни в електротехнічній промисловості і 5 у металургії контролюють 3/4 продукції цих галузей. В даний час у ряді високорозвинених країн переважною формою монополістичних об'єднань стали багатогалузеві концерни, до складу яких входять банки і десятки і навіть сотні підприємств, що відносяться не тільки до різних сфер економіки, але і розташованих нерідко в багатьох країнах світу. Так, японські концерни "Міцубісі", «Міцуй», «Тойота» й інші поєднують не тільки багато підприємств різних галузей промисловості (від машинобудування, автомобіле- і суднобудування до парфумерії), але і мають свій морський флот, будівельні організації, торгові підприємства тощо.

5. Монопольна ціна і монопольний прибуток

Сформований в умовах вільної конкуренції механізм утворення середнього прибутку і тенденції норми прибутку до зниження істотно модифікується в умовах монополістичної стадії. Своє панування монополія економічно реалізує в монопольній ціні і монопольному прибутку.

Монополістичне об'єднання – це не просто велике підприємство, яке характеризується величезними розмірами виробництва і капіталу. Це вже якісно новий суб'єкт господарювання, з істотно іншими, ніж у малих і середніх виробників можливостями, як виробництва додаткової вартості, так і її перерозподілу через ринковий механізм на свою користь.

Зосередження в руках монополій величезної економічної сили дозволяє їм диктувати ринкові ціни на свою продукцію. Ціна, встановлена монополією одноосібно або найчастіше в змові з іншими трестами і концернами, називається *монопольною ціною*. Умовою її виникнення є пануюче положення монополії на ринку, будь вона продавцем чи покупцем товарів. Межею монопольно високої ціни стає величина платоспроможного попиту: якщо великі компанії встановлять ціну на занадто високому рівні, то обсяг продажів може значно скоротитися і величина прибутку не тільки не зросте, а і зменшиться.

Контроль монополій над цінами здійснюється не тільки на ринку товарів, що продаються, але і товарів, що купуються ними, особливо у дрібних і середніх виробників, як правило, немонополізованих. Ціни, по яких їх продукція закуповується, зазвичай бувають монопольно низькими. Але й у цих цін є економічна межа: вони не можуть бути подовгу нижче рівня, що забезпечує відтворення капіталу основної маси цих дрібних виробників, які є постачальниками для найбільших корпорацій.

Іншим стає і характер залежності між рівнем цін і величиною витрат виробництва. Зменшення останніх уже не спричиняє, як правило, автоматичного зниження цін на монополізованих ринках. У той же час ріст витрат найчастіше використовується монополіями для нав'язування споживачам більш високих цін, тобто перекладання на плечі споживачів зростаючих витрат підприємців.

Панування багатогалузевих концернів полегшує їм переміщення капіталу з галузі в галузь і в той же час дозволяє споруджувати важкопереборні бар'єри для проникнення в сферу їх діяльності інших монополій і особливо менших капіталів. Тим самим ускладнюється перелив капіталів, вирівнювання галузевих норм прибутку.

Втручання монополій у внутрішньогалузеву і міжгалузеву конкуренцію дозволяє їм отримати монопольний прибуток. Його отримання забезпечується монополізацією виробництва і зв'язаними з нею перевагами в технічній оснащеності і масштабах виробництва, застосування високих технологій, передового досвіду, кращих методів організації праці, виробництва і управління в дусі сучасного менеджменту, впровадженні нових видів виробів, у ресурсному забезпеченні, більш низькому рівні матеріальних і трудових витрат на одиницю продукції. Закріплюється також можливість отримання додаткового прибутку, чи надприбутку (надлишкової додаткової вартості).

Переваги монополістичного капіталу у виробництві підкріплюються і монополізацією сфери обігу. Забезпечуючи собі більш вигідні умови збуту продукції і закупівлі сировини, матеріалів, напівфабрикатів у дрібних і середніх фірм, отримуючи в банків дешеві кредити під низький відсоток, трести і концерни в тій чи іншій мірі перерозподіляють на свою користь і додаткову вартість, створювану в немонополізованих підприємствах. Великим джерелом монопольних надприбутків є також експлуатація дешевої робочої сили слаборозвинених країн. Додатковим джерелом може виявитися і зовнішня торгівля, особливо нееквівалентний обмін з економічно залежними закордонними державами і господарюючими суб'єктами.

Можливість отримання монопольного прибутку існує тільки для великого монополістичного капіталу. На відміну від минулої, домонополістичної епохи з її принципом «рівний прибуток на рівний капітал», що віддзеркалював тодішнє буржуазне тлумачення соціальної справедливості, панування монополістів докорінно змінює ситуацію, створює ієрархічну нерівність норм прибутків. Мета монополій – монопольно високий прибуток. Так, в обробній промисловості США за період 1958-1982 років частка прибутку в ціні продукції компаній з активами понад 1 млрд. дол. була в 2,2 рази вище, ніж у компаній з активами менш 5 млн. дол. і в 1,3 рази вище за середнє показника по всій галузі.

Однієї з найбільш важливих характеристик норми монопольного прибутку є її відносно стійкий характер, хоч вона і залежить від значних коливань, пов'язаних з циклічним розвитком ринкового господарства, економічними спадами і кризами.

Зі сказаного вище може скластися враження, що в умовах монополістичної стадії капіталізму, монополії є єдиною формою господарської діяльності, а немонополізована сфера і дрібне товарне виробництво припинили своє існування. Однак, таке уявлення є помилковим. Як і в умовах домонополістичної стадії, так і при пануванні монополій, «чистого капіталізму» не було і немає. У монополістичну епоху поряд з великими об'єднаннями, що «задають тон», існує безліч немонополізованих і індивідуальних підприємств, особливо середніх і малих. Про це свідчать, наприклад, дані про склад підприємств і об'єднань в економіці США (за 1983 рік, у тис.):

підприємства в індивідуальній власності.....	10.704
некорпоризовані підприємства (у власності двох чи більш підприємців).....	1.542
корпорації.....	2.999
Усього.....	15.245

З приведених даних видно, що корпорації складають близько 20% від загального числа підприємств в американській економіці.

Дрібний бізнес відіграє певну роль в економічному житті розвинутих країн у тому сенсі, що він дає роботу значній частині населення цих країн (іноді більше половини).

Але на великі корпорації в 1983 році припадало більше 90% валового доходу всіх підприємств США. Причому серед цих корпорацій тільки 16% мали валовий дохід понад 1 млн. дол. кожна, а на долю таких корпорацій-мільйонерів припадало 92% валових доходів усіх корпорацій.

При цьому важливу роль відіграють середні і дрібні підприємства, які функціонують поряд з монополістичними гігантами у ряді галу-

зей, особливо легкій, харчовій промисловості, індустрії, будматеріалів, сфери послуг, які складають чималу силу.

При вивченні характерних рис домонополістичного капіталізму ми відзначали, що адекватним цій ступіні розвитку капіталізму механізмом функціонування є вільна (досконала) конкуренція. Як відомо, капіталістичне господарство не може вмонтуватися в систему суспільних відносин, не вступаючи в напружену конкурентну боротьбу з іншими виробниками. Але в домонополістичних умовах це була конкуренція приблизно рівних по економічній силі агентів ринку. Ніхто з них не володів якимись особливими перевагами перед іншими, а тому не міг диктувати свої умови і ціни. Саме така конкуренція й отримала назву вільної.

Панування монополій усуває вільну конкуренцію, але воно не усуває конкуренцію взагалі. На зміну їй приходить монополістична, недосконала конкуренція.

Основними формами конкуренції в епоху монополістичного капіталізму є наступні:

а) конкуренція у середині монополістичних об'єднань між їх учасниками, змістом якої є боротьба за отримання більшої частки монопольного прибутку шляхом зосередження у своїх руках контрольного пакета акцій, володіння найбільш впливовими місцями в управлінні, суперництво за отримання *тантьєм* (тантьєма – фр. частина *tantieme* – винагорода, виплачувана у вигляді відсотку від прибутку керівникам акціонерних товариств, компаній і т. д.), гонорарів тощо;

б) конкуренція між монополіями. Справа в тому, що в кожній галузі існує не одне, а кілька монополістичних об'єднань, що ведуть між собою боротьбу за ринки збуту, джерела сировини, сфери більш прибуткового прикладання капіталу, за пануючі позиції в даній галузі;

в) між монополіями і немонополізованими підприємствами (аутсайдерами) – об'єкти боротьби ті ж. Справа в тому, що не існує «чистого монополістичного капіталізму», а поруч з монополіями істотну роль у кожній галузі відіграють і немонополізовані підприємства, деякі з яких мають чималу економічну силу;

г) між самими немонополізованими підприємствами, що складають у ряді галузей більшість;

д) між монополіями і дрібними товаровиробниками (фермерами, селянами, ремісниками), нерідко обслуговуючих великих монополістів (наприклад, найбільші японські монополії використовують для вирішення своїх завдань більш п'яти мільйонів дрібних товаровиробників, які виконують їх замовлення на найбільш вигідних умовах);

е) між самими дрібними товаровиробниками, які борються за найбільш вигідні замовлення, що приносять певний прибуток;

ж) між монополіями різних країн, що функціонують в однорідних галузях господарства.

Таким чином, монополії не тільки не усувають конкуренцію, а видозмінюють її і пристосовують до своїх інтересів. Поєднання монополії з конкуренцією є характерною рисою монополістичного капіталізму.

Питання для самоконтролю

1. Які передумови утворення монополій?
2. Які існують форми монополістичних об'єднань?
3. Що є матеріальною основою монополії?
4. Що варто розуміти під монопольними цінами?
5. Яка тенденція монопольних цін?

Тема 20. ДЕРЖАВНО-МОНОПОЛІСТИЧНА СТАДІЯ КАПІТАЛІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

1. Генезис державно-монополістичного капіталізму.
2. Сутність і функції державно-монополістичного капіталізму.

1. Генезис державно-монополістичного капіталізму

Капіталістична економічна система проходить у своєму розвитку такі стадії: вільної конкуренції, монополістичного капіталізму і державно-монополістичного капіталізму. Ці стадії відрізняються одна від одної, насамперед, рівнем усупільнення виробництва, а також перетворенням держави в безпосереднього агента виробництва і зрощенням сили держави із силою монополій.

Перша стадія розвитку капіталізму – стадія вільної конкуренції – прийшла на зміну натуральному і простому товарному виробництву. Вона знаменувала собою перший великий крок у справі перетворення виробництва в дійсно суспільний процес і обумовила подальшу концентрацію і централізацію виробництва і капіталу, що призвело до виникнення нового, монополістичного етапу економічної системи капіталізму. Ця стадія характеризувалася виникненням і ствердженням істотно нових форм виробничих відносин капіталізму і відповідних їм механізмів функціонування, багато з яких виникли і почали діяти як пряма протилежність вільній конкуренції.

Але процес розвитку системи на цьому не закінчився. Капіталізм ХХ століття трансформувався в державно-монополістичний, що є вищою стадією його економічної системи.

Які ж характерні риси й особливості цієї стадії?

Насамперед, розглянемо генезис державно-монополістичного капіталізму, як істотної і визначальної закономірності виникнення і функціонування цієї нової стадії. Відзначимо, що державно-монополістичний капіталізм являє собою поєднання сили приватного монополістичного капіталу і сили держави. Тому перше питання, що виникає в зв'язку з аналізом цієї стадії капіталізму, це питання про умови і необхідність поєднання цих сил.

Іноді виникнення державно-монополістичного капіталізму пов'язують з підпорядкуванням буржуазної держави монополіям і вико-

ристанням сили держави в їх інтересах. При такому трактуванні виявляється недооцінка самостійної ролі держави, що приводить до того, що цей процес є підпорядкуванням держави монополіями, а не як поєднання двох самостійних сил.

На перших етапах існування і розвитку капіталістичного способу виробництва держава як особливий суспільний інститут не виконувала ніяких власне господарських функцій, а тому не могла відноситися до системи економічних відносин цього суспільства. В основному її роль обмежувалася функціями «нічного сторожа» приватної власності, охорони кордонів даної країни, зміцнення суспільного порядку й інших політико-правових справ. Власне економіка не входила в сферу її діяльності.

З переходом до монополістичної стадії положення докорінно змінилося. Зростаюча концентрація і централізація виробництва і капіталу, утворення монополій, зрощування монополістичного промислового і банківського капіталів, панування фінансового капіталу і фінансової олігархії підготували ґрунт для корінної зміни економічної ролі і функцій держави. У нових умовах ринковий механізм виявився вже не в змозі самостійно і систематично регулювати економічні зв'язки і відносини. Особливо гостро це проявилось в зв'язку зі світовою економічною кризою 1929-1933 рр. Усе це визначило необхідність активного втручання держави в економічне життя суспільства.

2. Сутність і функції державно-монополістичного капіталізму

Таким чином, в умовах державно-монополістичного капіталізму держава перетворюється в органічний елемент економічної системи суспільства, що є економічним фактором і агентом відтворювального процесу. Воно стає таким об'єктивно в результаті розвитку продуктивних сил і виробничих відносин цього суспільства. Причому, якби навіть окремі монополії і не прагнули використовувати силу держави, сам економічний процес розвитку змусив би їх це зробити. Справа в тому, що окремі, навіть наймогутніші монополії, не в змозі в сучасних умовах ізолюватися, без участі держави, здійснювати відтворювальний процес, це особливо наочно підтверджує конкуренція на світовому ринку.

Крім того, сама по собі сила держави може здійснювати свою економічну функцію по мірі використання сили монополій, як засобу реалізації своєї економічної ролі в розвитку даної суспільно-економічної системи в цілому.

Отже, державно-монополістичний капіталізм є наслідком злиття сили монополій із силою держави, як двох найважливіших сил, які забезпечують функціонування економічної системи сучасного суспільства.

Не слід, однак, думати, що в цих нових умовах економічна роль держави зводиться тільки до функції регулювання господарського життя, хоча, звичайно, це регулювання набуває сьогодні особливо важливого значення. Але цим справа не обмежується. Економічна роль капіталістичної держави в умовах державно-монополістичного капіталізму охоплює широкий комплекс економічної діяльності, у тому числі розвиток державного сектора економіки, що відіграє істотну роль в економіці сучасних розвинутих країн. Високий рівень усупільнення виробництва і обігу обумовлює можливість і необхідність плановірності усього відтворювального процесу, і це підсилює і навіть видозмінює економічну роль держави. У цьому зв'язку нобелівський лауреат з економіки В. В. Леонтьєв відзначав: «Тепер ми, американці, втрачаємо свою економічну першість, тому що наш уряд не стежить за стратегією управління, а японський – постійно вивчає стан і дає вказівки, що робити. У них могутня наукова техніка, величезні засоби вкладаються в прогнозування розвитку економіки».¹

Поєднання сили монополій із силою держави стало результатом не якихось допоміжних, суб'єктивних дій окремих агентів суспільно-економічного процесу. Навпаки, воно носило об'єктивний характер, тобто було наслідком тих глибоких змін, які відбувалися в характері і структурі продуктивних сил суспільства під впливом процесу концентрації і централізації виробництва і капіталу. Справа в тому, що вже в умовах вільної конкуренції чітко виявлялося розходження між поділом праці усередині підприємства і поділом праці усередині суспільства. А, тим часом, це зовсім різні процеси, які економічно фіксуються на рівні підприємства наявністю кооперативної форми процесу праці і відповідній їй безпосередньо суспільної, тобто плановірної, форми зв'язку. Це з одного боку. А з іншого – розподіл праці усередині суспільства, що характеризується наявністю економічно відособлених виробничих ланок, зв'язок між якими опосередкований міновим вартістю, тобто товарним обміном. Тому й обмін діяльністю в суспільстві вільної конкуренції існував у формі товарного обміну. Закони цього обміну (закон вартості, закон конкуренції, закон середнього прибутку тощо) виконували функцію суспільного регулятора виробничого процесу. У цих умовах економічна роль держави зводилася саме до функції «нічного сторожа». Весь процес

¹ В. Леонтьев. Аргументы и факты. 1989, №16.

суспільного відтворення не мав потреби в зовнішньому регуляторі у вигляді держави.

На монополістичній стадії капіталізму, коли рівень концентрації і централізації виробництва і капіталу досягли стану, при якому границі поділу праці усередині суспільства і поділу праці усередині підприємства стали руйнуватися. Закони кооперації праці, колись обмежені межами підприємства, стали перетворюватися в закони функціонування виробництва в масштабах цілих галузей і всієї економіки, тобто, стали законами кооперування праці в масштабі всього суспільства, роль ринкових факторів істотно змінюється. Вона обмежується іншою регулюючою силою – силою держави.

Таким чином, поєднання сили монополій із силою держави було підготовлено й обумовлено всім ходом економічного розвитку капіталізму в попередній період і стало об'єктивною реальністю в умовах монополістичного капіталізму.

Ще в 1891 році Енгельс помітив: «Якщо ми від акціонерних товариств переходимо до трестів, які підкоряють собі і монополізують цілі галузі промисловості, то тут припиняється не тільки приватне виробництво, але й відсутність планомірності»¹.

У світлі сказаного об'єктивною необхідністю існування й ефективного розвитку капіталістичного виробництва є централізоване керування і регулювання. Результати виробничого процесу повинні програмуватися, формуватися не на кінцевій його стадії, виступати не як кінцевий підсумок відтворювального процесу суспільства, але складатися із самого початку, апіорі, а не по його завершенні. Для цього необхідно наявність сили, здатної виконати цю роль. Такою силою і виступає держава, яка використовує всі наявні в її арсеналі інструменти впливу на хід відтворювального процесу.

