

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
АКАДЕМІЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

А. А. Чухно

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Том 1

КИЇВ • 2010

Рецензенти :

- ПАХОМОВ Ю. М. – академік НАН України, доктор економічних наук, професор, директор Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України;
- ГРИЦЕНКО А. А. – член-кореспондент НАН України, доктор економічних наук, професор, заступник директора Інституту економіки та прогнозування НАН України;
- САВЧУК В. С. – член-кореспондент НАН України, доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана.

*Рекомендовано до друку Вченою радою економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
(Протокол № 4 від 1 грудня 2009 р.)*

*та Вченою радою Академії фінансового управління Міністерства фінансів України
(Протокол № 5 від 16 грудня 2009 р.)*

Чухно А. А.

Ч-96 Економічна теорія : [у 2-х т.] / А. А. Чухно. – К. : ДННУ АФУ, 2010. –

ISBN 978-966-2380-05-7.

Т. 1. – 512 с. – ISBN 978-966-2380-06-4.

Пропонована монографія – це перша спроба змінити уявлення про економічну теорію як конгломерат різнорідних теорій і перейти до цілісного, логічно обґрунтованого, системного викладу економічної теорії як науки. Нині поряд з теорією ринкової економіки існують теорії постіндустріальної, інформаційної економіки, економіки знань, теорія нематеріального інтелектуального виробництва з новими поняттями: інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність тощо, проте, попри зростання їх значення вони недостатньо висвітлюються в економічній літературі.

Автор, спираючись на новітній цивілізаційний принцип, наводить нове тлумачення предмета економічної теорії, розкриває взаємодію матеріальних і нематеріальних, інтелектуальних виробничих відносин та інститутів, індустріального ринкового господарства з інформаційною, знанневою постіндустріальною економікою, технологічних основ економіки з розвитком людини, виробничих відносин (матеріальних і нематеріальних), що дає змогу зрозуміти глибокі взаємозв'язки різних теорій, категорій і процесів та створити нову логіку і структуру економічної теорії на принципах її цілісності й системності, глибше розкрити закономірності суспільного прогресу.

Для фахівців та наукових працівників у галузі державних фінансів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей.

ББК 65.01

ISBN 978-966-2380-05-7

ISBN 978-966-2380-06-4 (т. 1)

© Чухно А. А., 2010

© Академія фінансового управління, 2010

ЗМІСТ

Вступ	6
-------------	---

Частина I. ПРЕДМЕТ, МЕТОД І ПАРАДИГМА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Розділ 1. ПРЕДМЕТ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ	44
1.1. Теорія та історія визначення предмета економічної теорії	44
1.2. Визначення предмета економічної теорії на сучасному етапі	48
1.3. Поняття парадигми, її місце і роль в історії економічної думки	60
1.4. Характер переходу на парадигму постіндустріальної економічної теорії	75
Розділ 2. МЕТОДОЛОГІЯ ТА МЕТОДИ ПІЗНАННЯ ЕКОНОМІКИ	85
2.1. Методи економічної теорії	85
2.2. Взаємозв'язок і взаємодія методів економічної теорії	98
2.3. Діалектика загального, окремого (особливого) й одиничного та її місце у методології економічної теорії	107
2.4. Закон єдності і боротьби протилежностей та його використання в пізнанні економіки	114
2.5. Функції економічної теорії	145

Частина II. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНУ ЕПОХУ

Розділ 3. ПОСТІНДУСТРІАЛЬНА СТАДІЯ ЦИВІЛІЗАЦІЇ	160
3.1. Перехід розвинених країн на нову постіндустріальну стадію цивілізації	160
3.2. Зміна характеру суспільно-економічного розвитку	162
3.3. Формаційний підхід, його сутність та історична обмеженість	169
3.4. Утвердження цивілізаційного підходу	173
Розділ 4. ТЕХНОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СТАДІЙ РОЗВИТКУ ЦИВІЛІЗАЦІЇ	178
4.1. Зростання ролі науково-технологічного розвитку у прогресі цивілізації	178
4.2. Технологічні уклади і циклічність суспільно-економічного розвитку	190

4.3. Технологічні способи виробництва як основа стадій цивілізації	200
4.4. Порівняльний аналіз промислової та сучасної інформаційної науково-технологічної революції	210
4.5. Доіндустріальне, індустріальне і постіндустріальне суспільство як вияв цивілізаційного прогресу	219
Розділ 5. ЛЮДИНА – МЕТА, КРИТЕРІЙ І ГОЛОВНИЙ РУШІЙ ПРОГРЕСУ	222
5.1. Рушійні сили економічної діяльності людини	222
5.2. Перехід від людини економічної (homo economicus) до людини творчої (homo creator)	232
5.3. Докорінна зміна ролі і місця людини в новому суспільстві	238
5.4. Категорія “людський капітал”: сутність та історичне місце	242
5.5. Особливості змін у розвитку людського фактора в Україні	254
5.6. Розвиток людини та її праці в процесі становлення інформаційної економіки	260

Частина III. ОСНОВИ ІНДУСТРІАЛЬНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 6. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА, ТИПИ	274
6.1. Сутність і структура економічної системи	274
6.2. Матеріальне виробництво і соціальна сфера	286
6.3. Принципи визначення економічних систем	288
6.4. Економічна система капіталізму, її еволюція	294
Розділ 7. ФОРМИ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА	307
7.1. Товарно-грошове господарство	307
7.2. Товар і його властивості	310
7.3. Закон вартості та його роль у розвитку товарного виробництва	315
Розділ 8. СУЧАСНЕ ГОСПОДАРСТВО – ТОВАРНО-КРЕДИТНЕ	318
8.1. Переростання товарно-грошового господарства в товарно-кредитне	318
8.2. Кредит і зміни у виробничих відносинах	321
8.3. Кредит як ефективна форма ведення господарства	323
8.4. Процент як інструмент управління економікою	329
8.5. Історичне місце кредитного господарства	334
Розділ 9. ГРОШІ: ВИНИКНЕННЯ, СУТНІСТЬ, ІСТОРІЯ	336
9.1. Теоретичні концепції виникнення і сутності грошей	336
9.2. Епоха золотого стандарту	342
9.3. Зміна економічної ролі золота	346
Розділ 10. ПЕРЕХІД ВІД ГРОШЕЙ-ТОВАРУ ДО ГРОШЕЙ-КАПІТАЛУ	350
10.1. Виникнення і розвиток сучасних грошей	350
10.2. Природа сучасних грошей	352

10.3. Розвиток функцій грошей	362
10.4. Грошові агрегати і структура грошової маси України	368
Розділ 11. НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ ГРОШЕЙ	374
11.1. Електронні картки	374
11.2. Нові світові гроші	386
11.3. Перехід Європейського валютного союзу до нової грошової одиниці – євро	389
11.4. Електронна торгівля та електронні гроші	399
Розділ 12. ІНФЛЯЦІЯ	407
12.1. Сутність інфляції	407
12.2. Форми і види інфляції	410
12.3. Вплив інфляції на макроекономічні процеси	412
12.4. Особливості інфляції в Україні	416
Розділ 13. ГРОШОВІ РЕФОРМИ: ТИПИ, ФОРМИ ТА ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК	422
13.1. Типи грошових реформ	422
13.2. Основний зміст грошових реформ у постсоціалістичних країнах	431
13.3. Наслідки грошових реформ	436
13.4. Створення грошової системи в Україні	440
Розділ 14. РИНОК	449
14.1. Сутність, функції і структура ринку	449
14.2. Ринковий механізм саморегулювання економіки	453
14.3. Ринкова інфраструктура	459
14.4. Особливості становлення ринкових відносин в Україні	464
Розділ 15. ФОНДОВИЙ РИНОК: СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК	467
15.1. Сутність і роль фондового ринку	467
15.2. Цінні папери, їх природа і роль у ринковій економіці	471
15.3. Фондова біржа	482
15.4. Тенденції у розвитку фондового ринку і фондової біржі	488
15.5. Показники фондового ринку та їх формування	490
Розділ 16. ДЕРЖАВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	494
16.1. Теоретичні основи економічної ролі держави	494
16.2. Державне регулювання економіки	500
16.3. Регулююча діяльність держави у соціальній сфері	504

Економічна теорія як наука

Економічна теорія – фундаментальна наука. Вона розкриває закони, які управляють розвитком виробництва, розподілу, обміну і споживання. Тому ця наука є методологічним підґрунтям усієї системи економічних наук. Разом з тим вона враховує узагальнення і висновки конкретних економічних дисциплін, що збагачує економічну теорію. Взаємодія економічної теорії з конкретними економічними науками сприяє розвитку економічної науки в цілому. Окремі вчені вважають, що конкретні економічні науки, мовляв, мають “свою” теорію. Справді, кожна сфера чи галузь економіки характеризується своєрідними умовами перебігу економічних процесів і потребує творчого підходу до їх розкриття. Тому узагальнення і висновки конкретних наук, зроблені у процесі аналізу, можуть мати певну відмінність чи особливість. Але це не “своя” теорія, а результат застосування законів і принципів економічної теорії до цих своєрідних умов, діалектичної взаємодії загального і особливого. Яку б вагому проблему конкретної економіки ми не взяли (ціноутворення, рух і відтворення основного капіталу), в її основі – закон вартості чи капіталізація доходу, вчення про основний капітал, що розкриті та науково обґрунтовані економічною теорією.

Економічна теорія – наука історична. В природничих науках предмет дослідження залишається майже незмінним і розвиток цих наук – це передусім розвиток і вдосконалення методів пізнання, методології науки. В економічній теорії, як і у всьому суспільствознавстві, і предмет, і методи пізнання змінюються. Процес розвитку суспільства та його економіки – це перехід від менш складних до дедалі більш високих форм суспільного життя та економічної діяльності. Тому кожній стадії суспільно-економічного прогресу відповідає певний рівень розвитку продуктивних сил і притаманна йому система виробничих відносин, певний технологічний і суспільний способи виробництва з властивими їм економічними законами і категоріями.

Основним змістом сучасної епохи є перехід людства від індустріальної до пост-індустріальної стадії цивілізаційного прогресу, що пов'язано з докорінними змінами у продуктивних силах, виробничих відносинах, місці і ролі людини у виробництві і суспільстві.

Ці глибокі зміни в економічному і соціальному розвитку потребують відображення в економічній теорії.

На превеликий жаль, навіть у розвинених країнах деякі вчені не лише не вбачають перехід економічної теорії на новий рівень розвитку, який відповідає новій стадії цивілізації, а, навпаки, стверджують, що "...у процесі... структурної зміни відбувається глибокий перелом в економіці, але не в економічній теорії"¹.

Таких висновків, на нашу думку, можна дійти, якщо економічну теорію розуміти як сукупність готових правил і норм, які застосовуються в різних ситуаціях. Вчені виходять з цього і поряд з причинно-наслідковим підходом широко використовують різного роду моделі. Це моделі технічного прогресу Хікса, Харрода, Солоу, моделі підприємств, крива Беверіджа, модель Хеншера-Оліна, теорема Стопера-Самуельсона, виробнича функція Кобба-Дугласа та ін. Варто зауважити, що такий підхід може мати позитивні результати, але за умови, якщо модель відображає реалії господарського життя, а її застосування ґрунтується на глибокому науковому пізнанні. Ця умова стає особливо актуальною при значних якісних зрушеннях, пов'язаних, наприклад, з переходом на нову стадію цивілізації. Так, німецькі вчені за допомогою моделей Хікса, Харрода і Солоу намагаються розкрити роль технічного прогресу в підвищенні продуктивності праці і розвитку економіки в цілому. Їх застосування дає дуже різні результати, що свідчить напевно про недосконалість власне моделей, розроблених для технічного прогресу індустріальної доби, і зовсім не враховуються особливості і переваги інформації і знань як нового фактора виробництва. Німецькі вчені розуміють це, але обмежуються постановкою питання: чи нова економіка зумовлює тільки прискорення панівного дотепер технічного прогресу, чи порівняно з промисловою ерою технічний прогрес є цілком іншим².

Насправді вони ґрунтовно довели якісно нову природу інформації і знань як нового фактора виробництва. Але питання його ролі в зростанні, як пишуть науковці, продуктивності економіки залишилося відкритим. Це незаперечно свідчить, що розуміння економічної теорії лише як набору моделей і формул обмежує її пізнавальну роль, особливо в умовах епохальних змін. Отже, економічна теорія досліджує реальні процеси розвитку економіки і теоретично узагальнює їх. Це переконливо засвідчили вчені, розкриваючи нові процеси, властиві інформаційній економіці, і своїми висновками збагатили економічну теорію. Якщо раніше економічна теорія давала наукове уявлення про традиційну, індустріальну економіку, то німецькі науковці, поряд з іншими, зробили свій внесок у теоретичне осмислення нової, інформаційної економіки. Економічна теорія як наука розвивається і збагачується знанням нової економіки.

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К. : Таксон, 2006. – С. 28.

² Там само. – С. 52.

Більше того, заперечення розвитку економічної теорії, спроби представити її незмінною в сучасну епоху суперечать реальним процесам змін у її теорії та методології.

Досвід переконливо свідчить, що запізнення з науковою розробкою і законодавчим оформленням такої актуальної проблеми, як інтелектуальна власність, дорого обійшлося Україні. Її заносили у “чорні списки” піратського використання аудіовізуальної продукції, інкримінували використання контрафактної продукції. Державі довелося вести нещадну боротьбу з піратством, масово знищувати таку продукцію, аби вийти із цієї неприємної ситуації. Або візьмемо поняття “людський капітал”. Ще недавно головною складовою національного багатства були основні фонди, тобто основний капітал. А нині у США, розвинених країнах, у Китаї $\frac{3}{4}$ його становить людський капітал. В Україні цей показник дорівнює близько 50 %. Всупереч реальному становищу йдеться про вагомі досягнення у нарощуванні людського потенціалу України.

Негативні явища, пов’язані з інтелектуальною власністю та інтелектуальним капіталом, невинуваті. Адже ці поняття не висвітлюються в підручниках з економічної теорії, не вивчаються у вузах. Майбутні фахівці, які зобов’язані працювати на рівні вищих досягнень науки, не знають про ті глибокі зміни у суспільно-економічному розвитку, які відбуваються, не навчені використанню нових процесів і понять у практичній діяльності.

Вади існуючої концепції економічної теорії

Сучасна економічна теорія, її індустріальна парадигма не в змозі розкрити процеси і явища, властиві новій економіці і суспільству.

В чому полягають її головні недоліки?

По-перше, сучасна економічна теорія обмежена теорією ринкової економіки, тобто ми опинилися у полоні ринкового фундаменталізму. Вона не висвітлює історичну перспективу ні нашої країни, ні людського суспільства. Для України надзвичайно важливою є теорія ринкової економіки, адже вона здійснює перехід від командної до ринкової економіки. Тому знання законів ринкової економіки, механізму її функціонування є неодмінною умовою успішного господарювання. Водночас цей процес не можна відокремити від загального закономірного руху людства від індустріальної до інформаційної (постіндустріальної) епохи. Принцип діалектики загального і особливого є методологічним підґрунтям визначення взаємозв’язку і взаємодії загального закономірного процесу та особливого, яким є перехід до ринкової економіки.

По-друге, економічна теорія раніше ігнорувала, а нині все ж недооцінює той незаперечний факт, що сучасна економіка – це не суто ринкова, а змішана економіка, яка органічно поєднує ринкові й неринкові відносини і форми, ринковий механізм з державним регулюванням економіки. І хоча йдеться про економічну роль держави в ринковій економіці, проте нерідко це робиться дещо штучно, окремо – про ринок, потім окремо – про роль держави. Насправді ринкове і державне регулювання тісно взаємопов’язані. Недооцінка внутрішнього взаємозв’язку і взаємодії

ринкового механізму і державного регулювання економіки стала однією з причин припинення державного втручання в економіку і навіть виведення держави із сфери економіки. Це була глибока помилка, яка в умовах, коли ринковий механізм не був відпрацьований, а держава необґрунтовано витіснялася із економіки, не виконувала економічних функцій, призвела до некерованості економіки.

По-третє, через ринковий фундаменталізм і перехідний період, економічна політика були обмежені ринковими перетвореннями (роздержавлення, приватизація, демонополізація), тобто перетвореннями виробничих відносин, і фактично не торкалися продуктивних сил, структурних зрушень в економіці. Це спричинило стрімке погіршення структури економіки, руйнування передових галузей машинобудування, електронної та інших високотехнологічних галузей і зростання питомої ваги сировинних галузей. Перетворення України із індустріально розвинутої держави у державу з переважанням сировинної економіки – сам по собі ганебний факт. Але він і небезпечний. Не потрібно бути особливим знавцем економіки, щоб розуміти, що така економічна структура низькоефективна, інфляційно орієнтована, в будь-який момент здатна піднести небажані сюрпризи. Недовго довелося чекати: нинішня фінансово-економічна криза призвела до закриття доменних печей, скорочення виробництва металу, збільшення безробіття тощо.

В економічній літературі нерідко наголошувалося на необхідності поширення інноваційного типу розвитку¹. Але ці обґрунтовані пропозиції виявилися непотрібними. Залишається сподіватися, що після нищівного удару, якого завдала криза, наша система управління економікою вдасться до дієвих заходів з розвитку високотехнологічних, особливо інтелектуальних, напрямів економіки. До того ж, Україна має вагомий науково-технічний потенціал, високотехнологічні галузі (ракето- і літакобудування, важке машинобудування та ін.), але нині – це острівці у загальному пануванні сировинного виробництва. В сучасних умовах науково-технічний прогрес, техніка і технологія виробництва стали ключовим фактором розвитку не лише економіки, але й суспільства. За ринкової економіки живуть понад 150 країн світу, але домоглися відчутного успіху ті 25–30 країн, які змогли поєднати ринкову економіку з її науково-технічним переозброєнням, зі становленням нового інформаційного, технологічного способу виробництва.

По-четверте, сучасна економіка, наука і техніка започаткували якісно новий – інноваційний тип економічного зростання, без застосування і практичного здійснення якого у країни не може бути майбутнього. Системний перехід на інноваційний тип розвитку потребує створення цілісної національної інноваційної системи – складної інституціональної та економічної інфраструктури, яка забезпечує єдність фундаментальних і прикладних наукових досліджень, проектно-конструкторських розробок та їх впровадження у практику. Попри велике значення інноваційного типу розвитку для України у вузівських підручниках з економічної теорії про цей важливий тип економічного зростання навіть не зга-

¹ Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2004. – № 4–5.

дується. І це не випадково. Інноваційний розвиток, в якому ключову роль відіграє науково-технічний прогрес, не вкладається в сучасну науку економічної теорії.

По-н'яте, особливістю інноваційного розвитку на сучасному етапі, в умовах переходу на нову стадію цивілізації є те, що для його здійснення необхідно поєднувати високі індустріальні технології з інформаційно-комунікаційними, які мають відчутні переваги. Якщо традиційні фактори виробництва – земля, капітал і праця мали матеріальну природу і обмежений характер, то інформація і знання як якісно новий фактор виробництва не обмежені; якщо традиційні фактори у процесі виробництва зношуються і зрештою зникають, то інформація і знання у процесі виробництва і споживання поглиблюються і поширюються. Тому всебічний розвиток інформатизації економіки і суспільства є важливою умовою прискорення економічного і соціального розвитку.

По-шосте, сучасна епоха пов'язана з глибокими змінами місця та ролі людини в економіці і суспільстві. Якщо традиційні фактори виробництва примножували фізичні сили людини, то інформація і знання реалізують і примножують її розумовий потенціал, що виявилось в інтелектуалізації виробництва і праці, виникненні нових понять – інтелектуальний продукт, інтелектуальна праця, інтелектуальна власність, людський капітал та ін. Людина, що була лише робочою силою, фактором виробництва, економічною людиною, життя якої визначалося матеріальними потребами й інтересами, нині дедалі більше стає людиною творчою, головним критерієм розвитку економіки і суспільства. На превеликий жаль, ні проблеми людини у сучасному її розумінні, ні проблеми людського капіталу не відображаються в економічній теорії, що суперечить реаліям життя, потребам цілеспрямованого розвитку економіки і суспільства.

По-сьоме, сучасна економічна теорія здебільшого є різновидом mainstream, тобто головної течії економічної теорії, яка панує у світі. Методологічним підґрунтям mainstream і його форми – економіксу є неокласична економічна теорія.

На жаль, методологія цієї школи недосконала. Вона спирається на метафізичну філософію, формальну логіку та математичне моделювання, розглядає економіку в статиці, у стані рівноваги, а не в динаміці. В сучасних умовах переходу суспільства на якісно нову стадію цивілізаційного прогресу, відбуваються глибокі якісні зрушення в економіці і суспільстві, які не в змозі розкрити ці пізнавальні засоби. Знання діалектичної філософії й діалектичної логіки – переходу кількісних накопичень в якісні, єдності і боротьби протилежностей, заперечення – дають змогу через причинно-наслідкові зв'язки, розвиток і подолання суперечностей виходити на науково обґрунтовані висновки і пропозиції, теоретичні узагальнення і практичні рекомендації. Тому нагальним є досконале оволодіння і застосування діалектичної філософії та діалектичної логіки, здатних адекватно відобразити якісні зрушення в суспільно-економічному житті. Вони дають змогу розкрити еволюцію економіки, тобто розглядати її не в статиці, не у стані рівноваги, а в динаміці, у процесі значних якісних зрушень.

Усе це вимагає не просто часткового вдосконалення курсу економічної теорії, відображення нових актуальних проблем. Становлення нової стадії цивілізації, докорінні зміни в соціально-економічному розвитку потребують системного їх відображення в економічній теорії, поступового формування її нової постіндустріальної парадигми.

Реалізація цивілізаційного підходу в економічній теорії

Для визначення шляхів розвитку економічної теорії потрібно усвідомити глибину тих змін, які пов'язані з переходом від індустріального до інформаційного постіндустріального суспільства.

Порівняльний аналіз цих двох суспільств свідчить про те, що вони відрізняються докорінно: матеріальне – нематеріальне виробництво: земля, капітал, праця – інформація і знання; економічна людина, її діяльність у відповідності з матеріальними інтересами – людина творча, праця як внутрішня потреба людини; ринкова економіка, вартість – послаблення ринкових відносин, вартість, створена знаннями. А якщо врахувати, що Україна знаходиться на індустріальній стадії, глибока і тривала криза відкинула її від вершин індустріального розвитку, то відмінність між індустріальним і постіндустріальним розвитком виявиться надто суттєвою.

Все це означає, що перехід до інформаційного постіндустріального суспільства не має аналогів в історії. За визначенням К. Маркса, це перехід від “царства необхідності” до “царства свободи”. “Царство свободи починається насправді там, де припиняється робота, що диктується нужденністю, зовнішньою доцільністю, тобто, за природою речей, воно лежить по той бік сфери власне матеріального виробництва... З розвитком людини розширюється це царство природної необхідності, тому що розширюються її потреби; але водночас розширюються і продуктивні сили, які служать для їх задоволення... Проте це все залишається царством необхідності. По той бік його починається розвиток людських сил, що є самоціллю, істинне царство свободи, яке, однак, може розквітнути лише на цьому царстві необхідності, як на своєму базисі”¹.

Глибина зрушень у суспільно-економічному розвитку зумовила глибоку системну кризу економічної теорії й усіх суспільствознавчих наук. Вона пов'язана не з окремими суперечностями, не з функціональною стороною цих наук, а з фундаментальними, методологічними засадами, які визначають пізнавальний потенціал економічної та усіх суспільствознавчих наук. Перехід від індустріальної до інформаційної постіндустріальної стадії є різким поворотом в історії, який змінив усталену методологію економічної теорії і зумовив формування якісно нової.

Формаційний світоглядний принцип, який півтора-два століття відіграв системуючу роль в економічній теорії і в усьому суспільствознавстві, поступається місцем цивілізаційному підходу, що вносить істотні зміни в економічну методологію та методологію всіх суспільствознавчих наук. Причому в цьому глобальному процесі проявляється дія закону заперечення. Все, що було досягнуто на основі формаційного підходу, не відкидається. Цивілізаційний підхід, який ґрунтується на технологічних способах виробництва і класифікує історію цивілізації на доіндустріальну, індустріальну та інформаційну, постіндустріальну стадії, доповнюється можливостями формаційного принципу, який базується на ви-

¹ Маркс К. Собрание сочинений / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – Т. 25. – С. 386, 387.

робничих відносинах. Це дає змогу досліджувати розвиток суспільства на основі взаємозв'язку технологічних змін і змін виробничих відносин, значно конкретизувати і збагатити економічне пізнання кожної стадії цивілізації. Одна справа, розглядати доіндустріальну стадію в цілому, інша – наскільки її історія стає конкретнішою і чіткішою, коли вона виявляється єдністю первіснообщинного, роботодавницького та феодального способів виробництва.

Отже, закономірністю розвитку науки є синтез знань, тобто не просто заперечення старого, а використання його у “знятому” вигляді, в єдності з новим.

Попри те, що цивілізаційний світоглядний принцип запропонований і обґрунтований ще за часів перебудови у колишньому Союзі, використовується у науковій літературі, він не знайшов відображення у підручниках і навчальних посібниках, а отже, повною мірою не доводиться до студентів, не використовується для озброєння майбутніх фахівців сучасною методологією. Невипадково у політичних дискусіях, ЗМІ виразно проявляється формаційний підхід: капіталізм, соціалізм, що обмежує мислення і світогляд людини, затушовує нові процеси і явища, які швидко поширюються, і поняття та категорії, що їх виражають. Тому відображення цивілізаційного підходу в навчальній літературі, послідовне його розкриття і висвітлення є неодмінною умовою підвищення науково-методичного рівня економічної теорії та посилення її впливу на знання студентів.

Однак варто наголосити, що виконання цього завдання пов'язане із серйозними змінами в устоях власне економічної теорії. Напевно, саме це стало причиною того, що цивілізаційний підхід існує в науковій літературі, а в навчальній – місця йому не знайшлося. Справа в тому, що цей методологічний принцип спирається на розвиток технології, технологічні способи виробництва, що традиційно не включалося у предмет економічної теорії. “Ії предмет, – наголошував В. І. Ленін, – зовсім не виробництво матеріальних цінностей, як часто говорять (це предмет технологій), а суспільні відносини людей з виробництва”¹.

Проблема співвідношення техніки і технології, з одного боку, і виробничих відносин, з другого, тією чи іншою мірою розглядалася в економічній теорії. Адаже виробничі відносини визначаються продуктивними силами та їхнім найбільш революційним елементом – знаряддям праці. За визначенням К. Маркса, економічні епохи розрізняються не тим, що виробляється, а тим, як виробляється, за допомогою яких засобів виробництва. Водяний млин, за його ж образним висловлюванням, дає феодала, а паровий млин – капіталіста. Разом з тим у міру розвитку науки і техніки стало зрозумілим, що технічні засоби швидко змінюються, а технологія характеризується більшою сталістю. У межах однієї технології може бути створено чимало технічних засобів. З цього погляду, не кількість розроблених технічних засобів, а перехід до більш високих типів технології характеризує якісні зрушення у прогресі науки і техніки, а значить і виробництва. Технологія, технічна організація виробництва визначають ступінь і роль науково-технологічного прогресу в розвитку економіки. Другою обставиною, яка зумовила піднесення ролі НТП у розвитку економіки, стало прискорення

¹ *Ленін В. І. Собрание сочинений / В. І. Ленін. – Т. 2. – С. 181–182.*

його темпів і зростання масштабів науково-технологічних перетворень. Якщо в середині ХХ ст. капітал, праця і технічний прогрес приблизно на рівних визначали зростання продуктивності праці і економіки, то наприкінці 70-х рр. частка НТП зростає до 70 %. З поширенням інформаційно-телекомунікаційних технологій внесок цього фактора значно збільшився і становить від 75 до 100 % приросту ВВП. Все це зумовило зміну ставлення економічної теорії як науки до науково-технологічного прогресу, перетворило його на об'єкт її пізнання.

Не можна залишити поза увагою ще один фактор, який визначив нову роль і місце НТП в економічній теорії. Кожна наука має висвітлювати дорогу в майбутнє, прогнозувати у цьому разі розвиток економіки і суспільства. Оскільки предметом економічної теорії є виробничі відносини, а науково-технологічні зміни не становили предмет пізнання і не вивчалися, то прогнозування полягало в тому, щоб дочекатися, коли НТП зумовить зміни у виробничих відносинах, а вже на цій основі визначили тенденції розвитку економіки. Інакше кажучи, прогнозування не базувалося на безпосередньому дослідженні тенденцій змін у технології, а відбувалося через посередництво виробничих відносин. В умовах порівняно повільного НТП такий спосіб прогнозування був можливим. В сучасних умовах, коли НТП істотно прискорився, коли утворився якісно новий тип економічного зростання – інноваційний, тобто коли інновації впроваджуються у виробництво незмірно швидше і масштабніше, економічна теорія не може чекати, коли на основі НТП відбудуться зміни у виробничих відносинах, і тоді визначати прогноз. За нинішньої ситуації потрібно виявляти процеси і тенденції якомога раніше, управляти ними і спрямовувати їх, підтримувати позитивне, гальмувати негативні явища.

І нарешті, нова роль науково-технологічного прогресу в розвитку економіки і суспільства супроводжувалася поглибленням його пізнання, посиленням процесів його структуризації, коли визначення особливої ролі технології було доповнено пізнанням формування технологічних укладів та технологічних способів виробництва, розкриттям їх взаємозв'язку і взаємодії. Доіндустріальний, індустріальний та інформаційний постіндустріальний способи виробництва, які визначили три стадії прогресу цивілізації і відповідні суспільства – доіндустріальне, індустріальне та інформаційне постіндустріальне.

Отже, перехід економічної теорії на новий світоглядний принцип – цивілізаційний супроводжувався низкою важливих процесів, які в сукупності зумовили перетворення науково-технологічного прогресу на об'єкт дослідження економічної теорії як науки. Все це становило важливий напрям формування нової методології цієї науки.

Формаційний підхід ґрунтувався на виробничих відносинах, класи суспільства, історія людства являли собою систему закономірних суспільно-економічних формацій, а класова боротьба рабів і рабовласників, кріпосних селян та поміщиків, робітників і капіталістів була рушійною силою суспільно-економічного прогресу. Цивілізаційний підхід базується на загальнолюдських цінностях і, хоча спирається на технологічні способи виробництва, визначається долею людини. Саме

людина, її життя і діяльність є критерієм доцільності та ефективності науково-технологічного та соціально-економічного розвитку (докладніше про це далі).

Незважаючи на глибокий внутрішній зв'язок між розвитком техніки і технології та розвитком людини, все ж немало вчених-економістів залишаються осторонь дослідження технології. Справа набуває парадоксального характеру. У монографіях і докторських дисертаціях, присвячених інноваційному розвитку, немає або майже немає аналізу науково-технологічного становища, доведень, що зміни технології супроводжуються змінами економічних законів, а значить, і виробничих відносин, які породжують ці закони. Як не дивно, ці спроби не робляться й у зарубіжних працях, хоча саме там приділялася значна увага дослідженню технічного прогресу і була створена "економічна теорія технологічних змін". Всупереч цим традиціям відомі вчені категорично заявляють, що "... технології зміняться. Економічні закони – ні"¹. На нашу думку, таке твердження суперечить реаліям життя, коли і в природі, і в суспільстві все змінюється, розвивається, в тому числі й економічні закони. Але ще більше заперечення викликає спроба протиставити технологію і економіку, одне змінюється, друге – ні. Хоча очевидно, що саме технологія, технологічні способи виробництва визначають характер економіки. Аграрний технологічний спосіб виробництва означає, що земля є панівним фактором виробництва, тому і система відносин базується на власності на землю, яка породжує різні форми земельної ренти та її привласнення. Індустріальний технологічний спосіб виробництва пов'язаний з капіталом як основним фактором виробництва, що породжує систему власності на капітал і форми доходів (прибуток, заробітна плата та ін.). Як бачимо, з переходом до нового технологічного способу виробництва змінюється панівний фактор виробництва і система відносин власності, що визначає особливості організації і функціонування економіки та форм розподілу, а тому й законів, що управляють виробництвом і розподілом створюваного продукту. Німецькі вчені розкрили особливості нової економіки, підґрунтям якої є інформаційний технологічний спосіб виробництва і відповідна система відносин власності та розподілу. Інформація і знання як якісно новий фактор виробництва докорінно змінюють сутність і механізм функціонування нової економіки. Це визнають німецькі вчені: "...оскільки інформація як економічне благо має низку властивостей, які докорінно (авт.) відмінні від властивостей традиційних економічних благ, то докорінно (авт.) змінюватимуться і ринкові та конкурентні структури, а отже, й інституційні правила ринкової економіки. Це головна гіпотеза цього дослідження"². На нашу думку, автори чітко зазначили, що інформаційна економіка, змінюючи ринкові конкурентні структури, їхню організацію і функціонування, зумовлює розвиток економічної теорії, адже "нові інституційні правила ринкової економіки", напевно, виражають дію нових специфічних економічних законів, породжених інформаційною економікою. Це досить переконливо свідчить, що економічні закони і економічна теорія не залишаються незмінними, вони змінюються і розвиваються під впливом технологічних і економічних факторів.

¹ Клодт Х. Нова економіка : форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К. : Таксон, 2006. – С. 28–29.

² Там само. – С. 15.

Цивілізаційний підхід, хоча й спирається на технологічні способи виробництва, зумовлений ключовою роллю людини, розвитком суспільства, людської цивілізації. Тому вкрай важливо розкрити не лише ступінь технологічного розвитку, але й сутнісну природу нового суспільства. Хоча ці поняття взаємопов'язані, адже рівень технологічного розвитку визначає природу суспільства, але, як свідчить досвід, не тотожні. Про це також свідчить пошук назви нового суспільства, яке б відображало його сутність. Спершу дослідження зійшлися на тому, що це постіндустріальне суспільство. Але невдовзі з'ясувалося, що вказана назва характеризує лише історичне місце нового суспільства, яке настає після індустріального. Це дуже важлива риса, але вона не розкриває сутності нового суспільства. Пошуки цієї сутності тривають і до сьогодні. Вони виявилися досить складними, що підтверджують спроби розв'язання зазначеної проблеми. Дехто з вчених вважає, що вже пройдені комунікаційне та інформаційне суспільства і зараз відбувається творення економіки і суспільства знань¹. У науковій літературі зустрічається перелік таких типів економіки: традиційна, інформаційна, інноваційна, нова економіка, економіка знань². Як бачимо, подаються різні назви нового суспільства. І це спричинено, м'яко кажучи, поверховим підходом, замість розкриття сутнісних основ нового суспільства. Перша позиція ближча до цього підходу, але виявляється, що комунікаційне суспільство існує без інформації, а інформаційне – без знань. Тоді як у житті комунікації створюються для передачі інформації і знання, становлять зміст інформації. Класифікація, яка розриває єдність цих елементів – комунікації, інформації, знання – суперечить реаліям життя.

Ще гірше складається ситуація, коли відбувається накопичування назв. Внаслідок цього поряд з, так би мовити, соціально-економічним типом (інформаційна, економіка знань) виявляється інноваційна економіка, яка виокремлюється за параметром економічного розвитку, тобто це економіка, що розвивається на основі інновацій, нововведень. Але це різні, не порівнянні типи економіки. Або, наприклад, вчений вирізняє як самостійний тип нову економіку, хоча варто довести, що інформаційна економіка знань є новою. І легко припустити, що вживаючи поняття “нова економіка”, науковці ведуть мову про інформаційну економіку, економіку знань. Так, німецькі вчені під такою назвою³ опублікували працю, присвячену інформаційній економіці, економіці знань.

Наукова неспроможність “накопичування назв” нового суспільства проявляється і тоді, коли вчений робить спробу визначити головні ознаки цих типів економіки. Наприклад, нова економіка, на думку науковця, характеризується “феноменом інтернету як основного виробничого ресурсу”, а інформаційна – “застосуванням інформаційних технологій”, економіка знань – “створенням, поширенням і використанням знань”. Отже, інформаційна економіка та економіка знань обходяться без інтернету, а застосування інформаційних технологій – без створення, поширення і використання знань. Звісно це не так. Інформаційну, економі-

¹ Путь к обществу, основанному на знаниях // Зеркало недели. – 2006. – № 2. – С. 14.

² Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 52–53.

³ Клодт Х. Нова економіка : форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт. – К. : Таксон, 2006.

ку знань уособлює саме інтернет, який заснований на використанні інформаційних технологій і забезпечує поширення і використання знань. “Накопичення назв” неминуче призводить до послаблення логіки цивілізаційного прогресу, співвідношення між “типами економіки”. Так, вчений вважає, що економіка знань “відображає характеристики постіндустріального суспільства, але на більш високому економічному щаблі розвитку”. А далі стверджує, що “розвиток економіки знань слугує найважливішою умовою для становлення інформаційного суспільства”. Отже, економіка знань – це “більш високий щабель постіндустріального суспільства”, але при цьому вона є “умовою становлення інформаційного суспільства”. Неважко помітити суперечливість цих тверджень.

Чим зумовлена нечіткість у тлумаченні нового суспільства і економіки? На наше глибоке переконання, відсутністю критерію. За формаційного підходу цим критерієм була пануюча форма власності як підґрунтя для визначення соціально-економічної сутності суспільства та його економіки. Хоч варто зауважити, що це був небезпечний критерій. Коли усупільнення досягало загальнодержавних масштабів і не відповідало рівню розвитку продуктивних сил, то це зумовило необґрунтованість тлумачень суспільства: то “соціалізм в основному”, то “розгорнуте будівництво комунізму”, то “розвинений, зрілий соціалізм”. Щоб подолати забігання вперед “будівництва комунізму”, потрібно було повернутися до соціалізму, але розвиненого, зрілого.

Поширення цивілізаційного підходу, технологічний принцип визначення прогресу дає змогу запобігти можливості відриву виробничих відносин від продуктивних сил, більш точно визначити ступінь економічного і соціального розвитку країни. Але ця можливість реалізується за умови, що технологічний розвиток розглядається у сукупності зі змінами виробничих відносин, становища людини в економіці і суспільстві.

Історичний досвід свідчить, що технологічний і суспільний способи виробництва реалізуються через фактори суспільного виробництва. Автор цих рядків ще у 2003 р. дійшов висновку, що саме фактор виробництва визначає назву суспільства. Коли поряд із землею і працею з’явився новий фактор – капітал, то і суспільство отримало назву капіталістичного. Ця назва виражає сутнісну ознаку такого суспільства та його економіки.

Як вже зазначалося, постіндустріальна стадія цивілізації поряд з традиційними факторами – землею, капіталом і працею – породжує якісно новий основний виробничий ресурс – інформацію і знання. Двоїстий характер назви основного фактора виробництва зумовив штучні трактування самого фактора та значні непорозуміння із назвою нового суспільства. В одній і тій же роботі йдеться як про те, що інформація і знання – відмінні поняття, так і про їхній взаємозв’язок. Так, зазначається, що знання та інформація – це “два головні фактори виробництва”, що поняття “знання значно глибше і ширше, ніж ... інформація”, що володіння інформацією ще не означає володіння знаннями¹. Як бачимо, поняття “інформація” і “знання” не лише розрізняються, але певною мірою навіть протиставляються.

¹ Економічна теорія, 2008. – № 2. – С. 46, 48.

У цій же роботі зауважується, що “знання – це інформація, яку можна трансформувати в дію”, що “інформація є знання, що змінюють невизначеність” тощо¹. Насправді інформація і знання – це відмінності у межах єдності. Знання становлять зміст інформації, а інформація є необхідною умовою їх існування, поширення і використання. Як знання без інформації, так і інформація без знань втрачає сенс. Тому назви “інформаційне суспільство” чи “суспільство знань” є синонімами, звучать по-різному, але позначають один і той самий фактор виробництва, одне і те ж суспільство. Цілком зрозуміло, що поняття “нова економіка” теж вживається як синонім, бо мається на увазі інформаційна чи знаннева економіка.

І нарешті, не можна залишити поза увагою ще один принципово важливий аргумент. Як відомо, у 1991 р. у США вперше витрати на придбання інформації та інформаційних технологій перевищили витрати на придбання виробничих технологій і основних фондів. Саме цей рік, на переконання американських економістів, є початком інформаційної ери, і налічує вона трохи більше, ніж півтора десятиліття. За цей короткий історичний період, на думку окремих вчених, існували 3–5 різних суспільств. Замість важкого поступу прогресу, властивого суспільству, – легковажні стрибки.

Закономірність становлення нового суспільства полягає в тому, що порівняно невелика група розвинених країн перейшла на постіндустріальну стадію, більшість країн залишається на індустріальній і значна частина – на доіндустріальній стадії, що зумовлює не лише співіснування різних типів країн, але і їх взаємозв'язок і взаємодію. Тому реалізація цивілізаційного підходу потребує наукового обґрунтування співвідношення індустріального та інформаційного постіндустріального типів розвитку, розкриття як можливості, так і конкретних шляхів і способів поєднання цих типів розвитку. Досвід засвідчив, що це складна проблема. Попри те, що минуло вже приблизно два десятиріччя з часу, коли теорія постіндустріальної економіки і суспільства набула певного поширення у нашій країні, вона не лише не висвітлюється у навчальній літературі, про що зазначалося, але й не знаходить відображення в економічній політиці, хоча в цьому є нагальна потреба. Через замовчування складається враження, що постіндустріальний розвиток і ринкові перетворення – це різні процеси, що проблеми постіндустріалізму нас не стосуються, що головне – ринкові перетворення.

Прикро усвідомлювати, що це помилковий підхід, помилкове трактування світового розвитку. У світі в умовах глобалізації взаємозв'язки і взаємодія між різними процесами, а тим більше – між переходом до постіндустріальної стадії і переходом до ринкової економіки, посилюються. Автор цих рядків ще у 1993 р. стверджував, що наша криза – не циклічна, а стадіальна, бо вона пов'язана не лише з ринковою економікою, а й зі становленням постіндустріального суспільства². Тому не можна обмежуватися ринковими перетвореннями, тобто роздержавленням, приватизацією та демонополізацією економіки, перетворення виробничих відносин має супроводжуватися глибокими структурними змінами

¹ Економічна теорія, 2008. – № 2. – С. 48.

² Чухно А. А. Перехід до ринкової економіки / А. А. Чухно. – К. : Наук. думка, 1993. – С. 14.