Особливу актуальність розглянуте питання здобуває для сучасного трансформаційного стану економіки України і країн СНД, які здійснюють модернізацію економіки і її інтеграцію у світове господарство. Для реалізації цих завдань необхідно, насамперед, здійснити грандіозну програму структурної перебудови народного господарства і капіталовкладень. У цьому зв'язку правомірне питання: яка повинна бути роль держави у вирішенні відзначених проблем?

Представники економічного лібералізму, які консультують уряди країн Східної Європи, виступають за її мінімізацію. Тим часом, у перехідний період, на наш погляд, роль держави в економічному житті суспільства зростає, тому, якщо ринковій економіці іманентні внутрі-

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., изд. 2-е, т. 22, с.234.

шньогалузева і міжгалузева конкуренція, то виникає питання: наскільки ефективна міжгалузева конкуренція в здійсненні структурної перебудови? Відомо, що невід'ємним атрибутом ринкового механізму є залежність його ефективності від термінів окупності інвестицій і ступеня ризику. Якщо внутрішньогалузева конкуренція виробників є важливим чинником підвищення ефективності промислового виробництва, то такий складовий елемент ринку, як міжгалузева конкуренція, – далеко не завжди. Міжгалузева конкуренція може стати навіть гальмом на шляху структурної перебудови промисловості і НТП, негативно позначитися на динаміці продуктивності. Проблема полягає в тому, що новітні галузі народного господарства спочатку можуть мати низьку рентабельність навіть при високих темпах росту продуктивності і необмеженому попиті на продукцію. Тому, через низьку рентабельність і високий ступінь ризику нововведень приватний і акціонерний капітал неохоче перетікає в ці галузі.

Як свідчить досвід розвинутих країн світу, ринковий механізм не в змозі самостійно забезпечити найбільш швидкий стратегічний прорив в області НТП і НДДКР, здійснити глибокі структурні перетворення народного господарства. А саме цього гостро потребує українська економіка. Він не дає належного ефекту при необхідності реалізації великих інвестиційних проектів із тривалими строками окупності, високим ступенем ризику і невизначеністю у відношенні майбутньої рентабельності.

При таких обставинах виникає абсолютна необхідність більш активної участі держави в економічному житті суспільства не тільки як регулятор, але й у якості самостійного господарюючого агента. Як стверджує відомий німецький економіст К. Цинн: «...у період зростаючих структурних проблем ризиковано обмежувати потенціал держави»¹.

Навряд чи доречно доводити, що, якщо Україна бажає успадковувати долю не третьорозрядних країн, що розвиваються, а таких НІК як Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, їй необхідно переглянути ставлення до ролі держави в економіці, особливо в період структурної перебудови. У цьому зв'язку цікавим є питання, задане відомому англійському економісту А. Ноуву: «Чи необхідна структурна перебудова як передумова переходу до ринку, чи ж вона повинна стати наслідком?» «Дуже важливе питання, – сказав А. Ноув, – це пов'язано з проблемами в економічній теорії, у тому числі й у західній. Щоб змінити структуру економіки, треба зробити великі інвестиції в майбутнє... Американці, на

¹ Цитата по: Новиков В. Разгосударствление и приватизация: опыт, проблемы, пути осуществления // Экономика Украины. – 1991. – №12 – с. 33.

відміну від японців, більше думають про швидко досяжні прибутки, часом зневажаючи довгостроковими проектами. Інакше кажучи, японці виграють за рахунок передбачення економічних зрушень і активно впливають на них. А візьміть Південну Корею. Там успіх також багато в чому був визначений довготерміновими інвестиціями держави разом з капіталістами»¹.

Таким чином, для успішного реформування економіки України активізація інвестиційної і регулюючої місії держави уявляється безальтернативною. Навряд чи виправдано при нашому малопривабливому інвестиційному кліматі розраховувати на «золотий дощ» іноземного капіталу, який не дуже активний у структурній реорганізації економіки. Однак, є досвід країн, які зробили «економічне диво» майже без іноземних інвестицій. Так, «всупереч поширеній думці, прямі інвестиції за кордону відігравали і відіграють в економічному розвитку цієї країни (Південної Кореї – С. Ж.) дуже скромну роль... У 1967-1986 роках, ...питома вага прямих іноземних капіталовкладень у сукупних валових інвестиціях склала тут менше 2%». Як відомо, специфікою південнокорейської моделі створення «економічного дива» було використання державою таких заходів, як об'єднання фірм і навіть націоналізація. Так, наприклад, «промисловий комплекс компанії «Хюндей» спочатку був націоналізований (у 1980 році)»². Тому, на наш погляд, необхідно більш виважено підходити до приватизації державних підприємств в Україні.

Питання для самоконтролю

1. Які процеси обумовили зміну економічної ролі держави в XX столітті?
2. У чому полягає сутність ГМК?
3. Чому необхідна активізація ролі держави в Україні?

¹ Ноув А., Что бы я сказал о вас в Англии... // Литературная газета. – 1990. – 7 февраля с. 14.

² Жуков С. Роль государства в сотворении «южнокорейского чуда»// Российский экономический журнал. – 1993. – №5. – С. 101.

Тема 21. ФІНАНСОВИЙ КАПІТАЛ І ВИВІЗ КАПІТАЛУ

1. Концентрація банківського капіталу і нова роль банків.
2. Форми взаємозв'язку банків із промисловістю.
3. Фінансовий капітал: сутність форми функціонування і панування. Фінансова олігархія.
4. Вивіз капіталу.
5. Міжнародна міграція капіталу, її можливість і необхідність.
6. Особливості вивозу капіталу в сучасних умовах.
7. Економічний розділ світу між союзами монополістів.

1. Концентрація банківського капіталу і нова роль банків

Перехід до монополістичної стадії капіталізму характеризується новою роллю банків. Зі скромних посередників у розрахунках і платежах між функціонуючими підприємствами вони перетворилися в справжніх власників, що контролювали величезні капітали і цілі галузі економіки. Якщо колись кожен банк мав справу й обслуговував багатьох дрібних і середніх підприємців, а, у свою чергу, кожен підприємець вступав у ділові відносини з декількома банками, то тепер стан в корені змінився. Великі банки тісно пов'язуються з визначеною групою підприємств, а, з іншого боку, кожен підприємець вступає в ділові контакти з одним визначеним банком. Нова роль банків була підготовлена всім процесом концентрації банківського капіталу, у результаті чого виникли великі банківські монополії.

Традиційними функціями банків здавна були посередницькі послуги в одержанні кредиту і виконанні платежів, перетворення грошових заощаджень і вільних засобів у капітал, створення кредитних знарядь обігу. Концентрація виробництва сприяла усе більшій концентрації і банківського капіталу. На початку XX століття концентрація банківського капіталу в ряді промислово розвинутих країн досягла нового рівня, при якому утворилися банківські монополії і утвердилося їх безроздільне панування в сфері кредиту, а поступово – у всьому ринковому господарстві.

Вже в 1913 році 9 найбільших берлінських банків зосередили 51% усієї суми внесків у банках Німеччини і разом з пов'язаними з ними банками розпоряджалися 83% усієї суми німецького банківського капіталу. У США в цей же час два гігантських банки – Моргана «Дж. В. Морган енд компані» і Рокфеллера «Чейз Манхеттен» – займали пануюче положення в сфері кредиту. Сучасні банківські монополії займають командні позиції в економіці. Так, у Великобританії на частку «великої четвірки» приходиться близько 3/4 усіх банківських вкладів, у Японії на частку шести найбільших банків – приблизно 2/3. Аналогічне положення й в інших країнах.

Матеріальною основою монополізації банківського капіталу служить концентрація і монополізація промислового виробництва. Великі промислові підприємства мали потребу у великих і, як правило, довготермінових кредитах. Дрібні банки не були здатні справитися з цією роллю, що прискорило об'єднання багатьох банків, централізацію їх капіталів і виникнення банківських монополій. Банківські монополії являють собою об'єднання банків, або банки-гіганти, які панують у банківській справі і привласнюють монополією високий прибуток. Основними формами банківських монополістичних об'єднань є банківські картелі, консорціуми, трести і концерни.

Банківські картелі – це угоди між великими банками, спрямовані на усунення конкуренції між ними, проведення єдиної дивідендної політики, встановлення єдиних процентних ставок за надані кредити тощо.

Банківські консорціуми – угоди між банками про спільне проведення великих вигідних фінансових операцій (випуску і реалізації цінних паперів, надання особливо великих кредитів та ін.).

Банківські трести – монополії, що виникають шляхом об'єднання власності декількох великих банків.

Банківські концерни – об'єднання формально незалежних банків під фінансовим контролем одного великого, володіючого контрольними пакетами акцій інших банків концерну. Різновидом банківських концернів є так звані банківські групи, які представляють собою сукупність банків, контрольованих однією акціонерною компанією, спеціально створеною для скупки контрольних пакетів акцій банків. Такі компанії в банківській справі (банківські холдинги-компанії) одержали широке поширення в США.

2. Форми взаємозв'язку банків із промисловістю

Виникнення банківських монополій привело до істотної зміни відносин між банками і промисловими підприємствами. Банківські монополії зосередили у своїх руках основну масу вільних коштів суспільства. Тим самим вони отримали можливість, полегшуючи або утруднюючи надання кредитів промисловим монополіям, не тільки тиснути на діяльність останніх, але найчастіше і цілком визначати їх долю. Не обмежуючи кредитуванням промислових підприємств, банківські монополії безпосередньо впроваджуються в промисловість і стають співвласниками підприємств. Розкривши цю нову роль банків, можна тепер виявити причини зрощування монополістичного банківського капіталу з промисловим.

Монополізація кредиту деякими банками змушувала промислові підприємства зміцнювати зв'язки з великими банками за допомогою покупки їх акцій і здобувати таким шляхом місця в правліннях і директоратах цих банків. Промислові підприємці, у свою чергу, стали проникати в «чужу» для них сферу кредиту, поміщати туди частину своїх капіталів і брати участь у визначенні політики найбільших банків. Поряд з цим відбувається і зворотний процес – проникнення капіталу банків у промислові фірми. Надаючи останнім величезні кошти, банківські монополії прагнуть застрахувати себе від можливих втрат шляхом свого безпосереднього впливу на господарську і фінансову діяльність промислових корпорацій. Але банки йдуть ще далі: з метою присвоєння частини монополією високого промислового прибутку вони скуповують акції промислових фірм і стають їх співвласниками. Це дає їм можливість безпосередньо брати участь у керівних органах цих фірм. Крім того, великі банки здійснюють для промислових корпорацій емісію нових акцій і їх реалізацію на грошовому ринку, отримуючи від цього значні прибутки. Нарешті, великі банки активно беруть участь в організації нових промислових корпорацій, привласнюючи собі високі засновницькі прибутки.

Таким чином, з одного боку, банки перетворилися в співвласників промислових корпорацій і, з іншого боку – промисловці стали брати участь у справах банків. Інтереси власників банківського і промислового капіталів перепліталися. Так зароджувалося взаємопроникнення, зрощування промислових і банківських капіталів. Виник новий вид капіталу, який проник в усі сфери господарського підприємництва і підкорив своїм інтересам всю економічну діяльність – фінансовий капітал.

3. Фінансовий капітал: сутність форми функціонування і панування. Фінансова олігархія

Концентрація виробництва, монополії, які виростають з неї, злиття або зрощування банків із промисловістю – така історія виникнення фінансового капіталу і зміст цього поняття. *Фінансовий капітал є монополістичний промисловий капітал, що зрісся з монополістичним банківським капіталом.*

На монополістичній стадії існують усі форми капіталу, котрі виникли в епоху вільної конкуренції. Промисловий капітал функціонує в сфері виробництва, торговий – в області оптової і роздрібної торгівлі, позичковий – у сфері кредиту. Однак, колишнє відокремлення цих форм уже значно підривається. Фінансовий капітал пронизує своїм впливом кругообіг усіх трьох форм промислового, підкоряє цей рух своїм інтересам. Промислові, торгові, банківські та інші монополії представляють лише різні форми функціонування капіталу. Матеріальну основу фінансового капіталу утворюють концентрація і монополізація виробництва, тобто промисловості. Він охоплює всі сфери розвинутого ринкового господарства.

Фінансовий капітал зосереджений у руках *фінансової олігархії* – нечисленної верхівки воротил, котра панує над усіма галузями економіки. Механізм її панування дуже різнобічний. Організаційною формою є *фінансово-монополістична група*, що являє собою сукупність промислових, банківських, страхових, транспортних, будівельних, торгових і інших компаній, які знаходяться під контролем одного чи декількох взаємозалежних власників капіталу. Фінансово-монополістична група поєднує монополії різних сфер капіталістичної економіки в більш складне об'єднання. Бізнес кожної такої групи не обмежується рамками своєї країни, а, як правило, виходить за її межі. У центрі фінансово-монополістичної групи знаходиться головне підприємство. Ним може бути великий банк, промисловий трест або концерн, страхова компанія тощо. Від головного підприємства протягаються складні і розгалужені нитки впливу на інші підприємства цієї групи, головним чином через володіння контрольними пакетами акцій цих підприємств.

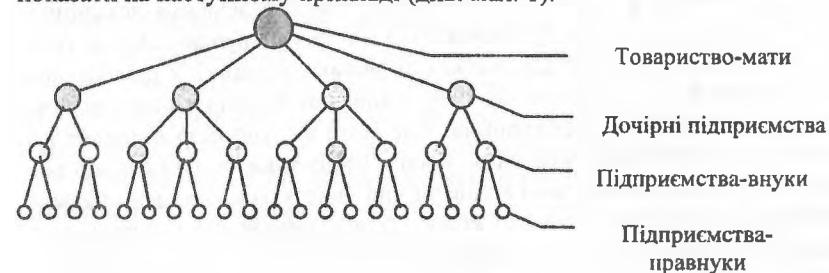
Спочатку фінансові групи носили сімейно-династичний характер: Моргани, Рокфелери, Дюпони, Ротшильди й ін. І дотепер ще збереглися фінансові групи, у яких нащадки засновників прямо або побічно володіють контрольними пакетами акцій провідних корпорацій, входять у ради директорів. Виникають і нові сімейні групи. Але в їх структурі з'являлися і «слабкі ланки», «щілини», у які проникали й інші підприємці, що викликало «розмивання» сімейних фінансових груп. У сучасних умовах цей процес особливо підсилюється, чому сприяє залу-

чення до керівництва підприємствами менеджерів, котрі згодом перетворюються в співучасників фінансово-олігархічного угруповання. Тому поряд з фамільними з'явилися групи, що складають коаліцію банкірів і промисловців визначеного району.

Для розвитку фінансових груп останнім часом характерні дві тенденції. Перша – консолідація, прагнення більшої організаційної оформленості (типова для Японії, Франції, Італії). Друга – розмивання, розширення границь і взаємопроникнення існуючих груп (характерна для США і Великобританії). В даний час у США існують приблизно 20, у Японії – 6, у ФРН – 6, в Італії – 4, у Франції – 9 фінансових груп, що грають ключову роль у господарському житті. Так, наприклад, у США вісім найбільших фінансових груп контролюють активи, рівні 1400 млрд. дол., що перевищує 20% активів усіх промислових і фінансових фірм країни. У цю вісімку входять фінансові групи Морганів, Рокфеллерів, кожна з яких розпоряджається капіталом у 400 млрд. дол., а також фінансові групи Дюпонів, Меллонів і чотири фінансові групи регіонального характеру – каліфорнійська, чикагська, клівлендська, бостонська, причому зростаючу роль у структурі фінансової олігархії відіграють великі менеджери, які займають ведучі позиції в управлінні корпораціями.

Таким чином фінансова олігархія – це капіталістична еліта, до якої відноситься верхівка представників взаємопереплетеного банківського і промислового капіталу, а також вищі менеджери найбільших компаній.

Механізм панування фінансово-монополістичних груп базується переважно на «системі участі» і «особистої унії». «Система участі» являє собою придбання однією компанією контролю над рядом інших шляхом купівлі контрольних пакетів їх акцій. Це можна схематично показати на наступному прикладі (див. мал. 1).



Мал.1. Структура фінансово-монополістичної групи.

Головне підприємство групи, що має капітал у 100 млн. дол., направляє його на купівлю контрольного пакета акцій інших підприємств. Якщо для цієї мети необхідно придбати 25% випущених акцій (у дійсності звичайно потрібно менша частка акцій), то головне підприємство отримує контроль над чотирма підприємствами, кожне з яких має капітал також у 100 млн. дол. У головного підприємства, материнського суспільства, з'являється чотири дочірніх підприємства з загальним капіталом у 400 млн. дол. Якщо допустити, що кожне дочірнє підприємство поступить в такий же спосіб, то фінансова група здобуває контроль ще над 16 підприємствами-онуками (кожне з них у нашому прикладі має капітал у 100 млн. дол.) із загальним капіталом у 1600 млн. дол. Таким чином, під контролем головного підприємства фінансово-монополістичної групи буде вже 20 підприємств і капітал, дорівнює 2 млрд. дол. Контроль над підприємствами-правнуками ще більш розширює реальну владу фінансової групи. З «системою участі» тісно пов'язана «особиста унія», тобто персональне представництво директорів банків у правліннях чи наглядацьких радах промислових компаній, а директорів останніх у відповідних структурах банків. Ці директори, займаючи одночасно по кілька десятків директорських посад (у кожній монополії їх, як правило, більше десятка) забезпечують практично повний контроль над їх функціонуванням.

4. Вивіз капіталу

Панування монополій і фінансового капіталу визначило становлення ще однієї економічної ознаки монополістичної стадії – вивозу капіталу. Вивіз капіталу відбувався і раніше, у домонополістичну епоху, але тоді переважав вивіз товарів, а вивіз капіталу відігравав підлеглу роль. З переходом до монополістичної стадії положення докорінно змінюється і вивіз капіталу висувається на передній план. Що ж таке вивіз капіталу, чим він відрізняється від вивозу товарів? У речовинному відношенні між вивозом капіталу і вивозом товарів у багатьох випадках важко знайти розходження. Але вони істотно відрізняються як вираження різних економічних відносин. Вивіз товарів означає, що додаткова вартість, носієм якої є товари, що вивозяться, створена найманою працею працівників даної країни. Тому, незалежно від того, де і ким споживається цей товар, відносини між найманою працею і капіталом характеризують внутрішні відносини даної країни. Інша справа – вивіз капіталу. Власники цього капіталу привласнюють додаткову вартість, створену працюючими тих країн, куди капітал вивозиться. Таким

чином, експорт товарів і експорт капіталу виражають різні виробничі відносини.

Наприкінці XIX початку XX століть монополістичний фінансовий капітал переріс національні рамки провідних капіталістичних країн і став поширювати свій вплив на інші райони світу. Склалася міжнародна мережа залежностей і зв'язків фінансового капіталу. Шляхи і засоби, за допомогою яких фінансовий капітал проникає з одних країн в інші, підкоряє собі економічно слаборозвинені країни, робить об'єктом своєї діяльності ресурси і значну частину населення світу, насамперед характеризуються вивозом капіталу.

Необхідність вивозу капіталу викликана утворенням відносного «надлишку» капіталу у високорозвинених країнах, який шукає прибуткового застосування. В умовах панування монополій і фінансової олігархії великі капіталісти, одержуючи найвищі прибутки, накопичують величезні маси грошового капіталу. Разом з тим розвиток монополій ускладнює досить прибуткове використання нових капіталів усередині своїх країн. Захопивши цілі галузі промисловості, монополії перешкоджають проникненню туди «чужих» капіталів, щоб уникнути загострення конкурентної боротьби і падіння прибутку. Найчастіше вони стримують навіть вкладення власних капіталів у виробництво, оскільки збільшення випуску товарів може викликати ускладнення їх збуту, зниження цін на них і відповідне скорочення прибутків.

Таким чином, розвиток монополій спричинив утворення в країнах розвинутої ринкової економіки відносного «надлишку» грошового капіталу і необхідність його вивозу. Цей капітал «надлишковий» не взагалі, не тому, що всі потреби всіх членів суспільства вже сповна задоволені й інших потреб більш не виникає, він «надлишковий» лише відносно, тобто з погляду обмежених можливостей його досить прибуткового для монополій використання у своїй країні.

Поряд з необхідністю вивозу капіталу, внаслідок утворення відносного його «надлишку», виникла і можливість його експорту. До початку XX століття уже всі країни увійшли в систему світового капіталізму. Були прокладені чи прокладалися основні залізничні магістралі, автомобільні дороги, що дозволило швидше підвозити сировину, матеріали, паливо, готову продукцію до портів і транспортних вузлів. Вітрильний флот, витиснутий паровим, кінний транспорт – залізничним, стали можливі і рентабельні перевезення масових вантажів на далекі відстані.

Вивіз капіталу набув особливо важливого значення, став типовим явищем, однією з найважливіших економічних ознак нової, еконо-

мічної стадії розвитку. І хоч він навіть переважає над вивозом товарів, але ні в якій мірі не витісняє і не сповільнює вивозу товару, а існує поруч з ним. Міжнародна торгівля, як і інші економічні зв'язки, росте швидкими темпами.

З розвитком капіталізму експорт капіталу усе більш стає функцією монополістичний об'єднань. Наприклад, понад 90% усіх закордонних інвестицій США здійснюють 500 найбільших компаній. Основна економічна мета вивозу приватного капіталу – одержання монополістичного надприбутку. Вивіз капіталу стримує тенденцію норми прибутку до зниження усередині країн-експортерів капіталу. До того ж експортований капітал приносить за кордоном більш високий прибуток за рахунок використання ресурсів і робочої сили інших країн. Особливо вигідне переміщення капіталу в економічно залежні країни. Так, норма прибутку на прямі частки закордонні інвестиції США в 1970 році складала в країнах Африки 24,3%, в Азії – 30,2%, тоді як у країнах Західної Європи – 9,5%.

5. Міжнародна міграція капіталу, її можливість і необхідність

Вивіз капіталу здійснюється в двох основних формах – підприємницькій і позичковій. Експортер капіталу може виступати за кордоном як підприємцем, який вкладає свій капітал у промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, торгові, кредитні та ін. підприємства. В усіх випадках, коли він є власником підприємств за кордоном і безпосередньо використовує ресурси і робочу силу інших країн, його експортований капітал виступає в підприємницькій формі і приносить підприємницький прибуток.

Вивіз капіталу в підприємницькій формі здійснюється шляхом створення компаніями своїх підприємств за кордоном, організації дочірніх підприємств, спеціальних підприємств за участю іноземного і національного капіталу.

Існують два різновиди вивозу підприємницького капіталу – прямі і портфельні інвестиції. Прямими називаються інвестиції, які забезпечують контроль над закордонними підприємствами, портфельними – інвестиції, у результаті яких підприємства залишаючись формально юридично самостійними, фактично стають залежними через контрольні пакети акцій тощо.

Експортер капіталу може і не виступати в країні прикладання капіталу в ролі функціонуючого підприємця. Найчастіше він лише по-

зичає свій капітал іноземним підприємцям або урядам інших країн. У цьому випадку його вивіз здійснюється в позичковій формі. Позичковий капітал експортується у вигляді позик, за допомогою кредитування, вкладень на поточні рахунки в іноземні банки. Капітал, вивезений у позичковій формі, приносить відсоток. Однак, не можна відносити усі вкладення на поточні рахунки в банки інших держав до вивозу капіталу. Справа в тому, що в нинішній час поширене таке явище, як «втеча» капіталів. Переміщення капіталів з однієї країни в іншу, викликане не господарськими цілями і навіть не прагненням одержати надприбуток, а завданням зберегти сам капітал, якому загрожують економічні і політичні потрясіння або інші небезпеки в політико-економічному змісті, не являє собою вивіз капіталу, а є актом підприємців зберегти свої заощадження.

Нерідко внески підприємців країн, що розвиваються, у банки високорозвинених держав не є формою експорту капіталу в ці країни. Наприклад, слаборозвинена країна, одержуючи позику у високорозвинутої держави, нерідко витрачає в ній же значну частину даних засобів на купівлю необхідних товарів. Це може бути й умовою позики. Тому вона розміщує отриману суму на свій рахунок саме в банку країни-кредитора, щоб потім оплачувати свої покупки в цій країні. Ясно, що такі вкладення в банки провідних держав не є вивозом капіталу зі слаборозвинених країн.

Істотне значення мають форми вивозу капіталу. Наприклад, для країни, що ввозить капітал, зовсім не байдуже, чи виникне в цій країні власність іноземних компаній, чи експортований капітал буде переданий у розпорядження держави або місцевих підприємців. У першому випадку країна-імпортер капіталу платить підприємницький прибуток, а напрямок вкладення капіталу, як правило, визначають іноземні фірми у відповідності зі своїми інтересами. В другому випадку країна-імпортер капіталу платить позичковий відсоток, а напрямок інвестицій визначає сама усередині країни.

На відміну від початкового періоду монополістичної стадії, коли в основному здійснювався вивіз приватного капіталу, у даний час капітал експортують не тільки приватні монополії. Великі засоби вивозяться також урядами різних країн і міжнародними, головним чином міжурядовими організаціями, спеціально створеними для цієї мети. Отже, за характером власності на капітал, який вивозиться, розрізняють три види такого вивозу: експорт капіталу у формі приватного капіталу, у формі власності урядів відповідних держав і у формі власності міжнародних організацій.

Маса капіталу, функціонуючого за кордоном, може збільшуватися не тільки за рахунок зростання його вивозу, але і, внаслідок, реінвестицій, тобто капіталізації частини додаткової вартості, отриманої в країні прикладання капіталу.

Основними напрямками вивозу приватного капіталу є інвестиції не тільки в слаборозвинені країни, але й у промислово розвинуті держави, котрі самі вивозять капітал. У 1929 році лише 45% американських прямих інвестицій було поміщено в країнах розвинутої ринкової економіки – Західній Європі і Канаді, а 55% – у колоніальних і залежних країнах. Наприкінці 60-х років стан різко змінився – частка слаборозвинених країн скоротилася, а в Західній Європі і Канаді зросла до 70%. Однією з причин зміни напрямку вивозу капіталу є побоювання утратити свої внески в результаті подальшого наростання національно-визвольного руху в колишніх колоніях і напівколоніях. Важливе значення має також зміна структури виробництва під впливом сучасної НТР.

До факторів, що сприяють вивозу капіталу в розвинуті країни, відносяться:

1) *Національні розходження в середній нормі прибутку.* Держави з більш високою органічною будовою капіталу можуть прибутково розміщати свій капітал в інших країнах, де органічна будова капіталу нижча, і, отже, при всіх інших рівних умовах норма прибутку вища. У зв'язку з цим важливе значення мають національні розходження в рівні заробітної плати. Країна з більш високим рівнем заробітної плати може вивозити капітал у країну, де цей рівень нижче, і одержувати надприбуток.

2) *Нерівномірність розвитку продуктивних сил.* В умовах нерівномірності науково-технічного прогресу в різних країнах фірма, що має перевагу в рівні техніки, технології й організації виробництва, може вигідно вкладати свої капітали в інших розвинутих країнах.

3) *Переваги, надані національному виробництву.* Важливим стимулом переміщення американських капіталів в Англію була так звана система імперських преференцій, тобто митних знижок і інших пільг при ввозі товарів з однієї країни Британської співдружності в іншу. Продукція американських підприємств, розташованих в Англії, розглядалася, як товари англійського виробництва.

Оскільки фірми, проникаючи на ринки інших країн, наштовхуються на високі митні бар'єри, їм нерідко вигідніше створювати власні підприємства в країнах, що мають місткий внутрішній ринок, ніж нести витрати на транспортування товарів, сплату митних тарифів та ін.

Нині стимулом до вивозу американських капіталів у країни ЄС (Європейського союзу) слугує та обставина, що створені там на американські капітали підприємства користуються привілеями безмитного ввозу товарів з одних країн Європейського союзу в інші.

Які ж наслідки вивозу капіталу? Вивіз капіталу обумовлює виникнення нових важливих економічних відносин. Визначені економічні відносини складаються між державами, що експортують капітал, і слаборозвиненими країнами, що є полем його прикладання; а також між самими високорозвиненими державами, що взаємно вивозять і ввозять капітал:

по-перше, вивіз капіталу значно розширив сферу прикладання капіталу великих компаній і провідних капіталістичних держав. Мільйони робітників країн, що розвиваються, стали найманими робітниками іноземних фірм. Процес розвитку капіталізму в цих країнах має істотну особливість: він росте там не тільки за рахунок нагромадження вітчизняного капіталу, але й у результаті інвестування його іноземними фірмами;

по-друге, й у інших країнах, що розвиваються, склався і розростається компраторський капітал, що поєднується з іноземним і стає його посередником і провідником в економіку цих країн;

по-третє, вивіз капіталу підсилив залежність слаборозвинених і інших країн від ведучих капіталістичних держав, тобто є знаряддям їх економічного і фінансового підпорядкування;

по-четверте, вивіз капіталу розширив джерела і збільшив обсяг прибутків, створюваних трудящими на заводах, фабриках і плантаціях, що належать іноземним компаніям. Крім цього із слаборозвинених та залежних країн йде приплив доходів у вигляді всякого роду зборів, податків, відсотків по позиках і кредитах на користь держав-монопілістів;

по-п'яте, вивіз капіталу допомагає «проштовхувати» на зовнішні ринки товари підприємств і фірм країн-експортерів капіталу. При вивозі капіталу в підприємницькій формі й організації іноземних підприємств устаткування, як правило, вивозиться з країни-експортера капіталу. При вивозі позичкового капіталу надання позик, звичайно, обумовлюється зобов'язанням закупівлі товарів у рахунок кредиту в країни-кредитора, а також пільговими умовами збуту її товарів.

Вивіз капіталу, звичайно, відіграє і позитивну роль, нерідко сприяючи економічному розвитку відсталіх країн, створенню там осередків промисловості, розробці корисних копалин, будівництву міст, транспортних шляхів, підготовці національних кадрів тощо. Але роз-

виток цей, як правило, йде однобічно. У результаті утворюються країни-монокультури, поглиблюється прірва в рівнях розвитку порівняно з провідними державами, які нав'язують цим країнам політичні умови, ставлять їх не тільки в економічну, але й у політичну залежність.

Певні негативні наслідки справляє вивіз капіталу і на країну, що експортує його, тому що відволікає значні засоби від продуктивного застосування усередині країни, розвитку її відстаючих районів, допомоги незаможним, боротьби з бідністю, безробіттям, поліпшення екологічних умов тощо.

6. Особливості вивозу капіталу в сучасних умовах

Після другої світової війни виникли нові явища у вивозі капіталу. Різко зросли його масштаби (частки капіталовкладення США за кордоном вирости за 1950-1985 роки в 40 разів – з 19 до 785 млрд. дол.); змінилися напрямки експорту (зараз у країнах, що розвиваються, розміщено лише 35% усіх закордонних інвестицій, а переважна їх частина приходить на розвинуті капіталістичні країни); відбулися зрушення в співвідношенні сил держав-експортерів (якщо ще в 1975 році Японія, Великобританія і ФРН значно відставали від США по масштабах закордонних активів, то в 1985 році вони уже випередили США по цьому показнику, причому США стали і головним імпортером капіталу (розмір щорічних іноземних інвестицій у США вдвічі перевищує розмір експортованого капіталу США). Збільшилася частка капіталу, що вивозиться, з одних промислово розвинутих країн в інші. Значну роль став грати експорт капіталу у формі державних позик і кредитів міжнародних фінансових організацій.

Вивіз капіталу призвів до зміни взаємин і поглибленню протиріч між провідними державами, а також між самими монополіями. Йде гостра боротьба за найбільш вигідні ринки і сфери прикладання капіталу, за панування в економіці тих чи інших країн і районів світу.

На початку ХХ століття основним експортером капіталу була Англія. Вона одержувала велику частину доходів від експлуатації світу шляхом вивозу капіталу. Після другої світової війни провідні позиції в експорті капіталу перейшли до США. Наприкінці 60-х років США мали приблизно 2/3 чистих надходжень доходів від експорту капіталу. Але через 10-15 років на передній план висунулися Японія, Німеччина та інші країни, утискаючи США.

Найважливішою особливістю сучасного експорту капіталу є величезний ріст розмірів і питомої ваги вивозу державного капіталу. По-

перше: зовнішні державні позики приносять високий відсоток; по-друге: забезпечуються найбільш сприятливі умови для експорту приватного капіталу і отримання компаніями країн-експортерів максимального прибутку; по-третє: вивіз державного капіталу переслідує і політичні цілі посилення залежності країн, що імпортують капітал, від кредиторів. Напрямок вивозу державного капіталу змінюється в залежності від конкретно-історичних умов. У перше десятиліття після другої світової війни основна маса американського державного капіталу вивозилася в Західну Європу («План Маршалла» і ін.). Надалі, особливо в зв'язку з розпадом колоніальної системи, державні і міжурядові засоби в більшій мірі стали надходити в звільнені країни Азії й Африки, ставши деякою мірою знаряддям неоколоніалізму.

Іншою важливою рисою експорту капіталу в сучасних умовах є ріст його вивозу міжнародними організаціями – Міжнародним банком реконструкції і розвитку (МБРР), Міжнародним валютним фондом (МВФ), Міжнародним банком розвитку, Міжнародною асоціацією розвитку, Міжнародною фінансовою корпорацією та ін. Міжнародні кредитні організації діють, як правило, на комерційних початках. Їх кредити підлягають поверненню і надаються здебільшого для вкладень у виробництво і приносять відсоток.

Істотні зміни відбуваються й у вивозі приватного капіталу. Раніш він направлявся головним чином у колоніальні і залежні країни, особливо у видобувну промисловість і у виробництво сільськогосподарської продукції для метрополій. Тепер у країнах, що звільнилися, стала розвиватися своя обробна промисловість і інші господарські об'єкти. У зв'язку з цим змінюється і галузева структура експорту капіталу.

В останні десятиліття деякі країни, що розвиваються, які були в минулому тільки імпортерами капіталу, виступають й у ролі його експортерів. Вивозити капітал в інші країни почали індійські фірми, головним чином в Африку і Південно-Східну Азію. Збільшуються масштаби вивозу капіталу з так званих нових індустріальних тигрів – Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру, Таїланду, Філіппін. Стали експортувати капітал нафтовидобувні країни Близького і Середнього Сходу та ін.