виробництва, становленням його нового технологічного способу¹. Однак цей підхід був проігнорований. Економіку України вразили нечуваний спад виробництва, руйнування високотехнологічних галузей, погіршення структури економіки. Україна перетворилася з індустріально розвиненої на країну з переважанням сировинного виробництва. Історичний досвід свідчить, що за ринкової економіки живе понад 150 країн світу, але домоглися значних успіхів 25–30 країн, які змогли поєднати ринкову економіку з науково-технічним її переозброєнням, зі становленням нового інформаційного, технологічного способу виробництва.

З переходом до економічного зростання проблема поєднання індустріального та інформаційного постіндустріального типів розвитку стала ще більш актуальною. Відомо, що наша економіка не лише структурно недосконала, вона затратна, низькоефективна. Причому у перші роки економічного зростання рентабельність не зростала, а знижувалася, що обмежувало доходи державного бюджету, власні кошти суб'єктів господарювання. Економіка вимагала збільшення капіталу для розширення виробництва і поліпшення умов життя населення шляхом запровадження інноваційного типу розвитку, використання високих індустріальних та інформаційно-комунікаційних технологій. Автор цих рядків видав монографію, в якій обгрунтував необхідність широкого використання постіндустріальних методів розвитку економіки². Але ці пропозиції викликали категоричне заперечення можливості постіндустріальної трансформації української економіки вже на нинішньому етапі розвитку. Підставою для такого твердження була докорінна відміна індустріального та постіндустріального суспільства, а ще важливіше – глибоке відставання економіки України. Тому автор заперечення вважав, що необхідно завершити індустріальний розвиток України, підготувати “інституційні, організаційні та матеріально-технічні передумови” і потім розпочинати “трансформації в структури постіндустріального типу”. Здавалося б, слушна думка. Але, як це нерідко буває, “слушна” зовсім не означає “науково обгрунтована”. Справа в тому, що індустріальне і постіндустріальне суспільства поєднані логічно та історично. Постіндустріальним стає не якесь інше, а саме індустріальне суспільство. Але перетворення індустріального суспільства в постіндустріальне – це глибокий соціально-економічний процес. Його тривалість і глибина перетворень залежать від ступеня розвитку економіки тієї чи іншої країни. Розвинені країни безпосередньо перейшли на нову стадію, тобто відбулося становлення нової економіки як системи. Україна, яка знаходиться на індустріальній стадії і пережила велике руйнування економіки, що зумовило її суттєве відставання, може перейти системно до нової економіки і суспільства в майбутньому і, напевно, далекому.

Однак це зовсім не означає, що наша країна не може вже зараз широко використовувати надбання нової економіки. Вочевидь Україна використовує надзвичайно важливі надбання постіндустріалізму (комп'ютеризація, інформаційно-комунікаційні технології, інтернет, мобільний зв'язок та ін.), але це часткові процеси, вони не змінюють індустріальної суті нашої економіки. Потрібне поєд-

¹ Чухно А. А. Перехід до ринкової економіки / А. А. Чухно. – К. : Наук. думка, 1993. – С. 14.

² Там само.

нання індустріального піднесення з накопиченням елементів постіндустріального розвитку, щоб домогтися системних перетворень. На жаль, постіндустріальні процеси використовуються слабо і Україна відстає за цими важливими напрямками прогресу навіть від своїх сусідів.

Як бачимо, індустріальна економіка і суспільство є базисом розвитку постіндустріального суспільства. Вони забезпечують такий рівень розвитку економіки, який істотно змінює умови життя. На цій основі створюються передумови для всебічного розвитку людини як самоцілі, розвивається і розквітає “царство свободи”. Ці поняття К. Маркса мають принципове методологічне значення. Вони розкривають діалектику перетворення “царства необхідності” у “царство свободи”, індустріального суспільства – у постіндустріальне.

Разом з тим з'ясувалося, що цей процес своєрідний, він істотно відрізняється від того, що був відомий історії. Одним із головних принципів цивілізаційного підходу є секторний принцип, який являє собою підґрунтя визначення технологічних способів виробництва, закономірного руху людства по стадіях цивілізаційного прогресу. Становлення індустріального суспільства та його економіки відбувалося шляхом створення і розвитку нового сектора економіки – промисловості. Машинна індустрія швидко стала матеріально-технічною основою перетворення сільського господарства, всього господарства.

На відміну від індустріалізації як методу створення промислового сектора інформатизація економіки і суспільства поєднує створення порівняно невеликого інформаційного сектора економіки, тобто виробництва інформаційного устаткування, а головним шляхом є проникнення інформатизації у всі сфери матеріального виробництва (традиційні галузі промисловості, сільське господарство, транспорт і зв'язок та управління ними), у сферу послуг, особливо науку та освіту, та ін. Тому вкрай помилково застосовувати секторний принцип щодо становлення інформаційної економіки і суспільства.

Німецькі вчені, які мають можливість аналізувати реально існуючу нову економіку, на підставі статистичного матеріалу стверджують, що так званий інформаційний сектор, тобто виробництво інформаційного та комунікаційного устаткування і надання комунікаційних послуг, у розвинених країнах невеликий. У створенні вартості і зайнятості він становив: у Німеччині відповідно 6,1 і 3,1 %, у США – 8,7 та 3,9 %. Найвища його питома вага у Швеції – 9,3 і 6,3 %. У країнах ЄС ці показники дорівнюють 6,4 і 3,9 %, а по країнах ОЕСД – 7,4 і 3,6 %¹. Як бачимо, питома вага інформаційних технологій у створенні вартості і зайнятості порівняно невелика. Німецькі вчені запевняють, що відмінність інформації полягає в тому, що вона проникає в усі сфери і галузі економіки, тому ступінь розвитку інформаційної економіки визначається не за секторним принципом, а за рівнем інформатизації всієї економіки. Проникнення інформаційних технологій практично в усі галузі економіки свідчить про суттєвий розвиток її інформатизації. До того ж, вони відіграють дедалі більшу роль і у суспільстві. Отже, для оцінки реальності

¹ Клодт Х. Нова економіка : форма прояву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К. : Таксон, 2006. – С. 306.

нової економіки необхідно враховувати не стільки зростання сектора інформаційних технологій, скільки інформатизацію усієї економіки і суспільства. Німецькі вчені дійшли такого висновку: “Той, хто інтерпретує нову економіку як суто секторне явище, без сумніву применшує її значення. У традиційних економічних сферах інформаційні блага стають дедалі важливішим фактором витрат, зростає вміст інформації в кінцевих продуктах”¹. У відповідності з цим науковці застосували метод визначення питомої ваги обробки інформації у загальному обсязі усіх видів діяльності в економіці. Розрахунки свідчать, що діяльність, пов’язана з обробкою інформації, становить близько 43 % усіх видів діяльності². “Дотепер, – пишуть вони, – помітними є лише зародки структури нової економіки”, але цей тривалий процес зумовлює “фундаментальний переворот у виробничих структурах народного господарства”³. На думку К. Маркса, “царство необхідності”, традиційна індустріальна економіка відіграватиме ще тривалий час вагомую роль і потрібен величезний розвиток інформатизації економіки і суспільства, щоб вони стали повною мірою інформаційними постіндустріальними.

Ще більш складною і неправдивою є ситуація, за якої розглядаються відокремлено економіка і суспільство знань. Вчені виходять із того, що розвиток науки та освіти, які генерують знання, забезпечують становлення нової економіки і суспільства. Особливо картина спотворюється, коли намагаються трактувати розвиток цих галузей на основі секторного принципу. Так, один з вчених, розглядаючи концептуальні засади економіки знань, дійшов висновку, що “економіка знань сьогодні стає базовою і універсальною складовою загальної економіки”, “системоутворюючою складовою нової економіки”⁴. “До економіки знань відносяться три головні сфери: 1) НДДКР та інновації; 2) освіта і навчання, що сприяють формуванню людського капіталу; 3) інформаційно-комунікаційні технології”⁵. Отже, хоча вчений говорить про “економіку знань”, але економіки тут немає. Адже економіка – це передусім виробництво. Наука, освіта, а тим більше технології служать виробництву. У сучасному виробництві ключову роль відіграє людина як носій знань і вмінь, людський капітал. Дослідник висуває насамперед “освіту і навчання, які сприяють формуванню людського капіталу”, тобто розкривається не роль власне людського капіталу, а та обставина, що він створюється освітою і навчанням. Проте це різні речі. Вчений не лише виокремлює науку та освіту, але й абсолютизує їх, перетворюючи у самостійний сектор, називаючи його базовим і системоутворюючим, ототожнюючи з економікою знань. Аналіз свідчить, що між виробництвом, наукою та освітою існує глибокий діалектичний зв’язок, їх не можна розглядати у відриві від виробництва, виробничих відносин. Адже відомо, що недосконалість техніки і технології породила складні екологічні проблеми. Це не лише забруднення навколишнього середовища, але й зміна клімату, потепління, що призводить до катастроф. Або, скажімо, розвиток біотехнологій, зокрема генної ін-

¹ Клодт Х. Нова економіка: форма прояву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К.: Таксон, 2006. – С. 28.

² Там само.

³ Там само.

⁴ Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 56.

⁵ Там само.

женерії, спричинив складну і небезпечну проблему генно-модифікованих продуктів. Методологічний прорахунок секторного підходу до науки і освіти полягає в тому, що він не враховує і навіть ігнорує її органічний зв'язок з виробництвом.

Досвід України є яскравим свідченням цієї тези. Як відомо, Україна була індустріально розвиненою, мала потужний науковий і освітній потенціал. Тривала і глибока економічна криза зумовила величезний спад виробництва, зменшення зайнятості в науці втричі, руйнування передових галузей. Через це багато висококваліфікованих робітників та інженерно-технічних працівників втратили кваліфікацію або емігрували за кордон. Виявляється, не знання визначило висхідний рух виробництва, а спад виробництва зумовив руйнування і зменшення наукового і професійно-технічного потенціалу країни. Цей історичний урок переконливо свідчить, наскільки складною є діалектика взаємозв'язку і взаємодії знань і виробництва, наскільки примітивними є уявлення про суспільство і економіку знань. Знання, як і науково-технічний прогрес в цілому, тоді відіграють позитивну рушійну роль, коли вони впроваджуються у виробництво, працюють у виробництві. Якщо виробництво згортається, то виявляються непотрібними ні наука, ні знання. Отже, не виокремлення науки і освіти в особливий сектор, а розкриття діалектичної взаємодії науки та освіти з виробництвом – це проблема, що має вагоме теоретичне і практичне значення. Вочевидь, наша наука і освіта недостатньо зв'язані з практикою, з ринком. Про це свідчить структура власності і фінансування, тобто переважання державної власності та бюджетних коштів, а також невідповідність спеціальностей майбутніх фахівців сучасним потребам економіки. Разом з тим в процесі економічного зростання збільшується попит на висококваліфікованих робітників та інженерно-технічних працівників. Це вкотре підтверджує, що потрібні не знання взагалі і не будь-які спеціалісти, а ті, хто необхідний для розвитку економіки. Економіка, будучи залежною від науки та освіти, водночас диктує свої вимоги до них. Отже, лише взаємодія економіки, науки та освіти може забезпечити їх успішний розвиток.

Розкриття особливостей становлення інформаційної економіки є підґрунтям для управління і спрямування процесів інформатизації, а значить, і розвитку країни у цьому напрямі.

Таким чином, реалізація цивілізаційного підходу в економічній теорії підносить її на якісно новий науково-теоретичний, методологічний рівень. Перетворення науково-технічного прогресу як ключового фактора розвитку економіки і суспільства на об'єкт дослідження економічної теорії, виокремлення технологічних способів виробництва як основи стадій цивілізаційного прогресу, розкриття глибокого внутрішнього зв'язку розвитку технологій і людини, виробничих відносин дало змогу створити нову теорію історії цивілізації, що значно збагачує економічну теорію, розширює уявлення про закономірності розвитку економіки і суспільства, розкриває історичну перспективу і шляхи її творення. Замість порівняно обмеженого розгляду економіки як ринкової, властивої індустріальній епосі, економічна теорія розкриває головні риси інформаційного постіндустріального суспільства, шляхи і методи поєднання індустріального та постіндустріального типів розвитку, що є теоретичним підґрунтям удосконалення економічної політики, розробки стратегії економічного і соціального розвитку країни.

Перехід від людини економічної до людини творчої

Однією з головних складових переходу до постіндустріальної стадії цивілізації є переростання людини економічної (*homo economicus*) в людину творчу (*homo creator*). Попри відмінність античного феодального і буржуазного способів виробництва, об'єднує їх те, що це, за визначенням К. Маркса, “царство необхідності”, “епоха економічної суспільної формації”, для якої і характерна економічна людина, тобто людина – фактор виробництва, що керується матеріальними потребами та інтересами. Виробництво матеріальних благ і задоволення матеріальних потреб було сенсом життя, основою життєдіяльності людини. Але при єдності у головному ця епоха “економічної суспільної формації” характеризувалася значними відмінностями у становищі людини в античному і феодальному суспільствах, хоча і дещо у різних формах, панувала особиста залежність раба і кріпосного селянина від рабовласника і феодала, які розпоряджалися не тільки їхньою здатністю до праці, але й долею. Людину купували, продавали, дарували і т. п.

Первісне нагромадження капіталу відбувалося в період, коли сотні тисяч людей втрачали землі та інші засоби виробництва, перетворювалися в юридично вільних, але економічно залежних, які змушені були продавати робочу силу, ставати найманими працівниками. Насильство і жорстокість стали характерними ознаками цього періоду.

Становлення машинної індустрії супроводжувалося перетворенням формального підкорення людини капіталу й в реальне підкорення. Машини в руках капіталу стали знаряддям формування із виробників товарів робітників, які виконують лише окремі операції, стають додатком до машини. А це означає реальне підкорення праці капіталу. Економічна залежність робітника від капіталіста була настільки глибокою, що давала можливість продовжити робочий час над усяку міру, жорстоко експлуатувати людину. Все це відображено і в економічній, і в художній літературі. Наприкінці ХІХ ст. виник “тейлоризм”, який “охрестили” системою інтенсифікації праці робітника, “системою вижимання поту”, використання надбань науки для посилення експлуатації людини. У ХХ ст. також бачимо прикрі наслідки для простих людей двох світових війн, “важкої депресії” 1929–1933 рр.

Ми відтворюємо складну і болючу історію тому, що в економічній літературі залишаються поза увагою гострі питання історії й теорії: чи існувала експлуатація, тобто відносини створення і привласнення додаткової власності? Чи є науково обґрунтованою теорія трудової вартості? Чи існувала класова боротьба?

Навіть категорія вартості товару – робоча сила оминається, наче вона ніколи не існувала. Особливо цьому сприяє поширення категорії “людський капітал”. Вона зображується позаісторичною, начебто завжди існувала. З огляду на її використання складається враження, що ні проблем створення, ні проблем розподілу доданої вартості, ні експлуатації не існувало і не існує. Через усю історію економічної думки наче проходить обґрунтування теорії людського капіталу.

“Вихідні заслуги цієї теорії можна знайти у працях І. Петті, А. Сміта, А. Маршалла, Д. С. Мілля, Ж.-Б. Сея, А. Сеніора, Ф. Ліста, І. Фішера, Е. Епеля, Л. Вальраса та ін.”¹

Багато хто з цих науковців сповідували теорію “факторів виробництва”, яка заперечувала експлуатацію, доводила, що кожний фактор отримує справедливую винагороду. Для них теорія людського капіталу є аргументом для виправдання їхньої позиції. Набагато складніше з А. Смітом, основоположником класичної економічної теорії, ядром якої є теорія трудової вартості. Згідно з цією теорією саме людина створює вартість, в т. ч. додаткову вартість, яку привласнює капіталіст. Тому, щоб долучити А. Сміта до авторів теорії людського капіталу, потрібно хоча б проаналізувати її співвідношення з теорією трудової вартості. Справді, і А. Сміт, і К. Маркс довели, що сукупність знань і вмінь людини, її професійний і освітній рівень є величиною, яка акумулюється, накопичується і бере участь не в одному, а в багатьох виробничих циклах, переносить свою вартість на новостворювану продукцію частинами, тобто як основний капітал. “З погляду безпосереднього виробництва, це збереження робочого часу можна розглядати як виробництво основного капіталу, причому цим основним капіталом є сама людина”². Ми не випадково навели цитату із К. Маркса, щоб довести несумісність не лише К. Маркса, але й А. Сміта з теорією людського капіталу. Із наведеної цитати видно, що К. Маркс, як і А. Сміт, вважали, що функціонування людини як фактора виробництва значною мірою збігається з рухом основного капіталу. Але це зовсім не означає, що вони визнавали існування людського капіталу. К. Маркс розкрив проблему експлуатації людини, вважав класову боротьбу необхідною умовою поліпшення становища трудящих у буржуазному суспільстві. Все це суперечило теорії людського капіталу, тому що, як і в цілому категорія “людський капітал”, – це не лише єдність руху з основним капіталом, а й відображення істотних залежностей у системі виробничих відносин. Це поняття виражає якісно нові умови життєдіяльності людини, її нове становище у виробництві й суспільстві.

Отже, автор усвідомлює недоліки поверхових тлумачень людського капіталу і визнає, що “головним із них (недоліків, – *авт.*) є недооцінка впливу самого суспільства, системи існуючих суспільних і виробничих відносин на формування і функціонування продуктивних здібностей людини”³. Більше того, автор зауважує, що неокласична теорія використовувала поняття “людський капітал” в апологетичних цілях, як спробу “подолання існуючих класових відмінностей між працею і капіталом, на яких базувалася марксистська теорія”⁴. Здавалося б, що це надто серйозне зауваження не лише відомим економістам, але й самому автору. Замість того, щоб усунути цей недолік, автор наводить висловлювання представників неокласичної теорії, які знову-таки людський капітал тлумачать як сукупність усіх продуктивних сил працівника (знань, здібностей, навичок, мотивацій, енергії), які використовуються у процесі виробництва.

¹ Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 75; *Осітчук М. С.* Людський капітал: критерії оцінки й індикатори економіки знань / М. С. Осітчук // *Фінанси України.* – 2008. – № 7.

² *Маркс К.* Экономические рукописи 1857–1859 годов / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Собр. соч. : Т. 46. – Ч II. – С. 221.

³ Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 76.

⁴ Там само. – С. 7.

Ці трактування у різних видах повторюються й в інших економічних працях, тобто це “якісні характеристики працівника, що ефективно використовуються з метою зростання продуктивності праці та відповідно впливають на доходи власника”¹. Як бачимо, і у нашій праці, по суті, повторюється трактування людського капіталу як “якісної характеристики працівника”, а це вираження суспільно-виробничих відносин.

Другим поширеним тлумаченням людського капіталу є його зв’язок з освітою і кваліфікацією. Автор висловлює “узагальнену думку, що термін “людський капітал” використовують як синонім освітньо-кваліфікаційного потенціалу національної економіки”². Це є ще більш вузьким розумінням зазначеної категорії порівняно з попередніми.

Давно і добре відомо, що капітал – це не річ, а суспільні відносини. Хоча носієм капіталу є речі і гроші, проте не можна ототожнювати сутність і форми їх прояву. Якщо це важливо для розуміння капіталу традиційного, то тим більше це стосується людського капіталу. Щоб робоча сила перетворилася у людський капітал, необхідно, щоб змінилися суспільно-виробничі відносини.

Другою принципово важливою умовою розкриття сутності категорії “людський капітал” є конкретно-історичний підхід, тобто виявлення істотних причинно-наслідкових залежностей економічної системи на певному історичному етапі її розвитку. На жаль, і західні, і українські економісти при аналізі цієї категорії абстрагуються від виробничих соціально-економічних відносин і все зводять до інвестицій в людину та розвитку її корисних продуктивних якостей, що дає змогу трактувати її позаісторично.

Ігнорування окремими економістами елементарних принципів наукової методології змушує їх наводити безліч думок вчених минулого і сучасності, хоча добре відомо, що критерієм істини є практика, саме життя. Проте і ця методологічна вимога ігнорується. Все це дуже гостро порушує питання про природу категорії “людський капітал” та її історичне місце.

Натомість з’явився підручник з економічної теорії³, в якому робиться спроба відповісти на ці питання. Насамперед автори виходять з того, що теорія трудової вартості є життєздатною. Вона доводить, що вартість, а тим більше додана вартість, створюється не безпосередньо капіталом, а лише живою працею. Автором цієї теорії є не лише К. Маркс, але і представник класичної школи економічної теорії А. Сміт. Таке твердження – одна з підвалин індустріальної парадигми цієї теорії. Вона виходить із того, що додаткова вартість – частина доданої вартості, привласнюється капіталістом, власником засобів виробництва і це є сутнісним підґрунтям капіталістичних виробничих відносин. Звідси незаперечно випливає, що безоплатне привласнення додаткової вартості свідчить про експлуатацію капіталістом робітника, а норма додаткової вартості (відношення додаткової вартості

¹ Богиня Д. П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. М. Грішнова. – К., 2000.

² Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 78.

³ Гальчинський А. Економічна теорія / А. Гальчинський, П. Єщенко. – К. : Вища шк., 2007. – С. 131–134; 345–346.

до вартості необхідного продукту, $m:v$) – про ступінь експлуатації. Якщо всередині XIX ст. у промисловості Великобританії норма додаткової вартості дорівнювала 100 %, то у XX ст. вона зросла у 3-4 рази¹.

Цілком логічно, що всупереч теорії трудової вартості були висунуті теорії “продуктивності капіталу”, “ціни праці”, які покликані послабити теорію трудової вартості, завуалювати відносини експлуатації. Якщо вартість і додану вартість створює не лише жива праця людини, а й інші фактори, передусім, капітал, то винагорода має узгоджуватися з вкладом у виробництво і немає місця відносинам експлуатації. Тим більше, що трудящий стримує “ціну своєї праці”. Немає потреби доводити, що це неприхована апологетика капіталізму.

Дуже важливо, що автори дотримуються історичного підходу і, незважаючи на поширення неокласичних трактувань про “ціну праці”, хоча лише в констатуючій формі, але зауважують, що згідно з марксистським вченням заробітна плата є ціною специфічного товару – робочої сили, що у заробітній платі сплачується не весь продукт праці, а лише необхідний, тобто той, що відтворює вартість робочої сили².

Вчені, відтворюючи історичну правду, на відміну від тих, хто уникає цих проблем, ігноруючи дійсну історію, заслуговують на повагу. Разом з тим вони доводять, що змінилися часи і умови розвитку економіки та суспільства і зараз відбувається подолання поділу суспільства на експлуататорів та експлуатованих. Які причини таких глибоких зрушень у суспільно-економічному розвитку? Аналіз свідчить, що це складна методологічна проблема. Вона пов’язана з глибинними основами економіки і економічної теорії. Одна із вад нашої теорії полягає в тому, що розглядаючи виробничі відносини як предмет економічної теорії, ми недооцінюємо роль і значення продуктивних сил та іноді випускаємо їх із поля зору, що звужує аналіз і не дає змоги дійти обґрунтованих висновків.

Автори підручника навели ряд аргументів, які б мали пояснити причини цих глибоких змін. Серед них чимало слушних. Більше того, вони після пошуків цих аргументів зауважують, що зміни у відносинах між працею і капіталом і, відповідно, подолання на цій основі поділу на експлуататорів та експлуатованих стали можливими завдяки розвитку продуктивності виробництва. Цей поділ виник через недостатній розвиток виробництва і кожний ступінь у подоланні експлуатації робочої сили є відображенням прогресу в розвитку продуктивної сили людини. Дуже слушна думка, але вийшло, що виробничі відносини та їхні категорії розглянуті спочатку самі по собі, а продуктивні сили наприкінці – самі по собі.

Оскільки вчені неодноразово повертаються до виявлення причин глибоких змін у становищі людини, то доцільно згрупувати ці позиції і проаналізувати їх. По-перше, як не прикро, автори починають зі змін у відносинах розподілу. “Нині, – пишуть вони, – процеси розподілу створеного продукту докорінно змі-

¹ Гальчинський А. Економічна теорія / А. Гальчинський, П. Єщенко. – К. : Вища шк., 2007. – С. 132.

² Там само. – С. 346.

нилися”¹. Антагонізм між необхідним і додатковим продуктом поступово зникає. Значна частина додаткової вартості через здійснювані капіталом і державою соціальні інвестиції повертаються до безпосереднього виробника.

Як відомо, сфера відносин розподілу визначається виробництвом. Воно створює продукт для розподілу і встановлює соціально-економічні форми зростання підприємців і працівників у розподілі. Тому, хоча вчені констатують реальні зміни в розподілі (поява соціальних інвестицій у людину, існування фактично суспільних фондів споживання тощо), але чому змінилося становище людини, чому змінилися відносини між капіталістом і робітником, між капіталом і робочою силою – не з’ясовано.

По-друге, дослідники неодноразово зауважують, що становлення постіндустріального суспільства модифікує відносини між капіталістом і робочою силою, вони перетворюються в якісно нову систему економічних відносин – відносини між працею і капіталом². Вони бачать зміни у “структурі трудових витрат, що знаходить вираження у використанні інтелектуального потенціалу, знань, досвіду людини”. Цим процесом сприяє “функціональна структура соціальної сфери, пов’язана з розширеним відтворенням робочої сили”. Можна констатувати, що окремі положення реальні. Але відразу постає питання: чому відбувається модифікація відносин, становлення якісно нової системи відносин між працею і капіталом? Використання інтелектуального потенціалу та знань не пояснює цих змін. Вчені правильно зауважують, що випереджаючий розвиток сфери послуг пов’язаний з розширеним відтворенням робочої сили. Але хіба “розширене відтворення робочої сили” може модифікувати відносини між капіталістом і робітником, створити “якісно нову систему відносин між працею і капіталом”? На нашу думку, в цих положеннях немає причини, яка зумовила істотні зміни у відносинах праці і капіталу.

По-третє, автори вбачають причину змін у подоланні товарності робочої сили, “відчуження працівника від його індивідуальної власності на особисту робочу силу, відчуження від нього додаткового продукту”³. Безперечно, і ці думки вчених цікаві і важливі, але й вони, на жаль, не дають відповіді на питання: чому це відбувається?

На наше глибоке переконання, щоб розкрити причини істотних змін у відносинах праці і капіталу, щоб була створена “якісно нова система відносин між капіталом і працею”, необхідно виходити з розвитку продуктивних сил, виробництва, що змінює соціально-економічні відносини, становище людини у виробництві і суспільстві.

Сучасна науково-технологічна революція другої половини ХХ ст. зумовила не лише значне піднесення економіки, але й глибокі зміни у місці і ролі людини у виробництві і суспільстві. В усій системі змін чільне місце займають відносини власності як ядро виробничих відносин. Без змін у відносинах власності не можна змінити становище людини у виробництві й суспільстві. Як вже зазначалося, позбавлення людини власності на засоби виробництва поставило її в такі умови, що

¹ Гальчинський А. Економічна теорія / А. Гальчинський, П. Єщенко. – К. : Вища шк., 2007. – С. 131–134; 345–346.

² Там само. – С. 138.

³ Там само.

вона була змушена продавати свою робочу силу. Вона ставала товаром, який мав вартість, а значить, і ціну товару – робочої сили.

У надрах індустріального суспільства разом з розвитком техніки і технології виробництва розвивається освіта і наука, вони дедалі більше підносять роль знань у виробництві. Зростання освітнього і культурно-технічного рівня працівників означає все більше накопичення у них знань і вміння їх використовувати. Якщо на перших етапах машинного виробництва робітник перетворювався у придаток машини, то з розвитком комплексної механізації та автоматизації виробництва робітник звільняється від виконання певних операцій, виводиться із безпосереднього виробництва, все більше виконує функції наладчика і контролера за роботою машин, устаткування. Це значно розширює сферу його діяльності, потребує більш високої загальної професійної підготовки. Цьому сприяють розвиток загальної професійно-технічної та вищої школи. Ще на початку ХХ ст. на виробництві працювали робітники з початковою освітою. У другій половині ХХ ст. стала обов'язковою середня освіта. А зараз швидко збільшується кількість робочих місць у розвинених країнах, які, як правило, займають працівники з вищою освітою. А якщо врахувати зростання чисельності інженерно-технічних та економічних працівників, стане зрозумілим збільшення питомої ваги розумової праці у виробництві. Разом з підвищенням якості праці, зміною місця і ролі працівника на виробництві, зростає його відповідальність за організацію і функціонування виробничого процесу. Від кваліфікації робітника, його ставлення до виконання своїх обов'язків залежить безперервність роботи складної машини чи її системи, а значить, і результати виробництва, і кількісні, і якісні. Висококваліфікований робітник, який володіє глибокими знаннями і вмінням, стає, по суті, партнером підприємця-капіталіста. Його капітал у вигляді знань і вміння робить його рівноправним з господарем підприємства.

Цей процес значно посилюється з перетворенням сфери послуг у панівну сферу економіки. Адже її галузі – наука, освіта, медицина, культура та ін., пов'язані зі стрімким зростанням чисельності фахівців з вищою освітою – науковців, лікарів, вчителів, інженерів тощо. Це означає, що нематеріальне виробництво, тобто сфера послуг, ще більшою мірою, ніж матеріальне, зумовлює структурні зрушення у праці, зростання питомої ваги, ролі й значення розумової праці.

Отже, науково-технологічне удосконалення виробництва разом з підвищенням освітнього і кваліфікаційного рівня працівників змінює становище людини у виробництві і створює об'єктивні передумови для перетворення робочої сили – фактора виробництва у людський капітал. Без врахування змін у техніці і технології виробництва не можна розкрити процес виникнення людського капіталу. Без цього мимоволі все зводиться до освіти, кваліфікації та ін. Тому наукове обґрунтування категорії “людський капітал” потребує аналізу закономірних змін у виробництві. На жаль, в економічній літературі така ознака сутнісної характеристики цієї категорії ігнорується.

Технологічні зміни у виробництві зумовлюють розвиток суспільно-економічних відносин. Як вже зазначалося, в надрах індустріального суспільства розвиток техніки і технології потребує підвищення рівня освіти і кваліфікації працівників, а усі структури освіти забезпечують підготовку кадрів із знаннями, необхідних для ви-

робництва. Збагачення людини знаннями і вмінням їх використовувати у виробництві, матеріальному і нематеріальному, стає передумовою розвитку економіки. Особливо це поширюється зі становленням інформації і знань як якісно нового фактора виробництва. В індустріальну епоху традиційні фактори виробництва, матеріальні за своєю природою, визначили панування форм власності на засоби виробництва, іншу матеріальну продукцію. Знання були необхідною умовою кращого використання матеріальних факторів виробництва. Інформація і знання означають задіяння інтелектуальних сил людини, перетворення знань у головний виробничий ресурс. Володіння знаннями, вмінням їх застосувати і використати стає головним критерієм цінності працівника, фірми, корпорації, держави, що започатковує нову форму власності – інтелектуальну власність, власність на знання. Отже, якщо раніше панували форми власності на матеріальні продукти і сама власність мала, по суті, матеріальну природу, то, з'явившись в індустріальну епоху, власність на знання набуває панівного характеру в міру становлення і розвитку інформаційного постіндустріального суспільства. Якщо матеріальні форми власності відчужувані і їх можна монополізувати порівняно невеликою часткою суспільства, то інтелектуальна власність, власність на знання невідчужувана. Знання, якими володіє людина, залишаються її власністю навіть тоді, коли вона їх передає іншій особі чи особам. На відміну від матеріальних форм власності, які можна зосередити в руках окремих людей, власність на знання не можна монополізувати. Можна іноді затримати поширення знань, але вони, хоч і з деяким запізненням, стають надбанням кожної людини, усього суспільства. Долаючи перешкоди, вони охоплюють усіх. Носієм знань є людина, вона є їх власником. Виникнення і поширення власності на знання знайшло відображення у категорії “людський капітал”. На відміну від попередніх епох, коли інтернет і праця були відокремлені, інформаційна постіндустріальна епоха характеризується тим, що людина одночасно є власником і основного засобу виробництва – знань, і тих здібностей, того вміння, які забезпечують їх використання. Категорія “людський капітал” відображає епохальні зміни, що відбуваються у становищі людини у новому суспільстві. У цьому її соціально-економічна сутність.

Проведений аналіз дає змогу зробити такі висновки:

По-перше, знання, освіта, кваліфікація та інші продуктивні якості людини є важливими елементами людського капіталу, які, втім, не становлять його сутності, адже вони існували і до індустріального суспільства, існують і за нього, але не були людським капіталом. І лише на вищих ступенях розвитку цього суспільства, особливо при переході його на постіндустріальну стадію, створюються такі соціально-економічні відносини, які зумовлюють виникнення і поширення нового поняття – людський капітал. Знання, освіта, вміння є формами його прояву, або навіть точніше, елементами змісту цього поняття. Ці елементи є потенційними складовими людського капіталу, але вони перетворюються на людський капітал, коли задіяні у виробництві, функціонують у ньому.

Отже, науково-технологічний прогрес і, як його вища форма, інформаційно-комунікаційні технології змінюють суспільно-економічні відносини, становище

людини у виробництві і суспільстві, започатковують нову форму власності – інтелектуальну власність працівника на знання як головний фактор виробництва і органічно поєднують його зі здатністю людини до праці, вмінням їх використовувати, що утворює новий соціально-економічний тип людини як єдність основного засобу виробництва – знань з високою освітньою і професійно-технологічною підготовкою. Якщо індустріальному суспільству властива тенденція до відокремлення капіталу від праці, то нове суспільство усуває це протистояння, об'єднує капітал і працю, що визначає соціально-економічну сутність та історичне місце людського капіталу.

Тому не можна зводити людський капітал до знань, освіти, вміння тощо, спрощувати взаємозв'язок освіти, науки, знання з виробництвом. Як відомо, досягнення науки і техніки можуть не впроваджуватися у виробництво. Підготовка фахівців у вищій, середній спеціальній і професійно-технічній школах може не відповідати потребам народного господарства: деяких спеціалістів більше, ніж потрібно, а інших – мало або зовсім немає. До речі, ця суперечність у нас дедалі більше загострюється. Тому існує проблема як ефективного використання традиційного капіталу, так і нарощування та ефективного використання людського капіталу.

По-друге, поняття “людський капітал” – не загальне позаісторичне, як це іноді представляють, а конкретно-історичне. Воно виникло і зростає в надрах індустріального суспільства, але набуває масового характеру і активно проявляється в розвитку економіки в процесі становлення інформаційного постіндустріального суспільства. Поширення і утвердження цієї категорії відбувалося в міру науково-технологічного удосконалення виробництва, покращання усіх видів освіти, що зумовлювало поступове перетворення в людський капітал нових працівників. Це звісно виявилось у створенні на початку ХХ ст. так званої робочої аристократії (за марксистською термінологією), яка вирізнялася високим професійним і культурно-технічним рівнем, високою оплатою праці і умовами життя. На наступних етапах, у другій половині та наприкінці ХХ ст., особливо з поширенням інформації і знань як якісно нового фактора виробництва, поняття людського капіталу охопило нові верстви населення. До того ж, новий фактор виробництва породив нові професії (комп'ютерщики, програмісти, обробники інформації та ін.), яким властиві глибокі знання і вміння та які мають вагомий значення для підприємств, установ, корпорацій, держави. Цим процесам активно сприяло випереджаюче зростання сфери послуг з її високою питомою вагою працівників з вищою освітою.

По-третє, сучасний аналіз категорії “людський капітал” дає змогу розкрити взаємозв'язок вартості робочої сили і людського капіталу, визначити їхню роль в історичному процесі переходу від людини економічної до людини творчої. Протягом століть вартість робочої сили була орієнтиром у жорсткій боротьбі за гідні умови праці і життя, рівень заробітної плати і соціальних виплат, які б забезпечували не лише задоволення фізіологічних потреб робітника та його сім'ї, але й відповідну освіту, охорону здоров'я, користування надбаннями культури. Теорія вартості товару “робоча сила”, яка поряд з належним матеріальним споживанням передбачала історичний і моральний компоненти життя людини, мала надзвичайно важливе практично-політичне значення. Вона стимулювала раціональну пове-

дінку і усю діяльність людей для розвитку виробництва та поліпшення умов праці і життя. Тому в розвинених країнах, де досягнуто високий рівень життя, ключову роль відіграють категорія “людський капітал”, нарощування знань і вмінь людини. В країнах, які знаходяться на індустріальній стадії, в тому числі Україні, необхідне поєднання дії цих двох категорій. Вартість товару “робоча сила” визначає вартість життєвих благ, необхідних для підтримання нормальної трудової діяльності її власника, утримання членів сім’ї, а також витрати, необхідні для навчання і культурного зростання робітника. Величина вартості робочої сили збільшується з розвитком суспільства, зростанням потреб людини і кількості життєвих благ для робітника та його сім’ї. Це виявляється у підвищенні заробітної плати, рівня загальної і професійно-технічної освіти працівників, поліпшенні житлово-комунальних та культурних умов тощо.

В умовах України вартість робочої сили через прожитковий мінімум, заробітну плату, інші форми доходів регулює підвищення середнього рівня життя, є орієнтиром усунення необґрунтованих розривів оплати і рівня життя. Це вкотре свідчить, що вартість товару “робоча сила” як категорія відіграла важливу роль у минулому, вона відіграє її і сьогодні. Варто з цієї позиції розглянути нашу економіку, систему оплати праці і умови життя, аби переконатися, що існують неприпустимі розриви в оплаті праці, недооцінюється робота таких висококваліфікованих фахівців, як вчителі, лікарі, науковці, працівники культури. Тому спроба ігнорувати або просто замовчувати категорію “вартість робочої сили”, замінити її новою – людським капіталом науково неспроможні, а практично – навіть шкідливі.

Спільність цих двох категорій полягає в тому, що вони визначають розвиток людини, людського фактора. Вартість робочої сили стимулювала поліпшення умов праці і життя людини, задоволення її історично й економічно сформованих потреб. Одночасно в цьому процесі покращувалися продуктивні якості людини, готувалися умови для виникнення і розвитку людського капіталу. В цьому проявляється і зв’язок цих категорій, і односпрямованість їхньої дії – розвиток людини. Разом з тим є очевидною істотна різниця між ними.

В умовах традиційних факторів виробництва виразно проявляється обмеженість ресурсів, тому за цих обставин земля, капітал і праця відокремлюються певними частинами та існують у формі приватної чи акціонерної власності, а відносини між підприємцями та між підприємцями і працівниками здійснюються на основі еквівалентності обміну. Вартість робочої сили реалізує еквівалентність через усереднені суспільно необхідні норми споживання, відтворення робочої сили.

Інформація і знання як новий виробничий ресурс долають обмеженість, вони не лише не обмежені, але й заперечують тим самим їх монополізацію окремою частиною суспільства. Вони доступні дедалі більшій чисельності людей, в міру поширення освіченості і розвитку здібностей суспільства, вміння використовувати знання. Інформація і знання є властивістю тієї людини, яка їх набула. Необмеженість цього ресурсу, доступність його кожній людині (були б знання) усувають потребу у визначенні і використанні вартості, еквівалентності. Ця обставина посилюється зростанням творчого характеру праці, становленням творчої людини, що зумовлює інди-

відуалізацію праці і споживання, унеможлиблює усереднення і норм праці, і норм споживання. Все це послаблює товарно-грошові відносини і передусім вартість. Робоча сила втрачає товарний характер, зменшується роль її вартості у регулюванні умов праці і життя. Ключова роль переходить до споживчої вартості, корисності. Ціна товарів і послуг визначається не витратами виробництва, а їхньою корисністю, якістю, знаннями, втіленими в них. Втрачає свою роль і вартість робочої сили, її ціна визначається не вартістю життєвих благ, необхідних для її відтворення, а корисністю знань і вмінь, людським капіталом. Все це перетворює категорію “людський капітал” у панівну і визначальну. Ця категорія пов’язана не з усередненням оплати праці і рівнів життя, як вартість робочої сили. В умовах становлення нового суспільства, творчої людини йдеться про найбільш повне задоволення потреб людини, про всебічний її розвиток. І чим повніше реалізуються ці процеси, тим швидше нарощується і ефективніше проявляється людський капітал.

Отже, категорія вартості робочої сили притаманна індустріальній стадії, вона стимулювала забезпечення необхідних умов праці і життя людини економічної, фактора виробництва, його зростання та ефективного використання. Категорія “людський капітал” відповідає вищому рівню суспільно-економічного прогресу, становленню і розвитку інформаційного постіндустріального суспільства. Зростання людського капіталу відображає досягнення суспільства у всебічному розвитку людини, її досягнення в освоєнні і використанні знань як основного виробничого ресурсу в інтересах розвитку економіки і суспільства. Тому ще раз наголошуємо, що ці категорії однаково істотні та важливі, і жодну з них не можна ні замовчувати, ні підміняти. Вартість товару “робоча сила”, сприяючи зростаючому задоволенню потреб економічної людини, готує умови для переходу до людини творчої, виникнення категорії “людський капітал”, що означає всебічний розвиток людини, переростання її у людину творчу як вищий ступінь в її еволюції.

Виникнення і функціонування людського капіталу, зумовлюючи глибокі зміни становища людини у виробництві й суспільстві, є важливою віхою на шляху переходу від людини економічної до людини творчої. Разом з тим становлення творчої людини пов’язане з подальшими глибокими змінами у розвитку фізичних, розумових та духовних здібностей людини. Йдеться про посилення процесів інтелектуалізації людини та її праці, докорінні зміни у мотиваційному механізмі, соціальному і духовно-культурному піднесенні людини не лише як виробника, але і як громадянина. Це означає, що в процесі утвердження творчої людини діапазон перетворень і удосконалень розширюється. Поглиблення змін у виробництві на основі інформаційно-комунікаційних технологій та підвищення рівня освіти доповнюється подальшим зростанням ролі і значення розумової праці, виробленням і поширенням серед мас працівників ставлення до творчої праці як внутрішньої потреби людини, вихованням у людини внутрішнього стимулу, який проявляється у моральному задоволенні від досягнутого у процесі творчості. На зміну матеріальним стимулам мають прийти нематеріальні мотиви, постматеріальні цінності.