Важливим різновидом вивозу приватного і державного капіталу є продаж за кордон технічних удосконалень, нових технологій, патентів і ліцензій. У сучасних умовах кожне значне відкриття або винахід пов'язаний з великим вкладанням капіталу. Тому продаж за кордон патентів і ліцензій в економічному сенсі рівнозначний експорту капіталу. Це своєрідний «невидимий» вивіз капіталу. Причому звичайною умо-

вою при продажі ліцензій є надання ліцензіарові (фірмі, що продала ліцензію) права участі в капіталі фірми, що купила ліцензію. Таким чином, експортер ліцензії здобуває власність в іншій країні і право на доходи.

7. Економічний розділ світу союзами монополістів

Панування монополій і фінансового капіталу не тільки не виключають подальшої концентрації і централізації виробництва, а, навпаки, виступає новим могутнім фактором посилення цих процесів. Це знайшло своє вираження в утворенні таких монополій, параметри діяльності яких уже виходять за межі національних держав. Це значить, що обсяг виробництва кожної даної країни і її внутрішній ринок, ресурси, стають уже недостатніми для високоприбуткового функціонування таких монополій. Оскільки цей процес відбувається не в одній, а в багатьох розвинутих країнах, між компаніями різних країн складаються визначені відносини, зв'язані з розподілом світових ринків збуту, джерел сировини, палива, енергії, сфер прикладання капіталів. Ці «надмонополії» вступають у певні відносини, вираженням яких стають транснаціональні і багатонаціональні корпорації (ТНК і МНК). Вони здійснюють економічний розділ світу.

Економічний розділ світу не являє собою одноразового, а тому остаточного процесу. Після закінчення певного періоду часу, в силу нерівномірності розвитку, змінюється співвідношення сил між учасниками міжнародних монополій і навіть усередині них, виникає необхідність перегляду раніше сформованих угод про розподіл світових ринків і джерел сировини. Ця обставина ще підсилюється розгортанням сучасної НТР, що призводить до виникнення нових галузей виробництва, які стають об'єктами поділу між ТНК і МНК, зміні технічної оснащеності їх учасників, оволодінню новими ресурсами, сферами функціонування капіталів. Це сполучено, крім усього іншого, і з міжнародною міграцією робочої сили, глибокими змінами на міжнародному ринку праці.

У сучасних умовах економічний розподіл світу набув нових кількісних і якісних характеристик, що виразилося в утворенні величезних міжнародних економічних і політичних союзів, як наприклад, Європейський союз, НАФТА (північноамериканська асоціація вільної торгівлі), АСЕАН, Всесвітня торгова організація (ВТО), появи нових видів міжнародної валюти (євро), активізації і розширенні сфери Міжна-

родного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції і розвитку, Всесвітньої торгової організації, Всесвітнього банку тощо.

Питання для самоконтролю

1. Як виник фінансовий капітал?
2. Які методи панування фінансової олігархії?
3. Чому відбувається міграція капіталу?
4. Які особливості сучасної міграції капіталу?
5. У чому полягають особливості сучасного економічного розділу світу?

Тема 22. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА РАДЯНСЬКОГО ТИПУ І ЇЇ ЕВОЛЮЦІЯ

1. Генезис і основні результати радянської економічної системи.
2. Особливості товарно-грошових відносин в умовах адміністративно-командної економіки.
3. Протиріччя адміністративно-командної економічної системи і її наслідку.

1. Генезис і основні результати радянської економічної системи

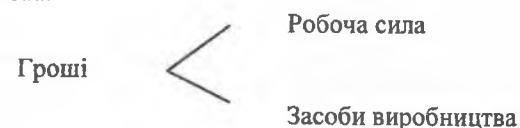
Радянська система господарювання, яку називали соціалістичною, виникла й установилася після Жовтневої революції 1917 року в Росії. Завоювання політичної влади робітничим класом дозволило заволодіти основними засобами виробництва і передати їх у власність радянської влади. Основним способом оволодіння робітниками умовами виробництва була націоналізація промисловості, транспорту, засобів зв'язку, банків і землі, тобто, таких засобів виробництва, що до цього часу належали поміщикам і капіталістам. Внаслідок націоналізації основних засобів виробництва радянська держава опанувала командними висотами економіки країни.

Однак, це оволодіння не привело до реалізації поставленої мети – побудови соціалізму. Насамперед відзначимо, що кожний новий спосіб виробництва в корені відрізняється від свого попередника тим, що забезпечує більш високий рівень продуктивності суспільної праці. Відомо, наприклад, що капіталістичний спосіб виробництва прийшов на зміну феодальному і виключив можливість повернення до останнього головним чином тому, що він забезпечив більш високий рівень продуктивності суспільної праці в порівнянні з тим, яким він був в умовах феодалізму. У кінцевому рахунку саме цей факт виявився вирішальним. А це значить, що виробничі відносини капіталістичного суспільства створили більш сприятливі умови розвитку продуктивних сил, забезпечили їх більш високий рівень у порівнянні з виробничими відносинами феодального ладу. Виробничі відносини, що виникли в рамках радянської системи, таких можливостей для розвитку продуктивних сил не створили. От чому навіть у розвинутих галузях промислового виробництва Радянського Союзу рівень продуктивності праці

не менш ніж у 2,5 рази був нижчий у порівнянні, наприклад, з американським рівнем. А якщо брати до уваги сільське господарство, то продуктивність праці в Радянському Союзі була нижче в 5, 6, а то і більше разів у порівнянні з американським рівнем. Іншим важливим показником рівня розвитку суспільних відносин є показник рівня життя населення країни. Цей рівень у Радянському Союзі в порівнянні з американським також був у 2, а то й у 2,5 рази нижчим. А це означає, що населення Радянського Союзу стосовно рівня матеріального забезпечення жило гірше, бідніше в порівнянні з населенням Сполучених Штатів. Такою є справа, якщо розглядати найбільш загальні, а тому і найбільш фундаментальні показники економічного рівня радянської системи в порівнянні з капіталістичною.

2. Особливості товарно-грошових відносин в умовах адміністративно-командної економіки

Звернемося тепер до більш конкретної характеристики природи економічних відносин радянської системи господарства. Розглянемо особливості способу поєднання особистих і речовинних факторів виробництва, що існував у радянській системі господарства. В офіційних документах, економічних підручниках, наукових дослідженнях, що висвітлювали економічний лад радянського суспільства, незмінно підкреслювалося, що характерною рисою радянської організації виробництва є безпосереднє поєднання працівника із засобами виробництва. У цьому вбачали корінні відмінності, що характеризують сутність радянської, на відміну від капіталістичної, громадської організації виробництва. Характерно при цьому, що висвітлюючи це питання, автори, як правило, абстрагувалися від товарно-грошових відносин, що існували і діяли в радянському суспільстві. Однак, до чого призводило таке абстрагування? Воно призводило до перекичування реальних відносин між працівниками і дійсними власниками засобів виробництва в особі держави і її органів. Це перекичування реальних відносин між працівником і державним підприємством знаходило своє вираження в тому, що при зображенні першої стадії кругообігу фондів підприємств, яка виглядає так:



замість робочої сили фігурувала заробітна плата, яка, як відомо, виступає в грошовій формі. І, отже, виходило, що гроші обмінюються на

гроші, а не на робочу силу. Більшість авторів, що відображали процес кругообігу фондів, намагалися підкреслити не товарну, а безпосередньо-суспільну природу особистого фактора виробництва і його синтезу із засобами виробництва.

Деякі автори доходили до того, що взагалі відкидали з формули кругообігу фондів першу стадію і зображували такий кругообіг, що безпосередньо починається з виробничої стадії.

Ця теоретична метушня навколо економічної форми робочої сили не виключала також і такого варіанта, відповідно до якого робоча сила при соціалізмі є товаром, а, отже, купується і продається. В офіційній літературі того часу ця товарна позиція була піддана гострій критиці. Критики обвинувачували автора цієї позиції в тому, що він заперечує наявність соціалістичних відносин. Незважаючи на всі відзначені вище варіанти, питання так і не було вирішено. Але його і не можливо було вирішити однозначно, не вступаючи в протиріччя з дійсністю. Насправді, кожен член суспільства, якщо мати на увазі державний сектор виробництва, вступає у відносини з окремим державним підприємством. Якщо він працював, то одержував заробітну плату в грошовій формі. Виникає питання: за що одержував він свої гроші? Очевидно за те, що він щось продав. А що він міг продати крім своєї робочої сили? Але можуть сказати, що продаж робочої сили був лише зовнішньою перетвореною формою. У дійсності ж, він безпосередньо поєднувався зі способами виробництва. На це необхідно відповісти: а на що він купував засоби існування? Чи, може, вони теж безпосередньо привласнювалися працівником, а не надходили до нього в результаті купівлі цих засобів існування? Але щоб щось купувати, потрібно мати гроші. Звідки ж робітник мав гроші, якщо він нічого перед цим не продавав? Таким способом елементарна логіка виведення визначення економічної форми робочої сили підводила до того, що робоча сила в радянському суспільстві виступала в товарній формі, а, отже, не могла безпосередньо поєднуватися з речовинними факторами виробництва.

Цей висновок треба розглядати як додатковий аргумент на користь того, що державна власність у радянський період була асоційованою приватною власністю. А, отже, реально існуючі виробничі відносини не могли бути соціалістичними.

Перейдемо тепер до розгляду відносин розподілу результатів суспільної праці. Як відомо, розподіл засобів існування цілком залежить від розподілу засобів виробництва і, отже, являє собою зворотну сторону відносин виробництва.

Офіційна точка зору полягала в тому, що законом розподілу в радянському суспільстві є закон розподілу відповідно до кількості і

якості праці. Однак, і це твердження було далеко від реальності, тому що, по-перше: існували різні суспільні і класові структури; а, по-друге: тому, що в суспільстві функціонували товарно-грошові відносини, а, отже, реальні зв'язки між виробниками, а також між виробниками і державою опосередковувались вартісною формою. Дійсно, як можна собі уявити розподіл по праці, якщо праця не враховувалася і не могла враховуватися, як процес в одиницях робочого часу, а враховувалась, виходячи з її результатів, тобто як учасниця вартісної форми. Ця остання і враховувалася як вихідна величина при визначенні того внеску, що вносив певний працівник у результати виробництва. Ми приходимо до висновку, що форма розподілу по праці просто не могла бути здійсненою, а тому єдиним реальним засобом оцінки участі працівника міг бути тільки вартісний спосіб.

3. Протиріччя адміністративно-командної економічної системи і її наслідку

Як і всякій іншій системі економічних відносин, радянській теж були притаманні властиві їй протиріччя. Одним з головних було протиріччя між гранично високим рівнем націоналізації основних засобів виробництва, з одного боку, і обмеженим рівнем реального узагальнення виробництва. Відомо, що будь-який новий спосіб виробництва в порівнянні зі своїм попередником характеризується більш високим рівнем реального усупільнення виробництва і, відповідно, більш високим рівнем продуктивності суспільної праці. Якщо ця передумова відсутня, то новий спосіб виробництва не зможе змінити свого попередника, і, отже, залишиться в кращому випадку благим побажанням. Капіталістичне виробництво підготовлює матеріальні умови для більш високої форми виробництва, насамперед рівнем усупільнення, що передбачає необхідність ствердження нової системи виробничих відносин. Однак, у Росії капіталістичний спосіб виробництва не підготував у належному ступені рівень усупільнення, необхідний для переходу у вищу, соціалістичну форму виробництва. Це було обумовлено не тільки тим, що Росія пізніше інших країн Європи стала на шлях капіталістичного розвитку, тому не могла до 1917 року наздогнати в економічних відносинах країни Західної Європи і, тим більше, Сполучені Штати Америки. Це було обумовлено не в останню чергу тим, що в країні залишилися значні пережитки феодальної системи господарства з властивим їй дрібним виробництвом. Це знаходило своє вираження, між іншим, у тому, що майже 4/5 населення країни були представниками

дрібною сільською буржуазії. У ході Жовтневої революції не можна було протягом обмеженого часу створити нові, більш сприятливі умови для переходу до більш високого способу виробництва, а, крім цього, конкретні умови завоювання політичної влади робітничим класом склалися таким чином, що в процесі оволодіння основними засобами виробництва радянської влади довелося націоналізувати не тільки такі об'єкти, що мають загальнодержавне значення (залізниці, банки, великі промислові підприємства і т. п.), але і такі, які були розраховані на задоволення місцевих потреб – сотні тисяч дрібних виробництв, що за рівнем усуспільнення стояли на кілька порядків нижче підприємств загальнодержавного значення. До цього потрібно додати, що основною галуззю виробництва залишалося сільське господарство, яке обслуговувалося 25 мільйонами дрібних селянських господарств. Отже, поряд з невеликим острівцем, що характеризував більш-менш відповідний новій системі рівень усуспільнення, значна частка виробництва, як у промисловості, так і особливо в сільському господарстві матеріально втілювала в собі докапіталістичні форми виробництва. Усе це і характеризувало протиріччя між гранично високим рівнем націоналізації основних засобів виробництва в промисловості, транспорті, сфері обігу і дуже низьким рівнем реального усуспільнення виробництва. Відзначене протиріччя наклало свій відбиток на весь економічний простір радянської організації протягом усього періоду її функціонування і, зрештою, стала причинною того, що ця організація зійшла з історичної дистанції, і от уже більш 10 років ми знаходимося в межах перехідного періоду до ринкової економіки.

Але чому саме до ринкової, а не до будь-якої іншої? Справа в тому, що конкретною формою дії загального протиріччя, властивого радянській системі, тобто, протиріччя між рівнем націоналізації і рівнем усуспільнення виробництва, було протиріччя між планомірною, централізованою в масштабі всієї країни формою організації і управління виробництвом і об'єктивно існуючими, а значить і об'єктивно діючими товарно-грошовими відносинами. Це останнє відповідало змісту протиріччя між загальнодержавними, іноді їх називали загальнонародними, економічними інтересами й інтересами окремих підприємств, незалежно від того, чи були вони державними, чи кооперативними.

Загальнодержавні інтереси характеризували такий порядок умов суспільного відтворення, що передбачав володіння державою фондом нагромадження, а це означало, що держава намагалася зосередити у своїх руках більшу частину додаткового продукту. Тільки в цьому випадку воно могло здійснювати загальнодержавну форму керування економікою і планомірний розвиток.

Протягом всієї історії радянської системи дійсно відбувалося зосередження більшої частини додаткового продукту в руках радянської держави. Але такий порядок вступав у протиріччя з інтересами окремих економічно відособлених виробничих ланок, як у промисловості, так і в сільському господарстві. Справа в тому, що ці ланки мали свій автономний економічний інтерес. Оскільки безпосередній процес виробництва здійснювався саме цими ланками, а, отже, вони теж повинні були привласнювати певну частину додаткового продукту, що створювався їх працею, і яким вони повинні були опанувати, щоб здійснювати процес відтворення в межах своєї компетенції. Розподіл усієї маси додаткового продукту на частини, які привласнювалися державою і підприємствами – джерело розбрату між ними, що знаходило своє вираження в протиріччі між планово-директивними установками держави і товарно-грошовими відносинами, які опосередковували відносини між підприємствами. Необхідно підкреслити, що протягом усього періоду існування радянської системи господарювання це протиріччя поступово розвивалося, поглиблювалося і загострювалося. Прагнення вирішити його частковими реформами 60-х, 70-х років супроводжувалося тим, що воно ще більше актуалізувалося. Це знайшло своє вираження в тому, що вже в 80-ті роки держава, по суті, відмовляється від директивної форми планування і проголошує, а також намагається здійснити порядок, при якому підприємства могли б функціонувати, як соціалістичні товаровиробники. Такий висновок був підсумковим у тому розумінні, що радянська система господарювання намагалася перейти в таку систему, що безпосередньо здійснює принципи ринкової організації.

Питання для самоконтролю

1. Як виникла радянська система господарства?
2. Чи можна радянську економічну систему характеризувати як соціалістичну. Чому?
3. Які основні ознаки радянської адміністративно-командної системи економіки?
4. На чому базувалася реальна економічна влада в радянській економіці?
5. У чому полягають особливості товарно-грошових відносин в умовах адміністративно-командної економіки?
6. Які основні протиріччя адміністративно-командної економічної системи?

Тема 23. ВСЕСВІТНЄ ГОСПОДАРСТВО

1. Міжнародний розподіл праці, спеціалізація і кооперування.
2. Міжнародні економічні відносини.
3. Інтеграційні процеси у світовому господарстві.

1. Міжнародний розподіл праці, спеціалізація і кооперування

Всесвітнє господарство являє собою, з одного боку, сукупність національних господарств, і, з іншого, – сукупність міжнародних економічних відносин, що виступають одним з найважливіших проявів цілісності світу. Крім того, світогосподарські зв'язки сьогодні справедливо розглядаються як матеріальна основа зростаючої взаємозалежності країн.

Викликаний поглибленням НТП швидкий ріст номенклатури продукції, що випускається, і диференціація напрямків наукових досліджень не дозволяє здійснювати ефективний розвиток усіх галузей матеріального виробництва, науки і техніки навіть великим, економічно розвинутим державам. Об'єктивне протиріччя між універсальним характером структури народногосподарських потреб кожної країни і відсутність можливостей для налагодження економічно ефективного виробництва усіх видів виробів, необхідних для їх задоволення в рамках національної економіки, може бути вирішено тільки на основі активної участі держав у міжнародному розподілі праці (МРП). Особливо актуальною, зазначена проблема стає для країн з малоемким внутрішнім ринком і обмеженими природними ресурсами. Слід також зазначити, що успішне вирішення багатьох проблем сучасної НТП (космічних, метеорологічних і т. д.), що вимагають значних матеріальних витрат і висококваліфікованих наукових кадрів, стає можливим тільки в результаті об'єднання зусиль ряду країн на основі їх взаємного співробітництва.

У рамках сучасного всесвітнього господарства між окремими державами склалася стійка виробнича спеціалізація, коли певні країни виступають переважними виробниками й експортерами одних видів продукції і споживачами (імпортерами) інших.

Переваги міжнародного розподілу праці полягають у тому, що його використання дозволяє:

- а) забезпечити значну економію уречевленої праці, обумовлену підвищенням ефективності капіталовкладень;
- б) підвищити продуктивність живої праці в результаті розвитку міжнародної спеціалізації виробництва, виробничої і науково-технічної кооперації країн-учасниць. Стійкий експорт продукції дозволяє розширити її випуск до оптимальних масштабів, підвищити серійність виробництва. У свою чергу, раціонально організований імпорт дає можливість припинити випуск малорентабельних і збиткових для даної країни видів продукції;
- в) забезпечити більш повне задоволення потреб національної економіки в засобах виробництва і предметах споживання. Імпорт не тільки забезпечує відшкодування витрачених у національних рамках засобів виробництва і предметів споживання, але і подолання тимчасових труднощів у забезпеченні платоспроможного попиту населення.

В основі безупинного міжнародного розподілу праці, що поглиблюється, лежать різноманітні фактори природного і суспільного характеру. У числі їх варто виділити:

1. Природнокліматичні розходження, пов'язані із забезпеченістю країни корисними копалинами, орними землями й іншими природними ресурсами.

2. Географічне положення країни, пов'язане, насамперед, з віддаленістю від основних транспортних шляхів і ринків збуту.

3. До числа природно-географічних розходжень відносяться також окремі фактори, які можна вважати розходженнями соціально-економічного порядку. До них відносяться розходження в чисельності населення і займаної ним території.

4. Розходження соціально-економічних умов, до числа яких варто віднести особливості історичного розвитку виробничих і зовнішньоекономічних традицій населення окремих країн і регіонів, досягнутий рівень їх економічного, науково-технічного розвитку.

З іншого боку, особливості соціально-економічного й історичного розвитку окремих країн і сформовані на цій основі трудові навички населення, його освітній і культурний рівень стимулюють розвиток визначених напрямків експортної спеціалізації країни, структуру її зовнішньоторговельного обороту. До числа таких історично сформованих загальноновизнаних у світі напрямків міжнародної спеціалізації можна

віднести виробництво годинників у Швейцарії, тканин у Великобританії, виробів зі скла в Чехії тощо.

Розглядаючи особливості сучасного розвитку міжнародної спеціалізації виробництва, необхідно звернути увагу: по-перше, на відносне зниження ролі розходжень природних і географічних умов у зв'язку зі створенням нових транспортних засобів, штучних матеріалів, реалізацією досягнень НТР у виробництві і обігу; по-друге, на поступове переміщення центра ваги зовнішньоекономічних зв'язків зі сфери обігу в сферу безпосереднього виробництва. Це, насамперед, знаходить вираження в підвищенні питомої ваги подетальної і повузлової спеціалізації і зменшенні ролі предметної спеціалізації.

Ефект взаємного співробітництва багаторазово підсилюється при об'єднанні наукової і виробничої ланки в рамках науково-виробничої кооперації. Нові технологічні і технічні рішення, одержувані об'єднаними зусиллями міжнародних науково-дослідних колективів, не тільки вимагають зайвих капітальних вкладень і працевитрат кожної країни-учасниці. У рамках взаємного співробітництва з'являється можливість забезпечувати одночасне впровадження отриманих результатів на підприємствах декількох країн і тим самим істотно скоротити його терміни і прискорити віддачу інвестицій.

НТР обумовила появу принципово нових напрямків зовнішньоекономічної діяльності, а також швидкий ріст деяких раніше маловідомих форм, що існували в зародковому стані. До форм міжнародного співробітництва, що стали типовими лише в післявоєнний період, варто віднести обмін науково-технічними знаннями, міграцію робочої сили і міжнародний туризм, маркетинг, інжиніринг (інженерно-консультаційні й інженерно-будівельні послуги комплексного характеру при проектуванні і спорудженні промислових об'єктів), лізинг (довгострокова оренда устаткування). Інші масштаби набуло також співробітництво у вирішенні загальносвітових економічних і науково-технічних проблем.

2. Міжнародні економічні відносини

У сучасних умовах, коли взаємна залежність посилена поглибленою інтернаціоналізацією господарських зв'язків, всеохоплюючим характером науково-технічної революції, принципово новою роллю засобів інформації і комунікацій, неможливо ефективно функціонування економіки в умовах автаркії – національної економічної самозабезпеченості. У цих умовах тенденції до ізоляціонізму, до національної чи групової автаркії, безперспективні.

До числа найважливіших форм міжнародних економічних відносин належать:

- а) – міжнародна торгівля товарами і послугами;
- б) – рух капіталів і закордонних інвестицій;
- в) – міграція робочої сили;
- г) – обмін в області науки і техніки;
- д) – валютно-кредитні відносини.

Світогосподарські зв'язки беруть свій початок у світовій торгівлі, що пройшла шлях від одиничних зовнішньоторгівельних операцій до довгострокового великомасштабного торгово-економічного співробітництва, коли постачання здійснюються в рамках виробничої кооперації міжнародними корпораціями. Зовнішньоторгівельний обмін товарами – найважливіша складова частина світових економічних відносин. Показники, що характеризують зовнішньоторгівельний оборот, такі як експортна квота – відношення вартості експорту до вартості валового внутрішнього продукту (ВВП), обсяг експорту на душу населення й інші у певній мірі характеризують ступінь входження країни в світогосподарські зв'язки або ступінь «відкритості» економіки. У загальному обсязі світової торгівлі в останні роки на долю розвинутих країн припадало 2/3 всього обсягу, а країн, що розвиваються, – близько 1/3.

Світовий ринок на основі гострої конкурентної боротьби визначає, у кінцевому рахунку, структуру і обсяг виробництва й експорту, ступінь розвитку міжнародного розподілу праці, тобто, економічні відносини у всесвітньому господарстві складаються багато в чому саме під впливом світового ринку. Тільки крізь призму проблем світового ринку, платіжних балансів, валютних проблем сьогодні можна проаналізувати питання інтернаціоналізації виробництва і капіталу, міжнародного поділу праці, міграції робочої сили.

Разом з тим бурхливе зростання світогосподарських зв'язків припадає на період, коли наростає мобільність факторів виробництва – капітал переростає національні границі, підсилюється міграція робочої сили, прискорюються процеси формування міжнародного поділу праці. А це свідчить про те, що інтернаціоналізація господарських зв'язків багато в чому обумовлена логікою розвитку продуктивних сил, що, переростаючи національні рамки, об'єктивно підводить до необхідності інтернаціоналізації виробництва.

До машинної стадії міжнародний розподіл праці базувався на своїй природній основі – розходженнях у природних і кліматичних умовах країни, у їх географічному положенні, ресурсах тощо. Починаючи з машинної стадії, залежність спеціалізації і кооперування від природної основи значно зменшується. В даний час сфера міжнародно-

го розподілу праці безпосередньо охоплює всі структурні складові суспільного розподілу праці. Міжнародний обмін опосередковує загальний розподіл праці між великими сферами економіки (промисловість, сільське господарство), часткове – між областями цих сфер і одиничне, поглиблюючи предметну, технологічну і подетальну спеціалізацію.

З появою вивозу капіталу, особливо його підприємницької форми, специфіка міжнародного розподілу праці починає випробовувати на собі його зростаючий вплив. Якщо для першої половини ХХ століття традиційними напрямками потоків капіталу були країни, що розвиваються, то останні десятиліття цього сторіччя характеризуються посиленням взаємного переплетіння капіталів розвинутих країн. Середньорічні темпи росту прямих закордонних інвестицій у цих країнах перевищують темпи росту ВВП і товарного експорту. В даний час у Франції й Англії за рахунок іноземних інвестицій виробляється однієї п'ята всієї продукції обробної промисловості, в Італії – чверть, у ФРН – близько однієї третини. США, що традиційно були найбільшим експортером капіталу, тепер виступають, як головний його імпортер. Стійка тенденція швидкого росту вивозу капіталу, поглиблюючи міжнародний розподіл праці, відбиває об'єктивні вимоги розвитку виробничих сил в умовах НТР. Рамки внутрішніх ринків стають вузькими для ефективного ведення виробництва. Особливо це стосується технологічно складної наукомісткої продукції передових галузей, ведення яких найчастіше неможливо без міжнародної кооперації. Так, стрімкий прогрес у сфері виробництва комп'ютерів призводить до того, що вироби застарівають протягом двох-трьох років. Ефективним є виробництво тільки за умови швидкого й у великих кількостях надходження продукції на світовий ринок, тому орієнтири для виробників потрібні не національного чи регіонального, а світового масштабу. Даний приклад – ілюстрація важливого аргументу на користь міжнародного товарообміну, що свідчать про можливе зниження витрат при економії на масовому виробництві.

Експорт капіталу сприяє появі таких нових форм міжнародних економічних зв'язків, як довгострокова оренда устаткування (лізинг), субпідрядні контракти на надання інженерно-будівельних робіт (інжиніринг), технологічних, фінансових і інших послуг. Нові форми у певній мірі відбивають еволюцію в способах використання іноземних капіталів на території тих чи інших держав – від володіння повного чи часткового, до контрактних угод, пов'язаних з передачею технологій, збутових інформаційних послуг і т. п.

У сучасних умовах швидко росте міжнародний обмін науковими і технологічними знаннями. Для країни найчастіше не вигідно розробляти всю технологію і налагоджувати самостійне виробництво будь-якого виду продукції, якщо є можливість придбати її в обмін на інші

товари, або організувати виробництво на базі запозиченої технології й іноземних ноу-хау. Наочний приклад цього показала Японія в післявоєнний період.

Вивіз підприємницького капіталу – це організація компанією-експортером виробництва на території даної країни, використання сучасного устаткування і технології. Це і підготовка і навчання робочої сили. І не дивно, що держави, особливо економічно відсталі, проводячи «політику відкритих дверей» для іноземного капіталу, розглядають її, як шанс на економічний прорив.

Надихаючим прикладом слугує ситуація, характерна для «нових індустріальних держав» (Південна Корея, Сінгапур, Малайзія). Підприємства, створювані в цих країнах як філії ТНК, орієнтовані на ринок дешевої робочої сили, сприяли індустріалізації даних країн, орієнтації на техноємну продукцію. Ці країни, які відносяться в даний час до числа найбільш динамічно прогресуючих, випускають продукцію, здатну конкурувати з продукцією західних фірм.

Однак, поглиблення міжнародного розподілу праці йде на основі гострої конкурентної боротьби, у якій одним з найважливіших аргументів залишається порівняння наукових потенціалів і технічних можливостей сторін. І реальністю міжнародної спеціалізації є такий розподіл праці, коли на експорті наукомістких товарів (що мають великі витрати на НДДКР), а також техноємних виробів (радіоелектроніка, приладобудування) спеціалізуються розвинуті країни. На експорті ж ресурсо-, праце- і капіталомістких товарів, виготовлення яких найчастіше забруднює навколишнє середовище, спеціалізуються країни, що розвиваються, а окремі з них, як і раніше, залишаються в умовах монокультурної сировинної спеціалізації.

Досягненням цивілізації можна вважати прогресивні прориви в технології, які призвели до зменшення залежності від традиційних джерел енергії, що знизило частку аграрно-сировинних товарів у міжнародному товарообігу. Збільшилася відносна різниця в цінах на сировину і готову продукцію. Це, у свою чергу, і скоротило валютні доходи і погіршило економічне становище країн, що традиційно спеціалізуються на вивозі сировини. Відомо, що така спеціалізація найчастіше пов'язана з тим, що сировина є одним з деяких видів продукції, яка може бути конкурентноздатною навіть при технічно відсталому рівні виробництва. Виникаючий борг держав, що розвиваються, який перевищує 1 трлн. доларів, значно ускладнює можливість залучення капіталів у ці країни з метою модернізації економіки. У цілому цей борг серйозно дестабілізує міжнародну економічну обстановку.

Однак, необхідність пристосовуватися до мінливого потребам світового ринку, упроваджувати досягнення НТР, включатися в систе-

му міжнародного розподілу праці – безальтернативний варіант розвитку. І коли мінуси міжнародного поділу праці переважають у тій чи іншій країні над плюсами, завдання полягає в пошуку шляхів вирішення виникаючих протиріч. Зокрема, в удосконалюванні регулюючих функцій держави стосовно іноземного капіталу, тим більше, що його використання в тій чи іншій країні відбувається на основі законів країни перебування.

Зрозуміло, це політика, але вона, як відомо, завжди тісно переплетена з економікою. Держава може сприяти як відтворенню інерційності, нерухомості господарських структур, так і розширювати можливості для мобільності, гнучкості для того, щоб економіка була здатна адаптуватися до вимог НТР.

Безупинно зростає переміщення товарів, робочої сили, фінансових засобів через національні границі прискорює розвиток і удосконалення всесвітньої інфраструктури. Поряд із украй важливою транспортною системою (морський, річковий, повітряний, залізничний транспорт) усе більшого значення для розвитку світової економіки набуває світова мережа інформаційних комунікацій. Якщо транспортну систему образно називають кровоносною системою світового господарства, то інформаційну порівнюють з нервовою.

Переоцінити значення інформаційної інфраструктури навряд чи можливо вже в силу того, що однією з першопричин радикальних перетворень у світовому суспільстві, що несе із собою НТР, була поява автоматизованих систем обробки, збереження і передачі інформації. Сполучення мікропроцесорів, електроніки, комп'ютерних систем з використанням супутників зв'язку і складного програмного забезпечення призвело до всебічних змін в економічному і соціальному житті суспільства. Від торгових обчислювальних мереж, що, будучи підключені до комп'ютерів, дозволяють клієнтам користуватися кредитними картками, здійснювати безготівкові покупки і вести банківські операції на відстані, – до супутникових систем зв'язку. Міжнародний обмін усе більше віддаляється від матеріалізованих у товарах форм зв'язків до нематеріалізованих, тобто, до збільшення обміну науково-технічними досягненнями, виробничим і управлінським досвідом, іншими видами послуг. У цих умовах без органічного включення в канали мереж інформаційних комунікацій неможливе й ефективне включення в рамки всесвітнього господарства.

Всесвітнє господарство об'єктивно існує, як універсальний зв'язок між національними господарствами незалежно від рівня розвитку.

Диференціація країн за рівнем розвитку в умовах НТР – це багато в чому нерівномірність нарощування науково-технічного потенціалу, відсутність структурних перетворень, коли господарство обтяжене

вантажем традиційних галузей, що розвиваються переважно на екстернсивній основі. Як результат – нездатність одержати верх у технологічній конкуренції.

Міжнародна торгівля, обмін послугами й інші форми світогосподарських зв'язків опосередковуються рухом грошей. Але ті чи інші національні гроші в будь-якій своїй формі є законним платіжним і розрахунковим засобом лише на території держави, яка їх випустила. Вони можуть бути, однак, використані в міжнародних розрахунках у порядку, аналогічному внутрішньому грошовому обігу. Так, покупець в Україні, що збирається імпортувати товари із США, має у своєму розпорядженні грошові засоби в гривнях. Однак, американському експортеру для покриття витрат і розрахунків з бюджетом потрібні долари. Виникає, таким чином, необхідність обміну гривень на долари. Так формується особлива сфера грошових відносин – валютні відносини, що являють собою сукупність економічних відносин, які виникають при функціонуванні грошей у міжнародному обороті.

З розвитком міжнародних економічних відносин і світового ринку на базі національних валютних систем окремих країн склалася міжнародна валютна система. Вона являє собою визначену форму організації міжнародних валютних, розрахункових і кредитних відносин, закріплену міждержавними домовленостями. До основних рис сучасної Ямайської валютної системи відносяться такі:

- а) демонетизація золота, тобто жодна грошова одиниця вже не має золотого вмісту;
- б) курс валют, що плаває, тобто національні валюти обмінюються («плавають») один на одного у відповідності з попитом та пропозицією;
- в) для регулювання обмінних курсів використовуються валютні інтервенції, тобто уряди для утримання курсу національної валюти у встановлених рамках повинні або купувати, або продавати на валютних біржах національну валюту.

Припинення обміну доларів у 1971 році на золото усунуло останнє обмеження на шляху проведеної США валютної експансії. Переповнення каналів міжнародних розрахунків американською валютою, взаємодіючи з внутрішніми факторами інфляції, сприяло її посиленню і глобальному поширенню.

Тому в умовах нерівномірності розвитку окремих країн і посилення інфляційних тенденцій, закономірним став перехід від фіксованих паритетів валют до системи «валютних курсів», що плавають. Таким чином, в 70-і роки XX століття у валютній системі капіталізму відбулися події, що обумовлені об'єктивними тенденціями розвитку продуктивних сил і інтернаціоналізацією господарського життя.

3. Інтеграційні процеси у світовому господарстві

Інтернаціоналізація виробництва викликає необхідність появи нових організаційних форм, що дозволяють подолати бар'єри, створені державними кордонами. Однією з найважливіших таких форм є економічна інтеграція, яка представляє собою міждержавне об'єднання, що функціонує на основі спеціальних угод і має особливу організаційну структуру, представлену різними керівними установами. Економічна інтеграція – це процес поєднання елементів національних економік. Між членами-учасниками цього процесу усе більш поглиблюється міжнародний розподіл праці, здійснюється інтенсивний обмін. Це призводить до більш високого рівня усупільнення виробництва на основі планомірного регулювання господарських процесів у масштабі інтеграційних угруповань.