Аналіз свідчить, що ці процеси – не справа майбутнього, не мрія, а реальність. Дедалі більше поширення інформації і знань як головного виробничого ресурсу,

що реалізує і примножує розумовий потенціал людини, є потужним фактором інтелектуалізації людини і її праці, виробництва в цілому. Складність цього процесу полягає в тому, що поширення розумової праці, будучи вагомим досягненням у прогресі людства, все ж не тотожне становленню творчої праці, творчої людини. Вона є необхідною умовою, без інтелектуальної, розумової праці творча праця неможлива. Але досвід свідчить, що навіть знаряддя праці, побудовані на інформаційно-комунікаційних технологіях, можуть використовуватися для складних і надскладних високоінтелектуальних операцій і бути знаряддям технічної, рутинної роботи. З цього погляду показові комп'ютери. Вони істотно змінюють характер праці, підвищують науково-кваліфікаційний рівень працівників, володіють пам'яттю, а значить, інформацією, яку не можна порівняти з можливостями людського розуму. Водночас комп'ютери і люди, які їх використовують, можуть виконувати таку технічну роботу, як передрук матеріалів, або вести документацію. Але при певних суперечностях без сумніву комп'ютер відіграв і відіграє вагомий роль в інтелектуалізації виробництва, управління, освіти, науки тощо. Тому комп'ютеризація, інформатизація економіки і суспільства – це головний напрям поширення і піднесення розумової праці. Отже, підвищення науково-технологічного рівня виробництва, технічного оснащення праці і покращання усіх видів освіти – середньої, професійно-технічної і вищої – є необхідною умовою зростання питомої ваги, ролі й значення розумової праці, перетворення її у творчу працю.

Водночас поширення розумової праці нерозривно пов'язане зі структурними зрушеннями в економіці, переходом від панування матеріального виробництва до переважання сфери послуг, нематеріального виробництва. У сфері послуг праця не лише продуктивна, але і більш ефективна, їй властива вища питома вага доданої вартості, особливо в освіті, науці, медицині. І це не випадково. Статистика свідчить, що у промисловості питома вага працівників, які закінчили вищі навчальні заклади усіх рівнів акредитації, становить 40,1 %, у сільському господарстві – 19,7 %. Водночас у галузях охорони здоров'я та соціального забезпечення ця частка становить 64,3 %, а в освіті – 69,4 %¹. Це означає, що більша питома вага працівників з вищою освітою у галузях сфери послуг при більшій питомій вазі доданої вартості у послугах робить цю сферу особливо ефективною. Сфера послуг служить людині – зміцненню її здоров'я, підвищенню освітньо-кваліфікаційного рівня, оволодінню досягненнями культури, що підвищує якість життя, сприяє подальшому розвитку людини, її розумових, фізичних та духовних якостей.

Зростання інтелектуалізації людини та її праці має вагомий практичний значення і вже сьогодні зумовлює проблеми, які потребують розв'язання. По-перше, оскільки інтелектуалізація праці не лише означає розвиток людини, а й забезпечує підвищення ефективності праці, збільшення ВВП, то цілком доречно постає питання посилення стимулювання фахівців з вищою освітою. Досвід США і Японії свідчить, що доплати за освіту і якнайширше залучення у виробництво людей з вищою освітою забезпечує прискорення економічного розвитку, науково-технологічне удосконалення виробництва і підвищення конкурентоспроможності фірм і кор-

¹ Статистичний щорічник України-2002. – К. : Консультант, 2003. – С. 436.

порацій. Відомо, що Англія упродовж більш ніж століття була лідером суднобудування і “володаркою морів”, але вона покладалася значною мірою на практиків, досвідчених майстрів. Натомість Японія взяла курс на високоосвічених працівників. Це стало однією з головних передумов перемоги Японії у конкурентній боротьбі з Англією в галузі суднобудування. Тому вкрай важливо удосконалювати систему оплати праці фахівців з вищою освітою, що спонукатиме до її отримання дедалі більшої кількості людей.

По-друге, оскільки в процесі становлення нової економіки випереджальними темпами зростає сфера послуг, яка вирізняється і більшою питомою вагою високоосвічених працівників, і вищою ефективністю їх праці, то постає питання про співвідношення оплати праці у сфері матеріального виробництва і сфері послуг. Особливо це актуально для України, де велику частку в структурі економіки займають галузі важкої промисловості. Якщо поряд з ефективністю і значенням праці у базових галузях при визначенні її оплати враховуються умови праці (складні і шкідливі для здоров'я), то все це у сукупності забезпечує працівникам цих галузей перші місця з оплати праці. Але це не може бути виправданням низької заробітної плати вчителів, лікарів, науковців. Необхідно поступово, але неухильно підвищувати рівень оплати праці висококваліфікованих фахівців сфери послуг.

Зростання інтелектуалізації праці разом із поліпшенням умов життя та підвищенням духовно-культурного рівня працівників зумовляють серйозні зміни у всій системі життєдіяльності і мотиваційному механізмі. Замість матеріальних стимулів, які спонукали економічну людину до праці, втілення своїх матеріальних інтересів, праця перетворюється у внутрішню потребу людини, а творчість стає формою її життєдіяльності. Ці процеси, які нещодавно видавалися досяжними лише у далекому майбутньому, певною мірою знаходять відображення і в сучасному житті. Немає потреби доводити, що у США дух матеріального збагачення був розвинений, як в жодній іншій країні. І саме тут відбуваються важливі зміни. Поряд з матеріалістами, для яких у житті головним є матеріальний інтерес, з'явилися постматеріалісти, які орієнтуються на постматеріальні цінності, і їхня чисельність стрімко зростає. “Як правило, – пише Р. Инглегарт, – постматеріалісти мають кращу роботу, солідну освіту і вищі доходи, ніж матеріалісти; однак для цінностей, на які орієнтуються нематеріалісти, характерна відмова від акценту на економічний успіх. Вони приділяють другорядну увагу економічному зростанню порівняно з якістю життя, а в особистому житті роблять акцент не стільки на обов'язкову зайнятість і високий дохід, скільки на роботу цікаву, осмислену, яка здійснюється у контексті з близькими їм по духу людьми”¹. І що особливо важливо, Р. Инглегарт добре усвідомлює глибокий внутрішній зв'язок змін у людині та її праці з закономірними стадіями прогресу людства: “Матеріалістичні орієнтири поширилися завдяки становленню індустріального суспільства, однак ми дотри-

¹ *Инглегарт Р.* Культурный сдвиг в зрелом индустриальном обществе: Новая постиндустриальная волна на Западе / Р. Инглегарт. – М. : Academia, 1999. – С. 254.

муємося гіпотези, що у довгостроковій перспективі перехід до постіндустріального ладу знову виведе духовні цінності на перший план”¹.

Наступним важливим напрямом задіяння дедалі ширшого переліку якостей людини є виникнення і дія соціального капіталу. Якщо людський капітал є накопиченням знань і вмінь людиною, то соціальний капітал утворюється на основі соціальних зв'язків у суспільстві, які створюють не лише сприятливі умови для життєдіяльності людини, але й стимулюють її соціальну активність. На думку відомого американського вченого Ф. Фукуяма, соціальний капітал відіграє ключову роль в економічному розвитку багатьох країн. Так, він вважає, що Японія, США, Німеччина та інші розвинені країни забезпечили значне економічне зростання саме завдяки соціальному капіталу.

Отже, процеси становлення творчої людини тривають. Вони мають місце навіть там, де на це найменше сподівань. А з цього погляду показовий приклад – не лише США (це розвинена країна, де становлення постіндустріального суспільства проявляється найбільш виразно), але й Україна, хоча вона істотно відстає від розвинених. Якщо недавно економічна теорія досліджувала працю, робочу силу та її відтворення, трудовий потенціал країни чи регіону, тобто економічну складову людини, людини як фактора виробництва, то зараз з посиленням постіндустріальних тенденцій у світі та в Україні предмет дослідження розширюється. Поряд з економічними, продуктивними рисами людини дедалі більше досліджуються її соціально-психологічні та духовні якості. Захищаються навіть докторські дисертації про людський потенціал, соціальний капітал тощо.

Становлення творчої людини – це вищий ступінь у розвитку особистості та її праці. Фізичні, розумові і духовні здібності людини мають досягти такого рівня, коли творчість, творче ставлення до праці стане органічною потребою, способом життєдіяльності. Якщо у минулому творчість, творча праця були обмежені такими сферами науки, як література, мистецтво, то нині вони поширюються в економіці. Це не лише винахідництво і раціоналізаторство, що має місце у порівняно вузькому колі людей, але й зростання творчого характеру праці широкого кола робітників. Це – інженерно-конструкторський, управлінсько-підприємницький, дизайнерський, рекламний напрями і види діяльності. Суттєві зміни в людині, її праці, становищі в економіці і суспільстві потребують глибокого дослідження, яке б дало змогу не лише розкрити сутність змін, але й визначити шляхи і механізми всебічного розвитку людини та створення сприятливих умов для якнайповнішого прояву її здібностей і талантів.

Проведений аналіз переходу від людини економічної до людини творчої свідчить, що зростання її ролі, перетворення людини на мету і критерій суспільно-економічного прогресу потребує історико-економічного та системного підходів до дослідження проблем її розвитку. Зосередження значних зусиль на розкритті нових процесів і понять (наприклад, людський капітал та ін.) важливе і потрібне, але воно не повинно заважати глибокому пізнанню закономірного процесу становлення лю-

¹ *Инглегарт Р.* Культурный сдвиг в зрелом индустриальном обществе: Новая постиндустриальная волна на Западе / Р. Инглегарт. – М. : Academia, 1999. – С. 255.

дини творчої. Відрив певної категорії, нової і важливої, від загального закономірного процесу цивілізації неминуче призведе до викривлення її трактувань, порушення і навіть ігнорування їх співвідношення з близькими категоріями і процесами. Так сталося з людським капіталом, його позаісторичним тлумаченням та замовчуванням категорії “вартість робочої сили”. Тому дотримання методологічних принципів єдності історичного і логічного, системного аналізу процесів і явищ є необхідною умовою пізнання дійсності, досягнення науково обґрунтованих результатів. Ця вимога справедлива і для наукових досліджень, і для навчальної літератури.

Становлення сучасного механізму функціонування і розвитку економіки

Актуальною проблемою, якій має відводитися важливе місце в економічній теорії, є механізм функціонування і розвитку економіки. Знати цей механізм – значить оволодіти методами і важелями використання економічних законів, ефективного ведення господарства. На жаль, нинішній курс економічної теорії не розв’язує цієї проблеми. В ньому окремо висвітлюється ринковий механізм, окремо – економічна роль держави. Цілком зрозуміло, що такий підхід не дає змоги розкрити взаємозв’язок і взаємодію ринку і держави, довести, що ринковий механізм при всій його важливості не забезпечує функціонування економік, що існує інший механізм – єдність ринкового і державного регулювання господарства, який реалізує це завдання. А якщо до цього додати, що витрати виробництва, ціноутворення тощо, які є елементами ринкового механізму, розглядаються не просто в іншій темі, а в іншому розділі, то стане зрозуміло, що не отримується цілісне уявлення навіть про ринковий механізм.

Причина такого явища, на наш погляд, полягає в тому, що це серйозне питання системно не розробляється. Діє інерція – оскільки у нас економіка ринкова, то і функціонує вона на основі ринкового механізму. Це головне, а решта – не істотне. Здавалося б слушна думка і проста логіка, але як далеко вони від істини.

Передусім, що таке механізм функціонування і розвитку економіки? Тривалий час в економічній літературі була поширена думка, що механізм функціонування і розвитку економіки, який нерідко ототожнюється з господарським механізмом, є сукупністю організаційно-економічних структур, конкретних форм господарювання, методів управління, які визначаються пануючими виробничими відносинами. З огляду на такі міркування, відносини власності, хоч і тлумачаться як ядро виробничих відносин, безпосередньо начебто не пов’язані з механізмом функціонування. А в кращому разі між ними існують опосередковані зв’язки. Це була хибна думка. Адже виробничі відносини, властиві їм причинно-наслідкові зв’язки і залежності, економічні закони і категорії проявляються і діють через форми і відносини, які ними зумовлені. Форми власності визначають форми господарювання, вартість ціноутворення, ціни, зміни витрат виробництва, рух прибутку та ін. Інакше кажучи, сутність відносин породжує систему взаємопов’язаних форм і залежностей, які у сукупності утворюють адекватний механізм їх використання і здій-

снення. Це засвідчила практика ринкових перетворень. Щоб створити ринкову економіку і ринковий механізм, необхідно було здійснити роздержавлення і приватизацію державного майна, утвердити приватну власність як основу для багатьох підприємців-товаровиробників, створити тим самим ринково-конкурентне середовище і задіяти ринковий механізм. Отже, механізм функціонування економіки – це не поверхові організаційно-економічні відносини, а функціональна сторона виробничих відносин, відносин власності на засоби виробництва, відносин обміну діяльністю, відносин розподілу, конкретних форм господарювання. Як капітал існує у формі капіталу-власності і капіталу-функції, так і виробничі відносини мають сутнісну і функціональну сторони. Тому механізм функціонування і розвитку, і господарський механізм зокрема, є формою реалізації відносин власності на засоби виробництва, поєднання економічних інтересів суспільства. Це механізм дії і використання економічних законів, форма реалізації виробничих відносин.

Категорія “механізм функціонування і розвитку економіки” – історична, вона змінюється і розвивається від відносно простих до дедалі складніших структур. Аналіз свідчить, що кожному типу економіки, виробничих відносин відповідає адекватний механізм функціонування і розвитку.

В епоху вільної конкуренції механізм функціонування і розвитку економіки існував у формі ринкового механізму. Зміни попиту і пропозиції на товари, конкуренція визначали ціни товарів, їх коливання навколо вартості. Падіння витрат виробництва нижче суспільно необхідних забезпечувало збільшення прибутку, розширення можливостей для накопичення капіталу, зростання масштабів виробництва. Наприкінці ХІХ ст. поглиблення усупільнення капіталу і виробництва зумовило зрощування промислового і банківського капіталу, утворення монополістичних союзів, фінансово-промислових груп, що посилювало монополізм на ринку, спричинило звуження і припинення конкуренції як рушійної сили ринкової економіки. За цих умов виникла нагальна потреба в економічному регулюванні держави, проведенні антимонопольної політики, посиленні втручання держави в економіку, що розкривало простір для дії ринкового механізму і доповнювало його, забезпечувало перехід механізму функціонування і розвитку економіки у нову якість, коли органічно поєднуються ринкове і державне регулювання економіки. Автор цих рядків ще у 1993 р. на підставі аналізу змін, що спостерігалися у механізмі функціонування і розвитку економіки, дійшов висновку, що і в умовах трансформаційної економіки відбувається поєднання ринкового саморегулювання та державного економічного регулювання, використання такої нової категорії, як господарський механізм, що відображає новий рівень усупільнення економіки і відповідає потребам економічного і соціального розвитку на цьому історичному етапі¹.

Україна, як й інші постсоціалістичні країни, почала перехід до ринкової економіки, коли був добре відомий досвід розвинених країн, за яким функціонування економіки здійснюється на основі єдності ринкового і державного регулювання. Попри це утвердилася проста логіка: оскільки створюється ринкова економіка, то її функціонування забезпечує ринковий механізм. Ця теза увійшла в теорію і прак-

¹ Чухно А. А. Перехід до ринкової економіки / А. А. Чухно – К. : Наук. думка, 1993.

тику. Чим пояснити, що всупереч світовому досвіду, поширеній теорії Дж. Кейнса про економічну роль держави в сучасній економіці, в Україні має місце односторонній підхід, пов'язаний з ринковим механізмом? На нашу думку, причиною стала знову-таки проста логіка: вагома економічна роль держави у плановій економіці вирізнялася тим, що 92 % засобів виробництва були власністю держави. Як подолати надмірну економічну роль держави? Слід позбавити державу власності на засоби виробництва шляхом приватизації державного майна. Так і було зроблено. Але відразу з'ясувалося, що допущена груба помилка: володіння засобами виробництва неправомірно було ототожнене з економічним регулюванням держави, хоча це різні речі. Досвід свідчить, що незалежно від того, чи є у держави власність на засоби виробництва, чи її немає, існує великий чи малий державний сектор, вона відіграє важливу економічну роль. В Україні позбавлення володіння засобами виробництва супроводжувалося усуненням держави з економіки.

В умовах, коли ринковий механізм ще не діяв, позбавлення держави регульовальної ролі призвело до некерованості економіки, хаосу, глибокої і тривалої економічної кризи, руйнації економіки. Країна, народ заплатили неймовірну ціну за ці помилки.

Досвід України важливий і тому, що він засвідчив не лише необхідність поєднання економічної ролі ринку і держави, але й те, що державне регулювання має використовувати не адміністративні, а економічні методи, тобто не видавати для економіки команди, а активно впливати на економічні інтереси суб'єктів господарювання. Отже, ринок і держава відіграють економічну роль не окремо, а в глибокій взаємодії, шляхом взаємодоповнення ринкових процесів і державних заходів, механізм функціонування і розвитку економіки існує у формі господарського механізму, який передбачає узгодженість об'єктивних ринкових процесів і свідомої, науково обгрунтованої діяльності держави.

Науково-технічна революція другої половини ХХ ст. перетворила науково-технічний прогрес у ключовий фактор економічного зростання, породила його новий тип – інноваційний розвиток. Інновації, нововведення, які раніше час від часу впроваджувалися у виробництво, перетворюються у постійно діючий фактор соціально-економічного розвитку. Це істотно змінило умови розвитку економіки, потребувало глибокого поєднання науки, техніки і виробництва, фундаментальних і прикладних наукових досліджень та прискорення їх впровадження у виробництво. Для цього потрібно було рухатися шляхом подолання розриву між наукою і технікою, з одного боку, і виробництвом, з другого, забезпечити їх тісну взаємодію. Практика зумовила формування і розвиток якісно нової структури – національних інноваційних систем (НІС). Вони знаменують подальше поглиблення інтеграції науки і техніки з виробництвом, посилення їх взаємодії заради науково-технологічного удосконалення виробництва, підвищення його ефективності. Все це дає підстави вважати національні інноваційні системи складовими національних механізмів функціонування і розвитку економіки.

Їх призначення полягає в тому, щоб забезпечити взаємодію наукових досліджень, дослідно-конструкторських розробок та їх впровадження у виробництво,

підвищення науково-технічного рівня всієї економіки. Отже, НІС – це система створення і поширення нових технологій, механізми їх впровадження у виробництво, здійснення інноваційного типу розвитку. НІС – це система, яка створюється державою і спирається на ринковий механізм доведення наукових розробок до нових зразків техніки і технології та їх впровадження у виробництво.

Отже, сучасний механізм функціонування і розвитку економіки є складним утворенням, якісно відмінним від того, що існувало раніше. Він охоплює господарський механізм як єдність ринкового саморегулювання і державного регулювання економіки та національну інноваційну систему. Інтеграція господарського механізму та національної інноваційної системи перетворює цей механізм у якісно нову категорію, яка забезпечує взаємодію науки, техніки та економіки і відповідає зростаючому рівню усупільнення виробництва і капіталу, сучасним умовам соціально-економічного розвитку.

Таким чином, як свідчить історичний аналіз, ринковий, господарський та сучасний механізми функціонування і розвитку економіки – це суб'єктивно зумовлені рівні усупільнення системи господарювання, забезпечення відповідності між зростанням масштабів і ускладненням економіки та змістом механізму функціонування і розвитку економіки. Всі його елементи, складові діють не відокремлено, не кожний сам по собі, а в системному взаємозв'язку і взаємопроникненні. Оскільки економіка ринкова, то основоположним є ринковий механізм. Економічна роль держави ефективна тоді, коли сприяє реалізації ринкових принципів, розвитку добросовісної конкуренції. Національна інноваційна система ефективна за умови, що забезпечує систематичне впровадження техніко-технологічних інновацій, зниження витрат виробництва і створення якісно нової продукції, що підвищує конкурентоспроможність національних товаровиробників.

Разом з тим сучасний механізм функціонування і розвитку економіки пов'язаний і спрямований на реалізацію переходу від індустріальної до інформаційної постіндустріальної економіки. Він покликаний не тільки поєднати ці два типи розвитку, але й забезпечити поступову, але неухильну зміну співвідношення між ними на користь нового, більш прогресивного інформаційного постіндустріального типу розвитку, утвердження в кінцевому підсумку нової економіки і суспільства.

Цей загальний процес аналізується у переважному розвитку сфери послуг, нематеріального виробництва порівняно з матеріальним, пріоритетному використанні якісно нового фактора виробництва – інформації і знань порівняно з традиційними факторами – землею, працею і капіталом, інформаційно-комунікаційних технологій порівняно з індустріальними. Структурні зміни в економіці мають забезпечуватися відносними змінами у підготовці кадрів. Вища, середня і спеціальна професійна школи повинні навчати фахівців відповідно до потреб структурних змін в економіці, передусім зі зростанням інформатизації економіки і суспільства. На цій основі має відбуватися нарощування людського капіталу, інтелектуальної праці з врахуванням закономірності перетворення її у творчу працю. В кінцевому підсумку повинен забезпечуватися всебічний розвиток людини як мети і критерію нової економіки і суспільства. Отже, сучасний механізм функціонування і розвитку економіки за своєю сутністю є поєднанням не лише господарського механізму

та інноваційної системи у просторі, але й індустріального та інформаційного постіндустріального типів розвитку в часі. Він втілює взаємодію ринкових і неринкових відносин, матеріальних і нематеріальних процесів і понять, перетворення економічної людини у людину творчу, перехід від індустріального до постіндустріального суспільства.

Зміст і структура сучасного механізму функціонування і розвитку економіки визначають шляхи і методи його вдосконалення. Ринкові реформи не створили ефективного ринкового механізму, на кожному кроці конкуренції протистоять монопольні тенденції, що загострює суперечності в економіці. Тому подолання монопольних проявів і тенденція посилення добросовісної конкуренції є необхідними умовами підвищення ефективності впливу ринку на економіку. Вагому роль відіграють податкова, фінансова та грошово-кредитна, цінова політика держави, кредитування, прямі і непрямі фонди підтримки і стимулювання інновацій та інноваційної діяльності, капіталізації економіки та фондового ринку. Досвід розвитку країн свідчить, що висока капіталізація економіки і фондовий ринок забезпечують, по суті, автоматичний перелив капіталу в ті галузі та виробництва, які визначають прогрес економіки. В Україні, на жаль, при деяких досягненнях у розвитку фондового ринку він все ще не виконує одну з головних функцій – перелив капіталів, залучення коштів у виробництво.

Вкрай важливе досягнення такого рівня фондового ринку, коли він забезпечуватиме перелив капіталів у відповідності з прогресивними структурними змінами в економіці, розвитком передового інноваційного, високотехнологічного виробництва. Розвитку фондового ринку мають сприяти створення ринку опціонних і ф'ючерсних контрактів, система страхування операцій фондового ринку. Одночасно має відбуватися зростання ролі ринку праці, поглиблення зв'язку підготовки кадрів у вищій і професійно-технічній школах з попитом на ринку праці, забезпечення виробництва висококваліфікованими кадрами. У сфері державного регулювання, господарського механізму – послідовне здійснення природно-історичного підходу до забезпечення життєдіяльності людини.

Людина не просто працює, а проявляє трудову активність, коли вона і її сім'я матеріально забезпечені, коли її праця справедливо і достойно винагороджується, коли створені умови для освіти і професійного зростання, духовного збагачення, медичного і житлово-комунального забезпечення. Все це сприяє впевненості у майбутньому, посилює трудовий ентузіазм. На жаль, цьому суперечить аморальна поведінка багатьох людей, які нахабно і безсоромно використали державну власність і державний бюджет для власного збагачення.

Склалася ситуація, за якої не чесна праця, не добросовісне підприємництво, а грабіжницьке привласнення державного майна, пограбування більшості населення, його нещадне зубожіння разом з незахищеністю і безправ'ям спотворили систему господарювання. Не турбота про науково-технологічне удосконалення виробництва, методи організації виробництва і праці, а хижацьке використання захопленого державного майна у власних інтересах, максимальні прибутки, висо-

кі короткострокові результати і цілковите ігнорування довгострокових програм – стали головними ознаками господарювання в сучасних умовах.

Все це неминуче принижує людину, робить її безправною і безсилою перед свавіллям, породжує апатію, байдужість і негативно позначається на економічному і соціальному розвитку країни. Виграли ті соціальні елементи, які звикли до порушень законів, незаконного привласнення державного майна. Вони виявилися пристосованішими до нових умов і демонструють агресивну поведінку без правил, безсоромність у захопленні чужого майна, державного і приватного. Все це призводить до того, що у виграші будуть не ті підприємці, які вправно організують справи, розвивають виробництво, а ті, хто використовує державну, судову владу, правоохоронні органи для власного збагачення. Це не ініціативне підприємство, а його викривлені форми.

Знову постає проблема формування ефективного господарського механізму. Економічні і політичні реформи будуть дійовими, якщо закладені в них ідеї глибоко усвідомлюватиме суспільство і воно швидко оволодіє новими формами економічної діяльності, якщо трудовий ентузіазм даватиме певні позитивні результати, а власне трудівники – вищу оплату і суспільне визнання. Ці підходи відображені у досвіді Китаю, який здійснює ринкові реформи у тісному зв'язку зі зростанням творчих зусиль суспільства, тому Китай швидко наближається до рівня США за обсягами виробництва, просувається в науці і техніці. Водночас Україна знаходиться ще далеко навіть від рівня 1990 р., відстає у розвитку економіки від своїх сусідів.

Китайське керівництво за мету реформ обрало розвиток виробництва, продуктивних сил, що дало змогу звільнитися від обіцянок народу, які нерідко не виконуються і призводять до зворотного, негативного впливу, обмежують простір для маневру держави. І навпаки, коли метою проголошується зростання виробництва, то це дає змогу державі вживати різноманітні заходи розвитку економіки. І коли досягаються успіхи в цьому, то це відкриває широкі можливості для поліпшення умов життя і праці людей.

Нові підходи до здійснення реформ, використані китайцями, зумовили відмову від поширеної на Заході думки, що реформи потребують жертв від народу.

Китайське керівництво визнало ці положення неприйнятними і навіть шкідливими, адже реформи проводяться для людини, і чим вищі досягнення у цій справі, тим краще і повніше задоволення потреб.

Особливість реформ у Китаї полягає і в тому, що вони не руйнували державний сектор приватизацією, а зосередили увагу на швидкому зростанні недержавного сектора. Внаслідок його збільшення відбулося розширення сфери дії ринкових цін, посилення впливу на економіку. Водночас держава удосконалювала планове ціноутворення у такий спосіб, щоб воно дедалі більшою мірою наближалося до ринкового, а умови господарювання у державному і недержавному секторах вирівнювалися.

Отже, поступовість і виваженість реформи ціноутворення в Китаї дали змогу забезпечити стабільність умов економічного зростання, уникнути руйнування економіки, яке мало місце в країнах СНД.

Формування національної інноваційної системи

Перехід на інноваційний тип розвитку потребує піднесення ролі науки у розвитку економіки. Йдеться не просто про поліпшення роботи наукових установ і виробничих підприємств, а про їхню глибоку взаємодію, спрямовану на розвиток інноваційної діяльності. Для цього необхідно удосконалити форми організації науки, покращити її фінансування, особливо перспективних напрямів, посилити їхній зв'язок з господарською практикою. Зараз вже цілком зрозуміло, що підвищення якості освіти і вузівської науки передбачає перетворення вузів у навчально-наукові центри, де навчальний процес і наукова діяльність будуть рівноправними елементами в їхньому функціонуванні. Отже, потрібне цілеспрямоване фінансування напрямків розвитку науки у вузах, де є кадрові передумови і наукові досягнення. Саме там має зміцнюватися матеріально-технічна база, створюватися лабораторії, більше залучатися до науково-технічних розробок професорсько-викладацький склад і студенти, формуватися наукові школи. Не менш актуальним є перехід до плюралізму форм власності, наближення соціально-економічної структури науки до структури економіки. В сучасних умовах абсолютно переважає державна форма організації і фінансування науки. Внаслідок глибокого спаду виробництва погіршилося фінансування, нерідко воно обмежується оплатою праці науковців, до того ж невисокою. В ході реформи науки її державний сектор має концентруватися на фундаментальних дослідженнях (охороні здоров'я, освіті, екології, обороні, безпеці тощо). Установи, які не мають кадрових і матеріально-технічних ресурсів, можуть об'єднуватися з ВНЗ чи корпораціями, утворювати центри наукових досліджень на базі існуючих інститутів з відповідним фінансовим і матеріально-технічним забезпеченням.

У розширенні прикладних досліджень має зростати значення підприємницького сектора, державне фінансування доповнюватися приватним для розв'язання актуальних проблем НТП. Досвід розвинених країн свідчить, що частка промислових компаній у фінансуванні науки перевищує 70 %. Вони забезпечують дослідження і розробки у цих же межах. У менш розвинених країнах державне фінансування досліджень і розробок становить від близько половини до більш ніж 2/3 їхнього загального обсягу. Інноваційна спрямованість науки, комерціалізація наукової діяльності тісно пов'язані із підвищенням ролі підприємницьких структур у фінансуванні і виконанні науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, поглибленні взаємодії науки з виробництвом. На жаль, в Україні прикладні дослідження відокремлені від підприємств, що посилюється у зв'язку зі значними втратами виробничої науки, позначається і на якості наукових розробок, і на їх фінансуванні, і на впровадженні у виробництво. Ринкові перетворення не стали стимулом інноваційної діяльності, не подолали несприйнятливості економіки до науково-технічного прогресу. Тому в процесі становлення НІС важливо поступово, але наполегливо розв'язувати проблеми стимулювання прискорення НТП та його впровадження у виробництво.

В українській науці й економіці склалася парадоксальна ситуація. З одного боку, Україна володіє науковим потенціалом і успішно використовує його в ракетно-космічній галузі, авіа-, суднобудуванні, важкому машинобудуванні і оборонних виробництвах. І зараз розробляються високі технології, які дуже ціняться за кордоном. Нещодавно сім проектів-переможців всеукраїнського конкурсу високих технологій були акредитовані у Силіконовій долині (США). Але прикро, що в Україні такого інтересу до цих технологій не виявилось.

Становлення національної інноваційної системи потребує створення єдиної програми розвитку наукових досліджень та їх впровадження у виробництво. Для цього важливо покращити концентрацію бюджетних коштів на фінансуванні науково-технічної та інноваційної діяльності і посилити цілеспрямованість у їх використанні. МОН України пропонує зосередити ці кошти у двох головних розпорядників: Міністерстві освіти і науки та Національній академії наук України, обмежити число державних програм і поліпшити їх фінансове забезпечення. Для цього слід поширити конкурсні засади, здійснювати пакетне фінансування повного інноваційного циклу. Поряд з бюджетним фінансуванням варто вдаватися такої дійової форми, як кредитування, причому разом з короткостроковим більше використовувати довгострокове фінансування і кредитування, що розширить масштаби науково-технічних робіт та їхнє значення для економіки. Отже, створення НІС є складним процесом, що поєднує розвиток інноваційної інфраструктури та економічного механізму взаємодії науково-технічної сфери і виробництва.

Здійснений аналіз сутності механізму функціонування економіки, визначення основних стадій його розвитку і обґрунтування сучасного механізму функціонування економіки, на наше глибоке переконання, має вагоме теоретичне і практичне значення. Все це дає змогу подолати певний розрив між сутнісним аналізом економіки і механізмом її дії, забезпечити ґрунтовний виклад механізму дії економіки, його сутності, структури, її елементів, їхнього взаємозв'язку і взаємодії, методів і важелів використання економічних законів у практиці господарювання.

Розкриття сутності механізму функціонування економіки є підґрунтям системного підходу до визначення напрямів і методів його удосконалення, спрямування його на розвиток людини та зростання її трудової активності, глибоке усвідомлення економічних і політичних реформ, оволодіння новими формами і методами економічної діяльності, тісного поєднання реформ з творчими зусиллями суспільства.

Сучасний механізм дії економіки долає розрив між механізмом господарювання і науково-технологічним прогресом, поєднує його з національною інноваційною системою, що є неодмінною умовою інноваційного розвитку як передового і досконалого.

Обґрунтування взаємозв'язку переходу до постіндустріального суспільства і розвитку механізму функціонування економіки означає, що він має стимулювати використання як високих індустріальних, так й інформаційно-комунікаційних технологій, інформацію усієї економіки і суспільства, перетворення індустріальної економіки в інформаційну постіндустріальну.

==== Частина I =====

**ПРЕДМЕТ, МЕТОД І ПАРАДИГМА
ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

Предмет економічної теорії

1.1. ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕДМЕТА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Оскільки економіка – це складна і багатогранна система, цілісність, то її можна пізнати, виокремивши ті чи інші важливі елементи і, розкриваючи їхню сутність, місце в системі, зв'язки і взаємозалежності, проникнути у саму систему, розкрити її підвалини, принципово важливі риси як елементів системи, так і системи в цілому, їхні властивості, рух усєї системи, перехід її від нижчих ступенів до вищих, коли дедалі повніше проявляється і її цілісність, і її зрілість. Отже, предмет дослідження – це і першорядний ступінь у пізнанні економічної системи, і ключ до її пізнання.

Кожна школа економічної теорії висувала і обґрунтовувала як вихідний пункт певний елемент економічної системи і, спираючись на нього, виявляла його сутність і багатоманітні зв'язки, робила свій внесок у пізнання економіки, розкриття притаманних їй категорій і законів, що визначають функціонування і розвиток економічної системи.

Історія економічної думки яскраво свідчить про пошуки тих ланок економічної системи, які б дали змогу якнайкраще розкрити її природу і структуру, економічні закони, що управляють її рухом. Так, меркантилізм як перша школа економічної теорії розглядав багатство суспільства поверхнево, у сфері обігу, у вигляді грошей (золота і срібла). І шляхи його збільшення здавалися очевидними: потрібно забезпечувати зростання сфери обігу, всіляко домагатися збільшення експорту продукції, його перевищення над імпортом. І це приведе до активного торговельного балансу. Як бачимо, тогочасному економічному мисленню були властиві усі ознаки спрощеності і, що ще гірше, спрямованість на порівняно полегшене розв'язання проблеми.

Ці вади тогочасного мислення швидко проявилися. Фізіократи довели, що джерелом суспільного багатства є не сфера обігу, а матеріальне виробництво. Оскільки промисловість ще

не зайняла належного їй місця, то фізіократи вважали продуктивним лише сільськогосподарське виробництво, а точніше – землеробство. Вони цілком слушно піддавали критиці меркантилізм, відповідне розуміння багатства і доводили, що “гроші – не багатство, якого люди потребують для задоволення своїх потреб. Лише блага, необхідні для життя і для щорічного відтворення самих цих благ, є такими, до володіння якими необхідно прагнути”¹. Як бачимо, фізіократи зробили рішучий крок, визначивши, що суспільне багатство створюється у сфері виробництва. Але стан виробництва, промисловість були у зародковому стані, тому фізіократи трактували матеріальне виробництво звужено, що зумовило історичну обмеженість їхньої теорії.

Класична школа тому і здобула високе визнання, що повною мірою обґрунтувала ключову роль матеріального виробництва як основи життя суспільства. Для її представників дослідження виробництва було потрібне не само по собі, а як джерело національного багатства. Предметом їхнього дослідження стало збільшення багатства суспільства. Класична школа не тільки пододала фізіократичне обмеження виробництва, представила його у повному обсязі, але й розкрила причинно-наслідкові зв’язки і залежності, створила теорію трудової вартості, яка є серцевиною механізму функціонування і розвитку товарного виробництва.

Класична школа стала одним із джерел марксистської політичної економії, яка предметом свого дослідження визначила систему виробничих відносин. Вони відіграють ключову роль у конституюванні економічної системи, її соціально-економічній визначеності. Форма власності на засоби виробництва, будучи підґрунтям системи виробничих відносин, визначає природу суспільно-економічного устрою, класову природу суспільства.

Предмети класичної і марксистської економічної теорії не просто взаємопов’язані, а перебувають в органічному зв’язку. Щоб збільшувати національне багатство, що є предметом класичної школи, необхідно розвивати і удосконалювати виробничі відносини, насамперед форми власності на засоби виробництва, підвищувати освітній і культурно-технічний рівні працюючих, створювати сприятливі умови для втілення їхніх економічних інтересів, активно стимулювати їхню трудову діяльність.

Неокласична (напевно точніше – посткласична) теорія поряд з об’єктивними уявленнями (саморегульованість ринкової економіки), успадкованими від класиків, розвинула суб’єктивно-психологічні методи економічного аналізу, створила і широко використала теорію граничної корисності. Вона приділила значну увагу людині, її ролі в економіці, психології, дослідженню мотивів її діяльності та економічної поведінки. Внаслідок цього об’єктивні економічні закони, які обґрунтувала класична школа, у неокласиків перетворилися у закони ймовірності, тобто у наслідок взаємодії індивідуальних інтересів.

Відомо, що класична школа приділяла найбільше уваги вартості товарів і вважала, що споживча вартість – категорія не економічна, а товарознавча. Досвід свідчить, що в міру зростання суспільного виробництва для кращого задоволення

¹ Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ. – М., 1960. – С. 378.

потреб людини необхідне підвищення якості продукції. Саме життя піднесло роль і значення споживчої вартості товарів, зробило корисність важливим фактором виробництва, що обґрунтували представники цього напрямку.

Неокласики виходили із того реального факту, що існує обмеженість і рідкість ресурсів. На підставі цього вони так формулюють предмет своєї науки: “Економікс – це дослідження поведінки людей у процесі виробництва, розподілу та споживання матеріальних благ і послуг у світі обмежених ресурсів... Економікс досліджує проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини”¹.

І знову-таки – формула предмета неокласичної школи не лише не суперечить класичній, а навпаки, є необхідною умовою збільшення національного багатства. Адже чим раціональніше і ефективніше використовуються ресурси, тим більше виробляється продукції, а значить, тим більше національне багатство.

Глибока і гостра криза початку 30-х років ХХ ст. засвідчила неспроможність переконань і класичної, і неокласичної шкіл, що начебто ринок і властивий йому механізм забезпечують раціональне використання ресурсів і успішний розвиток економіки. Дж. М. Кейнс розкрив ідеалізацію механізму ринкового саморегулювання, обґрунтував необхідність, шляхи і методи державного регулювання економіки. Якщо класична школа вважає, що рівновага можлива при повній зайнятості, Дж. Кейнс довів можливість рівноваги при безробітті, тобто при неповній зайнятості. Заслуга Дж. Кейнса полягає в тому, що він обґрунтував новий механізм функціонування і розвитку економіки, який поєднує ринкове саморегулювання з активним державним регулюванням економіки. Держава, яка відіграла роль “нічного сторожа”, в нових умовах стала активним фактором соціально-економічного розвитку, а її економічна діяльність – органічним елементом досліджень економічної теорії.

Надзвичайно важливий і плідний внесок у поняття предмета економічної теорії зробив такий авторитетний напрям, як інституціоналізм. Якщо класична і марксистська теорії досліджують ті чи інші сторони виробництва, то наступні напрями, починаючи з неокласичної теорії, дедалі більше відходять від дослідження об’єктивних процесів і приділяють значну увагу суб’єктивно-психологічним процесам і явищам. Це особливо проявилось в теорії маржиналізму, граничної корисності. Окреслена тенденція повною мірою відображена в інституційній теорії. Її предметом є пізнання інститутів, які мають місце і в економіці, і в соціальній сфері, і в сфері права, релігії та ін. Значимість визначення інститутів як предмета дослідження виявилася і в тому, що це дало назву напрямку економічної теорії. З одного боку, це поняття відображає широкий погляд на розвиток економіки і суспільства, розгляд економічної системи і суспільства як цілісності та у взаємодії з іншими інститутами, насамперед державою, а з другого – потребує глибокого і конкретного розуміння сутності та особливостей власне інститутів. Тим більше, що в Україні

¹ Макконнелл К. Економікс / К. Макконнелл, С. Брю. – М. : Республіка, 1992. – Т. 1. – С. 18.

нерідко обмежуються спрощеним тлумаченням інститутів, коли воно зводиться до правил гри, що звужує його зміст і позбавляє потрібної конкретності.

Насправді інститути, за визначенням представників цієї теорії, – це спосіб мислення і дії, втілені у соціальних звичаях, установленнях, правилах і звичках. Їм властиві багатоманітність і складна внутрішня структура. Їх класифікація базується на багатьох критеріях. Передусім вони поділяються на формальні, які закріплені в законодавчих та інших нормативних актах і означають обов'язковість дотримання, що забезпечується системою державних органів, навіть дією різних форм примушення, і неформальні, які є сукупністю норм і правил соціально-культурного і морально-психологічного типу. До них належать й інститути ділової поведінки, які регулюють взаємини людей у процесі господарської діяльності.

Формальні інститути за рівнем дії є макро- і мікроструктурними, тобто діють на рівні усїєї економіки або на рівні установи, організації. Формальні норми і правила утворюють ієрархічну, тобто інституціональну структуру економіки і суспільства. Конституція як основний закон визначає найбільш загальні норми і правила, на підставі яких розгортається багатоманітна система норм і правил, що регулюють їх здійснення на нижчих рівнях економічної і суспільної системи.

Неформальні інститути – це сукупність норм і правил, які відображають соціально-культурну і соціально-психологічну сторону економіки і суспільства. Вони включають норми і правила поведінки людей у процесі господарської діяльності, які регулюють ці процеси. У системі неформальних інститутів вагому роль відіграють історичні та етнічні традиції, рівень правосвідомості, ціннісні фактори тощо.

Між різними видами інститутів існують суперечності і тому дуже важливо забезпечити відповідність між формальними і неформальними, макро- і мікрорівня, загальнолюдськими і національними, етнічними інститутами. В забезпеченні відповідності між різними групами інститутів важливу роль відіграє держава, особливо в умовах трансформаційної економіки, коли здійснюється реформування відносин власності, формується система норм і правил, утворюється інституційне середовище. Сукупність формальних і неформальних інститутів утворює таку їх структуру, яка адекватна структурі економіки і суспільства, відображає систему виробничих та суспільних відносин і служить їх реалізації. Одночасно всередині цієї єдності формальні інститути, як найбільш загальні і принципові з погляду функціонування і розвитку економіки, визначають характер неформальних інститутів. Але результат впливу неоднозначний. Якщо правові норми відбивають потреби практики, то вони впливають на неформальні інститути, аби вони, в свою чергу, відповідали потребам практики. І навпаки, якщо формальні інститути мають вади, то це негативно позначається на неформальних інститутах, сприяючи посиленню їхньої невідповідності формальним інститутам. В цьому – джерело збільшення або звуження тіньової економіки. Водночас, інститути у своїй сукупності утворюють інституційну структуру економіки, яка характеризується певною самостійністю. Досвід ринкових перетворень переконливо засвідчив, що зосередження на суто соціально-економічних, ринкових реформах призвело до недооцінки інституційних перетворень, що зумовило чимало негативних явищ і

процесів. Послідовне здійснення ринкових перетворень потребує глибокого поєднання соціально-економічних та інституційних перетворень.