У різних регіонах Землі функціонує кілька інтеграційних об'єднань. Одним з найбільш значних з них є Європейський Союз. Його джерела виходять з ініціативи 6 західноєвропейських країн (Франція, ФРН, Італія, Бельгія, Нідерланди і Люксембург) утворити Європейське економічне співтовариство (1958 р.). Через кілька десятиліть воно розширилося завдяки вступу нових держав і перетворилося в могутнє не тільки економічне, але політичне угруповання.

Нині це інтеграційне об'єднання включає 22 європейські держави і ведуться переговори про вступ ще ряду країн. Головною економічною метою цього об'єднання є утворення на основі інтеграційних процесів єдиного внутрішнього ринку. У сфері політичної – орієнтація на об'єднання у вигляді держави конфедеративного чи федеративного типу. У числі органів керування Рада Міністрів ЄС, Європейський парламент, Суд ЄС, Комісія Європейського співтовариства.

У рамках ЄС установлені пільги для взаємної торгівлі, розроблена єдина торгова політика стосовно третіх країн. З 2002 року введена єдина валюта – євро, яка успішно конкурує з доларом США.

Формування господарського комплексу ЄС обумовило загальне фінансування різнобічної діяльності, у тому числі науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Аналогічні процеси відбуваються і в інших регіонах земної кулі. Так, на Північноамериканському континенті утворене торгове об'єднання НАФТА (Північноатлантична асоціація вільної торгівлі), що включає США, Канаду і Мексику.

Функціонують і економічні інтеграційні об'єднання країн, що розвиваються. Вони створені із різних причин і переслідують різні цілі. Ці об'єднання зміцнюють позиції країн-членів і захищають їхні інтереси у відносинах із розвинутими державами, протистояти яким не може

жодна з цих держав окремо. Це, наприклад, Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), куди входять Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней. У районі Карибського басейну функціонує Карибське співтовариство КАРИКОМ, куди входять 14 невеликих держав цього регіону. Існують також Арабський загальний ринок (Єгипет, Йорданія, Кувейт, Марокко, Сирія та ін.); Андський пакт, що включає ряд держав Андського регіону і багато інших.

Існують організації по створенню загальних проектів. У їх число входять, наприклад, Адміністрація басейну ріки Нігер, Амазонський пакт тощо. Члени цих об'єднань спільно зводять енергетичні, іригаційні й інші об'єкти.

У різних регіонах Землі діють валютні союзи (Арабський валютний фонд, Азіатський кліринговий союз та ін.), у рамках яких ведуться грошові розрахунки на основі клірингу, а іноді обертаються колективні кошти (наприклад, в Азіатському кліринговому союзі валютна одиниця – АМЮ).

Для сприяння вирішенню важливих економічних проблем відповідних регіонів створені інвестиційні установи: Азіатський банк розвитку, Арабський фонд економічного і соціального розвитку та ін. Для координації політики виробництва ряду товарів і цін на них створені товарні асоціації: ОПЕК, Альянс виробників какао-бобів, Союз країн-експортерів бананів та ін.

Розгортаються інтеграційні процеси країн СНД. Взаємодія цих країн базується на основних положеннях договору про створення Економічного союзу, угодах про створення зон вільної торгівлі, Митного і Платіжного союзів. Країни СНД визнали, що пошук нової економічної стратегії розвитку поки не приніс очікуваних результатів, тому необхідно активізувати процеси інтеграції.

Питання для самоконтролю

1. Що таке міжнародний поділ праці і які його форми?
2. Які форми міжнародних економічних відносин?
3. Чим обумовлена інтернаціоналізація господарського життя?
4. У чому полягають сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі?
5. Які особливості сучасної валютної системи?

Тема 24. ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ КАПІТАЛІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ГОСПОДАРСТВА

1. Процес самозаперечення вартості і її грошової форми.
2. Зміни в характері трудової діяльності на передових підприємствах розвинутих країн і зміна положення робітничого класу.
3. Інформатизація економіки і подолання капіталістичного способу виробництва в рамках капіталізму.
4. Транснаціоналізація капіталізму і розвиток процесу усупільнення виробництва.
5. Сучасні модифікації форм власності.
6. Зміни відносин праці і капіталу.
7. Акціонерні товариства і зміни системи керування підприємствами.
8. Транснаціональні корпорації і загострення нерівноваги на ринку робочої сили.
9. Глобальні проблеми сучасності.

1. Процес самозаперечення вартості і її грошової форми

У попередньому викладі ми прагнули познайомити читачів з економічними відносинами капіталістичного способу виробництва, як вони історично виникали, складалися, ставали пануючими. Цей процес розвитку досяг свого піку в XIX столітті, коли капіталістичний спосіб виробництва сформувався в найбільш розвинутих країнах. Основна увага в нашому підручнику була приділена вивченню закономірностей капіталістичного способу виробництва, як він склався в найбільш розвинутій країні Великобританії. Але з тих пір пройшло більше півтора сторіччя, було б наївно очікувати, що капіталістичне суспільство сьогодні є тим же, яким воно було в середині XIX століття.

Зі сказаного випливає два висновки. По-перше, не можна зрозуміти сьогодення, не знаючи минулого, не можна бути грамотним економістом, не будучи підготовленим в області економічної теорії, що

розвивалася на базі наукового узагальнення об'єктивних економічних процесів. Цим пояснюється та увага, яку автори приділили економічній системі капіталізму минулого. По-друге, знання минулого не є самоціллю. Якщо не можна зрозуміти сьогодення, не знаючи минулого, то ще менше є можливість зрозуміти історію незалежно від сьогодення. Таким чином, сьогодення і минуле знаходяться в необхідному внутрішньому зв'язку. Маючи це на увазі, автори визнали за необхідне після викладу минулого познайомити читачів з основними етапами еволюції капіталістичного суспільства, включаючи сучасний період, і, охоплюючи, наскільки це можливо, найближче майбутнє цього суспільства. Ми думаємо, що тільки в такий спосіб можна уявити предмет економічної науки в його постійному русі вперед. Саме цим варто пояснити наявність у цьому навчальному посібнику спеціального розділу, присвяченого сучасним тенденціям економічного розвитку.

Якщо розглядати економіку не статично, а в процесі її розвитку, то в ній завжди можна знайти рудиментарні осколки, основи сьогодення і паростки майбутнього. Такий підхід дозволяє аналізувати економіку комплексно, з урахуванням тенденцій її розвитку. А вони багато в чому виходять за рамки загальновідомих теоретичних конструкцій. Оскільки з часу дослідження, результатом якого стала діалектична система «Капіталу» Маркса, капіталістичний спосіб виробництва зазнав якісних змін, було б необачно переносити деякі класичні теоретичні положення безпосередньо на економіку сучасних високорозвинених суспільств. Необхідний перехід, опосередковуваний аналізом усіх тих істотних змін, що відбулися в процесі історичного розвитку капіталістичного способу виробництва, особливо в результаті розгортання сучасної науково-технічної революції.

Розпочнемо з того, що праця в її безпосередній формі, тобто, яка здійснюється між людиною і природою, усе більше перестає бути великим джерелом багатства, що в економічно розвинутих країнах, в більшій мірі, складається з нематеріальних товарів. Ці держави вступили в XXI століття з ВВП, який майже на 2/3 складається з товарів, що не мають ні маси, ні смаку, ні лінійних розмірів. Це, зокрема, інформація, послуги, пов'язані з управлінням, освітою, проведенням дозвілля тощо. У цьому зв'язку примітним є судження авторитетного японського економіста К. Кусаки про те, що час, як ресурс виробництва, перестав бути дефіцитним фактором. Дефіцитним у тому сенсі, що турбота про виготовлення в одиницю часу, як можна більшої кількості продукції (і по

фізичному обсязі, і по вартості) втратила риси головного предмета задоволення підприємців¹.

Але «як тільки праця в її безпосередній формі перестає бути великим джерелом багатства, робочий час...перестає бути мірою споживної вартості... Тим самим руйнується виробництво, основане на міновій вартості»². Очевидно, що цей висновок пов'язаний із включенням у матеріальне виробництво інтелектуально-духовної праці, що не піддається колишнім формам виміру. Тому в розвинутих країнах в останні десятиліття істотно модифікувалася і грошова форма вартості, і нове прискорення отримав процес, відзначений ще Марксом, коли «кредит...як суспільна форма багатства, витісняє гроші й узурпує їх місце». Маркс писав у цьому зв'язку про «природну тенденцію процесу обігу, що прагне перетворити золоте буття монети у видимість золота»³. Так, більше 80% грошових розрахунків у розвинутих капіталістичних країнах (весь оптовий товарообіг і приблизно половина роздрібного) здійснюється в безготівковій формі. Головним засобом безготівкових розрахунків є чековий обіг на основі поточних (безстрокових) депозитів у банках і деяких інших кредитних установах.

Під впливом НТР підсилюється процес дематеріалізації форм грошей (записи на банківських рахунках, сигнали в пам'яті комп'ютерів тощо).

У 80-ті роки ХХ століття було завершено створення електронної системи переведення фондів. У її рамках створена система автоматизованих розрахункових палат, проведена автоматизація на основі використання ЕОМ і виносних терміналів міжбанківських переказів, що забезпечують прискорення операцій по зустрічному взаємозаліку вимог по чеках, переданих на інкасо.

Розширення сфери застосування безготівкових розрахунків відбувається шляхом використання кредитних карток. Технічною базою цього виду розрахунків слугують системи автоматичного касира і системи терміналів у пунктах покупки товарів і послуг.

¹ Кусака К. Син бунка сангё рон. A cultural App. to Industrial Development (Теория новых отраслей культуры). Токио. 1987. 178 с.

² Маркс К., Соч., т. 46, ч. 2, с. 214.

³ Там же. Т. 25, ч. 2, с. 121.

2. Зміни в характері трудової діяльності на передових підприємствах розвинутих країн і зміна положення робітничого класу

Технологічний переворот, пов'язаний з інформацією й автоматизацією, супроводжується глибокими змінами в змісті, функціях і організації трудової діяльності. З одного боку, він веде до ліквідації багатьох робочих місць, спрощенню трудових операцій, робить працю монотонною і позбавленою творчого змісту. З іншого боку – автоматизація й інформатизація в деяких їх формах підвищують вимоги до кваліфікації робітника, оскільки в результаті відбувається не розкладання операцій на найпростіші елементи, а, навпаки, об'єднання їх у дуже складний трудовий процес. У центрі його стоїть робітник, що виконує не тільки команди зверху, а й виступає як цілком самостійна фігура.

Дотепер спонукальним мотивом капіталістичної раціоналізації у всіх її формах було прагнення до максимального витіснення з виробництва живої праці, що розглядалось як фактор, який обмежує його зростання, а також як потенційний бар'єр, здатний в будь-який момент перешкодити нормальному плину виробничого процесу. Але, оскільки витіснення живої праці має свої межі, то заходи для раціоналізації доповнювалися введенням твердої регламентації трудової діяльності працівників, що залишаються.

Останнім часом, однак, стає все більш очевидним, що капіталістична раціоналізація в її традиційних формах уже не дає належного ефекту.

Звичайно, завдяки появі автоматики багато виробничих функцій переходять від живої праці до машин. Однак, ряд функцій, виконуваних живою працею, причому дуже важливих, зберігається при введенні автоматизованого виробництва:

по-перше, це - програмування (формулювання, повторний огляд, зміна і документування регулюючих команд і встановлення параметрів, які для окремих регулюючих пристроїв, так і для регуляторів, що забезпечують зв'язок між ними);

по-друге, це - перевірка і приймання готових до експлуатації систем, вмикання машин і транспортних засобів, набір заданих програм, перевірка наявності необхідних матеріалів;

по-третє, забезпечення постачання необхідними матеріалами, деталями й устаткуванням;

по-четверте, контроль (спостереження за всім ходом виробництва, потоками матеріалів, якістю продукції, складання машинних комплексів);

по-п'яте, догляд за устаткуванням (підтримка автоматичних систем у технічно-бездоганному стані за допомогою змащення, регулювання, заміни частин, що зносилися тощо);

по-шосте, ремонт автоматичних систем. Причому в даний час існує тенденція до інтеграції ряду цих функцій у рамках окремого робочого місця. Такого роду інтеграція призводить до того, що в автоматизованому секторі промисловості поряд з масовою ліквідацією робочих місць одночасно створюються робочі місця з дуже високим рівнем складності праці. Прикладом може служити праця машиніста автоматичної лінії. Основна його функція – спостереження і контроль за ходом виробничого процесу всієї автоматичної системи, її регулярне технічне обслуговування, а у випадку виходу системи з ладу – і необхідний ремонт.

Інтеграція робочих функцій суперечить тейлористським підходом до організації робочих місць, тому що для тейлоризму характерні фрагментація і стандартизація окремих операцій, відокремлення керівної функції від функції виконавської, введення постійного контролю і жорстких дисциплінарних заходів. Праця машиніста автоматичної лінії не укладається в тейлористську схему. Тут потрібний вмілий і здатний до аналізу і діагнозу робітник.

Причому весь трудовий процес автоматичної лінії взагалі практично не піддається контролю адміністрації підприємства. Коли машиніст шукає дефекти в її роботі або проводить її профілактичний ремонт, кому-небудь іншому важко встановити, що і навіщо він робить. Компетенції цього іншого буде недостатньо для правильної оцінки дій машиніста навіть, якщо через термінал він отримає усі необхідні дані про роботу автоматики. У результаті все підприємство виявляється в залежності від того, як виконує свою місію кваліфікований робітник нового типу, яка його мотивація і готовність до віддачі.

Таким чином, одним з результатів сучасної форми автоматизації виробництва є заміна тейлористської моделі раціоналізації виробництва моделлю, у якій важливе місце належить новому типу робочої сили, що інтегрує в собі цілий ряд функцій висококваліфікованої праці. І чим вища частка складних виробів, тим більше потреба у використанні інтегрованих, цілісних, а не роздільних форм організації кваліфікованої праці. Це означає, що інтелектуальна праця зосереджена тепер не тільки в керівних центрах підприємства або за його межами, коли в сфері безпосереднього процесу виробництва залишаються лише функції по виконанню вказівок планувальних і регулювальних органів. Вона стає важливою складовою частиною всього процесу виробництва.

Саме в зв'язку з цією зміною багато дослідників на Заході заговорили про кінець розподілу праці. Мова йде, звичайно, не про зникнення суспільного розподілу праці. Ні, автоматизація веде до зростання спеціалізації, тобто, зростання суспільного технологічного розподілу праці. Мається на увазі той розподіл праці, що називають одиничним, розподіл праці усередині підприємства. І тут відбувається як інтегрування цілого ряду функцій, так і сполучення на одному робочому місці регулюючих функцій з функціями виконавчими і контролюючими. Таким чином, процес виробництва усе більше втрачає форму уречевлення і набуває форми ствердження особистості працівника.

Зміни в характері праці, що відбуваються в ході розвитку НТР, зробили істотний вплив на положення робочого класу. Це стосується, насамперед, змін відносин експлуатації, що регламентують такі суспільні інститути як профспілки, держава і політичні організації робітничого класу. В даний час у всіх економічно розвинутих країнах діють механізми регулювання ринку робочої сили. Об'єктами такого регулювання є обсяг робочого часу, порядок наймання і звільнення, форми компенсації за ризик і, звичайно, ціна робочої сили. Нині робітничий клас має у своєму розпорядженні дуже широкий набір засобів, за допомогою яких він може впливати на процеси ціноутворення на ринку праці.

Тому деякі економісти заявляють, що останній перестав бути ринком, що сформована інституціональна структура, юридичні закони і правила унеможливають його нормальне функціонування як ринку.

3. Інформатизація економіки і подолання капіталістичного способу виробництва в рамках капіталізму

Сучасне автоматизоване виробництво в економічно розвинутих країнах підійшло до такого рубежу, який можна характеризувати, на наш погляд, як початок процесу заперечення товарного господарства. Ця обставина породила ряд протиріч і парадоксів. Так, наприклад, американські економісти Е. Дж. Долан і Д. Е. Ліндсей звертають увагу на показаний в американській статистиці «негативний темп росту продуктивності в сфері послуг» і констатують: «Очевидно, що, відповідно до простого здорового глузду, мало місце деяке підвищення рівня продуктивності, але саме це ніяк не віддзеркалюється в національній статистиці...». Тому «офіційно показані дані, що, крім численних інших безглуздостей, показують негативний ріст рівня продуктивності в сфері

фінансів і страхової діяльності... просто не заслуговують довіри. Вони не узгоджуються з щоденним досвідом»¹.

Інший факт, відомий як «парадокс Варги», полягає в тому, що сума цін фактично стає вище суми цін виробництва і суми вартості, навіть, якщо збережеться золота валюта. Крім вищевідзначеного факту витиснення праці в її безпосередній формі з виробництва (це пояснюється також монополізацією виробництва). Так, нобелівський лауреат з економіки Дж. Гелбрейт відзначає, що, коли ціна якого-небудь продукту встановлюється невеликим числом фірм, немає небезпеки зниження цін. Контроль тут надійний, проте є небезпека неконтрольованого росту цін². Причому вчений надає монополістичному ціноутворенню риси волюнтаризму, який вириває монополію з ринкової системи.

Таким чином, сьогодні можна констатувати, що, хоч теза Кейнса про кінець століття вільної конкуренції трохи категорична, однак, тенденція монополізації досить очевидна. А якщо врахувати, що вартість повнокровним життям «живе» лише в умовах вільної конкуренції («жодна категорія буржуазної економіки... не стає дійсною інакше як за посередництвом вільної конкуренції»³), то, безсумнівно, ця тенденція істотно обмежує її права. Тому, як висловились керівники японо-американської роботи «Політична економія Японії» Я. Мураками і Х. Патрік, «невидима рука ринку» взаємодіє з «видимою рукою політики». Звідси випливає висновок: якщо відмирає вартість (а значить і товарне виробництво), то відмирає і самозростаюча вартість, тобто капітал.

Процес заперечення капіталу зайшов так далеко, що склалися переспілі економічно перехідні форми до нової системи суспільного виробництва. Усередині розвинутих капіталістичних суспільств на основі сучасної науково-технічної революції сталася ще одна економічна революція. Вона викликала глибокі якісні зміни всередині капіталістичного способу виробництва. Економічна революція, що розгорнулася в останні десятиліття, по своїй глибині і масштабах далеко перевершує зміни в історії капіталу, що сталися в XIX-XX століттях.

Спочатку це знайшло вираження в утворенні акціонерних товариств, що ознаменували не тільки різке зростання централізації капіталу, але і його роздвоєння на дійсний і фіктивний, що свідчило про поглиблення процесу відокремлення капіталу-власності (що приносить доход у вигляді відсотку) від капіталу-функції (у формі промислового

¹ Долан Э., Линдсей Д. Макроэкономика. С-Пб., 1994, с. 345.

² див. Певзнер Я. А. Государственно-монополистический капитализм и теория трудовой стоимости. М., 1978, с. 228.

³ Маркс К., т. 46, ч. 2, с. 155.

капіталу, що приносить підприємницький доход). Це стало початком економічної революції в межах капіталістичного способу виробництва.

Дійсний капітал став робити кругообіг і обіг відносно самостійно від руху акцій на фондових біржах, тобто від фіктивного капіталу. На базі ж обігу останнього відбуваються небачені раніше спекуляції, у зв'язку з якими особливу увагу привертає на себе ударна хвиля, що вразила біржі. Втім, це дійсно швидше ударна хвиля, ніж крах, тому що, мабуть, ми знаходимося у вихідній точки деякого процесу, а не в його завершенні. Але, оскільки будь-які гроші добрі, ніхто не задається питаннями про значення фантастичних біржових прибутків і про пере-крученість системи, при якій мінові угоди за обсягом більш ніж у 20 разів перевищують міжнародну торгівлю (у шість разів – у 1979 р.)¹.

Спекулятивна лихоманка, ніби вірус над виробничим базисом, часом здається не знає меж. Найбільш вражаючого розміру цей феномен набув на Нью-Йоркській біржі, адже ринок цінних паперів охоплює там не тільки класичні акції й облігації, але практично все, що може купуватися і продаватися: потреби і надлишкові засоби казначейства, боргові зобов'язання кредитних організацій, контракти на найм парку засобів інформатики, вексельні портфелі автомобільного кредиту і боргові зобов'язання «третього світу», запропоновані за цінами значно нижче номінальних.

Судячи з раптовості і різкості останніх великих біржових коливань – у 1987, 1989 і 1997 роках, ясно, що на світовій фінансовій арені з'явилися нові явища. Найважливішим, мабуть, є феномен, який японці називають «дзайтек» – буквально «фінансування на високому технічному рівні»².

Наслідуючи прикладу американських фінансистів, японці прагнуть отримати максимум прибутків, швидко переходячи від одних інвестицій до інших. Іноді ця практика приймає характер агресивних фінансових операцій, тобто просто прямої спекуляції в галузях, що не мають відношення до основного напрямку тієї чи іншої компанії. Прощітаючи промисловці, роблячи ставку на те, що ціни на землю будуть рости швидше, ніж їх власні прибутки, часто вкладають надлишки ліквідних фондів у земельні ділянки в Токіо. Інші фактично стають банкірами: використовуючи свою кредитоспроможність, вони беруть у борг гроші під порівняно невеликі відсотки і знову віддають їх у борг під більш високі відсотки.

¹ Ветров А. В. Соперничество или партнерство? (Внешнеэкономическая экспансия капитала). – М.: Мысль, 1990. – с. 149.

² Наближено під «дзайтек» треба розуміти ризикований підхід японців до інвестицій у середині країни і за кордоном.

Інвестиційний бум, частково заснований на грошах, взятих у борг, особливо вразливий до змін у валютних курсах або до падіння біржових курсів. Феномен «дзайтек», на думку деяких економістів, істотно впливає на прискорення економічного спаду. Небезпека такого повороту очевидна. З огляду на те, що Японія виступає зараз у ролі світового кредитора, свого роду опори міжнародної грошової системи, як би то не було, порушення на ринках Японії може швидко поширитися й на інший світ.

На рівні корпорацій «дзайтек» настільки глибоко впровадився, що, як пише нью-йоркська фінансова газета «Глобал фінанс», половина прибутків компаній, зареєстрованих на Токійській фондовій біржі, зараз приходить не на виробничі операції, а на фінансові¹.

Це почалося, по суті справи, на початку 80-х років, коли японські компанії завдяки кредитоспроможності зрозуміли, що можна отримати гроші в борг під низькі відсотки і використовувати на погашення кредитів, отриманих під більш високі відсотки. Слідом за цим вони зробили черговий логічний крок. Замість того, щоб використовувати більш дешеві фонди на погашення власних боргів, вони почали вкладати ці гроші в розрахунку на більш високий прибуток. Так, наприклад, вони випускали обігові облігації, скажімо, під 5% річних, а потім вкладали прибуток в облігації американського міністерства фінансів, за якими сплачуються 15% річних. Якщо ця уявна компанія випускала обігових облігацій на 100 млн. дол., вона могла заробляти на цій угоді 10 млн. дол. у рік, якщо виходити з того, що не буде втрат через обмінні курси. Таким чином, у розпал валютно-фінансової лихоманки можна було отримати величезні прибутки. На цей процес професійної спекуляції облігаціями й акціями припадало, «можливо, 80-90% японського «дзайтек», – каже токійський економіст Тадасі Накамае. – Якщо будь-який керівник компанії не скористався такою можливістю, він цілком дискредитував себе, як адміністратор»².

«Тойота мотор корпорейшен» – один із найбільших у Японії учасників операцій у дусі «дзайтек», причому ці операції типові для багатьох японських фірм. Ця компанія, яку іноді називають «Тойота бенк», за рік отримала прибутки від виробничої діяльності в сумі 1,83 млрд. дол. А її доход від фінансових операцій «дзайтек» склав 1,4 млрд. дол. Важливо, що ці гроші знову не вкладалися в акції. Ставлячи на «надійність і ліквідність», зауважив представник «Тойоти»,

¹ Global Finance. 1989. 5. VII.

² Newsweek. 1987. 23. X.

компанія «вкладає гроші головним чином у цінні папери з твердими процентними ставками»³.

При цьому необхідно відзначити, що спекулятивні операції мали місце й у минулому, але тоді вони носили обмежений характер, тому що рівень усуспільнення капіталу був ще не досить високим. Тепер ці операції набули широких масштабів. Цілі верстви підприємців займаються такою діяльністю, що нічого загального з виробництвом і обігом товарних мас не має, а є чистою формою руху фіктивного капіталу, формою, якій притаманні специфічні закономірності, відмінні від руху в минулому. Величезні прибутки, що виникають у зв'язку з цим рухом, настільки відриваються від реального трудового процесу, що відновити цей ланцюг нерідко майже не можливо. Виникає уявлення про прибуток, як про прибуток, що отримується з нічого.

4. Транснаціоналізація капіталізму і розвиток процесу усуспільнення виробництва

Державно-монополістичний капіталізм як особлива стадія капіталізму не завершує собою розвиток цього способу виробництва. Він насамперед характеризує таку ступінь капіталістичного усуспільнення виробництва, що охоплює внутрішню систему економічних відносин. обмежену рамками національних держав. Але процес усуспільнення виробництва йде далі, розширюючись і поглиблюючись, виходить за границі національних держав і формує фазу транснаціонального капіталізму, при якій пануюче значення належить транснаціональним корпораціям. Останні в даний час визначають весь вигляд сучасного буржуазного суспільства, утворюють кістяк його економічного простору. ТНК є продовженням міжнародних монополій, що виникли ще кілька десятиліть тому назад, які сформували нову фазу в розвитку сучасного капіталістичного суспільства. Отже, ця фаза підготовлена всім попереднім розвитком економічної системи капіталізму. У цьому сенсі вона означає подальше продовження попередньої стадії з урахуванням тих нових якісних явищ, що виникли в капіталістичній системі. Ці нові явища виникли на базі розвитку властивих державно-монополістичному капіталізму властивостей і закономірностей, особливо таких, як концентрація і централізація виробництва, і подальшого усуспільнення виробництва, що відбувається на цій основі. Причому, ці процеси, як

³ Ветров А. В. Соперничество или партнерство? (Внешнеэкономическая экспансия капитала). – М.: Мысль, 1990. – с. 152.

відзначалося, вийшли за межі національних утворень і набули нової якості, що означає інтернаціоналізацію виробництва і капіталу.

Тому в сучасних умовах процес концентрації і централізації виробництва набуває глобального характеру, вільного від специфіки внутрішньонаціональних процесів і їх внутрішньодержавного регулювання. Це знаходить своє вираження в економічній інтеграції процесів виробництва і обігу, що нині є переважною формою функціонування капіталу. Прикладами можуть бути Європейський Союз, АСЕАН, Співтовариство вільної торгівлі американських держав.

Якщо в недалекому минулому основними формами монополістичних об'єднань були картелі і синдикати, то тепер головною формою монополій, що здійснюють панування не тільки всередині своїх країн, але й економічний розподіл світу між союзами монополістів, є транснаціональні корпорації.

Істотних змін зазнала й інша економічна ознака монополістичного капіталізму – фінансовий капітал. Як відомо, перехід до монополістичного капіталізму характеризувався новою роллю банків. Вони зі скромних посередників у розрахунках і платежах перетворилися у всемогутніх монополістів, що роблять вирішальний вплив на долю промислових монополій. Надалі на базі зростаючої концентрації і централізації промислового виробництва і капіталу проходить процес концентрації і централізації банківського капіталу. В особі сучасних банків, що зросли із ТНК, ми бачимо гігантські фінансові центри, що мають мільярди капіталу, у порівнянні з якими національні банки виглядають дрібними закладами. Панування фінансового капіталу продовжується і підсилюється, але сам цей фінансовий капітал стає усе більш міжнародним, інтернаціонально переплетеним. Це викликає багато нових аспектів його панування і протиріч у світовій капіталістичній системі.

Корінні зміни супроводжують і наступний економічний принцип монополістичного капіталізму – вивіз капіталу. В останнє десятиліття він набув величезні масштаби, змінилися його напрямки і форми. Вивіз капіталу став поприщем найгострішої конкуренції і боротьби між найбільш розвинутими країнами і транснаціональними корпораціями. Вивіз капіталу в їх руках перетворився в могутнє знаряддя поневолення невеликою групою найбільш розвинутих країн більшості слабозрозумілих держав, експлуатації їх народів і розкрадання їх природних багатств. Капітал купки ведучих індустріальних країн підкорив своєму пануванню переважну частину населення планети, встановив і підсилює економічну і політичну залежність більшості країн усіх континентів Землі від фінансового капіталу і фінансової олігархії найбільш розвинутих держав.

Відома і така економічна ознака монополістичного капіталізму, як територіальний розділ світу і боротьба за його перерозподіл. І цей принцип піддався значним змінам. Розпалася колоніальна система імперіалізму, власне кажучи, перестали існувати колоніальні імперії в колишньому вигляді. Але відкрита система колонізації змінилася прихованою системою панування і підпорядкування, що отримало назву неокolonіалізму. Боротьба і суперництво провідних держав і фінансових груп у світовому масштабі стали головним чином боротьбою за загальну економічну і політичну гегемонію, за пануючі позиції в сучасному світі, що відкривають можливість розпоряджатися долями більшості країн і народів.

Таким чином, нова фаза в розвитку монополістичного капіталізму, що настала в 70-80-х роках ХХ століття, своєю головною рисою має поширення і панування транснаціональних корпорацій, що дозволяє говорити про фазу транснаціонального монополістичного капіталу.

Усяке суспільне явище характеризується визначенням генезисом і повинне розглядатися в процесі свого розвитку. ТНК виникли і розвинулись з міжнародних монополій, що існували ще при переході до монополістичної стадії капіталізму, тобто на початку ХХ століття. Ці міжнародні монополії характеризувалися, головним чином, угодами між великими національними корпораціями про розділ ринків збуту, джерелами сировини, сферами прикладання капіталів тощо. Прикладами можуть слугувати міжнародний нафтовий картель, що об'єднав американські, англійські і французькі монополії; сталевий картель за участю німецьких і американських трестів; американсько-німецькі картелі в області хімічної, електротехнічної промисловості й інші.

Згодом характер міжнародних монополій істотно змінюється. Після Другої світової війни в зв'язку з різкою зміною положення і співвідношення сил різних країн на світовій арені більшість колишніх міжнародних картелів розпалися і замість них стали виникати і зміцнювати свої позиції нові форми міжнародних монополій – транснаціональні корпорації. Останні проникають в усі сфери виробництва, у галузі промисловості, сільського господарства, транспорту, сфери обслуговування. У цей процес втягуються найбільші національні фірми США, Західної Європи, Японії, Канади й інших країн. По статистиці ООН до початку 80-х років ХХ століття в ТНК було вже більше 100 тисяч філій і дочірніх підприємств за кордоном крім підприємств у власній країні. Причому, більше 70 тисяч цих підприємств знаходилося в розвинутих країнах і близько 30 тисяч – у країнах, що розвиваються.

Монополістичний капіталізм, що розвинувся до рівня транснаціональних корпорацій став новим великим кроком у справі усунуль-

нення виробництва, який підготовлює перетворення його в суспільно організований, планомірно функціонуючий процес. Але при цьому він не скасував приватну форму привласнення результатів виробництва, конкурентну боротьбу, що набула величезних масштабів, гостроту і нові, більш витончені форми. В даний час конкуренція між монополіями ведеться не стільки ціновими методами, скільки шляхами удосконалення виробництва і якості продукції впровадженням нових видів товарів і послуг, організацією нових форм обслуговування й інформації.

Необхідно також підкреслити, що властиву монополіям тенденцію до загивання, що виражається в гальмуванні технічного прогресу, не слід переоцінювати і тим більше абсолютизувати. Поряд з нею існує й інша тенденція. Конкуренція і погоня за монополією високими прибутками підштовхує монополії до технічного удосконалювання виробництва, і в цілому темпи розвитку економіки прискорюються. Протиріччя капіталістичного суспільства загострюються, суперництво і нерівномірність економічного і політичного розвитку підсилюється, але при цьому позиції великого капіталу зміцнюються.

Поряд з великими монополіями серйозні позиції в економіці не тільки слаборозвинених, але і високорозвинених країн займає так званий «малий бізнес». Тут необхідно звернути увагу на деякі істотні моменти, пов'язані з трактуванням самого поняття дрібного виробництва і його ролі. Якщо в минулому дрібні підприємства являли собою технічно відсталі, рутинні методи виробництва і примітивні прийоми і засоби праці, то нині малий бізнес виявляється «малим» тільки по масштабах функціонуючого капіталу, обсягам виробництва, кількості працівників. У той же час ці малі підприємства високо технічно оснащені, застосовують найпередовіші технології і форми організації, гнучко реагують на вимоги ринку, поліпшують і обновлюють продукцію і найчастіше успішно обслуговують потреби великих підприємств, стаючи, по суті, їх філіями. У дійсності ТНК не може існувати і функціонувати без цього малого бізнесу.

В даний час отримала поширення й інша форма організації і функціонування ТНК. Поряд із прямим володінням підприємствами в інших державах склалася форма спільних підприємств, що належать одночасно декільком ТНК різних за профілем і місцем розташування. Це дозволяє об'єднати ресурси і зусилля ряду фірм і підприємств, користуючись передовою технологією, розробленою в різних країнах, що сприяє прискоренню науково-технічного прогресу.

Транснаціональні корпорації стали найрозвинутішою і домінуючою формою сучасного державно-монополістичного капіталізму. Вони ж являють собою нову фазу усупільнення виробництва.

Розгортання науково-технічної революції додало значний частині техніки і технології високоусупільнений характер. По самій своїй природі вони здатні до застосування тільки в безпосередніх виробничих зв'язках з іншими фірмами, включаючи розташовані в інших країнах. Ці зв'язки вийшли далеко за межі власне ринкових відносин. Для них характерними стали безпосередня кооперація праці, спільне здійснення великих проектів, обмін інформацією тощо. Крім того, в останні десятиліття з'явилася якісно нова риса в розвитку монополій, що найбільш наочно проявляється на рівні ТНК. Мова йде про значно більший ступінь безпосереднього зрощення підприємств у рамках монополій у порівнянні з початком ХХ століття і зміну характеру зв'язків між підприємствами в міру розвитку усупільнення.