Попри глибокий внутрішній взаємозв'язок предметів дослідження різних шкіл економічної теорії, в умовах класового суспільства, гострої класової боротьби, жорсткого ідеологічного протистояння вважалося, що кожний напрям економічної теорії має свій предмет і метод, тому економічна теорія, як і всі суспільні науки, була ареною і засобом ідеологічної класової боротьби. Історія економічної науки дає яскраві приклади протистояння наукових шкіл. Так, класична школа, а ще більшою мірою марксистська, в штики зустріла неокласичну теорію, заперечувала її науковий характер, кваліфікувала як вульгарну і апологетичну. Справді, відмінність між цими школами була значною. Класична школа спиралася на об'єктивний характер розвитку, об'єктивні економічні закони, причинно-наслідкову залежність в економіці. Неокласична – на суб'єктивно-психологічний підхід при дослідженні економіки, об'єктивні економічні закони у неокласиків – ймовірні. Класична школа створила теорію трудової вартості. Неокласики звернули увагу на споживчу вартість, якість продукції, значення якої швидко зростало, і розробили теорію граничної корисності благ. Цілком зрозуміло, що ці істотні розбіжності спричинили гостру полеміку, нищівну критику. Все це посилювало відокремленість і протистояння шкіл економічної теорії, зумовлювало непримиренну боротьбу між ними.

1.2. ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕДМЕТА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Науково обґрунтованому визначенню предмета дослідження відводиться чільне місце в кожній науці. Це особливо важливо для економічної теорії, яка вивчає надзвичайно складний і багатогранний об'єкт дослідження – економіку. До того ж, вона безперервно розвивається, змінюється. Тому і предмет дослідження не може бути сталим. Якщо в природничих науках предмет дослідження залишається фактично незмінним і розвиток цих наук передбачає передусім вдосконалення методів пізнання, методології науки, то в економічній теорії і предмет, і методи пізнання змінюються. Процес розвитку суспільства та його економіки – це перехід від менш складних до більш високих форм суспільного життя та економічної діяльності. Тому кожній стадії суспільно-економічного прогресу відповідає певний рівень продуктивних сил і виробничих відносин, певний технологічний і суспільний способи виробництва з властивими їм економічними законами і категоріями. Економічна теорія має враховувати зміни об'єкта дослідження, визначати дедалі більш плідний предмет дослідження, аби забезпечити поглиблення взаємодії економіки та економічної теорії, посилити проникнення економічної теорії в сутність економічної системи з тим, щоб розкрити закони, які управляють виробництвом і розподілом, та притаманні їм механізми функціонування і розвитку економіки на кожному етапі соціально-економічного розвитку.

На стан і розвиток економічної теорії впливає характер суспільства. В соціально-класовому суспільстві класи буржуазії, пролетаріату, інші класи створюють свою економічну теорію, що неминуче призводить до протистояння різних шкіл економічної теорії, їх непримиренної боротьби. Як зазначалося, в індустріальному суспільстві у межах єдиної парадигми існувало багато шкіл економічної теорії зі своїм предметом дослідження.

З розвитком суспільства, його продуктивних сил і виробничих відносин змінюється не лише його класова структура, але й характер суспільно-економічного розвитку. Особливо це проявляється в сучасних умовах, коли відбувається перехід людства від індустріальної до інформаційної постіндустріальної стадії цивілізаційного прогресу. Науково-технологічний рівень виробництва та освітньо-кваліфікаційний рівень широких верств населення у розвинених країнах забезпечують такий рівень продуктивності праці, коли порівняно невелика зайнятість у матеріальному виробництві дає змогу повною мірою задовольнити матеріальні потреби людей і зосередити більшість працюючих у сфері послуг (освіта, наука, медичне обслуговування, культура тощо), зростання якої забезпечує розвиток людини, її розумових і фізичних здібностей.

Структурні зрушення в економіці і суспільстві призвели до різкого скорочення робітників, робітничого класу та селянства при одночасному зростанні середнього класу (науковці, вчителі, лікарі, працівники культури та ін.). Все це зумовило зміни рушійних сил суспільства. Замість класових наперед вийшли загальнолюдські інтереси та цінності. Так, сформувався нові умови розвитку економічної теорії, її предмета і методології. Замість економічних теорій, які базувалися на класових засадах, протистояли і заперечували одна одну, відбуваються процеси поглиблення взаємозв'язку і взаємодії економічних теорій, синтез їх предметів і методів, взаємодоповнення в процесі пізнання економіки і суспільства. Отже, об'єктивно закладений взаємозв'язок предметів дослідження як елементів структури цілісної економічної системи, який розривався і протиставлявся класовим принципом, класовим підходом, нині реалізується у процесі взаємодії і взаємодоповнення різних шкіл економічної теорії.

Економіці властиве підвищення рівня усупільнення, тобто поглиблення взаємозв'язку і взаємодії різних елементів її структури. Так само в теорії, яка відображає розвиток економіки, відбувається поєднання предметів різних шкіл. Але це не простий процес складання, а глибокий синтез різних елементів економічної системи, які виокремлювалися як предмети дослідження цих шкіл.

Аналіз свідчить, що який би предмет дослідження, що існував раніше, ми не обрали, його розкриття становить неодмінну умову розвитку і дії сучасної економічної теорії. Не можна знати сучасну економіку, не з'ясувавши, що таке національне багатство, шляхи його збільшення, що таке виробничі відносини і як їх можна і потрібно удосконалювати в інтересах розвитку економіки і суспільства, як забезпечити підвищення ефективності використання обмежених ресурсів. Як бачимо, сучасна економічна теорія реалізує дослідження національного багатства – предмета класичної школи, виробничих відносин – предмета марксистської теорії,

ефективне використання обмежених і рідкісних ресурсів – предмета неокласичної школи. Те саме можна сказати про кейнсіанську і монетаристську теорії. Без розкриття економічної ролі держави, монетаристської політики, пов'язаної з використанням грошово-кредитних відносин, не можна уявити сучасну економічну теорію.

Тому, на нашу думку, процеси синтезу, інтеграції предметів різних шкіл найбільше відповідають потребам розвитку економічної теорії. Вони відображають зростання усупільнення економіки і відкривають можливості для узагальнення досягнень усіх шкіл економічної теорії та їх використання для поглиблення пізнання такого складного і багатоманітного об'єкта, як економіка.

Це дає підставу для того, щоб розглянути розвиток економічних шкіл як єдиний процес пізнання людством економіки, своєї економічної діяльності як надзвичайно широкого, багатоманітного і складного явища, яке досягнути відразу і повністю неможливо. Потрібна була поступова, але наполеглива робота різних шкіл економічної теорії, які через дослідження свого предмета, тобто тієї чи іншої сторони економічної системи, робили свій внесок у загальну справу пізнання економіки. Якщо врахувати, що крім різних предметів досліджень, школи застосовували різні види методології, то це ще більше посилювало їхню відмінність і створювало картину різнобарвності економічної науки. Цілком зрозуміло, що тим самим ускладнювалося усвідомлення взаємозв'язку і взаємодії різних шкіл економічної теорії, а особливо виявлення їх єдності в головному.

Ось чому ще навіть на початку другої половини ХХ ст. вважалося, що класична і неокласична теорії докорінно відрізняються. Якщо ядром класичної є теорія трудової вартості, то неокласичної – теорія маржиналізму, граничної корисності, які начебто були протилежними, взаємовиключними і заперечували одна одну. Адже вважалося, що теорія трудової вартості відображає об'єктивні виробничі відносини і є науковою, а теорія граничної корисності – суб'єктивно-ідеалістична і начебто не наукова.

Сьогодні не потрібно доводити, що ці теорії виражають дві сторони товару – вартість і споживчу вартість. Тому вони взаємопов'язані. Але сталося так, що їхня доля склалася по-різному. Класична і марксистська теорії довели, що вартість як втілення суспільно необхідної праці є не лише формою виробничих відносин, але й забезпечує їхню еквівалентність, тобто є одним з головних принципів, що регулюють відносини між людьми. Щодо споживчої вартості, то стверджувалося, що кожний товар має свою індивідуальну споживчу вартість, тому вони не порівнянні і не виражають виробничих відносин, а значить, не є економічною категорією, предметом дослідження економічної теорії. З часом розвиток економіки вніс істотні уточнення у розуміння поняття “споживча вартість”. З'ясувалося, що якість продукції як вираження споживчої вартості товару відіграє зростаючу роль, характеризує ступінь його корисності. Причому підвищення якості продукції пов'язане з додатковими витратами, що зумовлює зростання цін. Тому співвідношення витрат праці і якості продукції регулюється в такий спосіб, щоб забезпечити поліпшення якості продукції і не допустити надмірного зростання витрат

праці, а значить, цін на продукцію. Отже, вартість і споживча вартість є важливими економічними регуляторами складних процесів. Якщо ця регулююча роль вартості проявилася з початком розвитку товарного виробництва, то для споживчої вартості, якості продукції потрібен був тривалий історичний час, аби усвідомити її економічну роль і виробити національні та міжнародні системи, які характеризують якість продукції, її корисність. І нарешті, в процесі становлення інформаційного постіндустріального суспільства вартість як економічна категорія послаблюється. Для суспільства стають важливими не витрати виробництва, тобто вартість продукції, а її корисність, якість, тобто здатність задовольняти суспільні потреби. Вартість була ключовою категорією в умовах обмежених ресурсів, потужним фактором їх ефективного використання. В умовах становлення інформації і знань як головного виробничого ресурсу, який долає обмеженість і є за своєю природою необмеженим, на перший план виходить корисність речі чи послуги. Не вартість, а саме корисність речі чи послуги характеризує її суспільно-економічне значення і є підґрунтям ціноутворення. Ці складні і глибокі зміни показують, що такі поняття, як споживча вартість, корисність речі чи послуги, економічна природа яких не визнавалася, у процесі розвитку не тільки стають економічними, але й визначальними. І навпаки, вартість, яка відіграла і сьогодні відіграє основоположну роль у розвитку товарного виробництва, ринкової економіки з утвердженням інформаційного суспільства втрачає свої позиції. Практика свідчить, що споживча вартість, корисність товару чи послуги, які не були предметом економічної теорії, в нових умовах стають її важливим предметом дослідження.

Отже, історія дає переконливі уроки. Класична і неокласична теорії, сутність яких визначалася начебто докорінно відмінними основами – теорією трудової вартості і теорією граничної корисності, в процесі суспільно-економічного прогресу перетворюються у взаємодоповнюючі теорії, які дають змогу краще зрозуміти і використати у практиці регулювання економічних процесів, становлення нового суспільства. Інтеграція, тобто взаємодія і взаємодоповнення предметів і змісту різних шкіл, проявляється у взаємодії кейнсіанства та монетаризму.

Так, кейнсіанство, розкриваючи механізм дії економічної системи, особливу увагу приділяє обґрунтуванню економічної ролі держави, що відіграло і продовжує відігравати надзвичайно важливу роль у пізнанні і використанні цього елемента економічної системи в процесі її функціонування і розвитку. Але кейнсіанці фактично виходили з того, що чим більше держави в економіці, чим вагоміша економічна роль держави, тим краще. Досвід свідчить, що це не так. Надмірне зростання державного сектору економіки, перебільшене втручання держави в економіку неминуче звужує регулюючі можливості ринку, конкуренції, а значить, і їхню роль у розвитку економіки. Монетаристи не лише розкрили ці вади кейнсіанства, але й обґрунтували зростаючі можливості ринкового механізму, грошей і кредиту, монетарних методів у економічному зростанні та регулюванні економіки. Це не лише поглибило розуміння механізму функціонування і розвитку економіки, але й стало теоретичною основою економічної політики, спрямованої на розширення

ринково-конкурентного середовища, підвищення ролі ринку у саморегулюванні економіки, оптимальне поєднання ринкового і державного регулювання.

Отже, взаємодія і взаємодоповнення предметів дослідження різних шкіл, тобто їх інтеграція, є закономірним процесом, який визначається об'єктивними процесами поглиблення усупільнення економіки.

На сучасному етапі ці процеси з новою силою знаходять вияв в інтеграції економічної теорії з інституціональною теорією. Представники цього напрямку змогли заглибитися в економічну систему і поряд з багатьма вже відомими елементами відкрити зовсім нову структурну одиницю – інститути. Виробничі відносини та інститути при певній самостійності, адже вони є різними складовими економічної системи та істотно відрізняються за сферою дії (одні діють у сфері виробництва, другі існують і діють і в сфері виробництва, і в соціальній, і в політичній, і в духовній сферах тощо), все ж є формами економічної системи, які взаємодоповнюють один одного і збагачують аналіз економіки. Єдність в головному стала підґрунтям поширення інституційної теорії і методології в економічних дослідженнях. І це цілком виправдано.

Варто зауважити, що форми власності можна порахувати на пальцях, а прав власності налічується півтори тисячі. Отже, бачимо, наскільки інститути збагачують і конкретизують наші уявлення про суспільство, його економіку, виробничі відносини.

Поєднання виробничих відносин та інститутів збагачує і конкретизує наші уявлення про суспільну будову, розширює можливості для подолання спрощених підходів до трактування складних соціально-економічних проблем, дає змогу розкрити глибину і багатогранність зв'язків і залежностей і, як наслідок, виявити механізми реалізації системи виробничих відносин, функціонування і розвитку економіки і суспільства.

Це і є реальний процес поглиблення взаємодії і предметів різних шкіл, і змістової частини цих теорій. Інакше кажучи, інтеграція різних шкіл економічної теорії – це не посилення однієї теорії іншою, а дедалі більш тісна їх взаємодія, більш повне використання можливостей їхніх предметів, теорії і методології для розв'язання актуальних економічних і соціальних проблем розвитку країни.

Об'єктивно зумовлені процеси поглиблення взаємозв'язку і взаємодії різних шкіл і предметів економічної теорії по-новому ставлять проблему визначення предмета сучасної економічної теорії. Практика розв'язання цієї проблеми шляхом виділення одного елемента, процесу чи ознаки економічної системи, яка панувала в минулому, в нових умовах виявилася недостатньою, неповною, невідповідною підвищеному рівню економічної теорії. Вона штучно обмежувала пізнання економіки. Потреби розвитку науки зумовили новий, комплексний підхід до визначення предмета. Першою була спроба П. Самуельсона у своєму відомому підручнику дати широке тлумачення предмета: "Це наука і про багатство, і про використання людьми рідкісних чи обмежених ресурсів для виробництва різних товарів". Разом з цим він зауважує: "Це наука про види діяльності, пов'язані з обміном і грошовими операціями між людьми; наука про повсякденну ділову діяль-

ність людей, спрямовану на отримання засобів до існування і використання цих засобів; наука про те, як людство справляється зі своїми проблемами в галузі споживання і виробництва”¹. Отже, автор поєднує тлумачення предмета класичної школи (“про багатство”), неокласичної (“використання рідкісних чи обмежених ресурсів”), а також додає, що це наука “про обмін і гроші”, “ділову діяльність”, про “виробництво і споживання” та ін.

Як бачимо, навіть при такому широкому підході до визначення предмета економічної теорії вченому не вдалося охопити предметний простір. Не кажучи вже про нову інституціональну теорію. Дослідник випускає з поля зору кейнсіанську проблематику. До того ж, додані ним положення далекі від першорядних. Незважаючи на це, слід віддати належне авторові, який усвідомив, що усупільнення економіки визначає інтеграційні процеси в економічній теорії і знаходить відображення у комплексному тлумаченні предмета дослідження. З часом і українські економісти пішли цим шляхом.

Так, в одній із відомих праць зазначається, що предметом економічної теорії у її політекономічному аспекті є вивчення економічних виробничих відносин у їхній взаємодії з продуктивними силами та організацією управління і ефективного ведення господарства як чинників суспільного багатства². Як бачимо, це формулювання спирається на виробничі відносини, що відтворює думку класичної школи, ефективного ведення господарства, що нагадує постулат неокласичної школи, і завершується створенням суспільного багатства, що належить також класикам. Із доданого вирізняється “організація управління”, що є важливим напрямом розвитку економічної науки.

Отже, і це тлумачення втілює комплексний підхід, становить науковий інтерес. Хоча і воно не позбавлене недоліків. Це стає зрозумілим, якщо врахувати зростаючу роль екологізації економіки, що зумовлює розширення предметного поля дослідження. Розвиток економіки має розглядатися у зв’язку із збереженням і відтворенням навколишнього середовища. Раніше в предмет економічної теорії не включався науково-технічний прогрес. Це стосувалося природничих, технічних наук. Але в нинішню епоху незмірно зросла роль НТП у розвитку економіки і суспільства. Для того, щоб визначити тенденції у розвитку економіки і суспільства, здійснити їх екологізацію, необхідно ретельно досліджувати науково-технічний прогрес і активно впроваджувати його в життя. Тим більше, що останніми роками не лише посилюється пізнання НТП, але й відбуваються процеси його структуризації. Серед понять, що його характеризують, особливо вирізняються технологічні уклади і технологічні способи виробництва. І нарешті, виник специфічний інноваційний тип розвитку, який базується на систематичному впровадженні інновацій, передусім техніко-технологічного порядку. Все це робить науково-технічний прогрес об’єктом досліджень економічної теорії. Без розкриття об’єкта дослідження не можна повною мірою і всебічно пізнати предмет економічної теорії. Новим,

¹ Самуельсон П. Экономика / П. Самуэльсон. – М. : Прогресс, 1964. – С. 25.

² Основи економічної теорії: політекономічний аспект / за ред. Г. А. Климка. – К. : Знання-пресс. – 2005.

надзвичайно важливим напрямом є дослідження процесів становлення і розвитку інформаційної (знанневої) економіки. Немає потреби доводити, що розкриття історичної перспективи, майбутнього суспільства, шляхів його творення є невідмінною умовою підготовки фахівців, здатних спрямувати і очолити рух у майбутнє.

Розвиток предмета економічної теорії виявляється у розвитку людини, зміні її становища у виробництві і суспільстві. Ще недавно предметом дослідження були праця, робоча сила, трудовий потенціал, тобто економічні продуктивні якості людини. В сучасних умовах, коли незмірно підвищився науково-технологічний рівень виробництва, освітній і кваліфікаційний рівень людей, коли відбулася інтелектуалізація праці і виробництва, перед економічною теорією постали нові проблеми – людський капітал, людський потенціал, дослідження поряд з економічними, продуктивними якостями людини соціально-психологічних та духовних її якостей. Це важливі показники руху від людини економічної до людини творчої, що досить рельєфно проявляється в процесі становлення інформаційного постіндустріального суспільства. Цілком зрозуміло, що ці соціальні, економічні і духовні зрушення у розвитку людини мають знайти гідне втілення в економічній теорії.

Отже, поряд з інтегральними процесами взаємодоповнення предметів і змісту різних шкіл розвиток економіки породжує нові проблеми, які мають бути предметом дослідження економічної теорії. Це не лише ускладнює предмет цієї науки, але й пред'являє нові вимоги до комплексного його визначення. Наприклад, в одній із праць з економічної теорії (2007) зазначається, що ця наука “акцентує увагу на природі багатства, причинах його зростання та особливостях привласнення”. Ця формула, по суті, повторює класичну школу. Із подальшого розгляду стає зрозумілим, що автори не можуть обмежитися наведеним. Тому вони додають, що економічна теорія вивчає “витрати на виробництво та прибуток”, “економічну рівновагу”, “циклічність економічного розвитку, безробіття та інтеграцію”, ціноутворення, “розміщення та використання ресурсів”, економічну поведінку людей, “шляхи ефективного використання обмежених ресурсів” в інтересах задоволення потреб людини.

Як бачимо, це формулювання предмета охоплює не лише багато елементів, викремлених різними школами економічної теорії (кейнсіанську, монетаристську, інституціональну методологію), але й нові процеси, породжені розвитком суспільства та його економіки.

Практика визначення предмета економічної теорії має суперечливий характер. Насамперед позитивним є те, що ми усвідомили необхідність комплексного підходу і застосуємо його при розв'язанні цього завдання. Водночас до формули предмета класичної школи додаємо багато важливих різнорідних положень. Це кількісне накопичення призводить до того, що, по суті, втрачається важлива методологічна функція предмета – спрямованість дослідження, досягнення певного наукового результату. Вочевидь, при спробах комплексного тлумачення предмета економічної теорії, особливо при кількісному його розумінні, не можна охопити усю багатоманітність проблем. Подолання цієї суперечності, на нашу думку, полягає у поглибленні теоретичного узагальнення при застосуванні кількісного підходу. Варто не накопичувати проблеми, а знаходити за допомогою теоретичного

аналізу узагальнюючі елементи предмета, які б охоплювали головні питання і забезпечували його методологічно спрямовуючу функцію. Отже, зауважимо, що визначення предмета на сучасному етапі – це не просте складання різних елементів, не кількісне їх накопичення, а перехід на новий рівень теоретичного узагальнення, здатний вивести на якісно новий результат.

Серед факторів, які відіграють важливу роль при визначенні предмета економічної теорії, чільне місце займає врахування історичної перспективи. Адже функція науки, передусім економічної теорії, – це розкриття шляхів розвитку суспільства та його економіки, їхнього майбуття. Особлива актуальність цього фактора сьогодні зумовлена тим, що відбувається перехід людства від індустріального до інформаційного, постіндустріального суспільства. На жаль, при розв'язанні проблеми предмета вчені, як правило, спираються на досвід минулого і водночас ігнорують майбутнє, історичну перспективу. Це серйозний прорахунок. Такий однобічний підхід обмежує методологію пізнання. Адже становлення нового суспільства пов'язане з впливом нових тенденцій, які не лише характеризують історичну перспективу, але й всебічно розкривають сучасний стан економіки, співвідношення в ній старого і нового, прогресивного і консервативного, що є надійним підґрунтям управління соціально-економічними процесами, їх чіткого спрямування і здійснення. І нарешті, економічна теорія – це наука, яка розкриває економічні закони, що управляють виробництвом і розподілом на всіх етапах суспільно-економічного прогресу, тобто наука, яка розкриває як минуле, так і майбутнє.

Водночас суспільно-економічний прогрес відбувається нерівномірно. Зараз розвинені країни перейшли на вищу, постіндустріальну стадію. Натомість країни, де живе приблизно половина населення світу, знаходяться на індустріальній стадії. І нарешті, приблизно третина населення живе в країнах і регіонах, які характеризуються доіндустріальними формами виробництва і життя. Тому визначення предмета економічної теорії має спиратися як на діалектику минулого і майбутнього, так і на діалектику загального і особливого. Це означає, що при єдності історичної перспективи, тобто загальної закономірності, країни розв'язують проблеми, зумовлені рівнем їхнього суспільно-економічного розвитку, ступенем просування шляхом прогресу цивілізації. Наприклад, Україна, яка знаходиться на індустріальній стадії, істотно відстає від розвинених країн за рівнем комп'ютеризації економіки, освіти, науки тощо, за рівнем використання інформаційно-комунікаційних технологій, Інтернету, мобільного зв'язку та ін. Цілком зрозуміло, що наша країна має докладати усіх зусиль, аби подолати відставання від розвинених країн за цими напрямками, в той час, як для розвинених країн – це справа минулих етапів. Тому лише врахування конкретно-історичного рівня розвитку нашої економіки і суспільства, тобто особливого, може забезпечити науково обґрунтоване визначення шляхів і методів прогресивного розвитку. Лише в такий спосіб забезпечується тісний зв'язок науки з життям, перетворення її у керівництво до дії.

Втілення наведених принципів при визначенні предмета сучасної економічної теорії має ґрунтуватися на аналізі досвіду минулого, адже предмети різних шкіл – це не гіпотези, а реальні теоретичні узагальнення, які зазнали випробовувань в

історико-економічному процесі. Але при цьому дуже важливо ґрунтовно виявляти їх відповідність процесам становлення нового суспільства, їх адекватність розвитку економіки та економічної теорії у перспективі. Дотримання цих вимог має принципове значення. Наприклад, неокласична теорія висунула як предмет дослідження ефективне використання рідкісних і обмежених ресурсів. Це надзвичайно актуальна проблема для більшості країн, у тому числі і для України. Подолання залежності від поставки газу – одна із ключових проблем національної безпеки. Тому цілком слушно в одній із праць з економічної теорії (2008) саме ця проблема визначена як предмет пізнання. Інакше кажучи, з погляду не лише минулого, але й на сьогодні важко знайти більш актуальну проблему. Але з позицій майбутнього, тобто історичної перспективи, справа має дещо інший вигляд. Як вже зазначалося, інформаційне постіндустріальне суспільство породило якісно новий фактор виробництва – інформацію і знання, який долає обмеженість. Вони за своєю природою необмежені. До того ж, закономірність полягає в тому, що питома вага матеріального виробництва скорочується, а значить, скорочуватиметься споживання обмежених та рідкісних ресурсів і водночас зростатиме роль інформації і знань з розвитком нематеріального виробництва. Звідси випливає, що хоча ще тривалий час обмеженість і рідкісність ресурсів відіграватиме істотну роль, ця ознака економіки не матиме загального, універсального характеру і в майбутньому суспільстві, в історичній перспективі не може бути предметом економічної теорії.

Дещо інша справа з предметом класичної школи – національним багатством і шляхами його створення. Це загальна категорія, однаково важлива і для індустріального, і для постіндустріального суспільства. Вона визначає мету і результат суспільного відтворення. Виробництво валового внутрішнього продукту (ВВП) і в абсолютному вираженні, і у відносному (на душу населення) характеризує і рівень розвитку економіки, і рівень життя населення. Не менш важливою є й та обставина, що разом з розвитком економіки змінюється і структура ВВП, і його форма. В індустріальній економіці йому властива матеріальна форма. З переходом до нового суспільства пануючою формою національного багатства стає нематеріальна форма, тобто сукупність послуг. Все це є підставою для висновку, що такий предмет дослідження адекватний і нинішньому, і майбутньому суспільству. І все ж ця формула предмета є надто загальною. Для того, щоб збільшувати національне багатство, необхідно знати економічні закони, які управляють виробництвом і розподілом, механізм функціонування і розвитку економіки та шляхи його вдосконалення. Безпосередньо із національного багатства не можна вивести ні економічних законів, ні механізму їх дії та використання. Як відомо, вони породжуються системою виробничих відносин. Економічні закони виражають істотні причинно-наслідкові зв'язки у виробничих відносинах, а механізм їх дії і використання – це функціональна сторона виробничих відносин. Напевно, не можна назвати досконалою форму предмета, яка потребує співучасті другої важливої категорії, яка, до того ж, має на себе взяти, по суті, головне навантаження, а саме – обґрунтувати економічні закони та механізм їх дії і використання.

Цей аналіз свідчить, що виробничі відносини як предмет економічної теорії мають істотні переваги порівняно з іншими. Саме вони породжують економічні закони, визначають механізм функціонування і розвитку економіки, що й становить головне покликання економічної теорії. Але переваги виробничих відносин встановлені на основі порівняльного аналізу предметів дослідження провідних шкіл економічної теорії, які існували раніше. Постає питання: чи відповідають виробничі відносини як предмет пізнання майбутній економіці і суспільству? Це серйозна проблема. Адже в індустріальному суспільстві панує матеріальне виробництво і виробничі відносини як соціально-економічна сторона цього виробництва мають матеріальну природу. Виробничі відносини складаються щодо засобів виробництва і створюваного продукту.

У постіндустріальну епоху переважає нематеріальне виробництво, а значить, нематеріальні, інтелектуальні виробничі відносини. Як бачимо, відбуваються докорінні зміни у суспільно-економічному розвитку. Більш ніж два з половиною віки економічна теорія була дійсно економічною, адже досліджувала матеріальне виробництво і притаманні йому матеріальні виробничі відносини, економічні закони. Все це знайшло вияв у системі економічних категорій: матеріальний продукт (товар), продуктивна праця, тобто праця, що створює матеріальні блага, власність на засоби виробництва та економічні блага, капітал, який існував у грошах та засобах виробництва. Усі вони є елементом матеріального виробництва, матеріальних виробничих відносин і характеризували економіку індустріального суспільства.

У процесі становлення інформаційного постіндустріального суспільства утверджується як панівне нематеріальне виробництво з притаманною йому системою нематеріальних виробничих відносин. Постає питання: що таке нематеріальні виробничі відносини? Чи можуть вони виконувати функцію, яку виконували матеріальні виробничі відносини? Головним, системоутворюючим елементом виробничих відносин в індустріальному суспільстві є форми власності на засоби виробництва. Їхній матеріальний характер робить їх відчужуваними, що дає змогу незначній частині суспільства монополізувати засоби виробництва. Основна частина суспільства, позбавлена засобів виробництва, перетворюється у найману робочу силу, змушену її продавати власникам засобів виробництва. Інакше кажучи, в індустріальному суспільстві праця і засоби виробництва відокремлені, а виробничі відносини набувають форми відносин між капіталом і працею.

У новому суспільстві якісно новим фактором виробництва стають інформація і знання. Вони не лише нематеріальні, інтелектуальні за своєю природою. Вони є власністю людини, вони невідчужувані. Якщо людина передає свої знання, то вона їх не позбавляється. Нематеріальні виробничі відносини базуються на нематеріальній формі власності – власності на знання та інформацію, інтелектуальній власності. Носієм і власником знань є людина. Вона одночасно є володарем власного вміння і навичок використовувати знання у процесі виробництва. Все це зумовлює докорінну зміну становища людини у виробництві і суспільстві. Адже в людині органічно поєднуються власник основного фактора виробництва – знань та інформації, і володар вміння і навичок їх використовувати у процесі виробництва. Інакше

кажучи, в новому суспільстві праця і знання, тобто засоби виробництва, поєднуються. Все це дає підставу зробити висновок, що виробництво, матеріальне чи нематеріальне, існує завжди, тому і виробничі відносини, матеріальні чи нематеріальні, є сталим і ключовим елементом предмета економічної теорії.

Нематеріальним, інтелектуальним виробничим відносинам властива відповідна система понять, які виражають новий зміст і форму виробничих відносин: інтелектуальний продукт, інтелектуальна праця, інтелектуальна власність, людський капітал, інтелектуальний капітал, соціальний капітал та ін. Ці нові поняття виражають не лише нову природу інформаційного постіндустріального суспільства, але й передусім докорінну зміну становища людини у виробництві і суспільстві.

Матеріальні і нематеріальні, інтелектуальні виробничі відносини перебувають у глибокій взаємозалежності і взаємодії. Складність управління і регулювання цих відносин полягає в тому, що співвідношення між ними весь час змінюється. В процесі становлення нового суспільства переважають матеріальні відносини і вони відіграють провідну роль щодо нематеріальних відносин. В інформаційному постіндустріальному суспільстві разом з нематеріальним виробництвом панівними і ключовими стають нематеріальні, інтелектуальні виробничі відносини. Необхідно на кожному етапі реально відобразити співвідношення між матеріальними і нематеріальними виробничими відносинами та притаманними їм категоріями і процесами, розкрити їхню взаємодію та активний вплив на розвиток економіки. Досвід свідчить, що це не проста справа. Відомо, що Україна, хоча й знаходиться на індустріальній стадії, але, як з'ясувалося, запізнилася з науковою розробкою і законодавчим регулюванням відносин інтелектуальної власності, що негативно позначилося не лише на господарській практиці, але й на іміджі країни.

Перевага виробничих відносин як основоположного елемента предмета економічної теорії полягає і в тому, що вони тісно пов'язані з предметом інституційної теорії – інститутами, що збагачує методологію пізнання економіки, дає змогу конкретизувати її.

Як засвідчив досвід, виробничі відносини, які є соціально-економічним підґрунтям економічної системи, не можна відокремлювати від продуктивних сил і насамперед від технології, що не лише характеризує перехід науки і техніки на якісно новий рівень, але й визначає рівень розвитку економіки і людини. Саме технологія здатна розв'язати такі соціально-економічні проблеми, як енерго- і працезбереження, не лише охорона навколишнього середовища, але й його відновлення. Як зазначалося, технологія змінює становище людини у виробництві, перетворює її з безпосереднього виконавця виробничих операцій у наладника і контролера складних машин та їх системи, разом з системою освіти забезпечує суттєве зростання освітньо-кваліфікаційного рівня працівників, утворення якісно нової форми власності на знання, інтелектуальної власності, подолання розриву між працею і власністю на виробничі ресурси. Все це не лише докорінно змінює становище людини у виробництві і суспільстві, але й забезпечує новий, еволюційний характер суспільно-економічного розвитку. Отже, економічна теорія не може

бути осторонь науково-технологічного прогресу, робить його і об'єктом, і предметом дослідження.

Таким чином, предметом сучасної економічної теорії є виробничі відносини та інститути, матеріальні і нематеріальні, інтелектуальні, в їх взаємодії з науково-технологічним прогресом як головним фактором розвитку економіки, людини, виробничих відносин та надбудовою, передусім державою, яка здійснює економічне регулювання у поєднанні з ринковим механізмом. Переваги цього тлумачення предмета економічної теорії полягають у такому. По-перше, воно долає обмеженість сучасної її концепції, яка зводиться до ринкової економіки. Як відомо, товарна (ринкова) організація економіки існує при різних способах виробництва і її природа визначається тим із них, що переважає. В сучасних умовах поряд з ринковими відносинами та формами існують неринкові, а дія ринкового механізму доповнюється державним регулюванням економіки. Все це ускладнює і розширює предмет дослідження. По-друге реалізується новий, цивілізаційний світоглядний принцип, згідно з яким технологічні способи виробництва визначають суспільно-економічний прогрес, стадії цивілізації. Це не лише долає відрив економічної теорії від НТП, ключового фактора розвитку економіки і суспільства, але й робить його об'єктом дослідження економічної теорії. Як бачимо, ці зміни у предметі дослідження і розширюють, і ускладнюють, і збагачують його.

По-третє, виокремлення матеріальних і нематеріальних виробничих відносин, які в узагальненому вигляді характеризують індустріальне та постіндустріальне суспільства, забезпечує, з одного боку, єдність і спадкоємність не лише предмета економічної теорії (виробничі відносини), але й її змісту, з другого боку, вони характеризують докорінну відмінність цих економічних систем, що відображається як у протилежних, матеріальних та нематеріальних виробничих відносинах, так і в адекватних їм двох рядах категорій і понять – матеріальних та інтелектуальних. Все це урізноманітнює і збагачує як предмет дослідження, так і зміст економічної теорії як науки.

По-четверте, розкривається історична перспектива, сутнісні риси майбутнього суспільства. Якщо матеріальні виробничі відносини, притаманні індустріальному суспільству, базуються на привласненні засобів виробництва незначною частиною суспільства, що перетворює робочу силу основної маси населення у найману працю, у фактор виробництва, то нематеріальні, інтелектуальні виробничі відносини означають, що людина є носієм і власником знань і свого вміння використовувати ці знання у виробництві. Якщо вся історія економічного розвитку характеризувалася відокремленням праці від засобів виробництва, протистоянням праці і капіталу, то нове суспільство, його нематеріальні, інтелектуальні виробничі відносини органічно поєднують в одній особі власника засобів виробництва (знань та інформації) та своєї праці (вмінь і навичок їх використовувати у процесі виробництва). Замість протистояння праці і капіталу, класової боротьби утверджується суспільство рівноправних людей, які і володіють, і використовують виробничі ресурси в своїх інтересах. Утверджується суспільство, де праця і знання, капітал поєднуються в людині, а всебічний розвиток її розумових і фізичних здібностей є

запорукою накопичення інформації і знань, зростання науково-виробничого потенціалу країни в інтересах успішного економічного і соціального розвитку суспільства, поліпшення умов життєдіяльності людини.

Отже, таке трактування предмета економічної теорії не лише долає обмеженість сучасної її концепції, але й розкриває нові горизонти економічного світогляду, підносить її як науку на новий, вищий рівень пізнання та теоретичного узагальнення суспільно-економічного розвитку, прогресу людської цивілізації.

1.3. ПОНЯТТЯ ПАРАДИГМИ, ЇЇ МІСЦЕ І РОЛЬ В ІСТОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Зростання ролі науки у житті і розвитку суспільства зумовило формування специфічної галузі науки – наукознавства, яке вивчає закономірності розвитку науки, історичні етапи пізнання природи і суспільства. Для розв'язання цієї проблеми, крім описання історії науки, застосовується її моделювання. Виокремимо такі моделі. Це “кумулятивна” модель, яка ґрунтується на тому, що знання накопичуються із покоління в покоління, з минулих досягнень нічого не відкидається. Інакше кажучи, ця модель виходить з еволюційного накопичення знань і заперече якісні зміни.

Насправді розвиток економічної теорії – це не лише кількісне накопичення нових знань, а й періодичні глибокі якісні зміни, пов'язані зі створенням нових теорій, обґрунтуванням нових напрямів розвитку економічної теорії.

Фальсифікаційна модель базується на тому, що в історії триває безперервний процес висунення гіпотез, які перевіряються експериментально чи на досвіді і спростовуються. Але ж, як відомо, цим науковий пошук не завершується. Навпаки, створюються нові, досконаліші теорії, що власне й забезпечує розвиток науки. Важливим кроком у пізнанні історії економічної думки є модель наукових революцій американського вченого Т. Куна, яка реалізує принцип історизму в розвитку науки шляхом революційного переходу до нових, досконаліших науково-економічних теорій¹. Саме у цій моделі ключовим є поняття “парадигма”. “Нормальна наука, – пише Т. Кун, – це така діяльність наукового товариства, яка не виходить за межі визнаної ним парадигми... Розвиток науки відбувається шляхом зміни періодів “нормальної науки” революціями, що замінюють одну парадигму на іншу”. Варто відразу зауважити, що модель наукових революцій, яка вважалася популярною, все ж була піддана критиці, особливо за те, що визнавала наявність багатьох парадигм, частина яких збігається. Тому американський вчений І. Лакатош у 70-х роках ХХ ст. розробив нову модель – *модель конкуруючих програм дослідження*, яка поліпшує і удосконалює модель наукових революцій. Ключове поняття цієї моделі – “науково-дослідна програма”, а історія науки – це зміна програм. Як бачимо, поняття “науково-дослідна програма”, по суті, тотожне поняттю “парадигма”.

¹ Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун ; пер. с англ. – [2-е изд.]. – М., 1977. – С. 298.

Науково-дослідна програма, а тому і парадигма, на думку І. Лакатоша, складається з “жорсткого ядра”, “захисного поясу” і сукупності методологічних правил – “негативної евристики”, що окреслює небажані шляхи дослідження, та “позитивної евристики”, яка рекомендує найкращі шляхи дослідження. Отже, розвиток програми – це існування незмінного ядра при наявності “захисного поясу”, який захищає “жорстке ядро” від спростування, змінюється та вдосконалюється за правилами “позитивної евристики”. До того ж, І. Лакатош не лише розкриває внутрішні процеси розвитку програми, а й показує конкурентну боротьбу науково-дослідних програм на кожному етапі.

На нашу думку, поєднання моделі наукових революцій з моделлю конкуруючих програм дослідження є досить міцним теоретичним підґрунтям для розуміння історії економічної думки.

Розвиток економічної теорії – це складний процес. Його розуміння неможливе без усвідомлення діалектики Гегеля. Перехід на нову парадигму зовсім не означає повного заперечення попередньої. Конкретизуючи власне тлумачення логіки пізнання, Гегель наголошує на тому, що єдине, що потрібно для наукового прогресу і для зовсім простого розуміння, чого слід головним чином домагатися, – це пізнання логічного поняття про те, що негативне є так само і позитивне або, інакше кажучи, те, що суперечить собі, не переходить в нуль, в абстрактне ніщо, а по суті лише є запереченням власного особливого змісту..., тобто таке заперечення є визначене заперечення і тому результат отримує те, із чого воно випливає... Нове *поняття*, але вище, багатше, ніж попереднє, і є єдність його і його протилежності¹.

Це загальнометодологічне уявлення про діалектику пізнання увійшло в історію філософії як закон заперечення, тобто як закон саморуху сутнісних категорій науки та їхньої системи в цілому.

Згідно з цим законом розвиток є запереченням старого і виникненням та становленням нового. Але це не просте відкидання старого, однієї його сторони. Адже “негативне так само позитивне”, позитивне, у свою чергу, утримує в собі елементи чи риси негативного”. Тому двоїстість усіх систем і процесів робить розвиток, у тому числі й економічної теорії, складним процесом, коли народження нового супроводжується не лише відкиданням старого, а й отриманням із нього того, що пройшло випробування часом, практикою. Особливість переходу до нової парадигми в економічній теорії (на відміну, наприклад, від природничих наук) полягає і в тому, що в ній є не так глибоке пізнання об’єкта, як якісні зміни у його розвитку, тобто економіки; перехід її на вищий рівень розвитку, виникнення якісно нових рис і процесів зумовлюють нові теоретичні дослідження та узагальнення, що й виявляється у новій науковій системі – новій парадигмі. Поняття “парадигма” – це наукова система певних поглядів, ідей, думок. До речі, за змістом воно збігається з поняттям “ідеологія”, хоча останнє у нашому житті і деформоване, і дискредитоване.

Історія економічної думки – це історичні рівні домінування певних економічних парадигм, тобто науково обґрунтованих понять, логічно пов’язаних між со-

¹ Гегель Й. Наука логіки / Й. Гегель – М. : Мысль, 1970. – Т. 1. – С. 107–108.

бою, що утворюють цілісну концепцію – парадигму. Отже, парадигма – це не набір наукових концепцій, а цілісна система, яка забезпечує, за визначенням Гегеля, “внутрішній саморух її змісту”. Інакше кажучи, парадигма – це цілісна система, в якій логічно й послідовно розгортається предмет дослідження, тобто розкривається його зміст шляхом внутрішнього сутнісного саморуху.