Характерною рисою сучасної мультинаціональної компанії є централізоване управління її підприємствами. Яким би значним не було число дочірніх підприємств, як би не були вони розкидані по всій земній кулі, усі вони діють у рамках єдиного плану, розробленого центральною адміністрацією концерну. Така характеристика взаємин підприємств усередині міжнародної монополії означає, що зв'язок між ними більш тісний, ніж зв'язок, заснований тільки на товарному обміні.

Численні факти вказують на розвиток прямих виробничих зв'язків, що перетворюють міжнародну монополію в єдине суперпідприємство. Міжнародна компанія нерідко виступає одночасно як продавець і як покупець. Її заводи в різних країнах можуть бути скооперовані для виробництва одного продукту. Хоча їх розділяють сотні і навіть тисячі миль, вони можуть бути такими ж ланками виробничого ланцюга, як дві поточкові лінії, встановлені в різних цехах одного заводу. Їх розміщення – не випадковий плід вільної конкуренції, а результат рішення керівних органів про місця будівництва і завдання кожного з підприємств.

Торгові угоди між підприємствами однієї фірми, розміщеними в різних країнах, відбуваються вже без врахування таких класичних комерційних критеріїв, як ціна, якість і термін постачання. Так капіталістична світова торгівля перетворюється в міжцеховий транспорт міжнародних монополій. Її основою стають виробничі зв'язки, що лише оформляються як експорт-імпорт, а по суті вже не є торгівлею в традиційному розумінні¹.

¹ Меньшиков С. Катастрофа или катарсис? М., Итерверссо, 1990, с. 176.

Та й сам обмін готовими продуктами по необхідності відбувається, як правило, у формі довгострокових договорів, а обсяг і структура виготовленої продукції визначаються із широким використанням не тільки внутрішньовиробничого планування, але і державного програмування.

5. Сучасні модифікації форм власності

Такого роду зміни в умовах і процесах суспільного виробництва утворюють економічну основу, на якій розвилися новітні форми власності. Вони вказують не тільки на якісні зміни усередині класу капіталістів, але і стосуються відносини між власниками капіталу і найманими робітниками. При приватній власності на капітал, коли її суб'єктом була цілком визначена людина, що виконувала до того ж функції керівника, робітник наймався на роботу саме до нього, міг його безпосередньо споглядати. Тепер зовсім інакше. У більшості випадків у великих фірмах власник капіталу став невидимкою, робітник має справу з найманими управлінцями. Капіталіст, як власник засобів виробництва і керуючий підприємством, зник з поля зору.

Здійснився також підрив індивідуальної робочої сили як товару, відбулося перетворення основної маси робітників з незаможних пролетарів у людей, що мають засоби, необхідні для життя родини.

Відповідно до розповсюджених уявлень, робоча сила перетворюється в товар тому, що її суб'єкт позбавлений засобів виробництва. Але не менш важливо інше – відсутність життєвих засобів. У тій мірі, у якій сучасний робітник може більш-менш тривалий час проіснувати без заробітної плати, обмежується одна з умов, при яких робоча сила виступає як товар. Важливо і те, що, як уже відзначалося, значна частина робітників фактично перестала бути індивідуальними продавцями робочої сили, оскільки умови наймання, як правило, регламентуються довготерміновими договорами з профспілками, котрі мають у своєму розпорядженні ефективні засоби впливу на домагання капіталу.

Підрив вільної конкуренції, як форми впливу одних капіталів на інші, за посередництва вільно сформованих цін доповнився тепер підривом вільної конкуренції між найманими робітниками. У зв'язку з цим втрачена безпосередня залежність величини заробітної плати і її динаміки від зміни співвідношення між пропозицією робочої сили (навіть в умовах значного безробіття) і попиту на неї.

Крім того, якщо раніше найманий робітник не мав ні формальної, ні реальної юридичної підстави для якоїсь участі в управлінні підприємством, то нині організація робочих мас у профспілки відкрила

можливості для такої участі, особливо при асоційованій і державній формах власності. Остання, крім того, знаходиться під певним впливом працівників та інших трудящих як громадян держави, що беруть участь у виборах парламентів. Усе більш широкий розвиток отримав процес продажу підприємств їх працівникам. У ряді країн цей процес отримав законодавче стимулювання (ESOP у США). І це не випадково, тому що, як показує практика, ці підприємства в середньому в 1,5 рази більш ефективні в порівнянні з традиційними.

6. Зміна відносин праці і капіталу

У зв'язку з якісними змінами у формах капіталу, власності і управління, а також необхідно пов'язаними з ними новим положенням класу капіталістів і робітничого класу, зміною всієї соціально-економічної структури сучасних високоіндустріальних суспільств не могли не зазнати істотної еволюції форми капіталістичної експлуатації.

Традиційно протилежність інтересів між капіталістами і найманими робітниками виводилася, по-перше, з розподілу знову створеної вартості (чим більша частка капіталістів у ній, тим менша частка робітника і навпаки); по-друге, – з неможливості для робітника стати власником засобів виробництва. Обидва ці положення були, безумовно, вірні. Однак у світлі сучасних даних вони потребують корегування. Хоча робітники і капіталісти поділяють між собою знову створену вартість і кожна сторона зацікавлена в отриманні максимуму, але домагання тих і інших мають обмеження. Нормальне відтворення робочої сили необхідно для ефективного розвитку виробництва і забезпечення якості продукції. Економія на робітнику обертається втратами в продуктивності праці і якості. І це на практиці розуміють капіталісти.

З одного боку, підприємець прагне до зменшення заробітної плати, а з іншого – ріст заробітної плати є необхідна умова розширення місткості ринку для масового поточкового виробництва. Робітники у свою чергу зацікавлені в результатах діяльності корпорації, у вмілому керуванні нею. Поразка корпорації в конкурентній боротьбі привела б до ліквідації робочих місць, втрати заробітної плати і соціальних пільг, отримуваних робітниками. Останні також розуміють, що без капіталовкладень, здійснюваних із додаткової вартості, корпорація не може утримуватися на плаву. Таким чином, між капіталістами і найманими робітниками, крім відносин експлуатації, об'єктивно складаються відносини взаєморозуміння.

Протилежність інтересів власників засобів виробництва і трудящих у певних межах розмивається й у результаті поширення робочих

акцій, участі в прибутках, розвитку пенсійних фондів. Професійні союзи нині контролюють використання цінних паперів, придбаних за кошти цих фондів.

Зі сказаного вище не значить, що протиріччя між інтересами підприємств і найманих робітників зникає в сучасному капіталізмі. Воно зберігається і носить принциповий характер. Проте його не можна абсолютизувати. Тут діють дві тенденції: як до розвитку протиріч, так і до їх ослаблення. Цю проблему необхідно розглядати в руслі діалектичної єдності і боротьби протилежностей і відкинути всякі спроби трактувати сучасні соціально-класові відносини з позицій капіталізму вільної конкуренції.

Інакше кажучи, навряд чи правильно характеризувати сучасний капітал винятково як вартість, що за допомогою експлуатації найманих робітників часткою власником засобів виробництва приносить додаткову вартість. В узагальненому виді – з обліком відзначених двох тенденцій – що суть можна визначити як суспільні відносини між підприємцями і найманими робітниками з приводу створення і розподілу нової вартості.

Не можна не звернути увагу і на ту обставину, що на передових підприємствах прибуток і підприємницький доход перестали бути формами приватного привласнення і тому безпосередньо не виражають експлуатацію найманої праці. У якості таких тепер виступають дивіденди і відсотки, що дістаються на великі пакети акцій, облігацій, інших цінних паперів. Розширилися і можливості вторинної експлуатації через сферу послуг і торгівлі, а також за посередництвом державних податків. У цілому стосовно до високоусупільнених секторів економіки розвинутих країн приватне привласнення й експлуатація найманої праці втратили зовні видимий зв'язок із приватною власністю на засоби виробництва. Крім того, на наш погляд, виникли двоповерхові перетворені форми, що спостерігається у взаємопереході заробітної плати і підприємницького прибутку. Більш того, характерною рисою сучасної заробітної плати є те, що вона вийшла за межі вартості робочої сили і продовжує змінюватися в тому ж напрямку. Причому, від індивідуальної відрядної оплати праці, як і від почасової, усе частіше відмовляються. Вони замінюються оплатою на принципах колективного підяду з максимально твердим ув'язуванням праці кожного працівника з результатами діяльності підприємства. Працівники отримують фіксовану винагороду в залежності від кваліфікації і рівня відповідальності, а зв'язок з кінцевими результатами праці виражається у виплатах великих групових чи індивідуальних премій (що складають від 25% до 50% загального доходу працівника), а також за допомогою різноманітних

форм участі в прибутку. Індивідуальний розмір премій залежить від величини фіксованої заробітної плати. І за формою, і по суті заробітна плата усе більше зближається з підприємницьким доходом. Відрядної і почасової заробітної плати на передових підприємствах уже немає. Наприклад, на спільному підприємстві «Дженерал моторс» і «Тойоти», де всі працівники отримують фіксовану заробітну плату за свою кваліфікацію, а не за кількість людино-годин, проведених на робочому місці. За підсумками півріччя їм виплачуються премії, що складають 40-50% загального доходу.

7. Акціонерні товариства і зміни системи керування підприємствами

Зміни у формах капіталу, що відбулися в сучасному суспільстві, власності і управлінні, що свідчать про посилення процесу самозаперечення капіталістичного способу виробництва, про визрівання в його надрах економічних відносин, перехідних до історично нового способу суспільного виробництва, викликали широку соціалізацію всіх суспільних відносин. Тому сьогодні говорять, наприклад, про шведський «соціалізм», що підтверджує перехідний характер суспільних відносин в економічно розвинутих країнах, тобто, здійснюється подолання капіталістичного способу виробництва в межах самого капіталізму.

Причому, сучасна капіталістична приватна власність виражає вже не тільки відношення капіталіста до найманого робітника. Для неї дуже суттєва форма відносин між різними капіталістами (торговцями, банкірами і т. п.). Розвиток акціонерного капіталу знаменував початок глибоких змін у формах взаємин усередині класу підприємців. При приватній власності відносини між вільно конкуруючими капіталістами зводяться до товарно-грошового обміну. Інший зміст і іншу форму набули відносини між підприємцями всередині акціонерного товариства. Розпорядження дійсним капіталом стало здійснюватися, як правило, колективно, хоч і відповідно до величини фіктивного капіталу кожного. Тут закладений ембріон тих форм власності, що відіграють провідну роль в економіці сучасних розвинутих держав. Причому суттєво не тільки те, що реальний суб'єкт власності виступає тут як одна юридична особа, взаємини усередині якої будуються на принципі співпідпорядкованості, пов'язаною з нерівністю в розподілі акцій між великими акціонерами. Ще важливіше з економічної точки зору можливість за-

¹ Хруцкий В. Е. Новое мышление в управлении // ЭКО, №6, 1990. С. 183.

лучати у величезних масштабах чужі грошові капітали і прибутки. Тим самим з'явилася гнучка, динамічна система перерозподілу капіталу і його руху з одних сфер в інші.

Акціонерні товариства поклали початок перевороту в капіталістичних формах привласнення і управління. Тут уже жодна людина не привласнює безпосередньо у формах прибутку чи підприємницького прибутку, оскільки вони представляють збільшення до вартості дійсного функціонуючого капіталу як ціле. Приватне привласнення обмежується дивідендом, виступає як прибуток на грошовий капітал, що прийняв форму ціни пакета акцій. Інша частина прибутку є результатом функціонування дійсного капіталу, суб'єкт власності якого – акціонерне товариство як юридична особа.

З акціонерними товариствами пов'язане розгортання революції в управлінні виробництвом (менеджеріальної революції), що призвела до того, що функції дійсного капіталу стали уособлювати наймані менеджери. Частина підприємницького доходу в зв'язку з цим відокремилася у формі високих доходів менеджерів.

8. Транснаціональні корпорації і загострення нерівноваги на ринку робочої сили

Процес переходу капіталізму в транснаціональний і міжнародний породив новий фактор загострення нерівноваги на ринку робочої сили. Ним стали транснаціональні корпорації. Справа в тому, що сфери діяльності ТНК і профспілок багато в чому не збігаються. Профспілкові об'єднання трудящих діють, як правило, лише в національних рамках. В них, як члени, входять лише особи найманої праці, що є громадянами однієї країни. Усі правила, що регулюють діяльність профспілкового руху і взаємини його з підприємствами, діють лише в національних границях. Інша справа ТНК. Їх діяльність виходить за рамки окремої національної держави, вона поширюється не на одну, а на багато країн. На підприємствах транснаціональних концернів працюють трудящі багатьох країн. І виходить так, що адміністрації однієї ТНК протистоять робітники, що входять у ряд не пов'язаних між собою національних профспілкових організацій, що не в змозі виступати проти ТНК єдиним фронтом у силу організаційних, юридичних і соціально-економічних причин.

ТНК мають можливість у разі потреби передати виробничі програми зі своїх підприємств в одній країні на свої ж підприємства в іншій. Якщо боротьба загострюється, за ТНК завжди може залишитися

останнє слово. У її розпорядженні погроза переміщення замовлень. У цьому випадку профспілки виявляються неспроможними, тому що оголошення страйку виявляється просто безглуздом.

Один із засобів тиску на профспілки в промислово розвинутих країнах – погроза ТНК закрити діючі підприємства і перенести їх у країни з більш низьким рівнем заробітної плати. Цих акцій трудящі багатьох країн побоюються іноді більше, ніж заходів по автоматизації. Широко визнається, що профспілки дотепер не знайшли адекватної відповіді на виклик, кинутий ТНК.

Зараз висувається завдання вироблення загальної стратегії профспілок у боротьбі з ТНК, створення органів по координації профспілкової політики для того, щоб вести переговори на міжнародному рівні на рівних. Почалося створення міжнародних координаційних комітетів, насамперед в автомобільній, хімічній, електротехнічній промисловості і сільськогосподарському машинобудуванні. Мова йде про те, щоб перейти до міжнародних тарифних договорів, що регулювали б заробітну плату, умови праці і виробництва на різних підприємствах ТНК.

Питання для самоконтролю

1. Який взаємозв'язок самозаперечення вартості, товарного виробництва і капіталу?
2. У чому полягають зміни в характері трудової діяльності?
3. Як впливає транснаціоналізація капіталізму на розвиток процесу усупільнення виробництва?
4. У чому полягають зміни відносин праці і капіталу?
5. Як ТНК впливає на рівновагу на ринку робочої сили?

ЗМІСТ

Передмова	3
Вступ	5
Тема 1. ПРЕДМЕТ ТА МЕТОД ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ	5
Частина I.	
Загальні основи економічного розвитку	21
Тема 2. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ВИРОБНИЧІ МОЖЛИВОСТІ СУСПІЛЬСТВА	21
Тема 3. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА	41
Тема 4. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ	54
Тема 5. ФОРМИ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА: НАТУРАЛЬНЕ І ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО	62
Тема 6. ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО. ТОВАР ТА ЙОГО ВЛАСТИВОСТІ. ГРОШІ	71
Тема 7. РИНОК, ЙОГО СТРУКТУРА ТА УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ	96
Тема 8. КАПІТАЛ ТА НАЙМАНА ПРАЦЯ	105
Тема 9. ЗАРОБІТНА ПЛАТА	120
Тема 10. ВІДТВОРЕННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	128
Тема 11. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО КРУГООБІГ ТА ОБІГ	137
Тема 12. ВИТРАТИ КАПІТАЛІСТИЧНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ПРИБУТОК	147
Частина II.	
Загальні основи ринку	164
Тема 13. КАПІТАЛ, СФЕРИ ОБІГУ. ТОРГІВЕЛЬНИЙ ТА ПОЗИЧКОВИЙ КАПІТАЛ	164
Тема 14. ПІДПРИЄМНИЦТВО В АГРАРНІЙ СФЕРІ	178
Частина III.	
Економічний ріст і соціально-економічний прогрес	192
Тема 15. ВІДТВОРЕННЯ І ОБІГ ВСЬОГО СУСПІЛЬНОГО КАПІТАЛУ	192

Тема 16. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І ЙОГО ФАКТОРИ. ЕКОНОМІЧНІ КРИЗИ І ЦИКЛИ	208
Тема 17. ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	224
Тема 18. ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ	236
Частина IV.	
Формування і розвиток сучасних соціально-економічних систем	248
Тема 19. ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ КАПІТАЛІЗМУ	248
Тема 20. ДЕРЖАВНО-МОНОПОЛІСТИЧНА СТАДІЯ КАПІТАЛІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ	261
Тема 21. ФІНАНСОВИЙ КАПІТАЛ І ВИВІЗ КАПІТАЛУ	267
Тема 22. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА РАДЯНСЬКОГО ТИПУ І ЇЇ ЕВОЛЮЦІЯ	282
Тема 23. ВСЕСВІТНЄ ГОСПОДАРСТВО	288
Тема 24. ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ КАПІТАЛІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ГОСПОДАРСТВА	298
ЗМІСТ	318

Навчальний посібник

Покритан Анатолій Карпович,

Збарський Михайло Ісакович

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Підписано до друку 21.04.2004р.

Формат 60х84/16. Гарнітура Таймс. Друк офсетний.

Умовн. друк. арк. 20+обкл. Облік.-вид. арк. 17,8.

Тираж 500 прим.

Замовлення №26/2004.

Друкарня №1, ТОВ "Автограф", Французький бульвар, 29.

12-98



ОДЕСА-2004