Останніми роками здійснено спробу визначити конкретні елементи, що в сукупності утворюють парадигму. Так, на думку одного з вчених, до них належать: найзагальніші світоглядні принципи та ціннісні установки; зміст і характер взаємодії суб’єкта та об’єкта наукового пізнання; предмет пізнання і бачення власного історичного місця у системі знань та власної еволюції; теорії як цілісні системи поглядів та уявлень, адекватні реальним процесам, що вивчаються; спосіб мислення, метод дослідження¹. Як бачимо, це сукупність неоднозначних, дуже різних елементів, які, до того ж, можуть містити у собі інші складові. Наприклад, такий елемент, як теорія, цілісна система поглядів та уявлень, адекватна реальним процесам, значною мірою наповнює зміст поняття “парадигма”. Але вчений, крім цього, включає і такі елементи, як предмет і метод пізнання, зміст та характер взаємодії суб’єкта й об’єкта наукового пізнання, спосіб мислення тощо. Застосувати такий широкий набір вагомих елементів, на наш погляд, практично неможливо.

Згідно з другим підходом поняття “парадигма” тлумачиться за такими критеріями:

- система соціальних цінностей і цільових установок, які визначають соціальну спрямованість економічної парадигми;
- характер і структура виробництва матеріальних благ та послуг, а також їх розподіл, присвоєння і споживання, включаючи взаємодію власності, звичаїв, моралі і права;
- господарський механізм координації, регулювання та мотивації соціально-економічних процесів². Безперечно, цей підхід конкретніший. Він виходить з головних елементів економічної системи. Але, на жаль, економічних систем у повному розумінні було кілька, а парадигм значно більше.

В економічній науці поряд з певними теоріями й парадигмами існують метатеорії, метапарадигми. Це означає, що метатеорії чи метапарадигми є складнішими явищами, в яких можуть поєднуватися одна чи кілька парадигм. Причому таке поєднання не механічне, це синтез окремих парадигм. На жаль, не всі вчені надають особливого значення метатеоріям та метапарадигмам. Багато з них, по суті, не розрізняють, парадигма це чи метапарадигма, пишуть їх через кому.

На наш погляд, розрізнення цих понять має принципове значення. Відомо, що економічна теорія як наука виникла у стародавньому Китаї, Стародавній Греції та Римі. Але це було не цілісне вчення, а окремі, хоча і надзвичайно важливі, думки. Й. Шумпетер зауважує, що історія економічної думки розпочинається з письмових джерел національних теократій стародавнього світу. Однак ще конкретніше

¹ *Тарасевич В. М.* О предмете экономической теории / В. М. Тарасевич. – Днепропетровск, 1997. – С. 8.

² *Белоусов Р.* Новая парадигма экономической науки как отрицание отрицания / Р. Белоусов // Вопросы экономики. – 1993. – № 4. – С. 128.

розв'язують цю проблему ті дослідники, які вважають, що історія економічного аналізу розпочинається лише з греків. А становлення економічної теорії як самостійної науки відбулося у другій половині XVII–XVIII ст. Якщо до цього часу економічна наука існувала спільно з іншими науками (політикою, філософією, правом та ін.), то з XVIII ст. вона відокремлюється від інших наук і формується самостійно.

Першою формою становлення і розвитку економічної теорії є меркантилізм – започаткування епохи первісного нагромадження капіталу, переходу від простого до розвиненого приватнопідприємницького товарного виробництва. Цей період пов'язаний з відокремленням безпосередніх товаровиробників від засобів виробництва, зосередженням багатства у руках небагатьох людей, формуванням класів найманих робітників, пролетарів і буржуазії. Цілком логічно, за цих умов багатство у формі грошей (золота і срібла) було метою господарської і комерційної діяльності та предметом економічної науки, заради чого підпорядковувалося досягненню активного торговельного балансу шляхом експорту готових виробів, напівфабрикатів і заборони вивозу дешевої сировини, перевищення експорту над імпортом тощо.

Отже, сфера дослідження меркантилістів – це обіг; критерій багатства – гроші (золото і срібло); зовнішня політика – протекціонізм, підтримка і заохочення розвитку національної промисловості. І хоча меркантилізм іноді оцінюється не як особлива перша школа економічної теорії, а як емпірична система поглядів, тобто донауковий період, все ж не можна ігнорувати його. Це об'єктивно зумовлені погляди, яким властиві висока цілеспрямованість, раціоналізм, єдність принципів і підходів.

Таким чином, меркантилізм можна вважати першою парадигмою, тобто системою поглядів, заходів, спрямованих на досягнення певної мети.

Наступною школою економічної теорії є фізіократи, які першими довели, що джерелом суспільного багатства є виробництво матеріальних благ. Але їхні погляди були історично обмеженими. Вони вважали продуктивною галуззю лише землеробство, продуктивною працею – лише землеробську, продуктивним капіталом – лише капітал, вкладений у сільське господарство. Фізіократи критикували меркантилістське розуміння багатства, вони визначили, що “гроші – не багатство, якого люди потребують для задоволення власних потреб. Лише блага, необхідні для життя і для щорічного відтворення цих самих благ, є такими, до володіння якими необхідно прагнути”¹. З розуміння предмета дослідження випливала й практична рекомендація фізіократів щодо пріоритетного розвитку сільського господарства. Такий підхід відбивав історичну обмеженість фізіократів, зумовлену специфічним становищем економіки Франції, коли сільське господарство було панівною галуззю.

Головним науковим досягненням фізіократів є створення Ф. Кене “Економічної таблиці” (1758 р.), в якій вперше в історії аналізувався стан суспільного відтворення. Але при цьому не можна не помічати, що врешті-решт ця школа входить до системи класичної школи економічної теорії.

¹ Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ. – М., 1960. – С. 378.

Класична школа виникла приблизно у другій половині XVIII ст. Вона починається з Вільяма Петті в Англії та Бугаільбера у Франції і завершується Рікардо в Англії і Сісмонді у Франції. Згодом до класичної школи увійшли Дж. С. Мілль, а також Ж.-Б. Сей, Ф. Бастіа, Т. Мальтус, Н. Сеніор та інші економісти.

На відміну від меркантилістів представники класичної школи перемістили центр досліджень у сферу матеріального виробництва, вони розробили теорію трудової вартості і спиралися на неї, метод аналізу виробничих відносин, причинно-наслідкових зв'язків і залежностей економічних явищ і процесів, розкрили об'єктивні економічні закони.

Класична школа предметом дослідження визначила матеріальне багатство, яке створюється працею у матеріальному виробництві.

А. Сміт і Д. Рікардо подолали обмеження фізіократів, що зводили матеріальне виробництво до сфери сільського господарства, обґрунтували роль і значення економічної свободи як найважливішого фактора економічного розвитку, відповідність інтересів товаровиробника і суспільства. Адже, дбаючи про власні інтереси, товаровиробник задовольняє інтереси суспільні. Таким чином, діє категорія “невидимої руки”, тобто механізму саморегулювання ринкової економіки на підставі вільної конкуренції, при невтручанні держави в економічне життя. Водночас А. Сміт і Д. Рікардо обґрунтували роль держави у національній обороні, захисті правопорядку, забезпеченні громадян необхідними суспільними благами (освіта, охорона здоров'я, культура тощо).

Існування класичної школи економічної теорії зовсім не означало, що її представники мають однакові погляди. Навпаки, існували суперечності у підходах і трактуванні різних процесів і явищ між різними представниками.

Так, А. Сміт зосереджувався на дослідженні створення багатства народів, розкритті об'єктивних економічних законів, а Д. Рікардо і С. Сісмонді – на розподілі багатства та його законах. Ж.-Б. Сей і Д. Рікардо, розробляючи теорію реалізації, вважали неможливими загальні кризи надвиробництва у той час, як Т. Мальтус і С. Сісмонді відстоювали протилежні позиції. А. Сміт, наприклад, при всій суперечливості трактувань вартості спирався на теорію трудової вартості. Д. Рікардо свідомо виходив з понять цієї теорії при створенні власного економічного вчення. Водночас Ж.-Б. Сей дотримувався теорії продуктивності трьох факторів виробництва – землі, капіталу, праці і водночас розробляв теорію витрат виробництва, попиту та пропозиції.

Класичній теорії властивий плюралізм підходів і трактувань, адже власне економічна реальність багатоманітна, складна, суперечлива і мінлива. За цих умов окремі вчені відображають певну важливу сторону цієї реальності, але залишаються поза увагою інші сторони предмета. Тому лише плюралізм теорій і підходів дає змогу найкраще розкрити економічні системи та механізм їхнього функціонування, розвитку і трансформації. Таким чином, класична економічна теорія використовує надбання школи фізіократів, з певною відмінністю спирається на їхню теоретико-методологічну єдність, визнає такі теорії, як теорія реалізації, кризи надвиробництва, теорії факторів виробництва, витрат виробництва, попиту і

пропозиції, що збагачують класичну теорію. Було б безумовно неправильним віднести ці теорії до класичної парадигми, не розкриваючи особливостей підходів до розв'язання теоретичних проблем.

Англійська класична школа економічної теорії стала одним із джерел марксистської політичної економії, відома ще як пролетарська економічна теорія. Вона виходить з того, що економіці, економічним відносинам належить вирішальна роль у розвитку суспільства і держави, оскільки вони визначають економічний лад суспільства, його функціонування.

Завдяки розробці питань власності на засоби виробництва були розкриті соціально-економічна природа суспільного устрою, становище робітника, роль його праці у створенні доданої вартості, що привласнюється класом капіталістів. Людина, робітник виявляється відчуженим від суспільного багатства, створеного його руками і розумом. Теорія трудової вартості, розроблена класичною школою, набула подальшого розвитку і збагачення у марксистській економічній теорії, зокрема у вченні про двоїстий характер праці і продукту праці, про теорію додаткової вартості, середнього прибутку та ціни виробництва, теорію грошей, про перетворені форми додаткової вартості: прибуток, середній прибуток, земельна рента.

Марксистська економічна теорія, використавши як джерело класичну теорію, з позицій праці, пролетаріату розгорнула вчення у цілісну теорію. Все це є підставою вважати її парадигмою.

Класична школа спиралася на об'єктивні виробничі відносини і закони, але ж в економіці людина, суб'єкт відіграє вирішальну роль, отже, потрібний був і суб'єктивний підхід до розкриття економічних процесів і явищ. Класична школа створила теорію трудової вартості, яка відіграла і відіграє ключову роль в теорії і практиці. Але ж товар як клітинка ринкової економіки має не лише вартість, а й споживчу вартість, яка також мала бути задіяною в економічній теорії. Неокласична (її, точніше, слід було б назвати посткласична) теорія успадкувала від попередників такі важливі постулати, як саморегульованість ринкової економіки, ефективність цінової інформації, тотожність умов заощадження та інвестування тощо, і розвинула суб'єктивно-психологічні методи економічного аналізу, створила і широко використала теорію граничної корисності, перетворивши споживчу вартість на активний фактор економічної теорії та господарської практики.

На відміну від класичної школи, яка виходила з об'єктивного характеру економічного розвитку, глибоких причинно-наслідкових залежностей і об'єктивних економічних законів, неокласична школа спиралася на суб'єктивно-психологічний підхід при дослідженні економічних явищ і процесів, на вивчення свідомості суб'єкта господарювання, психології людини. Адаже в економіці при всій об'єктивності її розвитку діють люди з розумом, свідомістю і це є істотним чинником у дослідженні психології суб'єктів господарювання, впливу їхньої свідомості на суспільно-економічний процес. Саме цей підхід став головним методологічним принципом неокласиків. З його позиції вони досліджували індивідуальне господарство як типовий елемент ранньої капіталістичної економіки. Розкриваючи економічні закони та механізм їх

дії на прикладі окремого, ізольованого господарства, вони екстраполювали здобуті знання на все господарство як механічну суму господарств.

Психологія суб'єкта господарювання визначала його потреби, мотиви діяльності і економічну поведінку, а економічні закони трактувалися як наслідок взаємодії індивідуальних інтересів.

Відомо, що класична школа не приділяла споживчій вартості належної уваги. Вважалося, що вартість повністю інтегрує цей бік товару і що взагалі споживча вартість – категорія не економічна, а товарознавча. Історичний досвід свідчить, що надто звужене і навіть спрощене трактування споживчої вартості невиправдане.

У нових умовах розвитку масового виробництва, які склалися в останній третині XIX ст., для кращого задоволення потреб споживачів необхідно було враховувати потреби людини, домагатися підвищення якості продукції, заради цього йти на додаткові затрати праці, удосконалювати її, проектувати чи конструювати нові вироби, застосовувати нову техніку і технологію, організовувати працю і управління. Саме життя висувало споживчу вартість товарів на передній план, зробило корисність важливим фактором виробництва і реалізації товарів, задоволення потреб населення, визначення цінності товарів.

Ці потреби розвитку економіки у теорії реалізували австрійський економіст К. Менгер (1871) та англійський економіст У. Девонс (1863), розробивши основні постулати граничного аналізу, маржиналізму – граничної корисності благ. У першому випадку розглядаються об'єктивні відносини між людьми у процесі виробництва, а у другому – суб'єктивна оцінка благ, тобто ставлення людини до речей. Причому йдеться не про сукупність корисності речі, а про конкретну корисність остаточного результату того чи іншого блага.

Теорія граничної корисності (маржиналізм) стала саме тим “жорстким ядром”, яке визначило природу і сутність неокласичної теорії. Найвагоміший внесок у створення і розвиток цієї теорії зробили представники австрійської школи: К. Менгер, Ф. Візер та Є. Бем-Баверк. Головна праця К. Менгера – “Основи політичної економії”. Всупереч класикам, замість категорій “товар” і “вартість” маржиналісти ввели поняття “благо” і “цінність”, домінуючим фактором блага проголосили “споживчу вартість”, її “корисність”. Вони обґрунтували “обмеженість” і “рідкість” ресурсів, схему, яка показує спад потреб людини у різних предметах споживання, принцип спадної корисності, внаслідок чого цінність одного блага визначається найменшою корисністю, яка і є граничною, маржинальною. Австрійська школа не лише ввела фактор часу, а й класифікувала за цим показником товари.

На відміну від класичної школи маржиналісти доводили, що в оцінюванні блага слід виходити не з витрат суспільної праці, а з його корисності та рідкості. Вони відкрили універсальні закони граничної корисності і граничної продуктивності, визначили предмет економічної теорії – проблему раціонального розподілу і використання обмежених ресурсів. Як відомо, це визначення предмета “Економіксу” існує й нині.

Зростання масштабів виробництва і посилення ролі ринку зумовили розвиток такого розділу економічної теорії, як мікроекономіка. Без цього не можна забезпечити підвищення ефективності підприємства, підкорити і пристосувати виробництво

для задоволення індивідуальних потреб людини. Заслуга англійського економіста А. Маршалла полягає в тому, що він розробив проблеми мікроекономіки, визначив структуру цього розділу економічної теорії, принципи і категоріальний апарат. Він увів в економічну теорію поняття еластичності попиту на споживчі товари, виявив функціональні зв'язки між попитом і пропозицією товарів і факторів виробництва, розробив теорію цінності як мінового співвідношення виробника і споживача через механізм взаємозв'язку вартості та корисності. Ринкова ціна визначалася як рівновага функціональних залежностей попиту та пропозиції. А. Маршалл в економічні дослідження ввів фактор часу, розробив основи мікроекономічного аналізу. Це мало істотне значення для формування методології неокласичної теорії.

Вагомий внесок у розробку неокласичної теорії зробив Л. Вальрас. Він створив теорію загальної економічної рівноваги та її математичну інтерпретацію. Його модель загальної рівноваги відзначається широтою охоплення економічних процесів. І хоча чимало економістів вважають, що теорія економічної рівноваги досконала за математичною формою, але є досить обмеженою за змістом, що система Л. Вальраса має яскраво виражений статичний характер тощо, це не дає підстав для зменшення його внеску в економічну теорію. Тим більше, що теорія загальної рівноваги є продовженням тієї лінії економічної теорії, яка розробляє проблеми суспільного відтворення і представлена фізіократами Ф. Кене, К. Марксом та ін., і якщо ми високо оцінюємо "Економічну таблицю" Ф. Кене, теорію відтворення К. Маркса, то є всі підстави визнати гідним внесок Л. Вальраса, який розробив цю теорію на якісно новому рівні з використанням принципово нових засобів (математичних методів).

Отже, неокласична школа економічної теорії увібрала чимало надзвичайно важливих висновків класиків, збагатила теорію суб'єктивно-психологічними підходами та характеристиками багатьох процесів, розробила теорію маржиналізму, теорію мікроекономіки, теорію загальної економічної рівноваги. Вона відродилася спочатку у вигляді кейнсіансько-неокласичного синтезу, а далі стала підґрунтям для виникнення теорій монетаризму, теорій пропозиції, раціональних сподівань, неолібералізму тощо.

Глибока криза початку 30-х років ХХ ст. зумовила нагальну потребу у розвитку економічної теорії, здатної обґрунтувати висновки і пропозиції щодо виходу з кризового становища, забезпечення економічного зростання та підвищення ефективності економіки. Значною мірою відповіддю на потреби практики були роботи Дж. М. Кейнса. У праці "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей" (1936) він обґрунтовано розкритикував ідеалізацію механізму ринкового саморегулювання, довів необхідність активного державного втручання в економіку і запропонував інструменти регулювання.

Дж. Кейнс вважав, що досягнення цілковитої зайнятості можливе при наявності ефективного попиту. Зростання ж сукупного попиту гальмують два фактори: перший – психологія споживачів, яка полягає у тому, що схильність до споживання знижується, а схильність до збереження зростає; другий – зниження ефективності інвестиційного капіталу. З нагромадженням капіталу норма при-

бутку зменшується пропорційно закону спадної продуктивності капіталу. Тому для розширення ефективного попиту необхідно збільшувати інвестиції. Для визначення кількісної залежності між приростом інвестицій і приростом національного доходу Дж. М. Кейнс використав концепцію мультиплікатора, який показує, як коливання інвестицій, що становлять відносно невелику частку національного доходу, можуть викликати такі коливання сукупної зайнятості та доходу, які характеризуються значно більшою амплітудою. Збільшення інвестицій досягається шляхом зниження ставки відсотка на кредити та збільшення державних витрат на закупівлю товарів і послуг, а також державного інвестування. Важливу роль у цій справі відіграє підвищення ефективності капіталовкладень. Для досягнення цього, на думку Дж. Кейнса, необхідно сповна використовувати грошово-кредитну і особливо бюджетну політику.

Отже, Дж. Кейнс розкрив залежність між національним доходом, споживанням, збереженням, інвестиціями, сукупним попитом, сукупною пропозицією. Він розробив методи макроекономічного аналізу, його робота сприяла становленню макроекономіки як складової економічної теорії. Дж. Кейнс відкинув закон Ж.-Б. Сея, згідно з яким пропозиція автоматично породжує попит. Тим самим він спростував догми неокласичної економічної теорії про можливість повного і раціонального використання ресурсів без допомоги держави. Він не лише висунув на перший план сукупний попит, а й довів, що не рівновага при цілковитій зайнятості, а навпаки, рівновага при наявності безробіття є загальним правилом. А щоб досягти повної зайнятості, необхідні не лише ринкові важелі, а й участь держави, проведення нею особливої політики. Вона має включати три види нееластичностей: негнучкість ставок заробітної плати і уповільнена реакція цін на зміни попиту та пропозиції, "ліквідна пастка", тобто коли в умовах глибокої депресії збільшення кількості грошей в обігу не спричиняє зниження норми відсотка, та нееластичність інвестиційного попиту залежно від норми відсотка. При відсутності будь-якої із цих трьох нееластичностей модель Дж. Кейнса має автоматичну тенденцію до рівноваги з повною зайнятістю. Якщо ж в модель вводиться хоча б одне з зазначених допущень, вона відтворюватиме рівновагу з безробіттям.

Якщо у класичній теорії вважалося, що рівновага можлива при повній зайнятості, то Дж. Кейнс обґрунтував можливість рівноваги при безробітті, тобто неповній зайнятості, отже, обґрунтував новий механізм функціонування і розвитку ринкової економіки, який поєднує ринкове саморегулювання з державним регулюванням економіки.

Нові підходи і рішення Дж. Кейнса були настільки значними, що отримали назву "кейнсіанської революції", а сам Кейнс приєднався до плеяди найвидатніших економістів з їхніми працями: "Багатство народів" А. Сміта і "Капітал" К. Маркса.

Гострі дискусії, які викликала книга Дж. Кейнса "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей", сприяли розвитку і зміні її положень та утворенню такої теоретичної системи, як "кейнсіансько-неокласичний синтез". Сутність цієї системи полягає в тому, що її підґрунтям є макроекономічні поведінкові функції згідно з неокласичним принципом максимізації корисності окремих індивідів і від-

мова від кейнсіанського припущення про цілковиту негнучкість цін та визнання неокласичної передумови про їхню гнучкість. Останнє пов'язано з введенням у кейнсіанську модель так званого ефекту Пігу, тобто реальних касових залишків; припущення про нейтральність грошей і рівновагу в умовах повної зайнятості; і, нарешті, використання закону Вальраса, який пов'язує ринки грошей, облігацій, товарів і робочої сили та застосовується переважно для дослідження рівноваги з повною зайнятістю. Кейнсіансько-неокласичний синтез став загально визнаною панівною економічною теорією.

У другій половині 60-х років ХХ ст. відбувся новий злам в історії кейнсіанства. Чимало послідовників Дж. Кейнса гостро критикували кейнсіансько-неокласичний синтез, розділивши теорію Дж. Кейнса, тобто “класичне кейнсіанство”, і розвиваючи новий напрям – посткейнсіанство. Вони розкритикували неокласичні методи досягнення повної зайнятості, боротьби проти інфляції, які, мовляв, створили кейнсіанську модель, через що вона втратила дієвість, і вважали, що “безвідповідальними тлумаченнями” теорії Дж. Кейнса вони завдали величезної шкоди економічному розвитку, політичній системі, прогресу і стабільності.

Дискусіям між економістами поклала край практика. Економічна криза 1974–1975 рр., найглибша після “великої депресії” 30-х років ХХ ст., зумовила і кризу кейнсіанства та заснованої на ньому економічної політики. Життя вимагало зменшення втручання держави в економіку і підвищення ролі ринку, ринкового механізму у розвитку економіки. Вразливість кейнсіанської теорії була спричинена й тим, що вона недооцінювала роль грошей, змін грошової маси, грошово-кредитної політики у регулюванні економіки.

У цій ситуації зростає роль монетаристської теорії, теорії пропозиції, раціональних сподівань, неолібералізму – екологічно спрямованого соціального ринкового господарства. Інакше кажучи, відбувається “неокласичне відродження”. Якщо Дж. Кейнс та його послідовники обґрунтовували поєднання ринку зі збільшенням державного втручання в економіку, то монетаристи обстоювали обмеження втручання держави в економіку і найширше використання ринку, ринкового механізму.

Монетаристи певною мірою долають окремі постулати кейнсіанської теорії і політики. Вони критикують активне втручання держави в економіку, яке у кейнсіанців, на їхній погляд, надмірне, вважають провідним ринковий механізм, втручання ж держави має підпорядкований характер.

Монетаризм – це, по суті, синтез наукових шкіл і теорій, зокрема маржиналізму, кількісної теорії грошей тощо. Інакше кажучи, монетаризм – це науковий напрям, який надає особливого значення ролі грошей, кредитно-грошової політики у регулюванні економіки. Монетаристи вважають, що зміни у кредитно-грошовій політиці справляють вирішальний вплив на господарську кон'юнктуру. Саме регулюючий вплив змін грошового обігу на відтворювальні процеси використовується в економічній політиці США та інших країн у 80–90-х роках ХХ ст. Отже, монетаризм – це не випадкове явище, а необхідний продукт розвитку економіки та економічної теорії. Його підґрунтям є традиційна кількісна теорія грошей, витоки якої походять з кінця ХVІІ ст. “Те, що ми звикли називати кількісною теорією

грошей, тепер називається монетаризмом”, – зауважує основоположник цієї теорії М. Фрідмен. Вона виходить з того, що ціни товарів і вартість грошей встановлюються на ринку, а рівень товарних цін буде тим вищий, чим більша кількість грошей в обігу, нижча їхня купівельна спроможність.

Монетаристи гостро критикують активне втручання держави в економіку, хоча й не заперечують його. Вони відстоюють приватне підприємництво та ринок як двигун економічного розвитку. Монетаристи реабілітували закон Ж.-Б. Сея і замість сукупного попиту, на що орієнтується кейнсіанство, перевагу віддали пропозиції, вважаючи хибним постулат кейнсіанства про постійну швидкість обігу грошей, і обґрунтували політику регулювання обігу грошової маси як головного інструменту управління економікою. Через регулювання грошової маси в обігу можна впливати на економічне зростання і ефективність економіки. Це, безперечно, відкриття, яке сьогодні відіграє вагомий роль і в економічній теорії, і в економічній політиці.

Регулювання грошової маси є засобом управління економікою. М. Фрідмен та його прибічники виходять з того, що розширене відтворення у довгостроковому періоді відбувається з приростом грошової маси в обігу. Ще на початку 70-х років ХХ ст. він виступив за законодавче регулювання грошової маси державою. Підвищуючи її щороку на кілька відсотків, держава стимулює економічне зростання.

Монетаризм пов'язаний не лише з грошовим обігом та його регулюванням. Його послідовники відверто захищають ринок, приватне підприємництво, інтереси підприємців в отриманні максимального прибутку, рішуче виступають за згорання соціальних програм, припинення виплати державних пенсій тощо.

Обстоюючи свободу вибору, вони водночас заперечують насправді вільний вибір. Монетаризм відіграв і відіграє важливу роль у розвитку ринкової економіки та управлінні нею.

Інституціоналізм – це складне утворення як за напрямками досліджень, так і за досягненнями у пізнанні економіки і суспільства. Між її складовими відмінності настільки великі, що вони, по суті, не вкладаються у прийняті уявлення про школу чи напрям економічної теорії. Все це породжує досить різні тлумачення інституціоналізму як у цілому, так і його складових. Одні вчені розглядають інституціоналізм як щось єдине, інші ведуть мову про “інституціональні напрямки в сучасній економічній теорії”¹. В одних роботах йдеться про одну школу – інституціональну, в других – про дві (традиційну або класичну і неоінституціональну)², в третіх – про три (старий американський інституціоналізм, новий і неоінституціоналізм)³. Варто зауважити, що робляться спроби виокремити ще один напрям – інституційно-еволюційний, але це викликає заперечення, що “еволюційний підхід властивий

¹ *Московський О. І.* Інституціональні напрями в сучасній економічній теорії / О. І. Московський // Економічна теорія. – 2004. – № 2. – С. 33.

² Там само.

³ *Гайдай Т. В.* Вплив сучасної інституційної теорії на розвиток економічної науки / Т. В. Гайдай // Економічна теорія. – 2004. – № 2. – С. 92.

як соціально орієнтованому, так і неоінституціоналізму”¹. Тому говорити про інституційно-еволюційний напрям як самостійний, напевно, не можна.

Однак за цими відмінностями бачимо, що сучасний інституціоналізм представлений двома головними напрямками: це сучасний інституціоналізм класичного напрямку, тобто новий інституціоналізм, і сучасний інституціоналізм неокласичного напрямку, тобто неоінституціоналізм. Запропоновані назви напрямів, на нашу думку, мають наукове значення, вони характеризують їхні методологічні основи і місце в економічній теорії.

Методологічним підґрунтям класичного інституціоналізму є:

- по-перше, розширення меж пізнавального процесу економічної теорії за рахунок залучення неекономічних дисциплін – права, соціології, історії, психології та інших суспільних наук. Саме такий, міждисциплінарний підхід забезпечив вихід за межі економіки, розширення поля для розкриття взаємозв’язків і взаємозалежностей, масштабів теоретичних узагальнень;
- по-друге, розгляд економіки і суспільства не в статичності, а в динаміці, принцип еволюції, історизму, що визначає потребу розкриття рушійних сил і факторів розвитку, виявлення головних тенденцій еволюції економічної і суспільної системи;
- по-третє, замість методологічного індивідуалізму, тобто аналізу поведінки індивіда, перехід на принципи методологічного холізму, за яким у центрі аналізу виявляються не індивіди, а інститути, не окремі інститути, а їх система;
- по-четверте, необхідність соціального контролю над економікою, активна економічна і соціальна роль держави, яка забезпечує розробку, законодавче схвалення і дію формальних інститутів, збалансування їх з неформальними, формування і регулювання конкурентного середовища. Як бачимо, інституціоналізм класичного напрямку за своїми методологічними підходами тісно пов’язаний з класичною політичною економією, економічною теорією марксизму, кейнсіанством та філософією прагматизму.

Цьому напрямку властиве дослідження виробництва, капіталу, науки, технології, форм організації виробництва і ролі держави в економіці і суспільстві. До того ж, соціально-економічні процеси розглядаються не в статичності, а в розвитку, динаміці, що зумовлює спрямованість цієї методології в майбутнє, пізнання економічної системи у русі, у процесі переходу від нижчих до вищих, більш досконалих форм.

Разом з тим зауважимо, що питання про роль еволюційної теорії значно складніше, ніж іноді уявляється. Аналіз свідчить, що назва і зміст економічної теорії визначаються або предметом чи об’єктом дослідження (інституціоналізм, монетаризм), або методологією, на якій вона базується. Ядром класичної теорії є теорія трудової вартості, а неокласичної – граничної корисності. Еволюційна теорія означає більш високий ступінь у розвитку економічної науки, коли і теорія, і методологія забезпечують дослідження економіки не в статичності, а в розвитку, динаміці.

¹ Гайдай Т. В. Вплив сучасної інституційної теорії на розвиток економічної науки / Т. В. Гайдай // Економічна теорія. – 2004. – № 2. – С. 100.

Тому вона передбачає і нові методологічні підходи, і розширення об'єкта дослідження. На нашу думку, інституціональна теорія класичного напрямку досягла нових вершин у пізнанні, створивши теорію інформаційної постіндустріальної стадії цивілізації, завдяки тому, що реалізувала методологію і теорію еволюціонізму.

Щодо неоінституціоналізму, то його методологічним підґрунтям є неокласична теорія. Як і для неокласиків, так і для неоінституціоналістів фундаментальними поняттями є не виробництво, не капітал чи технології, а обмін, ринок як універсальна форма життєдіяльності. Саме це становить безпосередній предмет дослідження. Як і для неокласичної школи, для їхньої методології характерний розгляд проблем з позицій методологічного індивідуалізму, не в динаміці, а в статичності. Все це стало підставою для висновку У. Самюелса: неоінституціоналісти визнають “виключною неокласичну теорію ... як економічну науку і виключають можливість будь-яких інших підходів, крім неокласичних, у науковому економічному аналізі”¹.

Нерозривний зв'язок методологічних і філософських засад неокласичної та неоінституціональної теорій визнаний у вітчизняній науці.

“Неоінституціоналізм, – пише один з вчених, – за ідейно-теоретичними джерелами і методологічними ознаками є ... близьким до неокласичної ортодоксальної теорії ... [він] зберігає провідні елементи парадигми неокласики”². Інший автор бачить у неоінституціоналізмі “синтез неокласики та неоінституціоналізму”³, неокласичної методології з інституційним тлумаченням предмета дослідження. Згідно з цим у центрі уваги неоінституціоналістів – права власності, трансакції та трансакційні витрати, контрактні угоди, які тлумачаться з позицій обміну, максимізації корисності. Вони абстрагуються від таких конкретних факторів виробництва, як знаряддя праці, технологія, наука, ресурси виробництва, що позбавляє їх широкого підходу до розвитку виробництва, економіки, визначення логіки і характеру його розвитку.

Разом з тим, фахівці стверджують, що неоінституціоналісти, сприйнявши головні методологічні принципи неокласики, доповнили їх своєю спеціальною методологією і термінологією, специфічним понятійним апаратом. Це – інституції і організації, трансакції і трансакційні витрати, права власності, обмежена раціональність і опортуністична поведінка, основні контракти і специфічні активи, інституційна зміна тощо. Причому ця система категорій не дублює існуючі у класичній ортодоксії поняття, а відображає нові, недосліджені або недостатньо досліджені економічні явища і процеси. Теоретико-методологічні підходи неоінституціоналізму збагачуються такими розробками, як правовий детермінізм, контрактний підхід, теорія фірми (організації), правила і форма поведінки, що регулюють відносини у публічній і приватній сферах і втілені у теоріях суспільного вибору і прав власності. Все це збагатило теоретико-методологічний арсенал нео-

¹ *Sumuels W. J. Institutional Economics after One Century / W. J. Sumuels // Journal of Economic Issues. – 2000. – Vol. XXXIV. – № 2. – P. 306.*

² *Гайдай Т. В. Вплив сучасної інституційної теорії на розвиток економічної науки / Т. В. Гайдай // Економічна теорія. – 2004. – № 2. – С.100.*

³ Там само.

інституціоналізму і дало змогу значно просунути шляхом теоретичного пояснення нових явищ і процесів, розвитку і вдосконалення інституційної економіки. Саме це сприяло відзнаці досягнень представників неоінституціоналізму Нобелівськими преміями.

Отже, ці два напрями інституційної теорії ґрунтуються на двох методологічних основах – класичної і неокласичної школи, але їх об'єднує предмет дослідження – інститути. Це дає змогу при істотних методологічних відмінностях тлумачити їх як два напрями інституційної теорії. Водночас при спільності предмета дослідження їхні методологічні відмінності настільки великі, що це дає підставу один напрям характеризувати як інституційну теорію класичного напрямку, а другий – як інституційну теорію неокласичного напрямку. Відразу зауважимо, що це нове і цікаве явище в історії економічної науки. До цього часу було відомо, що кожна школа економічної теорії має своє методологічне “ядро”. Для класичної школи це була трудова теорія вартості, для неокласичної – теорія граничної корисності. Саме вони визначали парадигмальний характер цих шкіл. Інакше – з інституціональною теорією, коли один напрям за своєю методологією становить єдність з класичною школою, а другий – з неокласичною. Це дало підставу О. Нестеренко зробити висновок, що “ортодоксальна неокласична теорія та неоінституціоналізм становлять єдину, хоч і модифіковану останнім, наукову парадигму”¹.

Інституціоналізм класичного напрямку, представлений такими відомими вченими, як Д. Белл, Дж. Гелбрейт, У. Ростоу, О. Тоффлер, Г. Мюрдаль, та іншими, критично поставився до неокласичної теорії і практики ринкового господарювання, розкрив структуру науково-технічного прогресу, виявив і обґрунтував ключову роль технології, технологічних способів виробництва у розвитку суспільства і застосував його до історії цивілізації. На відміну від формаційної системи, яка характеризувала історію людства як систему формацій, вчені обґрунтували, що історія людської цивілізації являє собою єдність доіндустріального, індустріального та постіндустріального суспільства. Розкриття майбутньої постіндустріальної стадії, її головних рис є неоціненним внеском у скарбницю людського знання. Їхні теорії створили підґрунтя формування нової, постіндустріальної парадигми економічної теорії.

Детальне вивчення історії економічної науки дає змогу зробити такі висновки: меркантилізм, фізіократія, класична і неокласична теорія, марксистська економічна теорія, кейнсіанство, монетаризм, інституціоналізм класичного напрямку, вирізняються системністю, їхнє місце визначене в історії економічної думки, їхня роль – в економічній політиці, і це дає підстави характеризувати їх як наукові парадигми. Разом з тим за своїм змістом парадигми істотно відрізняються. Набагато складнішими за змістом і структурою є класична і неокласична теорії. Вони включають у себе низку часткових економічних теорій і найбільше відповідають науковому уявленню про парадигму. Адже вони в своїй основі мають “жорстке ядро”. Теорія трудової вартості як ядро класичної теорії відіграє роль системо-

¹ Гайдай Т. В. Вплив сучасної інституційної теорії на розвиток економічної науки / Т. В. Гайдай // Економічна теорія. – 2004. – № 2. – С. 93.

утворюючого фактора, який визначає природу всього цілого. Таку ж роль відіграє теорія граничної корисності щодо неокласичної школи.

Отже, наявність “жорстких ядер” у класичній і неокласичній науково-економічних системах визначає те головне та істотне, що визначає і природу, і характер цих напрямів науки.

Принциповою відмінністю суспільних наук є те, що суперечності виникають не лише внаслідок дедалі глибшого пізнання предмета, що вивчається, але насамперед на основі якісної зміни власне об’єкта дослідження – суспільства, його форм і структур, умов життєдіяльності. Істотні зміни у розвитку суспільства вступають у протиріччя з досягнутим рівнем його пізнання і тлумачення, оскільки це набуває ознаки історичної обмеженості рівня знань. Адже вони відтворюють досвід минулого і недостатньо або й зовсім не враховують нового, а тим більше провідні тенденції у розвитку людської цивілізації. Інакше кажучи, перехід на нову парадигму – це не лише розробка нової системи ідей та уявлень, але і формування якісно нового типу мислення, глибоке оновлення методології і понятійного апарату науки.

Перехід від індустріальної до інформаційної постіндустріальної стадії суспільно-економічного прогресу – це не просто перехід від одного способу виробництва до нового, вищого рівня, від однієї формації до нової, вищої, це стрибок у розвитку суспільства, перехід на якісно нову стадію цивілізаційного прогресу. Це означає, що розпочався період глибоких якісних змін у системі виробництва, що зумовлюється становленням нового технологічного способу виробництва, пов’язаного з глибокими змінами у характері праці, всіх сферах життєдіяльності. Інформаційно-комунікаційні технології істотно змінюють місце і роль людини у виробництві і суспільстві. Місце людини економічної займає людина творча, що пов’язано з глибокими змінами структури суспільства, рушійних мотивів життєдіяльності. Творча праця людини є вищою формою людської активності, за якої вона стає внутрішньою потребою людини. З переходом до панування нематеріального виробництва стають переважаючими нематеріальні потреби, інтереси, нематеріальна мотивація. У новому суспільстві утверджується інтелектуальне багатство, багатство людської особистості, багатство знань, інформації. Всі ці глибокі зміни об’єкта дослідження потребують нової системи знань, які мають відображати своєрідність об’єкта пізнання.

Звідси випливає, що конкретні наукові парадигми (класична, неокласична, кейнсіанська та ін.) є формами прояву глобальної, або метапарадигми, яка виражає сутнісні риси індустріальної економіки і суспільства. Отже, економіка на індустріальній стадії – це дуже складна система, яку виражає система наукових шкіл і напрямів розвитку економічної теорії. Інакше кажучи, глобальна, стадіальна парадигма формується на основі всіх напрямів пізнання економіки, тобто на основі різних відносно часткових парадигм.

Особливість сучасного розвитку економічної теорії як науки полягає в тому, що відбувається поступове накопичення знань, властивих інформаційній постіндустріальній епосі. Цей процес повною мірою проявляється в розвинених країнах,

де відбуваються становлення і розвиток нової інформаційної, знанневої економіки. Вже сьогодні увійшли в науковий обіг поняття: панування нематеріального виробництва, інтелектуальний продукт, інтелектуальна праця, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал і багато інших.

Україна знаходиться на індустріальній стадії, причому глибока і тривала криза відкинула її від вершин індустріалізму. Незважаючи на це, надбання постіндустріального суспільства поширюються і в Україні (комп'ютеризація, використання інформаційних технологій, Інтернету, мобільного зв'язку тощо). На жаль, Україна у здійсненні цих процесів значно відстає навіть від своїх сусідів по числу комп'ютерів, використанню інформаційних технологій, Інтернету та ін. Але і за цих умов у життя і практику дедалі більше входять поняття, породжені новою економікою і суспільством. Це визначає структуру курсу економічної теорії, коли категорії і поняття індустріального суспільства органічно поєднуються з відповідними поняттями інформаційного постіндустріального суспільства.

1.4. ХАРАКТЕР ПЕРЕХОДУ НА ПАРАДИГМУ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Перехід від індустріальної до постіндустріальної стадії цивілізаційного прогресу зумовив гостре питання не лише про перехід економічної теорії на нову парадигму, але й про характер цього процесу. Аналіз свідчить, що обов'язковою у цьому процесі є криза економічної теорії. В економічній літературі це цілком логічне явище тлумачиться неоднозначно. Окремі вчені вважають, що в історичній еволюції економічної теорії зміна дослідницьких парадигм і наукова критика, яка готує цю зміну, не сприймаються як "провал", "криза", "революція" тощо, це "природне життя науки"¹. Аргументацію власної позиції автор будує на тому, що в науці існують гносеологічні причини так званих криз, оскільки економічна теорія не може описувати реальність у всіх подробицях і точно їй відповідати. До того ж, економіка дуже рухлива, весь час змінюється, розвивається, тому періодично виникає невідповідність між теоретичними узагальненнями і тими змінами, які відбулися. Але, як зауважує вчений, ступінь невідповідності теорії і реальності може бути різним². Одна справа, коли невідповідність має місце в межах певної парадигми. За цих умов розвиток економіки неминуче зумовлює невідповідність теоретичних узагальнень, зроблених раніше, за інших умов – нові реалії, що потребує нових висновків і узагальнень, які б враховували нові зміни. Це, на нашу думку, природний, об'єктивний процес розвитку економічної теорії. Але навіть у межах індустріальної системи, окрім цих процесів, відбувалися зміни парадигми. На відміну від класичної економічної теорії, основою якої була теорія трудової вартості, виникла й набула значного розвитку неокласична теорія, яка базувалася на мар-

¹ Гайдай Т. В. Вплив сучасної інституційної теорії на розвиток економічної науки / Т. В. Гайдай // Економічна теорія. – 2004. – № 2. – С. 29.

² Там само. – С. 22.

жиналізмі, граничній корисності. Цю суттєву відмінність можна пояснити, виходячи із ступеня невідповідності теорії реаліям життя? Не можна. Адже в середині ХІХ ст. панувала класична школа, її теорія трудової вартості дістала загальне визнання. І ось в цих умовах на противагу їй виникає і швидко поширюється маржиналізм, неокласика. Між ними триває гостра боротьба, використовується нищівна критика. Лише час переконливо довів, що новий напрям має великий творчий потенціал, становить нову парадигму у розвитку економічної теорії. Витоки цих процесів теж знаходяться у гносеології, яка свідчить про те, що предмет дослідження економічної теорії багатогранний і обидва напрями – класичний і неокласичний – не мають монополії на істину. Натомість важливо зрозуміти, що пояснити ці процеси з позиції лише еволюції неможливо. Це був “стрибок” економічної теорії у нову якість, перехід її на новий рівень розвитку, що само по собі має революційний характер.

Показово те, що вчений, який заперечує “кризи” і “революції” у розвитку економічної теорії, вживає термін “кейнсіанська революція”. Проте спочатку він використовує “частину теорії Кейнса”, аби довести, що це теж є наслідком невідповідності “старої версії новим обставинам, які змінилися”. Так, ця суперечність мала місце, але вона, на нашу думку, не вичерпує суті справи. Насправді Дж. Кейнс розкрив невідповідність постулатів класичної теорії економічному суспільству, в якому він жив і творив, і, що важливіше, протиставив класиці “власну теорію, яка здійснила революцію у мисленні економістів”¹. Якщо півтора століття економічна теорія твердо стояла на позиції, що економіка саморегулюється ринком, ринковим механізмом, то у нових умовах Кейнс не лише довів необхідність доповнення ринку державним регулюванням, але й розкрив механізм такого регулювання за допомогою стимулювання сукупного попиту, використання відсотка і грошей. Кейнсіанство було впродовж багатьох років дієвим засобом боротьби з економічним спадом, інфляцією, воно забезпечило потужне економічне піднесення у повоєнний період. Постає питання: чи можна вважати кейнсіанську теорію наслідком простого еволюційного розвитку? Звісно, ні, оскільки це теж перехід економічної теорії на якісно новий рівень. І не дарма багато дослідників надають цій події парадигмального значення. Отже, якщо всередині індустріальної парадигми економічної теорії ми бачимо не лише просте кількісне накопичення знань, непростий еволюційний розвиток економічної теорії, але й значні якісні зміни парадигмального характеру, то тим більше це стосується таких глобальних зрушень, як перехід людства на постіндустріальну стадію цивілізаційного прогресу. Тому мають рацію вчені, які стверджують: “Настання епохи панування інформаційних технологій, які йдуть на зміну індустріальним, неминуче відкидає не лише окремі висновки, але й власне основи сучасної економічної теорії, найважливіші методологічні передумови, на яких вона побудована... Тому криза сучасної економічної науки є передусім кризою панівної нині індустріальної парадигми, пристосованої до адекватного відображення суспіль-

¹ Рудакова І. Основное течение экономической теории: потенциал и научная критика / И. Рудакова // Вопросы экономики. – 2005. – № 9. – С. 22.

ного ладу виробництва, заснованого на безроздільному пануванні індустріальних технологій”¹.

Це, на нашу думку, переконливо свідчить про те, що не можна зображувати розвиток економічної теорії як простий еволюційний потік. Навпаки, періоди еволюційного накопичення знань неминуче ведуть до глибоких якісних зрушень, які забезпечують перехід економічної теорії на нові, вищі рівні пізнання цивілізаційного прогресу. Поняття “криза” і “революція” в історії економічної науки є об’єктивно необхідними для характеристики форм і тенденцій її розвитку.

Для цього важливо розкрити зміст цих понять. Щодо поняття “криза”, то, як бачимо, вона полягає у невідповідності “старих” знань новим умовам розвитку економіки, а глибина кризи визначається ступенем невідповідності наявної теорії реаліям життя. Проте це один бік справи. Адже кризові явища можуть зумовлюватися власне розвитком економічної науки, коли нові наукові результати збагачують теорію й методологію науки і заперечують існуючі уявлення, показують їхню спрощеність і обмеженість. Взаємодія цих процесів визначає кризу економічної теорії.

Набагато складніше поняття “революція в економічній теорії”. На превеликий жаль, нерідко кризу економічної теорії трактують як крах тих чи інших її напрямів, їхню наукову неспроможність, банкрутство тощо. Звідси робиться висновок про необхідність їх подолання, рішучого викоренення. Насправді це не відповідає реальним процесам розвитку економічної теорії, оскільки вони відбуваються згідно із законом діалектики заперечення заперечення. Цей закон відображає об’єктивний, природно-історичний розвиток, коли заперечується старе, віджиле і зберігається те, що необхідне для подальшого розвитку, утверджується нове. Це означає, що у новому зберігається старе, але не механічно перенесене, а в перетвореній формі, або, як кажуть, у “знятому” вигляді. Цей закон не лише розкриває діалектичну взаємодію старого й нового, її суперечливий характер і спосіб чи метод розв’язання суперечностей. Він розкриває механізм розвитку економічної теорії, спадкоємність і поступовість у цьому процесі. Діалектичний закон заперечення заперечення протилежний метафізичному, коли старе відкидається повністю, без збереження корисного, позитивного, без зв’язку того, що було, що існувало, з тим, що є, що зараз існує. Інакше кажучи, метафізичне заперечення, яке має місце у розвитку економічної теорії, по суті робить неможливим подальший розвиток, відкидає спадкоємність, а тому накопичення знань, розвиток науки.

Отже, закон діалектики, діалектичної логіки заперечення заперечення розкриває сутність революції в економічній теорії, її переходу на нову парадигму. З цих методологічних позицій стає зрозумілим, що неокласична економічна теорія як вагоме надбання цивілізації містить такі теоретико-методологічні підходи, які не лише є істотними досягненнями сучасності, але й мають теоретичне і практичне значення для майбутнього, постіндустріального суспільства. Так, для неокласичної економічної теорії головним предметом досліджень є людина, яка за принципом раціональності через ринок здійснює ефективний розподіл обмежених ресурсів і забезпечує їх ефективне використання для досягнення власних цілей. На

¹ Обучение рынка / под ред. С. Глазьева. – М. : Экономика, 2004. – С. 25–26.

відміну від класичної школи, яка ставила за мету виробництво суспільного багатства як джерела задоволення суспільних потреб, неокласична школа звернулася до людини, праця якої є джерелом суспільного багатства. Оскільки людина була суб'єктом ринку, то неокласики приділяли особливу увагу її поведінці: від мотивації до праці і економічної діяльності у широкому розумінні до оцінки результатів діяльності, економічного вибору при обмінах, прийняття багатоманітних коротко- і довгострокових рішень. Якщо класична школа приділяла головну увагу об'єктивним факторам життєдіяльності людини, то неокласики зосередили увагу на суб'єктивній стороні поведінки людей, тих факторах, які активно впливають на неї та активізують її (стимули, ціни, доходи, ризики, переваги та очікування тощо). Аналізуючи поведінку людей, неокласики розкривали роль людини в економічному розвитку, досягненні вагомих економічних результатів.

Історичний досвід засвідчив, що неокласична теорія, головним науковим об'єктом дослідження якої є людина, опинилася на магістральному шляху руху цивілізації, пов'язаному з переходом людства на постіндустріальну стадію, коли істотно змінюється місце і роль людини у суспільно-економічному піднесенні, її власний розвиток стає самоціллю. Цілком зрозуміло, що згідно із законом заперечення заперечення це є тим позитивним і корисним, що слугуватиме і новій парадигмі економічної теорії.

Складну історію має теорія граничної корисності. Цілковите заперечення її на перших етапах із зростанням творчого характеру праці та економічного значення якості продукції змінилося, вона почала визнаватися, перетворюватися у системну категорію неокласичної парадигми економічної теорії. Оскільки ці процеси вельми поширюються і посилюються, то можна з упевненістю констатувати, що маржинальна теорія, тобто гранична корисність, продовжуватиме відігравати важливу роль в економіці. Те саме можна сказати про теорію досконалої конкуренції, оскільки вона відкриває широкі можливості для аналізу головних категорій ринкової економіки (ціна, попит, пропозиція, рівновага та ін.), характеристики поведінки суб'єктів ринку, їхнього пристосування до ринкових умов, показує функціонування ринку як способу самоорганізації та самоуправління економічної системи. Окремим свідченням життєздатності теорії досконалої конкуренції є розвиток електронного типу ринкових відносин, який базується на нових інформаційно-комунікаційних технологіях. Це не лише розширює масштаби інформації про товари і ціни на усіх або майже усіх ринках і дає змогу реалізувати право вибору найвигіднішого варіанта, але й прискорює процеси обміну при зменшенні трансакційних витрат. Отже, розвиток електронного ринку на базі інформаційно-комунікаційних технологій, властивих постіндустріальному суспільству, підтверджує життєздатність теорії досконалої конкуренції, її теоретичне і практичне значення для майбутнього суспільства.

Водночас аналіз свідчить, що в теорії і методології неокласичної школи, а особливо основної течії (mainstream), є чимало підходів і теорій, які не відповідають реаліям нової економіки і не в змозі адекватно відобразити фактичні зрушення, які відбулися у процесі переходу людства на нову стадію суспільно-економічного

прогресу. Всупереч реальності життя, яке довело, що поряд з ринком, ринковим механізмом сучасну економіку не можна уявити без економічної ролі держави, а тому й економічних відносин, які долають межі ринкових, неокласична теорія і методологія, а особливо головна її течія, виходять з постулату, згідно з яким ринкова економіка – це єдина і природна, а тому вічна форма суспільного виробництва, тобто для них поняття економіка і ринок – тотожні. Ринкоцентричність цих напрямів економічної науки визначає не лише їхню теоретичну обмеженість, але й практичну недосконалість, адже вона штучно звужує поле економічної діяльності й економічного пізнання¹.

Сучасна економіка базується на поєднанні і взаємодії ринкових і неринкових відносин, ринкового механізму і державного регулювання. Як відомо, ринок, ринковий механізм не регулює ті галузі, які визначають науково-технічний процес або значною мірою залежать від нього (фундаментальна наука, освіта, екологія, глобальні проблеми, розвиток людини, її особистих якостей). Тут провідну роль відіграє держава, вона свідомо, за допомогою прямих суспільних методів організовує, координує і регулює ці важливі напрями діяльності. Вона, розподіляючи і перерозподіляючи ресурси, проявляє себе не як адміністративний фактор, а як суб'єкт господарювання, який здійснює об'єктивні економічні відносини, зумовлені сучасним рівнем продуктивних сил, ступенем розвитку суспільного виробництва. Водночас ринок, ринкові відносини відігравали і відіграватимуть вагомую роль у розвитку економіки. Вони визначають поведінку людей, зумовляють необхідність ґрунтовного оволодіння ринковими методами господарювання, спрямовують їхню діяльність.

Саме ринок і властиві йому механізми зумовляють і те, що економісти передусім вивчають такі операції, як оптимізація, мінімізація та максимізація тих чи інших процесів і явищ. Неважко помітити, що ці методи є ефективними при розв'язанні конкретних ситуативних виробничих, транспортних чи управлінських проблем, тобто порівняно простих зв'язків і залежностей.

Але головним є те, що мейнстрім, ігноруючи історичний характер ринку, ринкової економіки, безпосередньо свідчить про власну історичну обмеженість. Він не лише ігнорує незаперечну істину, що товарному виробництву передувало натуральне господарство, що натуральні позаринкові відносини досить поширені і в сучасному світі, особливо в країнах третього світу. Бартер, натуральні відносини мали місце і в перехідних постсоціалістичних країнах. Тому апологетика і абсолютизація ринкових відносин нічим не виправдана.

До того ж, катаклізми першої половини ХХ ст. досить рельєфно виявили, що ринок, властивий йому механізм ринкового регулювання не в змозі протистояти великій депресії початку 1930-х років і спричиненому нею спаду виробництва, хаосу в економіці. Саме життя змусило доповнити ринковий механізм активною економічною роллю держави, державним регулюванням економіки. Досвід незаперечно засвідчив, що лише держава може взяти на себе розвиток сфери послуг

¹ Бузгалин А. "Ринкоцентрическая" экономическая теория устарела / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 2004. – № 3.

(освіта, наука, екологія, глобальні проблеми тощо), тобто тих галузей економіки, які визначають розвиток людини і перехід людства до постіндустріальної стадії суспільно-економічного розвитку. Це означало створення нового економічного суб'єкта, нових за своєю природою постринкових економічних відносин¹.

Економічна діяльність держави спирається на таку міцну економічну основу, як державна власність, що породжує якісно нові економічні відносини, в яких держава є представником загальнонаціональних інтересів, які значною мірою є постринковими відносинами, тобто відносинами свідомого регулювання економічних процесів у загальнонаціональному масштабі². Це виявляється у регулюванні не лише економічних, але й екологічних, соціальних, гуманітарних проблем, у зростанні ролі не лише держави, але й громадських (некомерційних) організацій, у розширенні виробництва, розподілі й використанні суспільних благ, особливо культурних цінностей, наукових знань, тобто всього, що пов'язано з розвитком людини, її фізичних, розумових і громадянських якостей. Отже, ринковий фундаменталізм, ринкоцентрична теорія свідчить про односторонній, обмежений погляд на сучасні економіку і суспільство і не забезпечує прогресивних зрушень у розвитку постринкових відносин і форм, які відіграють величезну роль у переході від індустріального до інформаційного (постіндустріального) суспільства. Вони заважають пізнанню закономірностей суспільно-економічного розвитку та усвідомленню широкими масами цих закономірностей, що так важливо в інформаційну епоху.

Неокласична теорія зробила внесок у методологію економічної теорії, виробила аналітичний апарат наукового пізнання. До головних засобів і методів аналізу економічних процесів і явищ належать: виявлення основних і загальних зв'язків та залежностей, формування наукових гіпотез, використання методу абстракції для структурно-логічного аналізу, побудова економічних моделей, перевірка і встановлення відповідності теоретичних висновків і узагальнень реаліям економічного і суспільного життя. Головна течія і така її форма, як економікс, поєднують позитивний і нормативний методи пізнання. Перший спирається на філософію позитивізму, хоча її прибічники всіляко заперечують зв'язок наукового пізнання з будь-якою філософією, мовляв, кожна наука сама собі філософія. Завдання науки згідно з такою методологією полягає не у дослідженні причинно-наслідкових зв'язків реальних явищ і процесів, а в обґрунтуванні та систематизації фактів, окремих суджень чи висновків, показників чуттєвого досвіду. Критерієм істини є два головні принципи позитивізму: верифікація, тобто перевірка гіпотези, теорії; фальсифікація, тобто заперечення гіпотези, теорії. Будь-яка економічна гіпотеза чи теорія істинна, якщо вона підтверджується господарською практикою.

Водночас в головній течії та економіксі використовується нормативний метод, який спирається на філософію прагматизму. Завдання науки полягає в тому, щоб знайти шляхи максимально можливої ефективності діяльності людини з метою кращого задоволення її потреб.

¹ Бузгалин А. "Ринкоцентрическая" экономическая теория устарела / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 2004. – № 3. – С. 45.

² Там само. – С. 46, 47.

При всій відмінності нормативного та позитивістського методів вони взаємопов'язані і взаємодіють.

Методологічний потенціал неокласики передбачає системно-функціональний метод, згідно з яким економіка вивчається як складноорганізована система з широкими функціональними зв'язками. Виявляючи передусім кількісні залежності, економічна наука розкриває їх між елементами системи і визначає умови її збереження і розвитку.

Дотримування позитивістського методу дало змогу досягти вагомих наукових результатів і збагатити економічну науку принципово важливими теоріями. Це вчення про еволюцію та рівновагу соціально-економічних систем, розмежування статичної і динамічної економічних процесів, використання математичних методів у науково-економічному дослідженні.

Водночас не можна не помічати слабких місць у методології неокласичної теорії, а ще більше в її головній течії та економіці. Вражає те, що вона базується на метафізичній філософії, формальній логіці та математичній формалізації, що обмежує її можливості, не дає змоги розв'язувати актуальні проблеми сучасного соціально-економічного розвитку, відсторонює суб'єкт від соціально-філософської складової суспільно-економічного прогресу, від дослідження глибоких якісних зрушень в економічній і соціальній сферах. До того ж, це обмежує цивілізаційний і навіть до певної міри морально-етичний світогляд людини. "Прибічники збереження і зміцнення формалізованої економічної теорії, – стверджує В. Гутник, – можуть зауважити опонентам, що вся їхня критика випливає із незнання ними математики. Але справа швидше в іншому: якби результативність залежала від абстрактних моделей, то навряд чи економісти не використали б їх повсюди. Але переконливих аргументів на користь вступу усіх у "партію мейнстріма" не спостерігається"¹.

Все це незаперечно свідчить, що неокласична економічна теорія переживає серйозну методологічну кризу. Вона характеризується і тим, що поле її діяльності обмежене ринковими відносинами, і до того ж, розглядає їх, як правило, у статичній, виключаючи глибокі якісні зрушення.

Мейнстріму та його підґрунтя – неокласичній теорії властива висока математична формалізація, що є певним просуванням шляхом розвитку економічної науки. Економіко-математичне моделювання поширилося у практиці планування, прогнозування розвитку науки і техніки, галузей економіки і в цілому народного господарства. Особливо ефективним виявилось застосування математичної формалізації в економічній вищій школі, що дало змогу використати формалізовані ілюстративні матеріали, графічні методи відображення процесів, що вивчаються, у тому числі й економічних процесів ринкової економіки, доведення до автоматизму засвоєння ключових понять, застосування специфічних видів контролю та закріплення знань. Але ці переваги математичної формалізації втрачаються, якщо перейти від конкретних прикладних проблем до складностей багатогранного соціально-економічного розвитку суспільства. Вихолощені формалізовані методи

¹ К вопросу о так называемом "кризисе" экономической науки. – М. : ИМЭМО РАН, 2002. – С. 21.

нерідко позбавлені економічного змісту, не в змозі відобразити сучасні макроекономічні процеси, які пов'язані з глибокими якісними інноваційними зрушеннями і розвитком творчої діяльності людини.

Незважаючи на ці, здавалося б, незаперечні факти, математична формалізація поширюється, і справа набуває неналежного вигляду, коли недооцінюється методологія, заперечується навіть необхідність обґрунтування тих чи інших гіпотез і положень, використання для цього статистичних та інших фактичних матеріалів, а все зводиться лише до математики, що відповідно до практики мейнстріма відкриває можливості маніпулювання вибором вихідних умов, змінних для підготовки моделі під гіпотезу. Процес розвитку економіко-математичних методів свідчить, що розробка принципу оптимальності, виробничої і багатьох інших функцій, які стосуються економічної теорії, відбувалася шляхом поєднання економічного обґрунтування і математичних методів. Відхилення від цього породжує необґрунтовані результати, далекі від потреб практики.

Однією із серйозних методологічних вад сучасної економічної науки є підміна реального економічного процесу його математичними моделями, хоча добре відомо, що будь-яка модель побудована за певних припущень і тому вона, як правило, не відповідає повною мірою реальності. Незважаючи на це, нерідко математичні моделі видаються за аналог реального процесу, що призводить до серйозних хиб у дослідженнях. У результаті математичної формалізації втрачаються економічні реальності, які тільки й можуть бути предметом дослідження. Тому, як зауважують окремі вчені, криза в економічній науці до певної міри аналогічна кризі у фізиці на початку ХХ ст.: матерія зникає – залишаються лише рівняння. Насправді не матерія зникає, а маємо перебільшення ролі і значення математичних моделей, спроби видати їх за аналоги реальних процесів, що неминуче призводить до відриву економічної теорії від дійсності, викривленого уявлення про реальні життєві процеси. Причому, як це не прикро, нерідко математичні моделі видаються за вагомі досягнення економічної науки, хоча насправді це вияв її неспроможності розв'язувати нагальні проблеми розвитку економіки.

Математичні моделі, пов'язані з розв'язанням проблем за участю людини, її праці, проявів ініціативи та творчості, нерідко спрощують ці способи вираження людини, прирівнюють їх до матеріальних факторів, що дає результати, які не відповідають реаліям. Тому подальша математична формалізація передбачає змістовну розробку економічною теорією методології багатьох важливих проблем, зокрема механізму оновлення структури особистих і виробничих, індивідуальних і соціальних потреб; особливої ролі творчої праці у формуванні затрат і результатів діяльності; своєрідності економічних процесів у галузях сфери послуг, тобто нематеріального виробництва, виявлення їхньої соціальної і гуманітарної сутності.

Економічна теорія виконує світоглядну функцію, вона дає системне бачення економіки і соціальної сфери, властивих їм причинно-наслідкових взаємозв'язків, формує суспільний світогляд людини. Це є необхідною умовою не лише фахового зростання, але й підвищення інтелектуального рівня широких верств населення, глибокого розуміння ними економічної системи і механізмів її функціонування,

вміння застосовувати і використовувати надбання економічної науки у господарській сфері.

З цього погляду особливо помітні недоліки теорії і методології неокласичної школи при оцінці перехідних процесів, властивих становленню постіндустріальної економіки, а також при трактуванні процесів функціонування і розвитку нової економіки та суспільства. Адже йдеться про докорінну відмінність між цими двома стадіями цивілізаційного прогресу і глибокий характер перехідного періоду, що зумовляє не лише значні зміни у структурі і механізмі національної економіки, але й новий характер взаємодії національної і світової економіки. Глобалізація економічних процесів породжує якісно нові проблеми, для розв'язання яких потрібні нові підходи. Перехід від індустріального машинного способу виробництва до постіндустріального інформаційного технологічного способу виробництва докорінно змінює й матеріальні засади суспільного виробництва та їхню суспільну форму, визначає нове місце людини в ньому і новий тип суспільно-економічних відносин. Для відображення цих змін потрібна нова система економічної теорії, яка була б адекватною якісно новим умовам розвитку цивілізації. Так, за індустріального суспільства панівним було матеріальне виробництво, а матеріальні речі – показником багатства. У новому суспільстві переважає сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво, і послуги стають головним показником його розвитку.

Одвічно люди використовували землю, капітал і працю як засоби виробництва. У новій економіці головним фактором виробництва стає інформація і знання, які на відміну від традиційних факторів не обмежені, а у процесі споживання вони не лише не зношуються і не зникають, а ще більше поширюються. Це істотно збагачує можливості людини, суспільства. Якщо машинна техніка примножувала фізичні сили людини, то інформація і знання реалізують потенціал людського розуму і примножують його. Ця принципово нова риса нового фактора виробництва відображена у нових категоріях: інтелектуальна праця, інтелектуальний продукт, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал. Інакше кажучи, на відміну від індустріального, де всі відносини і категорії мали матеріальне підґрунтя, матеріальний характер, у новій економіці з'являються поняття, які не мають матеріального змісту. Ось чому нове суспільство називають не лише постіндустріальним, але й постеконімічним. Це вносить стільки принципово нового, незвичного, що не сила досягнути і осмислити за допомогою старої теорії і методології, це робить кризу економічної теорії реальною. Тому будь-які спроби заперечувати “кризи” і “революції” в розвитку економічної теорії суперечать її реальній історії.

Відомий вчений-економіст М. Блауг у праці “Методологія економічної науки, або як економісти пояснюють” доводить, що кризові явища в економічній теорії виявляються у дисбалансі теорії та емпірики, схильності економістів-теоретиків ізолюватися у колі абстрактних моделей, їхньому небажанні емпірично перевіряти власні ідеї. Це збільшило розрив між економічними знаннями і розумінням економічної реальності. Економічна наука дедалі більше відходить від економіки як об'єкта пізнання. Вчені-теоретики і емпірики втрачають контакт між собою і при цьому і ті, й інші помітно віддаляються від потреб практики. Причину цього

явища М. Блауг бачить у тому, що в економічній науці стали превалювати тенденції до диференціації та спеціалізації знань, яка породила (як у багатьох інших сферах людської діяльності) ефект відчуження.

І хоча це висловлюється у вигляді гіпотези, проте з усього змісту роботи випливає потреба в істотних змінах наукової політики і організації економічних досліджень. До того ж, М. Блауг в останніх роботах помітно загострює критичні оцінки ситуації, яка склалася в економічній науці. Він стверджує: "... Сучасна економічна наука хвора. Вона дедалі більше перетворюється в інтелектуальну гру заради самої гри, незалежної від її практичної значущості. Економісти поступово підмінили свій предмет, обернувши його в певну соціальну математику, в якій аналітична суворість, як її розуміють на математичних факультетах, – це все, а емпірична адекватність, як її розуміють на фізичних факультетах, – ніщо"¹.

Для подолання кризи в економічній науці, приведення її у відповідність з тими змінами, що сталися у світі, необхідно насамперед забезпечити перехід економічної теорії на якісно нову, інформаційну (постіндустріальну), еволюційну парадигму.

Головним засобом виконання цього історичного завдання є надійна методологія наукового пізнання. Як зазначалося, ні метафізична (позитивістська, прагматична) філософія, ні формальна логіка, ні математична формалізація не відповідають потребам наукового пізнання складних перехідних проблем, глибоких якісних зрушень у цивілізаційному прогресі, нової економіки і суспільства, які дорібно відрізняються від того, що існувало і є дослідженим. Новим вимогам відповідають діалектична філософія і діалектична логіка. Тільки вони розкривають можливості проникнення у глибину тих кардинальних змін, які відбуваються у сучасну епоху, дають змогу виявити не лише сутність цих якісних зрушень, але й механізм їх здійснення, економічні й соціальні наслідки. Тільки діалектична філософія і діалектична логіка є потужним методологічним засобом пізнання складних соціально-економічних процесів сучасного світу.

¹ *Blaug M. Ugly Currents in Modern Economics / M. Blaug // Facts and Fiction in Economics. Models, Realism and Social Construction / ed. by U. MaKi. – P. 36.*

Методологія та методи пізнання економіки

2.1. МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Важливе місце у системі функцій діалектичної філософії посідає методологічна функція. Її назва походить від гр. μέθοδος – шлях дослідження, пізнання. Спосіб організації освоєння дійсності передбачає не лише застосування певних прийомів і правил пізнання дійсності, але й обґрунтування шляхів і методів їх ефективного використання. Тому поряд з поняттям “метод” розвинулося вчення (від гр. λόγος) про метод та його використання, тобто методологія – вчення про принципи, способи і прийоми пізнання. І хоча методологічна функція філософії є однією із цілої системи функцій цієї науки, у процесі розвитку науки, наукового пізнання вона набула вагомого і відносно самостійного значення. Особливо ці тенденції проявлялися у процесі підготовки і здійснення промислової революції, становлення індустріального суспільства, коли розвиток науки дав змогу створювати машини і людство почало перехід до великого машинного виробництва. Розвиток науки, формування її галузей потребувало узагальнення методів наукових досліджень, визначення дійових принципів наукової методології, перетворення її на центральну проблему розвитку науки. “Все світорозуміння... К. Маркса, – наголошував Ф. Енгельс, – не доктрина, а метод. Воно дає не готові догми, а відправні пункти для подальшого дослідження і метод для цього дослідження”¹. Як неможлива справжня наукова теорія без діалектичного методу, так і науковий метод неможливий без справжньої наукової теорії. Ф. Енгельс зауважував, що “вироблення методу, який є підґрунтям марксової критики політичної економії, ми визнаємо результатом, який за значенням навряд чи поступається основному матеріалістичному вченню”².

¹ Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Енгельс. – [2-е изд.]. – М. : Политиздат. – Т. 39. – С. 352.

² Там само. – С. 497.

Ключовим питанням методології економічної теорії є виявлення співвідношення між діалектичною філософією і методами економічної теорії. Справа у тому, що економічна теорія як складова суспільствознавства не лише органічно пов'язана з філософією, але й спирається на діалектичну філософію як науку про загальні закони розвитку природи і суспільства. Саме вона забезпечує теоретичне осмислення дійсності, за допомогою філософських категорій і законів розкриває сутність об'єктивного світу і способи його пізнання, напрями і шляхи цивілізаційного прогресу. Головні принципи діалектичної філософії є передумовою створення наукової теорії, наукових методів економічної теорії.

Внутрішній взаємозв'язок і взаємодія діалектичної філософії та економічної теорії стали підставою для ототожнення діалектичного методу з методом економічної теорії. "Методом політичної економії є... діалектичний метод, який зумовлює дослідження економічних процесів у їх єдності, та відмінності у їхньому історичному розвитку"¹. "Насправді науковим і загальним способом пізнання дійсності є метод матеріалістичної діалектики"².

Чому метод економічної теорії не можна ототожнювати з методом діалектичної філософії?

Передусім метод науки взагалі та економічної теорії зокрема не можна трактувати як щось зовнішнє до певного предмета, навіть якщо це метод діалектичної філософії. Об'єктивна дійсність і метод її пізнання, наукова теорія і методологія являють собою певну відповідність, навіть єдність. Щоб розкрити внутрішню організацію предмета, необхідно виявити насамперед об'єктивно наявні взаємозв'язки і взаємозалежності у предметі дослідження, діалектику їх функціонування і розвитку і вже потім відтворити в теоретичній системі законів і категорій. Через це діалектика предмета досліджень і визначає метод досліджень. Ось чому Гегель, один із творців діалектичної філософії, зауважує: "Метод є усвідомлення форми внутрішнього саморуху її змісту"³. З розвитком діалектичної філософії, наукової методології і логіки досліджень у межах єдності предмета і методу відбувається відносно відокремлення останнього, розробка теорії методу, тобто методології на основі розвитку теорії предмета.

Ототожнення методу діалектичної філософії та економічної теорії, і до того ж, зведення методу економічної теорії до методу діалектичної філософії неминуче призводять до того, що метод економічної теорії виявляється по суті зовнішнім щодо предмета економічної теорії. Виникає хибне уявлення, начебто наукова філософія створює метод для економічної теорії, а розвиток методу економічної теорії – справа не цієї науки, а діалектичної філософії. Як зазначалося, наукова філософія відіграє ключову роль у формуванні методу економічної теорії, вона визначає загальні принципи діалектичного пізнання. Як застосувати ці принципи для дослідження специфічного предмета – виробничих відносин, за допомогою яких способів і прийомів можна заглибитися в їхню сутність і відтворити теоретич-

¹ Политическая экономия / под ред. А. М. Румянцева. – [5-е изд.]. – М. : Политиздат. – Т. 2. – С. 10.

² Политическая экономия / рук. авт. кол. В. А. Медведев. – М. : Политиздат, 1988. – С. 26.

³ Ленин В. И. Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – Т. 29. – С. 88.

ну систему законів і категорій – залежить від самої економічної теорії, від її предмета, від її наукової теорії. Тому метод економічної теорії, як і будь-якої іншої науки, не може бути чимось зовнішнім щодо предмета дослідження, у тому числі й предмета економічної теорії. Він є не лише передумовою і підсумком дослідження, але й внутрішнім його проявом. Крім того, можна стверджувати, що предмет і метод науки являють собою єдність. Між предметом і методом відбувається глибока діалектична взаємодія і взаємопроникнення. Характерна риса наукової теорії і методології, наукового знання – це монізм – глибокий внутрішній взаємозв'язок і взаємообумовленість, внутрішня єдність.

На відміну від філософії позитивізму діалектична філософія виходить з того, що наукова теорія не лише є предметом методологічного дослідження, але й засобом його здійснення. Вирішення методологічних питань пов'язано передусім з розвитком теорії, категоріального апарату і концептуального змісту науки. Пізнавальні можливості науки залежать від її теоретичного рівня і визначаються ним. Тому розвиток методології – це розвиток самої науки, її концептуального змісту, категоріального апарату. Чим глибше теорія розкриває зміст понять, категорій, законів, їхні пізнавальні, гносеологічні можливості, тим більше – її методологічне значення. Водночас теорія потребує адекватного методу, є критерієм його ефективності. Тому розвиток методології економічної теорії як науки про метод покликаний не лише визначити місце і роль діалектичної філософії у формуванні методу економічної теорії, але й глибоко розкрити діалектику предмета і методу економічної теорії.

Діалектична філософія виходить з того, що суспільство, як і природа, перебуває у процесі розвитку, але суспільний розвиток, і в цьому його особливість, відбувається шляхом переходу від нижчої формації до вищої, що узагальнено відбилось у такому понятті, як формаційний підхід. Він панував більше ніж півтора століття, дав змогу пізнати і усвідомити закономірності суспільно-економічного розвитку, заглибився у суспільну свідомість.

Сучасна епоха довела, що і формаційний підхід має історичний характер. Він вже відіграв певну роль. Справа у тому, що підґрунтям цього підходу були виробничі відносини, відносини власності на засоби виробництва, класовий характер суспільства. Класова боротьба рабів і рабовласників, селян-кріпаків і поміщиків, пролетаріату і буржуазії визначала розвиток суспільств, їх перехід від нижчої формації до вищої. Варто зауважити, що формаційний підхід, класова боротьба тощо і сьогодні мають значення для певної частини світу. Але не можна не помічати, що в епоху переходу людства від індустріальної до інформаційної (постіндустріальної) стадії цивілізаційного прогресу відбуваються революційні зміни, які роблять науково неспроможним формаційний підхід. В індустріальну епоху панувало матеріальне виробництво, і пролетаріат становив більшість населення. Проте вже в цю епоху швидко зростає освіченість і культура, питома вага розумової праці. Поряд з матеріальним виробництвом високими темпами розвивається сфера послуг, тобто наука, освіта, культура, охорона здоров'я тощо. У новому суспільстві сфера послуг стає панівною, у ній зайнято до 75 % працюючих. У цій сфері переважає розумова праця. Це істотно змінює класову структуру суспільства, пануючим стає

середній клас. З'являється така категорія, як людський капітал, що визначає нове становище і нову роль людини у суспільстві. Раніше панували різні форми приватної власності, нині дедалі більше розвивається плюралізм форм власності і форм господарювання тощо. Це відсунуло формаційний і зумовило цивілізаційний підхід, що відповідає новій, постіндустріальній стадії, який базується не на класових, а загальнолюдських цінностях, не на формах власності, а на технологічній організації суспільства, технологічних способах виробництва, що дало змогу не лише чітко визначити історичні ступені прогресу цивілізації: доіндустріальну (аграрну), індустріальну і постіндустріальну, але й стати критерієм рівня розвитку кожної країни і світу в цілому. Отже, у сучасних умовах саме цивілізаційний підхід з його новими критеріями є формою послідовної реалізації законів діалектичної філософії стосовно розвитку суспільства. Але, як і раніше, вона визначає головний зміст і методів, і методології пізнання суспільного розвитку. Тому, як і раніше, немає підстав ні для ототожнення методів діалектичної філософії і економічної теорії, ні для звуження методу економічної теорії до методу діалектичної філософії.

Справа у тому, що діалектична філософія як наука одночасно є і світоглядом, і гносеологією, і методологією, причому, як уже зазначалося, між цими функціями існує внутрішній зв'язок та взаємодія. Ці та інші функції характеризують важливе призначення діалектичної філософії. Тому спроби ототожнювати наукову філософію з методом економічної теорії, і до того ж, повністю її включити в метод економічної теорії не витримують критики. Ще раз наголосимо, що діалектична філософія відіграє ключову роль у формуванні методу економічної теорії. Однак вона не може замінити метод економічної теорії. Розкриваючи загальні закони суспільного розвитку, методи пізнання природи і суспільства, діалектична філософія служить методологічним підґрунтям розвитку наукової теорії і методу економічної теорії (взаємозв'язок і взаємодія діалектичної філософії і економічної теорії у процесі формування методу визначається діалектикою загального та особливого). Економічна теорія має специфічний предмет – виробничі відносини, що відрізняє її від усіх інших наук. Тому метод економічної теорії є насамперед творчим застосуванням методу діалектичної філософії у відповідності із специфікою предмета дослідження, що і визначає його діалектичну природу. Отже, метод економічної теорії – це не механічне застосування методу діалектичної філософії, а творче вироблення принципів і способів пізнання виробничих відносин, які, реалізуючи загальні філософські положення, не втрачають особливих рис, зумовлених специфікою самої науки.

Закони і категорії діалектичної філософії дають змогу виробити такі принципи і способи здійснення пізнавальної діяльності, які реалізують діалектичний підхід стосовно такого предмета дослідження. Так, однією із головних позицій діалектичної філософії є принцип первинності матерії і вторинності свідомості, який конкретизується у принципі первинності суспільного буття щодо суспільної свідомості. Економічна теорія, спираючись на ці положення діалектичної філософії, творчо втілює її шляхом здійснення принципу первинності матеріальних, економічних відносин стосовно ідеологічних відносин, принципу примату виробництва стосовно інших фаз суспільного виробництва. Ці принципи дають змогу не лише реалізу-

вати принцип первинності матерії, суспільного буття, але й принцип об'єктивності шляхом виокремлення із всієї системи суспільних відносин економічних як першорядних, об'єктивних, що складаються у процесі виробництва, незалежно від волі і свідомості людей, утвердження ключової ролі фази безпосереднього виробництва у створенні і русі матеріальних благ і послуг, виробничих відносин. У такий спосіб положення діалектичної філософії про первинність матерії, суспільного буття стосовно свідомості формуються у евристичні принципи економічної теорії, її наукової методології. Тому принципи первинності матеріальних, економічних відносин і примату виробництва втілюють те загальне, що впливає із положень діалектичної філософії, і те особливе, що пов'язане зі специфікою предмета економічної теорії. Первинність матеріальних відносин в усій системі суспільних відносин, примат виробництва в усій системі суспільного відтворення – це не лише нижчі рівні абстракції порівняно з вихідними загальними філософськими категоріями, вони конкретизованіші, різноманітніші за змістом. Адже вони виражають ту специфіку предмета економічної теорії, яка пов'язана з дослідженням відносин між людьми у процесі виробництва матеріальних благ і послуг.

Це означає, що метод економічної теорії, що не є зовнішнім щодо свого предмета, не є чимось однозначним. Навпаки, це складне утворення. Діалектична філософія як наука про загальні закони розвитку природи, людського суспільства і мислення визначає те, що становить головний зміст методу будь-якої науки, а значить і економічної теорії. Саме це зумовлює діалектичну природу методу кожної науки, визначає її діалектичний характер. Водночас поряд із загальним як головним і визначальним до методу кожної науки входять способи дослідження, зумовлені специфікою предмета дослідження. Тому пізнати метод науки – це передусім розкрити те загальне, що властиве методам усіх наук і визначається діалектичною філософією, і те особливе, що характерне для методу окремої науки, в тому числі й економічної теорії. Складність завдання полягає у тому, що предмет дослідження різних наук, насамперед природничих і суспільних, істотно відрізняється. У природі об'єктивні процеси руху матерії відбуваються незалежно від волі і свідомості людини. У суспільстві об'єктивні закони теж незалежні від волі і свідомості людей, але вони проявляються через їх діяльність. Це ускладнює не лише рух суспільної матерії, але й її дослідження.

Не менш важливим є й те, що закони природи вічні, а закони розвитку економіки і суспільства мають історичний характер. Звичайно, природа змінюється, особливо під впливом людської діяльності, що зумовило виникнення і розвиток екологічної науки, тобто науки про раціональне використання природних ресурсів і збереження навколишнього середовища. Але ці зміни не заперечують того, що відкриті у різні часи закони фізики, хімії, біології як діяли раніше, так продовжують діяти і зараз. Кожне покоління вчених збагачує знання про природу і закони її розвитку.

Зовсім інакше формуються закони розвитку суспільства. Зростання продуктивних сил веде до змін у виробничих відносинах, що зрештою зумовлює утвердження нового способу виробництва. Кожна система виробничих відносин, крім загальних, має специфічні економічні закони. І завдання суспільствознавства полягає у

тому, щоб загальні закони розвитку, які розкриває діалектична філософія, застосувати у дослідженні розвитку суспільства.

Як і щодо природознавства, діалектична філософія становить методологічне підґрунтя суспільствознавства – науки про особливості розвитку суспільства як вищої форми матерії. Цілком зрозуміло, що тут потрібне творче застосування законів діалектики стосовно своєрідного предмета дослідження, особливо історичного характеру і способів виробництва, та властивих їм економічних законів. Звідси випливає, що кожен спосіб виробництва, кожна суспільно-економічна формація мають власну систему економічних законів. Але, оскільки і способи виробництва, і формації є ступенями розвитку людської цивілізації, то до їхніх систем законів входять закони, загальні для усіх способів виробництва, які управляють розвитком продуктивних сил і виробничих відносин, і специфічні закони, які виражають специфічні причинно-наслідкові зв'язки, властиві лише окремому способу виробництва, певній формації. Потреби пізнання суспільства і суспільного розвитку породили особливий, формаційний підхід у методології, який реалізував закони діалектичної філософії стосовно особливого предмета дослідження.

Через це не загальні закони, не загальне конституює природу різних способів виробництва, хоча воно відіграє істотну роль, а особливе, специфічні економічні закони кожного способу виробництва. Так, за характером прояву і за соціальними наслідками дія загального закону відповідності виробничих відносин рівню і характеру продуктивних сил за капіталізмом суттєво відрізняється від його дії на попередньому етапі розвитку суспільства. І справа полягає не лише у тому, що цьому суспільному ладові властиве не ремісниче, а велике машинне виробництво і нова класова структура. Справа полягає у прискоренні розвитку продуктивних сил, що зумовлює зміни у виробничих відносинах. Щоб забезпечити їх відповідність продуктивним силам, необхідні серйозні заходи з удосконалення виробничих відносин. Отже, ми маємо справу з особливим випадком діалектики загального й особливого. Загальне, властиве усім способам виробництва, переходить у всезагальне, воно не визначає своєрідності способу виробництва. А загальне виступає у ролі особливого і саме воно визначає специфіку способу виробництва. Цей особливий випадок не є чимось невідомим. Навпаки, дослідники зауважують, що "... загальне стосовно особливого поводить себе не завжди однаково. Воно може виступати і у власній ролі, і в ролі особливого... Коли воно вказує на відміну порівнюваних матеріальних утворень, тоді виступає у ролі особливого"¹. Отже, при визначенні способів виробництва, їхньої своєрідності загальне проявляється у формі особливого, оскільки саме воно характеризує те, що властиве певній епосі суспільно-економічного розвитку.

Складність об'єктивної діалектики предмета досліджень цілком слушно позначається на формуванні методів економічної теорії як складного процесу. До цих методів входить те всезагальне, що властиве методу діалектичної філософії при її застосуванні і використанні з метою пізнання суспільно-економічних, виробничих відносин, тобто те всезагальне, що властиве методу економічної тео-

¹ Шептулин А. П. Диалектика единичного, особенного и общего / А. П. Шептулин. – М., 1973. – С. 32.

рії в цілому. І що особливо важливо, що становить головний зміст методу економічної теорії – це закони діалектичної філософії, які діють в особливих умовах певних виробничих відносин, принципи і прийоми дослідження, вироблені з урахуванням цих умов. Насправді, щоб дослідити суперечності певного способу виробництва, необхідно розкрити їх природу, характер руху, форми єдності і боротьби, що дає змогу визначити шляхи і методи їх розв'язання. Отже, загальне у методах економічної теорії – це результат творчого застосування загальних законів розвитку суспільства у дослідженні певної системи виробничих відносин. Теоретико-пізнавальна діяльність, забезпечуючи проникнення у глибинні причинно-наслідкові, сутнісні відносини та закони їх розвитку, створює необхідні передумови для розширення методології економічної теорії. Тому всебічний розвиток діалектичної філософії у творчій взаємодії з економічною теорією дає змогу збагачувати та удосконалювати методи економічної теорії.

Отже, оскільки виробничі відносини кожного способу виробництва являють собою різновид предмета економічної теорії у широкому розумінні, то до методів економічної теорії входять загальноекономічні закони і закономірності та вироблені на їх основі прийоми і засоби пізнання, які використовуються у процесі аналізу виробничих відносин різних способів виробництва. А головний зміст методів економічної теорії становить те загальне, що формується на основі законів діалектичної філософії у процесі пізнання певної системи виробничих відносин, та особливе, яке складається внаслідок своєрідності їх дії і здійснення на певній стадії суспільного способу виробництва. На підставі цих законів і закономірностей формуються адекватні принципи, прийоми і засоби пізнання.

При дослідженні капіталізму системний підхід до його пізнання як органічної системи спирається на ту особливість, що його основою, здебільшого на першій стадії, є приватна власність на засоби виробництва. Вихідним пунктом пізнання є відносини між двома товаровиробниками, а вихідною категорією – товар, який втілює ці відносини. Тому цілісне наукове пізнання базується на системно-структурному аналізі, розкритті діалектики усупільнення виробництва і праці та відносного економічного відокремлення, яке ґрунтується на приватній власності, взаємодії монополії і конкуренції, на основі методу сходження від абстрактного до конкретного: товар, гроші, капітал, додаткова вартість та ін.

Отже, істотні специфічні риси методу економічної теорії відображаються і в особливому співвідношенні історичного й логічного. Адже методи економічної теорії, властивий їм принцип історизму передбачають не лише виявлення загальносистемної сутності певних виробничих відносин, але й структурних взаємозв'язків загальносистемних відносин і законів зі специфічними формами. Адже загальносистемних відносин, як правило, немає у “чистому вигляді”, вони вплетені у “живу тканину” певних виробничих відносин. Це визначає їхню складну структуру і зумовлює необхідність у процесі пізнання, спираючись на конкретно-історичний підхід, здійснити системно-структурний аналіз, виявити діалектику загального й особливого у процесі функціонування і розвитку системи виробничих відносин.

Економічна теорія як наука у широкому розумінні цього слова складається із частин, кожна з яких досліджує насамперед особливі закони кожного окремого способу виробництва і обміну. Тому її предметом є пізнання виробничих відносин, останні завжди мають конкретно-історичну природу, тобто це, наприклад, рабовласницькі, феодальні чи капіталістичні відносини. Тому єдиний предмет на кожному рівні суспільно-економічного розвитку набуває своєрідних рис, і методи економічної теорії не можуть бути незмінними. Навпаки, зберігаючи те загальне, що властиве методам цієї науки, вони мають враховувати те особливе, що визначається предметом дослідження і відображається у нових рисах і нових підходах, методом дослідження специфічного предмета. Тому складність розв'язання цієї проблеми полягає у тому, щоб розкрити діалектику загального й особливого у предметі і методі пізнання кожного способу виробництва й обміну.

Деякі дослідники вважають, що і предмет, і метод економічної теорії у широкому розумінні виражають загальне, тобто загальнофілософські принципи, і особливе, тобто те, що властиве цій науці зокрема. І мовляв, завдання полягає у тому, щоб розкрити одиничне, тобто те, що властиве окремій стадії розвитку виробничих відносин певного способу виробництва¹. З таким трактуванням методу економічної теорії погодитися не можна. Виходить, що і принципи діалектичної філософії (загальне), і прийоми економічної теорії у широкому розумінні (особливе) механічно переносяться на певний спосіб виробництва і навіть його окрему стадію. Це означає, що сенс методів економічної теорії формується незалежно від її специфічного предмета. У такий спосіб порушується один із ключових принципів діалектичної філософії – єдність предмета і методів дослідження.

Напевно, застосування принципу діалектики загального, особливого та одиничного передбачає набагато глибше врахування і відображення усіх обставин. Насамперед має бути чітке уявлення, що означає загальне у предметі і методі економічної теорії. Адже, на відміну від природничих законів, у суспільно-економічному розвитку кожний новий спосіб виробництва, маючи нові виробничі відносини, зумовлює дію нових специфічних економічних законів, які визначають характер дії загальних законів суспільно-економічного розвитку.

Принцип розвитку, якому відводиться центральне місце у діалектичній філософії, реалізується в економічній теорії передусім за принципом історизму, який виражає специфіку руху суспільної форми матерії, її перебіг, перехід від нижчого до вищого, від одного способу виробництва з властивою йому системою економічних законів до іншого, вищого й досконалішого, який розвивається на основі якісно нової системи економічних законів. Тому є принциповим глибоке розуміння закономірних етапів виникнення, становлення і розвитку кожного способу виробництва. У суспільних науках особливо важливо забезпечити наукові підходи у дослідженні зв'язків між минулим і сучасним, виявити історичний зв'язок між процесами і явищами, щоб чітко бачити, як виникло окреме явище в історії, які головні етапи розвитку воно проходило, і на цій основі визначити, що воно собою являло і яким стало зараз.

¹ Черковець В. Единство предмета и метода политической экономии / В.Черковец // Экономические науки. – 1978. – № 8. – С. 29.

Принцип історизму в економічній теорії перебуває у цілковитій єдності з логічним. Якщо історія відтворюється у тому вигляді, як це було насправді, то в економічній теорії дуже важливо історичний підхід поєднати з визначенням логіки розгортання того чи іншого процесу, тобто встановити необхідний зв'язок якісно визначених станів економіки і суспільства, які утворюють закономірні, об'єктивно зумовлені процеси переходу від нижчого до вищого. У цьому разі історичне виступає у позбавленому випадковостей вигляді, як виправлене у відповідності із законами власне історичного процесу. Тому органічна єдність історичного і логічного є своєрідним проявом методу економічної теорії. Логічне не лише не суперечить історичному, а й є його найпослідовнішою формою. “Цей метод, – зауважував Ф. Енгельс, – за сутністю є не чим іншим, як тим самим історичним методом, але звільненим від історичної форми та випадковостей, які заважають”¹. Відокремлення необхідного від випадкового, розгляд логічного процесу в “чистому вигляді” дають змогу докладно розкрити закони і закономірності виникнення, формування і розвитку кожного способу виробництва в теоретичному дослідженні, в системі категорій і законів відтворення реального процесу історичного розвитку.

Важливим принципом діалектичної філософії є всезагальність зв'язків, органічна єдність усіх елементів матеріального утворення, їхній безпосередній зв'язок і взаємозалежність. Тому, щоб пізнати сутність певного предмета, необхідно дослідити сукупність його сторін і відносин. “Щоб дійсно знати предмет, – писав В. І. Ленін, – необхідно охопити, вивчити усі його сторони, усі зв'язки та “опосередкування”. Ми ніколи не досягнемо цього повністю, але потреба всебічності застереже нас від помилок та від омертвіння”². Цей принцип всебічності зв'язків реалізується в економічній теорії і безпосередньо, і через принцип розгляду суспільства як цілісного організму, органічної системи. К. Маркс, обґрунтувавши розвиток суспільства як природно-історичний процес, показав, що кожний новий суспільно-економічний лад, тобто “органічна система”, виникнувши, розвивається у напрямі цілісності. “Сама ця органічна система як сукупне ціле, – писав К. Маркс, – має власні передумови, і її розвиток у напрямі цілісності полягає саме у тому, щоб підкорити собі усі елементи суспільства або створити із нього ті органи, яких не вистачає. У такий спосіб система у ході історичного розвитку перетворюється у цілісність”³. Отже, за діалектичною філософією розвиток суспільства уявляється як живий організм у його функціонуванні і розвитку. Для дослідження органічної цілісності потрібен системний підхід. Як частина діалектичної філософії, діалектичного методу системний підхід дає змогу розкрити структуру системи, визначити елементи, які утворюють систему, співвідношення між її елементами, діалектику взаємодії їх у процесі саморуху системи. В. І. Ленін бачив сутність діалектичного методу у суспільних науках саме у дослідженні суспільства як живого цілісного організму, який базується на матеріальних, виробничих відносинах і який розвиваєть-

¹ Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – Т. 13. – С. 497.

² Ленин В. И. Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – Т. 2. – С. 290.

³ Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – Т. 46. – С. 229.

ся у відповідності з внутрішньо властивими їм економічними законами¹. Виявляючи елементи системи не лише як частини їх суми, але й як якісні моменти цілісності, метод економічної теорії реалізує філософський принцип всезагальності зв'язків і залежностей, розкриває природу і властивості економічних відносин і зв'язків, заглиблюється у сутність досліджуваного об'єкта і закони його розвитку.

Пізнання системи, розкриття її сутності нерозривно пов'язано з роздвоєнням об'єкта пізнання на суперечливі сторони і визначенням шляхів і методів розв'язання цієї суперечності. В. І. Ленін зауважував, що "роздвоєння єдиного і пізнання суперечливих частин його... є сутність (одна із "сутностей"), одна із основних, якщо не основна особливість або риса діалектики"².

Отже, діалектична філософія утворює головний зміст методу економічної теорії, але не шляхом механічного перенесення цього методу, а за допомогою творчого застосування і розвитку у відповідності зі специфікою предмета економічної теорії, вироблення своєрідних принципів і способів пізнавальної діяльності. "Розгляд системи спеціальних суспільних наук свідчить, що їхні часткові методи не є простим відтворенням загальнофілософських принципів. Спеціальні методи цих наук формуються як аналог власного предмета досліджень під безпосереднім впливом методології діалектичної філософії"³. Тому метод діалектичної філософії як загальне поняття визначає зміст окремого методу економічної теорії, його діалектичну природу. Однак загальне, становлячи сутність окремого, особливого, не вичерпує всього його змісту. Поряд із загальним він включає як органічну частину особливе. Але загальне і особливе – це не окремі частини, які співіснують поряд, паралельно, а діалектична єдність, що виступає у вигляді певних принципів як елементів методу або методу в цілому.

Не можна не враховувати, що економічна теорія має створювальний характер, озброює знанням шляхів і методів становлення і розвитку нового способу виробництва, є науковим підґрунтям економічної політики держави, творення майбутнього суспільства. Для цього необхідно поглиблене пізнання економічної системи, всебічне розкриття економічних законів, виробничих відносин у їх взаємодії з продуктивними силами і надбудовою. Для цього економічна теорія має бути нерозривно пов'язана з практикою господарювання і управління економікою. Однак це не змінює її предмета і методу, проте вони набувають важливих ознак. Для того, щоб економічна теорія могла задовольнити цю вимогу, вона має розглядати процеси і явища набагато конкретніше, взаємодію продуктивних сил і виробничих відносин, розкривати форми і методи поєднання науково-технічної революції з удосконаленням системи господарювання, перехід економіки на найпрогресивніші та найефективніші інноваційні типи розвитку, виявляти і реалізовувати методи підвищення дії ринкового механізму та посилення економічної ролі держави, удосконалення форм і методів управління економікою. Це пов'язано з поглибле-

¹ Ленин В. И. Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – Т. 1. – С. 165.

² Там само. – Т. 29. – С. 316.

³ Ильичев Л. Ф. Философия и научный процесс / Л. Ф. Ильичев // Некоторые методологические проблемы естествознания и обществознания. – М., 1977. – С. 318.

ним розкриттям сутності природи економічних законів, механізму їх дії і використання з метою успішного розвитку та удосконалення економіки, підвищення її ефективності.

Важливим елементом методу економічної теорії є економічний експеримент. Нещодавно експеримент пов'язувався лише з природничими науками. Але досвід засвідчив, що він можливий і в економіці. Нові методи господарювання та нові економічні показники мають пройти попередню практичну апробацію у вигляді економічного експерименту. І лише на підставі практичної локальної перевірки, після випробування їх на практиці, глибокого вивчення переваг і недоліків нових методів чи нових показників робиться висновок про доцільність застосування їх у тій чи іншій сфері економіки. Ще у період перебудови, тобто наприкінці ХХ ст., проводилася значна робота з перебудови господарського механізму країни з розвитком і запровадженням таких методів господарювання, які б найбільшою мірою реалізували можливості вітчизняної економіки, забезпечували органічне поєднання ринкового механізму з державним регулюванням економіки, створювали реальні умови для прояву підприємництва, ініціативи з метою підвищення ефективності економіки. За таких вимог саме експеримент дає змогу дійти нових принципових висновків щодо теорії і практики ринкового господарювання.

Маємо підтвердження, що методи економічної теорії є різновидом методу економічної теорії у широкому розумінні. Його головний зміст становлять загальносистемні закони і закономірності, своєрідність їх формування й дії на окремій стадії певного способу виробництва. Це визначає особливості принципів, засобів і прийомів пізнання, методів економічної теорії в цілому. Причому як загально-економічні закони, зберігаючи сутність, набувають у специфічних умовах певного способу виробництва своєрідності і у власних діях, і в здійсненні, так і загально-філософські діалектичні принципи набувають особливих, важливих рис. Як було зазначено, застосування загальних принципів сходження від абстрактного і конкретного, єдності історичного і логічного підходів, системно-структурного аналізу істотно модифікується специфікою предмета дослідження, що і вносить визначальні риси в їх зміст. Тому не можна погодитися з твердженням, що начебто головні принципи методу економічної теорії повною мірою зберігають сенс для різних стадій того чи іншого способу виробництва. Таким чином, вчені заперечують єдність предмета і методу, необхідність пристосування методу дослідження до зміненого предмета.

Грунтовне розкриття діалектики загального, особливого та одиничного у методах економічної теорії сприяє розвитку теорії методу і теорії предмета, дедалі глибшому проникненню у сутність кожної системи виробничих відносин і розкриттю властивих їм систем економічних законів як основи удосконалення практики господарювання.

Проблема співвідношення і взаємодії діалектичної філософії та методів економічної теорії залишається актуальною. Про це досить переконливо свідчить практика розв'язання цієї проблеми у підручниках з економічної теорії. За радянських часів роль філософії перебільшувалася, навіть абсолютизувалася. Методом еко-

номічної теорії визнавалася діалектична філософія. В одній з кращих праць наголошувалося, що “дійсно науковим і загальним способом пізнання дійсності служить метод матеріалістичної діалектики”¹. І хоча у той період робилися спроби встановити реальні взаємозв’язки між діалектичною філософією та економічною теорією, проте такий підхід був досить поширеним. Навіть у такому солідному виданні, як “Курс політичної економії”, створеному економістами Московського університету ім. М. В. Ломоносова за участю провідних вчених Академії наук СРСР та вищих державних органів, зазначалося: “Діалектичний матеріалізм як метод пізнання законів розвитку природи, суспільства та мислення використовується в усіх науках – природничих і суспільних”². Такі категоричні твердження усували будь-які сумніви. Діалектична філософія, її метод є методом економічної теорії, як й інших наук. Але ті часи минули, і ситуація змінюється докорінно. Лише в окремих підручниках з економічної теорії йдеться про те, що “наукова філософія дає загальні принципи діалектико-матеріалістичного пізнання, а як застосовувати ці принципи, як і загальнонаукові методи, для дослідження специфічного предмета – виробничих відносин, за допомогою яких способів і прийомів можна проникнути в їхню сутність і відтворити теоретичну систему законів і категорій – усе це залежить від економічної теорії, від її предмета, її наукової теорії”³. На цій підставі давалося тлумачення, що “метод економічної теорії – це не механічне застосування методу матеріалістичної діалектики, а творче вироблення принципів і способів пізнання виробничих відносин, які, реалізуючи загальні філософські положення і висновки, мають й ті особливі риси, які зумовлені специфікою її предмета, специфікою самої науки”⁴. Причому автор цих рядків не обмежується загальними трактуваннями, а досить усталено показує, як філософські принципи видозмінюються і пристосовуються до предмета досліджень. Але ще раз підкреслимо, що це поодинокі випадки. У багатьох підручниках повністю ігнорується діалектична філософія, її роль у формуванні методів економічної теорії. Про діалектичну філософію немає навіть згадки. Проблема методу економічної теорії надто спрощується. Все зводиться до переліку методів, які застосовуються в економічних дослідженнях. Але тут спостерігаються два підходи. В одному, досить солідному підручнику, теж немає згадки про наукову філософію, але головні методи пізнання соціально-економічних процесів поділяються на загальнонаукові (метод суперечностей, структурно-функціональний, системного підходу, кількісного і якісного аналізу, наукової абстракції, аналізу і синтезу, історичного і логічного) та спеціальні методи (соціально-економічного експерименту, теоретичного і кількісного аналізу)⁵. Як бачимо, спробу класифікації методів економічної теорії не можна назвати вда-

¹ Политическая экономия / под ред. В. А. Медведева. – М. : Политиздат, 1988. – С. 26.

² Курс политической экономии / под ред. Н. А. Цаголова. – М. : Экономика, 1970. – Т. 1. – С. 26.

³ Чухно А. А. Методологические проблемы политической экономии / А. А. Чухно. – К. : Вища школа, 1988. – С. 59–66.

⁴ Основи економічної теорії / за ред. А. А. Чухно. – К. : Вища школа, 2001. – С. 16.

⁵ Основи економічної теорії: політекономічний аспект / відп. ред. Г. Н. Клишко. – К. : Знання-Прес, 2002. – С. 29–33.

лою хоча б тому, що виявилось, начебто до спеціальних методів віднесено фактично соціально-економічний експеримент. Це сталося через ігнорування загальних законів і принципів, які розглядає діалектична філософія, і до загальнонаукових методів входять навіть ті з них, які створені економічною теорією (наукової абстракції, поєднання історичного і логічного, чомусь навіть не згадується принцип сходження від абстрактного до конкретного та ін.). Внаслідок цього до спеціальних методів майже нічого не входить. Тому недооцінка, а тим більше ігнорування діалектичної філософії, її принципу діалектики загального, особливого та одиничного призводять до невдалих спроб трактування основних методів та їх класифікації. До того ж, у другому підручнику говориться, що “під методом пізнання розуміють спосіб досягнення мети. Він є робочим інструментом, засобом пізнання предмета, що вивчається”. І далі перераховуються такі методи: метод наукової абстракції, системного аналізу, аналізу і синтезу, поєднання кількісного і якісного аналізу, математичні і статистичні методи, сходження від абстрактного до конкретного, єдності логічного та історичного підходу, порівнянь, індукції і дедукції, аналогії, висунення гіпотез та ін.¹ Як бачимо, за такого підходу методи економічної теорії є не більше ніж “робочим інструментом”. Виходить, що перелік методів дослідження – як набір ключів, з якого слід взяти потрібний, що відкриває певний замок. Цей підхід дедалі ширше запроваджується у практику науково-дослідної роботи. ВАК України вимагає, щоб кожний здобувач наукового ступеня чітко вказав, який метод він використав для дослідження того чи іншого питання. Такий підхід, можливо, має право на існування. Але постає запитання, як це узгоджується з підходами і оцінками класиків економічної теорії. Вони вважали, що теорія і методологія нерозривно пов’язані, що наявна теорія – це не доктрина, а наукові висновки, які забезпечують просування пізнання і метод для цього пізнання. Як неможлива наукова теорія без наукового методу, так і метод неможливий без справді наукової теорії. Ще раз згадаємо Ф. Енгельса, який зауважував, що вироблення методу, який є підґрунтям марксової критики політичної економії, вважається результатом, що за своїм значенням навряд чи поступається основному матеріалістичному світогляду. І зараз, коли швидко розвивається методологія і логіка наукового пізнання, коли перед кожною наукою, і, звичайно, перед економічною теорією постає завдання значного збагачення і піднесення засобів і прийомів гносеології, теоретико-пізнавальної діяльності у галузі економіки – головної сфери людської діяльності. Без цього неможливо домогтися підвищення ефективності науково-економічних досліджень, забезпечити підготовку висококваліфікованих спеціалістів, які добре розуміються на теорії і практиці економічної і соціальної діяльності, системі державного управління економікою і суспільством у цілому. Тому перед нами постає завдання не спрощеного розуміння методів і методології економічної теорії, а виховання високої методологічної культури, оволодіння багатствами діалектичної філософії, теорією пізнання, вироблення навичок ґрун-

¹ Гальчинський А. Основи економічних знань / А. Гальчинський, П. Єщенко, Ю. Палкін. – К. : Вища шк., 1999. – С. 35–37.

товного вивчення сутності економічних і соціальних законів з метою розв'язання актуальних проблем розвитку економіки і суспільства.

2.2. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК І ВЗАЄМОДІЯ МЕТОДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Діалектична філософія виходить з того, що метод економічної теорії, як й інших наук, будучи втіленням філософських принципів і органічно пов'язаним з предметом досліджень, є об'єктивно зумовленим засобом пізнання. Тому об'єктивно наявний метод і теорія методу, тобто методологія, розвиваються на підставі законів діалектичної філософії. Адже закони діалектики є і законами мислення, суб'єктивна діалектика виражає об'єктивну діалектику. “Мій діалектичний метод, – писав К. Маркс, – за своєю основою не лише відмінний від гегелівського, але й є його прямою протилежністю. Для Гегеля процес мислення, який він перетворює навіть під іменем ідеї в самостійний суб'єкт, є деміург дійсного, яке становить лише його зовнішній прояв. У мене ж, навпаки, ідеальне є не що інше, як матеріальне, пересажене в людську голову і перетворене в ній”¹.

Закони діалектичної філософії, будучи цілісною системою, і виробничі відносини як системний предмет дослідження визначають не лише природу методу, але й його структурну побудову. Метод економічної теорії є не сумою розрізнених елементів, а цілісним, відносно самостійним утворенням, яке постає у вигляді системи об'єктивних закономірностей і властивих їм взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих і, до того ж, взаємопроникаючих принципів і способів діалектичного пізнання економічного базису суспільства. Оскільки виробничі відносини є складною системою, то і пізнання її можливе за допомогою не якогось одного закону, окремого принципу чи способу дослідження, а цілої системи об'єктивних закономірностей і властивих їм логічно наукових засобів, які відповідним чином субординовані у відповідності з їхніми пізнавальними функціями. Тому завдання методології економічної теорії полягає не лише в тому, щоб розкрити природу її методу, але й у тому, щоб виявити його структуру, тобто внутрішній взаємозв'язок і взаємодію складових методу, виробити шляхи і форми їх застосування і використання у процесі пізнавальної діяльності. Дослідження свідчать, що жоден елемент методу економічної теорії не існує ізольовано, а тому й неможливе його застосування і використання у “чистому вигляді”. Наприклад, візьмемо такі прийоми, як аналіз і синтез. У процесі аналізу відбувається розчленування предмета на його суперечливі сторони і пізнання їхньої сутності. Виявляються і внутрішні взаємозв'язки структурних елементів предмета, дається його характеристика як цілісності і суперечливої єдності, рух цієї суперечності, шляхи і методи її розв'язання. Водночас у процесі аналізу і синтезу застосовуються і використовуються принципи діалектичної філософії: матеріальність світу і розвиток матерії, єдності і боротьби суперечностей, перехід кількісних накопичень у якісні зміни, загального і особливого, системно-структурний підхід. Звичайно, не всі ці принципи використовуються повною мірою, однак їх участь безсумнівна. До

¹ Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – Т. 23. – С. 21.

того ж, це залежить не стільки від самих принципів, скільки від глибини знання методології і вміння застосовувати їх, рівня узагальнень та реальності аналізу.

Застосування принципу руху від простого до складного передбачає використання не лише аналізу і синтезу, примату виробництва, але й діалектики кількісних і якісних змін, єдності історичного і логічного підходів та ін. Системний підхід потребує не лише урахування загальних законів діалектики, але й генетичного й структурного аналізу, методу рівнів, діалектики загального, особливого та одиничного тощо.

Отже, принципи і способи пізнання внутрішньо глибоко взаємопов'язані. І хоча дослідник може ставити завдання дати структурний аналіз або розкрити діалектику абстрактного і конкретного, це зовсім не означає, що він обмежується лише одним принципом чи одним прийомом. Навпаки, будь-яке дослідження обов'язково передбачає застосування комплексу взаємопов'язаних принципів і прийомів проникнення в сутність того чи іншого процесу або явища. Причому цей комплекс складається залежно від мети і об'єкта дослідження. Щодо всебічного пізнання такого складного утворення, як виробничі відносини, то його здійснення можливе на основі цієї системи принципів і способів діалектичного пізнання певного специфічного предмета. На жаль, в економічній літературі метод економічної теорії нерідко зводиться до одного або кількох принципів, способів дослідження виробничих відносин, що призводить до однобічного його трактування. Так, деякі дослідники пов'язують метод економічної теорії лише з методом сходження від абстрактного до конкретного. Цей один з головних способів пізнання кваліфікується як всезагальний метод, який становить "саму сутність методу діалектики", об'єднує інші логічні прийоми "у цілісний діалектичний метод"¹. Ще відвертіше це проголошують інші вчені: "Метод сходження від абстрактного до конкретного – метод політекономії у прямому розумінні"².

Інші дослідники бачать конкретне вираження методу політичної економії у принципі єдності історичного і логічного. "Цей метод (діалектичний метод, – *авт.*) конкретно відбивається у поєднанні історичного і логічного підходу до дослідження, у послідовному застосуванні принципу примату виробництва"³. Чимало дослідників пов'язують метод дослідження виробничих відносин лише з системним підходом.

Зрозуміло, як і в будь-якій системі, в методі економічної теорії одні елементи відіграють головну роль, інші – не таку значну. Однак це не може бути підставою ні для перебільшення ролі одних, ні, тим більше, мінімізування ролі інших. Тому одне із актуальних завдань методології полягає у тому, щоб чітко визначити місце і роль кожного елемента у методі економічної теорії. Нині, на нашу думку, найскладнішою виявилася проблема співвідношення методу політичної економії

¹ Мамалуй А. Восхождение от абстрактного к конкретному : метод исследования и метод изложения / А. Мамалуй, А. Гриценко // Экон. науки. – 1977. – № 12. – С. 17–18.

² Методологические вопросы политической экономии / под ред. А. К. Покрытина. – Одесса, 1979. – С. 5.

³ Политическая экономия : в 2-х т. / под ред. А. М. Румянцева. – М. : Политиздат, 1980. – Т. 2. – С. 10.

загалом і методу сходження від абстрактного до конкретного. Як зазначалося, чимало дослідників з упевненістю і наполегливістю доводять, що метод сходження від абстрактного до конкретного – це і є “метод економічної теорії у широкому розумінні слова”.

Насправді рух від абстрактного до конкретного – одна із загальних форм діалектичного дослідження, що забезпечує заглиблення у причинно-наслідкові зв'язки і логічне теоретичне відтворення об'єктивної діалектики економічного організму. Послідовне розкриття і освоєння зовнішніх економічних форм і явищ, їх сутності дає змогу неухильно просуватися до розуміння логіки руху усїєї системи. Цей науково обґрунтований метод пізнання і викладу тісно пов'язаний не лише з логічним методом, але й генетичним підходом. Оскільки суспільство – органічна система, то її розвиток розпочинається із зародкової форми, в якій закладений “генетичний код”, що визначає процес формування системи, становлення її як розвиненої реальності.

Економічна теорія, спираючись на діалектику сходження від абстрактного до конкретного, генетично розгортає систему категорій, яка є відображенням, за визначенням К. Маркса, “дійсного процесу формоутворення в його різних фазах”¹. Це означає, що логічна вихідна форма у дослідженні економічної системи об'єктивно необхідно збігається з історичною вихідною формою, а логіка генетичного формування теоретичної системи виражає логіку історичної генези економічної системи. “Метод руху від абстрактного до конкретного має в економічній теорії наукове значення лише у тому разі, якщо він відображає справжній рух, підкорений історичному підходу і становить разом з ним ціле”². Сходження від абстрактного до конкретного нерозривно пов'язане з діалектичною сутністю логічного та історичного у пізнанні системи виробничих відносин. Воно є формою руху від простого до складного, від найпростішої економічної форми, найпростіших всезагальних виробничих відносин до сутності усїєї системи виробничих відносин, тобто економічної системи. Сходження від абстрактного до конкретного виявляє у вихідному відношенні загальну основу системи, початок її сутності, діалектичне розгортання сутності шляхом розвитку і розв'язання внутрішніх суперечностей і через різні форми її руху та проявів розкриває сутність економічної системи як єдності багатоманітного, в усьому конкретному багатстві її закономірного функціонування і розвитку.

Отже, поза сходженням від абстрактного до конкретного неможливе здійснення насправді наукового системного відтворення діалектики економічної системи, створення чіткої логічної структури категорій теоретичної системи, генетичного розгортання системи. І все ж, будучи виключно важливим елементом, серцевиною методу економічної теорії, метод сходження від абстрактного до конкретного не тотожний йому і не вичерпує його.

По-перше, метод пізнання, як відомо, включає не лише рух від абстрактного до конкретного, але й сходження від конкретного до абстрактного. Це дві взаємопов'язані і взаємодоповнюючі сторони процесу теоретичного освоєння

¹ Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – Т. 26. – С. 526.

² Козлов Г. А. Принцип историзма в системе политической экономии / Г. А. Козлов // Вопросы экономики. – 1976. – № 12. – С. 21.

дійсності. Кожна з них здійснюється через власну протилежність і в єдності з нею¹. Тому розривати єдність і виокремлювати у ній лише одну сторону було б неправильно, бо таким чином заперечується єдність емпіричного і теоретичного пізнання. Адже навіть прибічники трактування принципу сходження від абстрактного до конкретного як загального методу визнають, що емпіричне і теоретичне являють собою єдність протилежностей, необхідно субординованих. Прорахунок у тому, що вони трактують сходження від конкретного до абстрактного лише як зовнішню форму, обмежують її застосування нижчими рівнями розвитку науки. Стадію теоретичної науки вони пов'язують лише з логічним методом, з просуванням від абстрактного до конкретного. З таким тлумаченням місця і ролі емпіричного дослідження, тобто сходження від конкретного до абстрактного погодитися не можна. Адже передусім емпіричне дослідження не є чимось зовнішнім стосовно теоретичного мислення, навпаки, це внутрішньо необхідний елемент теоретичного пізнання дійсності. І звичайно ж, будь-який рівень теоретизації науки не лише не заперечує “живого споглядання”, а, навпаки, передбачає зв'язок з життям, з реальними процесами дійсності. Емпіричне і теоретичне дослідження, сходження від конкретного до абстрактного і від абстрактного до конкретного – два важливих, об'єктивно необхідних і взаємозумовлених складових процесу пізнання. На стадії теоретичної науки зростає роль сходження від абстрактного до конкретного, однак відбувається цей процес на підставі поглиблення взаємодії теоретичного та емпіричного пізнання.

По-друге, принцип руху від абстрактного до конкретного, за визначенням деяких дослідників, становить головний зміст логічного (теоретичного) методу. Через це він не вичерпує змісту методу економічної теорії. Щоб здійснити сходження від абстрактного до конкретного, необхідно знайти вихідне відношення, вихідну категорію. Історичний досвід розвитку суспільствознавства, у тому числі економічної теорії, переконливо свідчить, що попереду велика теоретична робота з метою розв'язання суттєвих і, до того ж, нових проблем суспільно-економічного розвитку. Як бачимо з економічної літератури, ці проблеми спричиняють принципові розходження, висуваяться думки і пропозиції, робляться спроби серйозного обґрунтування проблеми та притаманних їй понять, категорій, розгортаються дискусії тощо. Все це форми прояву процесу пізнання, теоретичного осмислення реальних проблем і процесів. Ось і в сучасних умовах переходу людства від індустріального до інформаційного (постіндустріального) суспільства з усією гостротою постають проблеми сутності нової стадії цивілізаційного прогресу, співвідношення індустріального та інформаційного (постіндустріального) типів розвитку². А якщо врахувати, що ці два суспільства характеризуються суто протилежними рисами, то стають зрозумілими і складність пізнання, і наявність різних методологічних підходів й трактувань. Проте іншого шляху пізнання у суспільство-

¹ Ильенков Г. В. Диалектика абстрактного и конкретного в “Капитале” К. Маркса / Г. В. Ильенков. – М., 1960. – С. 115.

² Чухно А. А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. А. Чухно // Економіка України. – 2004. – № 4, 5.

знавстві немає. Теоретики змушені знову і знову глибоко аналізувати відносини і категорії, виявляти їхні взаємозв'язки і взаємодію, синтезувати їх, намагаючись сформулювати за допомогою виявлення субординації законів і категорій насправді наукову теоретичну систему, адекватну реальності.

Як бачимо, метод сходження від абстрактного до конкретного глибоко взаємопов'язаний з методами аналізу і синтезу, включає їх і передбачає як попередників. У процесі вирішення питання про взаємозв'язок цих важливих елементів методу економічної теорії виявилися два підходи. Одні дослідники вважають, що економічна теорія на перших етапах пізнання, спираючись на описування та аналітичну обробку емпіричного матеріалу, виявляє істотні риси системи. І лише після завершення цього етапу наука переходить до системного розгляду предмета дослідження на основі діалектичного сходження від абстрактного до конкретного¹. Інші дослідники виходять з того, що економічна теорія – не самостійна наука, а складова суспільствознавства і тому вона “з самого початку формувалася на основі діалектичного (а не однобічно-аналітичного) методу дослідження”².

На нашу думку, з обома глумаченнями взаємодії методу сходження від абстрактного до конкретного та аналітичним методом пізнання погодитися не можна. Як відомо, становленню і розвитку економічної системи властива єдність процесів розподілу праці та його кооперації, диференціації й інтеграції суспільного виробництва. Цим процесам відповідає єдність аналітичного і синтетичного руху пізнання. В. І. Ленін підкреслював значимість висновку Гегеля про те, що діалектичне пізнання у кожному русі є одночасно і аналітичним, і синтетичним³. Тому спроби розділити у часі аналітичний і синтетичний методи пізнання, безумовно, неспроможні. Разом з тим, також неправильним є твердження, начебто ця єдність незмінна і незалежна від стану предмета дослідження. Оскільки наукова теорія покликана досягнути своєї логіки специфічного предмета, то, природно, метод економічної теорії, співвідношення аналітичного і синтетичного пізнання мають відображати ступінь цілісності власне предмета пізнання. Саме тому у період становлення певної системи виробничих відносин необхідно вивчати і виявляти сутність законів і категорій. Водночас це дає змогу поєднувати багатоманітність економічних форм у цілісність. Внаслідок цього формується цілісна концепція економічної теорії. Зі сходженням суспільства на вищий етап економічного розвитку, коли досягається вищий рівень його цілісності і зрілості, об'єктивно необхідно зростає роль синтетичного знання, що виявляється в активній розробці проблем методології економічної теорії, логіки і структури, її категорій і законів, вихідного і основного відношення, реалізації принципу сходження від абстрактного до конкретного.

По-третє, сходження від абстрактного до конкретного як тісно пов'язане з історичним, генетичним підходом не може ні замінити, ні вичерпати історичного

¹ Абалкин А. Метод политической экономии – обобщенное выражение ее развития / А. Абалкин // Экон. науки. – 1974. – № 1. – С. 26.

² Юдкин А. Восхождение от абстрактного к конкретному в исследовании системы производственных отношений / А. Юдкин // Экон. науки. – 1979. – № 9. – С. 10.

³ Ленин В. И. Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – Т. 29. – С. 218.

підходу. Тому важливо поєднувати логічний підхід, у тому числі й сходження від абстрактного до конкретного, з історичним підходом. “Метод руху від абстрактного до конкретного не має самодостатнього значення і не заміщає історичного підходу. Навпаки, він обов’язково передбачає такий підхід”¹. Справа у тому, що дослідження тієї чи іншої економічної системи передбачає виявлення не лише структурних, але й генетичних зв’язків. Метод руху від абстрактного до конкретного забезпечує насамперед пізнання структурних зв’язків економічної системи. Коли йдеться про генетичні зв’язки системи, то, за визначенням навіть прибічників перевищення ролі цього принципу, сходження від абстрактного до конкретного “не є в цьому випадку головним засобом мисленого відображення об’єкта”². Отже, для розкриття нерозривної єдності структурних і генетичних залежностей поряд з принципом сходження від абстрактного до конкретного необхідний історико-генетичний підхід.

Поєднання логічного та історичного підходів, безперечно, є одним із ключових принципів методу економічної теорії. Посідаючи важливе місце у системі методу, він також не тотожний йому і не вичерпує його змісту. Для його застосування необхідні аналіз і синтез, сходження від абстрактного до конкретного, урахування діалектики кількісних і якісних змін, сутності і явища, єдності і боротьби протилежностей, системно-структурного підходу та ін. Адже йдеться зрештою про історію і логіку розвитку економічної системи. Отже, історичний і логічний підходи нерозривно пов’язані з усією системою пізнання закономірностей розвитку економічного базису. Тому цей метод не можна уявити у “чистому вигляді”. Але це зовсім не означає, що його можна ототожнювати з методом економічної теорії. Навпаки, ще раз підкреслимо, що це дуже важливий, досить широкий і змістовний елемент методу, проте він не вичерпує його змісту і не може бути єдиним вираженням методу економічної теорії.

Завжди була актуальною і сьогодні залишається такою проблема подальшої розробки системного методу, забезпечення його науково обґрунтованого застосування і використання, визначення місця і ролі у методі економічної теорії. Адже навіть у філософській літературі точилися дискусії щодо співвідношення діалектичного методу в цілому і системного методу. Деякі вчені вважали, що це “загальний метод спеціального наукового пізнання”, який не є стороною діалектичного методу³. Але обговорення цієї проблеми привело до висновку, що системний підхід є однією з граней діалектичного методу⁴.

Цілком природно, недостатнє філософське обґрунтування сутності і ролі системного підходу позначилося на його трактуванні і застосуванні в економічних дослідженнях. Як не прикро, але справа доходила до того, що окремі економісти

¹ Козлов Г. Политическая экономия : истоки и проблемы / Г. Козлов // Коммунист. – 1978. – № 12. – С. 49.

² Покрытан А. К. Историческое и логическое в экономической теории / А. К. Покрытан. – М., 1978. – С. 205.

³ Оруджев З. М. Диалектика как система / З. М. Оруджев. – М., 1973. – С. 83.

⁴ Кузьмин В. П. Принцип системности в теории и методологии К. Маркса / В. П. Кузьмин. – М., 1976. – С. 242.

фактично заперечували системний метод. Підставою для цього було те, що окремі дослідники перебільшували значення системного підходу, намагалися довести, начебто поряд з діалектичним методом “є інша така сама загальна та основоположна теорія – “загальна теорія систем” – і їй відповідає не менш загальний і основоположний метод системного підходу”¹. Справді, у світі робилися спроби довести, що начебто системність, системний підхід є новою загальною теорією, філософією, універсальною методологією. Але з цим погодитися не можна. Передусім “системний метод не може замінити загальну методологію діалектичної філософії”, тому що сфера його дії обмежена виявленням структури і функціональною взаємозалежністю елементів системи, цілого та його складових. До того ж, за визначенням, метафізичний системний підхід не відображає розвитку предмета чи явища, їх рух через виникнення і розвиток суперечностей.

Тому лише діалектична філософія як наука “про загальні закони руху і розвитку природи, людського суспільства та мислення”² є світоглядом і методологією, що визначають принципи і способи пізнання. До того ж, було б неправильно і несправедливо видавати системний підхід як зовсім новий, ігноруючи факти історії науки. Як відомо, одним із класичних прикладів насправді наукового застосування і використання системного підходу є “Капітал” К. Маркса. Ця праця є наочним свідченням нерозривної єдності діалектичної філософії і системного підходу. Творчо використовуючи діалектичну філософію, К. Маркс створив теоретичну систему капіталістичного способу виробництва, розкрив систему його категорій і законів, механізм функціонування і розвитку. Підкреслюючи нерозривний зв’язок економічної теорії та наукової, діалектичної філософії, К. Маркс у післямові до другого видання першого тому “Капіталу” зауважував, що метод, застосований ним у цій книзі, є не що інше, як “діалектичний метод у його раціональній формі матеріалістичної діалектики”³. Тому важлива проблема методології полягає у тому, щоб не протиставляти діалектичну філософію теорії систем, системному методу, а заглибитися у сутність системного підходу, науково обґрунтовано його застосовувати до пізнання специфічного предмета, його місця й ролі у методології економічної теорії. Досвід розвитку суспільствознавства переконує, що системний, комплексний аналіз дійсності є надзвичайно важливою умовою розвитку теорії і практичної діяльності. Адже системне, загальнофілософське осмислення дійсності є запорукою успішного розвитку і економіки, і суспільства в цілому. Система виробничих відносин, спосіб виробництва – це органічна система, органічна цілісність, яка рухається і розвивається через розв’язання суперечностей. Тому системний метод допомагає розкривати закони суспільства чи суспільної системи, наприклад, економіку як щось механічно з’єднане, що допускає свавільні комбінації окремих елементів, тоді як діалектична філософія спрямована на об’єктивний аналіз системи виробничих відносин, способу виробни-

¹ Попов М. К вопросу о системном подходе к исследованию производственных отношений / М. Попов, В. Алексеева // Экон. науки. – 1981. – № 7. – С. 29.

² Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – Т. 20. – С. 145.

³ Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – Т. 23. – С. 21–22.

цтва, на виявлення внутрішніх причинно-наслідкових зв'язків, їх сутності і форм прояву, розкриття законів і категорій, які визначають суспільно-економічний розвиток. В. І. Ленін наголошував, що з позицій діалектичної філософії “суспільство розглядається як живий, що перебуває у постійному розвитку, організм (а не як щось механічно з'єднане і тому допускає всілякі свавільні комбінації окремих суспільних елементів), для вивчення якого необхідний об'єктивний аналіз виробничих відносин, які утворюють певну суспільну формацію, дослідження законів її функціонування і розвитку”¹.

Системно-структурний, системно-функціональний підходи є можливими й необхідними, але неповними способами дослідження органічної системи як цілісності. Як один з неповних, але важливих методів кожний з них може виконати пізнавальну функцію за умов, якщо цілком спирається на метод діалектичної філософії, який як всезагальний метод визначає його природу, місце і роль у комплексі неповних методів, які утворюють зрештою метод тієї чи іншої науки, а саме економічної теорії. Як зазначалося, “Капітал” К. Маркса є зразком втілення методу діалектичної філософії для дослідження капіталістичних виробничих відносин, що водночас забезпечило реалізацію повною мірою і системного підходу. Тому не протиставлення методу діалектичної філософії і системного методу, а розкриття їх взаємозв'язку і взаємодії становить важливу умову посилення пізнавальної діяльності, розкриття глибинних причинно-наслідкових відносин.

Інші дослідники вважають, що метод діалектичної філософії за самою сутністю є системним методом, тому в економічній теорії “немає якогось особливого, відмінного від діалектичного, системного методу”. Сам діалектичний метод системний². Як зазначалося, системний підхід насправді є однією з граней діалектичного методу. Але це зовсім не може бути підставою для ототожнення системного підходу з методом діалектичної філософії, діалектичним методом. Системний підхід співвідноситься з діалектичним методом як ціле і частка, тому що він є одним із надто важливих, але все-таки порівняно часткових елементів методу діалектичної філософії. Тому не можна погодитися і з тим, що це начебто “взаємопов'язана єдність методологічних принципів дослідження економічної реальності і побудови її логічної моделі”³. Цілком зрозуміло, системний підхід – це, якщо так можна висловитися, не рядовий, а синтетичний метод, до нього безпосередньо входять факторний і структурний методи аналізу. Але для того, щоб, наприклад, побудувати “логічну модель”, системного підходу недостатньо. Інакше кажучи, як визнає сам автор: “Жодна зі сторін методу, взята відокремлено, повної системи дати не може”⁴.

¹ *Ленін В. І.* Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – Т. 1. – С. 165.

² *Рудакова И.* Системный метод в политической экономии / И. Рудакова // Экон. науки. – 1983. – № 3. – С. 10.

³ Там же.

⁴ *Исторический материализм как теория социального познания и деятельности / под ред. В. Эйхгорна.* – М., 1972. – С. 163.

Як й інші способи пізнання, системний підхід передбачає використання такого принципу, як єдність історичного і логічного, аналізу і синтезу та ін., що дає змогу розкрити структуру цілого, показати розгортання вихідного відношення шляхом сходження від абстрактного до конкретного, виявити місце і роль кожного елемента, кожної категорії у цілісній системі, перехід кількісних змін у якісні. Врешті-решт це дає змогу теоретично відтворити виникнення, формування і розвиток органічної системи, закономірності її руху і розвитку.

Системний підхід, що є одним із досить містких за змістом способів пізнання, органічно поєднує чимало інших принципів і способів пізнання, базується на сходженні від абстрактного до конкретного. Через це рух від абстрактного до конкретного, історичне і логічне, як і системний підхід, не вичерпують змісту методу економічної теорії і не можуть його замінити. Адже системний підхід, втілений у досягненнях науки, у тому числі й економічної, проявив творчу силу у нерозривному зв'язку з історичним методом, який дає змогу розглядати соціально-економічні відносини не лише у різноманітних зв'язках, але й у розвитку, внаслідок чого стало можливим розкриття закономірностей і тенденцій розвитку економічних систем як основи прогнозування соціально-економічних процесів.

Системний підхід передбачає виявлення сутності різних порядків в органічній системі, специфічних зв'язків і механізмів їх взаємодії, і передусім визначення сутності найвищого порядку, яка є головним системоутворювальним і конститувальним відношенням. Таким чином, системний підхід нерозривно пов'язаний з діалектичним структурним методом і методом рівнів, які розкривають організацію системи, її побудову на основі субординації і координації відносин і зв'язків. Структурний аналіз поєднується з генетичним, який дає змогу розкрити елементи системи у процесі історичного розвитку. Єдність структурного і генетичного підходів допомагає пізнати діалектику економічної системи. Адже генетичний підхід розкриває основний закономірний зв'язок у розвитку способу виробництва, а структурний – функціонування системи економічних відносин цього способу виробництва на певному етапі його історичного розвитку.

Структурно-генетичний метод “може виступати у формі пояснення історії об'єкта через його структуру, так і його структури через його історію”¹. Це, на наш погляд, досить переконливі аргументи на користь того, що метод економічної теорії – це теоретична форма діалектичного системного пізнання такого специфічного предмета, як виробничі відносини.

Методологічний розвиток економічної теорії забезпечує дедалі глибше розуміння органічного взаємозв'язку діалектичної філософії та економічної теорії, творчий розвиток і застосування принципів наукової філософії у дослідженні виробничих відносин, діалектики предмета і методу економічної теорії, сутності і структури. У такий спосіб збагачується арсенал наукового пізнання, що є запорукою успішного виконання завдань розвитку економічної науки на сучасному етапі.

¹ Рудакова И. Системный метод в политической экономии / И. Рудакова // Экон. науки. – 1983. – № 3. – С. 10.

2.3. ДІАЛЕКТИКА ЗАГАЛЬНОГО, ОКРЕМОГО (ОСОБЛИВОГО) Й ОДИНИЧНОГО ТА ЇЇ МІСЦЕ У МЕТОДОЛОГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Це один із ключових принципів діалектичної філософії та економічної теорії, тому що саме цей підхід найбільшою мірою реалізує природно-історичний характер розвитку. На відміну від природи, де об'єкт пізнання фактично не змінюється, у суспільному розвитку відбуваються зміни, причому істотні. Розвиток продуктивних сил зумовлює перехід до нової системи виробничих відносин, які визначають зміни у надбудові, тобто у державному устрої, суспільній свідомості. Тому історія людського суспільства – це закономірний перехід від нижчої суспільно-економічної формації до вищої, від однієї системи виробничих відносин, що є предметом економічної теорії, до якісно нової, істотно відмінної, яка зумовлює виникнення і дію системи економічних законів, що виражають специфіку цієї формації. Отже, суспільно-економічні формації – це ті особливі форми, які проходить людство на шляху цивілізаційного прогресу. Природно-історичний характер розвитку відображається на розвитку суспільства, взаємозв'язку і спадкоємності формацій, єдності прогресу цивілізації. Як у житті людини генетичний код визначає її основні риси, які розвиваються і збагачуються з переходом до вищих рівнів розвитку, так само і в суспільстві є те загальне, що визначає його розвиток через різні форми суспільного виробництва і життя. Суспільно-економічні формації і є те окреме, в якому органічно поєднуються загальне і особливе. Але це не просте поєднання сторін цілого, а діалектичне, органічне його поєднання. В. І. Ленін писав: “Загальне існує лише в окремому, через окреме. Всяке окреме є (так чи інакше) загальне. Всяке загальне є (часточка, або сторона, або сутність) окремого. Всяке загальне лише приблизно охоплює усі окремі предмети. Всяке окреме неповно входить у загальне тощо”¹.

Якщо ми беремо суспільно-економічну формацію як окреме, то у ньому вирішальну роль відіграє загальне. Це суспільне виробництво, продуктивні сили, виробничі відносини, загальні економічні закони. Через це кожна формація розвивається на основі взаємодії загальних законів, властивих суспільному виробництву, незалежно від особливостей формації. Це передусім закон відповідності виробничих відносин характеру продуктивних сил. Якщо виробничі відносини (форми власності на засоби виробництва, форми розподілу, форми взаємного обміну діяльністю) відповідають характеру продуктивних сил, вони сприяють їх розвитку, якщо не відповідають, гальмують його, диктують необхідність переходу до нової системи виробничих відносин, нової суспільно-економічної формації, яка відкриває нові можливості для прогресу цивілізації.

Водночас суспільно-економічна формація – це окреме, в якому існує загальне, яке визначає сутність окремого. Проте загальне – це лише частка окремого, другу його частку становить особливе, що визначається специфічною системою виробничих відносин з властивою їм системою специфічних економічних законів. Тому

¹ *Ленін В. І.* Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – Т. 29. – С. 318.

взаємодія загального і особливого, загальних і специфічних економічних законів визначає розвиток кожної формації.

І нарешті, і людська цивілізація, і кожна суспільно-економічна формація розвиваються через державну організацію суспільства. Держава виступає як одиничне, де поєднуються в цілісність загальне, особливе і одиничне, їх взаємозв'язок і взаємодія визначають суспільно-економічний розвиток.

Категорії загального, особливого і одиничного нерозривно пов'язані усією системою категорій діалектичної філософії – сутність і явище, кількість і якість, необхідність і випадковість, історико-генетичним і логічним підходами, заперечення заперечення тощо. Так, загальне – це об'єктивно необхідне, глибоке сутнісне поняття, воно дає якісну визначеність явища. Загальне і необхідне визначають сутність того чи іншого матеріального утворення. Співвідношення сутності і явища проявляється як співвідношення загального та одиничного, необхідного і випадкового. Однак, будучи індивідуальним, одиничним, явище містить констатуючі елементи загального, тому що сутність (загальне і необхідне у певній кількості і якості) є формою явища. Явище, яке співвідноситься із сутністю як одиничне із загальним, саме по собі є єдністю загального та одиничного тощо. Принцип діалектики загального, особливого й одиничного конкретизує і збагачує історичний і логічний підходи, наповнює їх новим змістом. Загальне як сутність, генетичний код визначає розвиток суспільно-економічної формації. І хоча у взаємодії з особливим і одиничним з'являються нові форми і процеси, проте саме загальне визначає ті межі, за якими втрачається те суттєве, що конститує цю формацію.

Як бачимо, категорії загального, особливого й одиничного, які нерозривно пов'язані з категоріями діалектичної філософії, відкривають широкий простір для глибокого і всебічного дослідження такої складної системи, як суспільний організм. Вони є методологічним підґрунтям для насправді наукового дослідження суспільно-економічного розвитку та суспільного ладу в цілому. Оскільки існує окреме, особливе, то пізнання має зосереджуватися на дослідженні окремого. Водночас окреме – це не щось однозначне, а єдність загального і особливого, тому дослідження окремого, розкриття його сутності є одночасно і пізнанням загального, тобто того глибокого, об'єктивно необхідного, що й становить сутність першого порядку. Поряд із загальним до будь-якого окремого входить одиничне. Це означає, що ті загальні категорії і закони, які діють на усіх рівнях певної формації і становлять загальне, поєднуються з тим особливим, тобто системою специфічних економічних законів, породжених певною системою виробничих відносин і одиничними умовами, властивими окремій країні, в яких проявляється взаємодія загального, особливого й одиничного. Інакше кажучи, цей важливий принцип діалектики дає змогу за загальним процесом суспільно-економічного розвитку побачити його складові, які значно конкретизують цей процес і його розуміння.

Як наголошувалося, соціально-економічна формація – це окреме, але вона містить загальне, що визначає її як закономірний рівень розвитку людського суспільства. Загальне – це ключові, найглибші, винятково стійкі риси, устої, що визначають існування певного суспільного феномена. Наприклад, капіталістична

суспільно-економічна формація, розвиваючись, проходить стадії вільної конкуренції і монополістичного капіталізму. Незважаючи на те, що між ними є глибокі, сутнісні відмінності, йдеться не про два різні суспільства, а про дві стадії одного суспільства. І відіграє в цьому вирішальну роль те загальне, яке притаманне обом стадіям, яке визначає існування капіталістичного суспільства. Це ті закони і принципи, тобто загальні риси, які становлять сутність капіталістичного способу виробництва. Але, як зазначалося, капіталізм існує або як капіталізм вільної конкуренції, або як монополістичний капіталізм. Ці стадії єдиної формації існують і розвиваються як окреме, тобто таке утворення, яке органічно поєднує загальне і особливе. Капіталізм вільної конкуренції – це поєднання того загального, сутнісного, що визначає капіталістичний характер економіки і суспільства, й того особливого, що відбилося у вільній конкуренції. Індивідуальні риси капіталізму у кожній країні виражаються в одиничному. Отже, принцип діалектики загального, особливого і одиничного дає змогу не тільки розкрити розвиток суспільства, але й визначити його головні риси та історичне місце.

Так, перехід капіталізму на монополістичну стадію спричинив різного роду трактування. Але застосування законів діалектики до цієї стадії дало змогу чітко визначити, що за ключовими ознаками, тобто за тим загальним, що йому властиве, це не будь-яке нове суспільство, а капіталістичне.

Але це вже не той капіталізм вільної конкуренції, оскільки виникли монополії. Конкуренція як важлива ознака капіталізму продовжує існувати, але це вже не та вільна конкуренція, бо монополії її модифікували, і вона може мати монопольний чи олігопольний характер. Це вносить істотні зміни в розуміння сутності і механізму функціонування капіталістичного ладу. У кожній країні рівень монополізації і роль монополій в економічному житті досить відмінні, що й дає підстави для існування одиничного. Отже, принцип діалектики загального, особливого й одиничного допомагає розкрити структуру системи виробничих відносин і економіки в цілому, взаємозв'язок і взаємодію елементів системи, тобто загального, особливого й одиничного.

До сьогодні застосовувався принцип діалектики загального, особливого й одиничного на рівні загальнолюдської цивілізації, суспільно-економічної формації, їхніх стадій розвитку. Але цей принцип діалектики може застосовуватися на різних рівнях, у тому числі на рівні окремих категорій та понять. Наприклад, таке поняття, як ринкова економіка, характеризується наявністю загального, тобто ринку, ринкового механізму розвитку економіки. Але рівень розвитку ринкових відносин може бути різним. Ринкова економіка може розвиватися здебільшого в умовах панування вільної конкурентної боротьби, а на вищих рівнях її розвитку поряд з ринком, ринковим механізмом вагому роль відіграє державне регулювання. Причому у різних країнах таке співвідношення може бути відмінним. Тому діалектика загального, особливого й одиничного зосереджує значний методологічний потенціал, який реалізується у процесі пізнання економіки, її сутності, структури, механізму функціонування і розвитку.

Отже, капіталістична формація і властивий їй капіталістичний спосіб виробництва володіють певними важливими рисами, які конституують їхню сутність. Ця глибинна сутність визначає сенс першої стадії – капіталізму вільної конкуренції і її вищої фази – стадії монополістичного капіталізму. Капіталізм вільної конкуренції як творіння капіталістичного способу виробництва характеризується пануванням відносин, властивих цій формації. Його природу конституують загальнокапіталістичні риси, тобто загальне. Воно існує в окремому, особливому, однак окреме, особливе, що визначається загальним, все ж не тотожне йому. Тому сутність капіталізму як сутність другого порядку, що визначається загальнокапіталістичними рисами, має не лише відносну самостійність, але й якісну визначеність, що дає змогу вважати капіталізм вільної конкуренції нижчою, самостійною стадією капіталістичного способу виробництва.

Розкриття сутності такого складного суспільного організму, як капіталізм, передбачає виявлення в органічній єдності взаємозв'язку і взаємодії загальнокапіталістичної сутності і специфічних відносин, які разом становлять власну природу капіталізму на його стадіях вільної конкуренції та монополістичній стадії. Лише у такий спосіб, на такий методологічній основі економічна теорія може розкрити в усій повноті і конкретності реальне функціонування і розвиток капіталістичного способу виробництва, внутрішньо властивих йому зв'язків і залежностей, іманентного механізму його руху. У процесі дослідження не лише можливо, але й необхідно абстрагуватися від тих чи інших сторін економічних відносин. Однак безперечно й те, що метод абстракції не тільки не суперечить всебічному дослідженню сутності явищ чи процесів, а навіть передбачає їх. Якщо ж порушуються такий принцип і метод, абстрагування служить абсолютизації тих чи інших сторін способу виробництва, то це неминуче віддаляє теорію від практики, від пізнання реальних закономірностей і механізму функціонування та розвитку такого способу виробництва.

Метод діалектики загального, особливого та одиничного становить принципово важливу складову не лише методології пізнання способу виробництва, але й викладу його теорії. Як відомо, тривалий час курс економічної теорії будувався у такий спосіб, що спочатку розкривалися загальнокапіталістичні основи (товарне виробництво, товар, гроші та ін.), головні риси капіталізму вільної конкуренції, а вже потім, як самостійний розділ, теорія монополістичного капіталізму. Логіка обґрунтування такої структури викладу економічної теорії капіталізму зумовлена тим, що капіталізм вільної конкуренції і монополістичний капіталізм – це дві послідовні стадії розвитку цього способу виробництва, й тому їхня економічна теорія – це різні розділи цілісного курсу.

Цілком зрозуміло, що така структура курсу, начебто методологічно обґрунтована, спричинила повтори, тлумачення одних і тих же процесів, але у різних ракурсах. Це стало підставою для створення підручника з економічної теорії, в якому кожна категорія і процес “протягувалися” через обидві стадії розвитку капіталізму. Звичайно, такий підхід підсилював порівняльний аналіз цих категорій і процесів, розкривав ті особливості, які визначали специфічні умови кожної стадії, давали узагальнену характеристику. Водночас було очевидно, що такий підхід до

викладу економічної теорії не може дати цілковитого уявлення передусім монополістичної стадії, закономірностей її функціонування і розвитку. Тому в одному із кращих підручників останніх років перебудови була прийнята така логіка і структура курсу. Спочатку дається характеристика економічної теорії (тоді переважала назва “політична економія”), потім у першому розділі розкриваються загальні основи економічного розвитку, у другому – характеризується капіталістична система господарства, у тому числі окремими главами даються монополістичний капіталізм та його переростання у державно-монополістичний капіталізм і його історичне місце¹. Як бачимо, на відміну від попереднього висвітлення, коли монополістичний капіталізм розкривався в окремому розділі, у цьому підручнику був втілений інший підхід, за яким монополістичний капіталізм розглядався як органічна складова капіталістичної системи господарства. Напевно, автори виходили з того, що монополістичний капіталізм – хоч і своєрідна стадія, проте це стадія капіталістичного виробництва і тому, на нашу думку, цілком слушно розглядається особливість капіталістичної системи господарства. Отже, якщо раніше це відокремлення двох стадій набувало якоюсь мірою навіть протиставлення, то у цьому підручнику це реалізовано послідовніше. Адже хоча ці дві стадії істотно відрізняються, проте вони є стадіями єдиного капіталістичного способу виробництва, об’єднані тим загальним, що властиве капіталізму як суспільному ладу. І хоча вони якісно різні, однак це форми капіталістичної системи господарства.

Досвід переконливо свідчить, що послідовне здійснення принципу діалектики загального, особливого й одиничного має вагоме теоретичне і практичне значення, допомагає розкривати і структурувати багатоманітність і складність зв’язків і відносин, властивих економіці, і досягати результатів у тій повноті і конкретності, які можуть визначати подальшу діяльність.

Із історії економічної теорії відомо, що, виходячи із діалектики загального, особливого й одиничного, робилися спроби спочатку розкрити і викласти загальносистемні риси, які конституують ту чи іншу економічну систему, а потім розкрити і викласти специфічні закони і категорії, виробничі відносини. Досвід засвідчив, що ні теоретично, ні практично така структура не реалізувала тих вимог, які висувалися до цієї науки. Замість розкриття реальної взаємодії, насамперед загального й особливого, спочатку описувалося загальне, а потім – особливе. Замість діалектики ми отримували щось ближче до метафізичного знання, що давало хоч і важливі, але надто загальні висновки, які не можуть не лише створити повне уявлення про предмет дослідження, а й стати підґрунтям для практичних дій. І навпаки, коли за принципом першорядного розкриття загальносистемних рис розкривали їх взаємодію зі специфічними відносинами і законами, то це давало добрі і теоретичні, і практичні результати.

Відступ чи порушення принципу діалектики загального і особливого не дає адекватного відображення реальної дійсності, не допомагає розкрити всю складність зв’язків і відносин, призводить до неповного, а іноді й викривленого уявлення про реальність. Тому не розрив загального та особливого, не відокремлений

¹ Политическая экономия / под ред. В. А. Медведева. – М. : Политиздат, 1988.

їх розгляд, а саме розкриття глибокої взаємодії загального і особливого, загально-системної сутності і специфіки її прояву й здійснення є умовою повного і глибокого розуміння реальних процесів, єдності загального й особливого, специфічного. Це важливо ще й тому, що загальне, загальносистемні риси не існують самі по собі, тому що загальне перебуває в окремому, воно становить сторону або сутність окремого. Тому загальне, загальносистемні риси є глибинною сутністю економічної системи, хоча і не охоплюють її. Адже будь-яке окреме неповно входить у загальне. Тому безпосередній висновок для теоретичного аналізу полягає у тому, що необхідно не просто виявляти загальносистемні риси, а при дослідженні виробничих відносин, кожної категорії, кожного закону, як і системи в цілому, виходити із діалектики загального, особливого і одиничного. Лише за цієї умови буде досягнутий насправді науковий аналіз складного суспільного організму, можуть бути одержані висновки, які становитимуть підґрунтя практичної діяльності, у тому числі і для розробки обґрунтованої логіки і структури курсу економічної теорії. Будь-який відступ від цього методологічного принципу призводить до односторонніх, спрощених і навіть викривлених уявлень в теорії і негативних наслідків у практичній діяльності.

В історичному процесі ігнорування діалектики загального, особливого та одиничного відбулося у викривленому трактуванні і практичному здійсненні співвідношення між товарно-грошовими відносинами, товарним, ринковим господарством і державою. Як відомо, товарне господарство, чи товарно-грошове, чи товарно-кредитне є загальною формою організації суспільного виробництва, коли розвиток економіки регулюється ринковим механізмом. Проте в міру поглиблення суспільного розподілу праці збільшуються масштаби виробництва, ускладнюється його структура, поряд з індивідуальним капіталом поширюється акціонерна форма капіталу, з'являється монополістичний, а потім і державно-монополістичний капітал, утворюється державна власність, і держава стає економічним суб'єктом, який, до того ж, покликаний поєднувати і регулювати розвиток різних сфер і галузей економіки, узгоджувати економічні інтереси різних класів суспільства, сприяти успішному економічному зростанню. За цих умов високі результати досягаються шляхом оптимального поєднання загального, тобто товарного, ринкового господарювання та особливого, тобто економічного регулювання держави.

Незважаючи на те, що це об'єктивно зумовлені процеси, у ХХ ст. проявилися два крайніх підходи в організації і управлінні суспільним виробництвом. Всупереч тому, що товарне виробництво є загальною формою організації суспільного виробництва, робилися спроби зменшити або навіть нівелювати значення товарного господарства і всіляко перебільшувати роль держави: гіпертрофізація державної власності, надмірна централізація економіки, спроби забезпечити функціонування економіки на підставі єдиного всеохоплюючого народногосподарського плану при обмеженні товарно-грошових відносин, підприємницької діяльності людей, усуненні конкуренції, недооцінці матеріальних стимулів та ін. Досвід засвідчив, що такі принципи організації суспільного життя могли концентрувати зусилля народів і допомагали досягти значних успіхів у розвитку економіки, науки і техніки тощо. Але безперечно

те, що така система не реалізовувала творчий потенціал людини, не забезпечувала піднесення науково-технічного рівня виробництва, що зумовило значне відставання в обсягах виробництва на душу населення, в якості продукції, рівні життя.

Сама практика визначила потребу в організації суспільно-економічного життя на оптимальному поєднанні товарного, ринкового господарства з активною економічною роллю держави. На жаль, на цьому шляху не обійшлося без серйозних помилок. Роздержавлення економіки, приватизація державного майна стали об'єктивною необхідністю у становленні ринкового господарства. Але це не самостійний, а, навпаки, діалектичний процес, узгоджений з реальним становленням ринкової економіки, з дією ринкового механізму. Держава, зменшуючи власну участь в економіці, збільшуючи чисельність економічних суб'єктів, ринково-конкурентне середовище, посилювала дію ринкового механізму. Але насправді політика звелася до "радикальних" перетворень, сенс яких полягав у тому, що чим швидше держава позбавиться власності і буде виведена з економіки, тим швидше країна перейде до ринкових засад. Інакше кажучи, діалектика, коли процес роздержавлення узгоджується зі становленням і дією ринкового механізму, була підмінена однобічним процесом роздержавлення і приватизації, штучним обмеженням економічної ролі держави. В умовах, коли ринковий механізм ще не діяв на повну силу, мінімізація ролі держави, а тим більше відмова її від регулювання економіки, неминуче зумовила її некерованість, глибокий спад виробництва, фактично параліч економіки, зниження життєвого рівня населення.

Як бачимо, на відміну від того етапу, коли недооцінювалося загальне, тобто товарна форма організації виробництва, і всіляко перебільшувалося особливе, тобто економічна роль держави, у процесі переходу від командної, планової до ринкової економіки було надто завищене значення ринку, ринкового механізму, тобто загального, і недооцінена роль держави у регулюванні економіки, тобто особливого. До того ж, як було зазначено, зростання усупільнення виробництва створило таку форму державного регулювання економіки, як планування чи програмування розвитку господарства. Спроби перетворити єдиний народногосподарський план у ключову форму розвитку економіки, зробити економіку плановою при недооцінці товарного характеру суспільного виробництва, які не виправдали себе, не могли бути підставою для того, щоб повністю відмовитися від планування чи програмування розвитку економіки. На жаль, сталося так, що разом з недооцінкою економічної ролі держави у процесі становлення ринкової економіки ми відмовилися від середньострокового, а тим більше довгострокового, планування чи програмування економіки, що спричинило нечуваний тривалий спад виробництва (10 років) і значне погіршення структури економіки.

Наш історичний досвід свідчить, що хоча діалектична філософія і вивчалася на різних рівнях, і, напевно, усвідомлювалися її принципи, у тому числі й принцип діалектики загального, особливого і одиничного, проте в організації і управлінні економікою проявилася обмеженість, що й відбилася у перебільшенні ролі загального, тобто ринкового механізму і недооцінці особливого, ролі держави і такої її функції, як планування чи програмування економіки. Долаючи вади планової еко-

номіки, всеосяжність планування, разом з тим “виплеснули” власне планування. Замість усвідомлення того, що планування є закономірним наслідком зростання усупільнення виробництва, що потрібно віднайти ті його форми, які відповідають потребам розвитку ринкової економіки, ми фактично від нього відмовляємося, тобто крайнощі нас супроводжують на кожному кроці. Нещодавно доводили переваги планового ведення господарства, а нині, замість творчого його застосування і використання у практиці ринкового господарства, мінімізуємо його роль і навіть заперечуємо.

Отже, проблеми діалектики, у тому числі загального, особливого й одиничного, які були досить актуальними у період НЕПу, і сьогодні потребують не лише їх знання, що не так вже й складно, але й вміння їх застосовувати у практичній діяльності.

2.4. ЗАКОН ЄДНОСТІ І БОРотьБИ ПРОТИЛЕЖНОСТЕЙ ТА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В ПІЗНАННІ ЕКОНОМІКИ

Проблема суперечностей, їх пізнання і пошук шляхів і методів розв’язання завжди була і сьогодні є актуальним питанням суспільствознавства в цілому та економічної теорії зокрема. Її роль і значення зростають в умовах переходу людства від індустріального до інформаційного (постіндустріального) суспільства. Якщо до цього суспільство мало класовий характер, що визначило і природу суперечностей, їхню антагоністичну сутність і відповідні методи розв’язання, то нове суспільство, нова економіка змінює класову природу і суспільства, і властивих йому суперечностей. Це потребує глибокого пізнання природи суперечностей, шляхів і методів їх розв’язання. Ситуація ускладнюється тим, що Україна, як й інші постсоціалістичні країни, одночасно здійснює перехід від командної до ринкової економіки, що пов’язано з глибокими соціально-економічними перетвореннями, з наявністю, безперервним створенням і пошуками способів розв’язання суперечностей. Це знову й знову привертає увагу до пізнання природи, структури суперечностей, закономірностей їх розвитку і розв’язання.

Природа і структура суперечностей

Важливим законом діалектичної філософії є закон єдності і боротьби протилежностей, який діє в усіх сферах людського буття – природі, суспільстві і мисленні. Для нас же важливо розкрити особливості дії і використання цього закону у сфері економічної діяльності, у системі методів пізнання економічної теорії. Тому сама постановка проблеми потребує поєднання загальних і особливих підходів, тобто розкриття ролі і значення закону єдності і боротьби протилежностей у системі загальнонаукових методів з визначенням тих особливих форм, методів і процесів, які притаманні дії і використанню цього закону у системі виробничих відносин, в економіці загалом.

Науковий, реалістичний аналіз дійсності у всій її конкретності, багатогранності, суперечливості становить неодмінну рису методів економічної теорії. “У власному сенсі, – наголошував В. І. Ленін, – діалектика є вивчення суперечності у самій сутності предметів...”¹ Інакше кажучи, діалектична суперечність є рушійною силою, джерелом, мотивом “саморуку” в усіх явищах і процесах природи (і духу, і суспільства зокрема)”².

Водночас дія цього закону діалектичної філософії відбувається в конкретно-історичних соціально-економічних умовах, тобто в умовах певних виробничих відносин.

Отже, конкретно-історичний підхід, урахування реальних соціально-економічних відносин, в яких існують і діють суперечності, становить неодмінну умову наукового визначення природи суперечностей, шляхів і методів їх розв’язання. Інакше кажучи, істотні зміни у виробничих відносинах змінюють умови дії закону єдності і боротьби протилежностей, надають йому важливих специфічних особливостей. Тому виявлення нових якостей виробничих відносин допомагає розкрити природу і структуру суперечностей, шляхи і методи їх розв’язання.

Економіка суспільства, як і будь-який живий організм, характеризується існуванням системи суперечностей, внутрішньо їй властивих. Це насамперед суперечності між формами власності і зумовленими ними формами господарювання: державними, комунальними, приватними; істотні відмінності між розумовою і фізичною, індустріальною і аграрною, важкою і порівняно легкою, висококваліфікованою і малокваліфікованою працею. Важливою сферою суперечностей є товарно-грошові відносини: між суспільно-необхідними та індивідуальними витратами виробництва, вартістю і ціною, ціною і якістю продукції, попитом і пропозицією тощо. У сфері розподільчих відносин – це суперечності між формами і рівнями доходів, працею і рівнем життя, доходами і цінами тощо. Отже, яку б ми не обрали сферу: виробництва, обміну, розподілу і споживання, які б не були відносини: власності, взаємного обміну діяльністю, розподілу матеріальних і культурних благ – всі вони становлять суперечливу єдність, а їх розв’язання сприяє удосконаленню виробництва і обміну, усій системі виробничих відносин, економічному і соціальному розвитку.

Важливо зауважити, що суперечності властиві кожній системі економічних законів. Як відомо, економічні закони виражають істотні причинно-наслідкові зв’язки і відносини. Тому і властиві їм суперечності мають глибинний характер. Наприклад, закон вартості означає, що виробництво матеріальних благ і послуг має оцінюватися на підставі не індивідуальних, а суспільно необхідних витрат виробництва. Суперечність між суспільно необхідними та індивідуальними витратами виробництва змушує товаровиробників всіляко удосконалювати виробництво, його техніку і технологію, організацію виробництва і праці, систему управління для того, щоб індивідуальні витрати були меншими, ніж суспільно необхідні, що визначає збільшення прибутку, який є джерелом зростання оплати працюючих, та

¹ *Ленін В. І.* Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – Т. 29. – С. 227.

² Там же. – С. 317.

зростання інвестицій на техніко-технологічне удосконалення виробництва, що в подальшому забезпечує зменшення витрат виробництва і збільшення прибутку.

Суперечність між суспільними та індивідуальними витратами нерозривно пов'язана із суперечностями між вартістю і споживчою вартістю, між затратами виробництва і якістю продукції. Завдання виробництва полягає у тому, щоб, домагаючись зменшення індивідуальних витрат нижче суспільно необхідних, водночас забезпечити певний рівень якості продукції. Адже продукція успішно реалізується за умови, що вона за споживчою вартістю, за своєю якістю відповідає вимогам споживачів. І навпаки, якщо підприємство домоглося зменшення індивідуальних витрат нижче суспільно необхідних, але за якістю продукція не відповідає або навіть не повністю відповідає вимогам споживача, то вона не реалізується, або у кращому разі реалізується незадовільно, тому підприємство опиняється у скрутному становищі, воно не відшкодовує витрат виробництва, ускладнюється процес відтворення, більше того – розширеного відтворення. Отже, успішний розвиток підприємства чи фірми потребує розв'язання як суперечності між індивідуальними і суспільними витратами виробництва, так і суперечності між вартістю (ціною) і якістю продукції, тобто забезпечення при зменшенні індивідуальних витрат підвищення якості продукції.

В економіці діють закони підвищення продуктивності праці і піднесення добробуту народу. Для підвищення продуктивності праці необхідно якнайширше впроваджувати досягнення науки і техніки у виробництво, удосконалювати організацію і стимулювання праці, що допомагає зменшувати витрати живої праці на одиницю продукції і збільшувати обсяги виробництва. Це відкриває можливості для зростання заробітної плати та інших доходів населення. Але поряд з живою працею у виробництві широко використовується уречевлена праця (верстати, устаткування, сировина, паливо, енергія). І, як свідчить досвід, підвищення продуктивності живої праці за екстенсивного типу розвитку може супроводжуватися збільшенням затрат уречевленої праці, що виявляється у зростанні фондо-, матеріало- та енергомісткості виробництва. Це негативно позначається на ефективності економіки і обмежує можливості поліпшення умов життя. Тому економічна політика держави має поєднувати заходи з підвищення продуктивності праці і заходи щодо економії уречевленої праці, тобто зниження фондо-, матеріало- і енергомісткості виробництва. Зрештою розв'язання цих суперечностей забезпечує перехід на інноваційний тип розвитку. До цієї групи суперечностей належить і суперечність між накопиченням і споживанням. Оскільки джерелом збільшення накопичень і зростання споживання є додатковий продукт і така його форма, як прибуток, то виникає гостра суперечність: збільшення споживання обмежує накопичення, а зростання накопичення зменшує споживання. Як розв'язати цю суперечність? Справа у тому, що накопичення, обмежуючи споживання на певний час, забезпечує розвиток виробництва, а тому і зростання споживання у майбутньому, тоді як необґрунтоване збільшення споживання на цьому етапі позбавляє можливості продовжувати процес у майбутньому. Отже, це суперечність не доктрини, а самого життя. В Україні вона набула особливо гострого характеру. У 2002 р. валове

внутрішнє нагромадження становило 24 % ВВП. Як його оцінити: якщо порівнювати з розвиненими країнами, то за цим показником Україна досягла успіхів. Адже у США він дорівнював 14 %, у Бразилії – 22, Австрії – 23, Німеччині – 22, Франції – 21 %. Але виявляється, що фонд нагромадження стосовно ВВП у розвинених країнах відносно менший, ніж у країнах, які розвиваються. І причина полягає у тому, що у них створено матеріально-технічну базу і вони забезпечують її оновлення та удосконалення. Щодо країн, які розвиваються, то вони змушені створювати розвинену економіку, що потребує значних накопичень. Ось чому валові внутрішні нагромадження у тому ж 2002 р. становили у Китаї – 43 %, у Росії – 32, у Казахстані – 28 %¹.

Отже, науково обґрунтована політика має виходити із оптимального поєднання нагромадження і споживання. Для цього додатковий продукт має використовуватися у такий спосіб, щоб забезпечити зростання нагромадження та споживання. Але, оскільки країни, які розвиваються, мають створювати розвинене виробництво, то вони певною мірою обмежують споживання заради того, щоб збільшити фонд накопичення для прискорення процесів створення сучасної економіки. І чим більше влада турбується про майбутнє країни і народу, тим більше зосереджує коштів у фонді нагромадження і тим вагоміші її успіхи у соціально-економічній сфері. І якщо Україна відстає від сусідніх країн за рівнем виробництва ВВП на душу населення, який дорівнює 1366 дол. США, то причиною цього є не лише недостатні іноземні інвестиції, але й насамперед значно менший фонд нагромадження. Тому перед нашою державою стоїть історичне завдання: посилити процеси нагромадження і забезпечити гідний економічний розвиток. Це надзвичайно складне завдання. Адже і рівень виробництва, і рівень споживання залишаються низькими.

Аналіз свідчить, що подолання чи розв'язання суперечностей фактично зводиться до оптимального поєднання і використання економічних законів. Це означає, що суперечності не є відхиленням від норми, порушенням пропорцій, недосконалістю управління економікою чи стимулювання її розвитку, тобто не є наслідком якихось зовнішніх факторів чи суб'єктивістських помилок, а це насамперед об'єктивні суперечності, які полягають у системі виробничих відносин, способу виробництва, в його економічних законах. “Рушійна сила будь-якого розвитку, – писав Ф. Енгельс, – поділ на протилежності, їхня боротьба і розв'язання...”².

Звичайно, існують суперечності як результат відхилення від норми, порушення пропорцій між галузями і сферами економіки, спричинені недосконалістю управління та іншими суб'єктивними чинниками, але безперечно те, що об'єктивний характер суперечностей, їхня внутрішня притаманність економічним законам, виробничим відносинам і способу виробництва у цілому становлять основу для розуміння їх природи, структури, шляхів і методів розв'язання. Адже у суспільстві відбувається боротьба між старим і новим, передовим і застарілим, тому боротьба між протилежностями, розв'язання суперечностей – це об'єктивно відтворюю-

¹ The World Bank “World Development Indicators”. – 2004. – P. 214–216.

² Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – Т. 20. – С. 640.

ний процес, який створює імпульси до руху вперед, забезпечує поступальний розвиток економіки і суспільства.

Не можна не помічати, що поряд з об'єктивними суперечностями, які становлять основу суспільства, його виробничими відносинами та економічними законами існують суперечності іншого роду, які пов'язані з порушенням норм права, принципів моралі. Це крадіжки приватної, комунальної та державної власності, незаконне їх привласнення, спекуляція, шахрайство, використання службового становища у корисливих цілях, корупція та інші форми прояву. Ці недоліки і суперечності долаються насамперед шляхом удосконалення механізмів господарювання та управління економікою і суспільством, послідовного дотримання законодавства, тобто правових норм життя і господарської діяльності, зростання правової та господарської культури, суспільної свідомості. Безперечно те, що суперечності, об'єктивні за своєю природою, внутрішньо притаманні пануючим виробничим відносинам та економічним законам і в цілому способу виробництва, відіграють ключову роль у загальній системі суперечностей. Саме вони характеризуються об'єктивною природою, структурою, характером і формами єдності та боротьби протилежностей. Передусім суперечності становлять предмет економічної теорії, потребують досконалих методів пізнання, які допомагають заглибитися у процеси розвитку економіки і суспільства, їхні виробничі відносини та властиві їм економічні закони.

Суперечності не є чимось догматичним. По-перше, як зазначалося, кожному способу виробництва властива система виробничих відносин, система економічних законів, що визначає своєрідність усієї системи суперечностей. А оскільки історія людського суспільства – це послідовні суспільно-економічні формації, то це означає, що з переходом від нижчої до вищої формації виникає і розвивається система суперечностей, яка відображає специфічні риси цієї формації.

По-друге, суперечності змінюються під впливом змін, які відбуваються у процесі розвитку формації. Так, у процесі становлення інформаційного (постіндустріального) суспільства науково-технічна революція зумовила утвердження якісно нового фактора виробництва – інформації і знань, який докорінно відрізняється від традиційних – землі, капіталу та праці. Якщо в індустріальному суспільстві машини, техніка протистоять працівнику як капітал, бо вони монополізовані невеличкою часткою суспільства, використовуються для експлуатації трудящих, робітників, для власного збагачення, в постіндустріальному суспільстві носієм інформації і знань є людина, і вона ж застосовує їх у процесі виробництва. Це визначає нове місце і нову роль людини у суспільстві. Суспільство має створити найсприятливіші умови для одержання освіти, підвищення культури, широкого застосування знань людини, забезпечити гідну якість життя, аби вона все накопичене реалізувала у процесі виробництва. Всебічний розвиток людини стає самоціллю суспільства. Це змінює його класову природу, характер суперечностей, що сприяло появі у розвинених країнах середнього класу. Водночас зникають істотні відмінності між містом і селом, аграрною та індустріальною, розумовою і фізичною працею. Інформація і знання як якісно новий виробничий ресурс реа-

лізують можливості людського розуму і зумовляють стрімкі процеси інтелектуалізації праці, що є важливою умовою подолання суттєвих відмінностей у ній. Ці процеси змінюють економічні відносини і соціальну структуру суспільства, що істотно впливає і на природу суперечностей, і на характер їх розв'язання. Інакше кажучи, ці важливі процеси не усувають суперечності, оскільки вони коріняються у самих основах суспільства та його економіки, але вони підносять їх на якісно новий рівень, що істотно корегує їхню сутність, форми і методи розв'язання. Адже просування шляхом подолання суттєвих відмінностей у праці, у становищі людини в суспільстві пом'якшує суперечності, посилює соціальну єдність, що дає змогу швидше розв'язувати суперечності, забезпечувати розвиток продуктивних сил, удосконалювати виробничі відносини. Отже, чим більші досягнення у подоланні класових суперечностей, істотних відмінностей у праці, чим кращі умови життя і праці людей, тим вищий ступінь соціальної єдності, тим сильніший його вплив на поступальний розвиток суспільства. Інакше кажучи, нова економіка і суспільство не усувають суперечностей, тобто боротьби протилежностей, але посилення єдності, яка досягається через безперервне подолання суперечностей, разом із зростанням, посилює вплив на економічний і соціальний розвиток. Деякі дослідники, особливо за радянських часів, доводили, що в умовах зростання соціальної єдності джерелом соціально-економічного прогресу є не суперечності та їх розв'язання, а ця єдність. Іноді вона проголошувалася навіть рушійною силою розвитку суспільства¹. Як бачимо, справа доходила до того, що ставилося питання про необхідність “переформулювати закон єдності і боротьби протилежностей”, про розробку принципово нової діалектики². Неважко помітити, що помилковість таких тверджень є наслідком відступу від діалектики: зростаюча соціальна єдність розглядається у відриві від її зв'язку з об'єктивними суперечностями, що дає змогу абсолютизувати єдність і зменшити роль боротьби протилежностей.

Отже, йдеться про співвідношення соціальної єдності як умови дії закону єдності і боротьби протилежностей та її вплив на його дію. В економічній літературі мали місце трактування, коли протиставлялася єдність протилежностей боротьби протилежностей, тобто закон розривався, а його частини протиставлялися одна одній. Так, К. Маркс критикував Мілля за перебільшення єдності протилежностей і недооцінку суперечності між ними: “Де економічне співвідношення, – а значить і категорії, що його виражають, – вбирають в себе протилежності, є суперечністю і саме єдністю суперечностей, він (Мілля, – *авт.*) підкреслює момент єдності протилежностей і заперечує протилежності. Єдність протилежностей він перетворює у безпосередню тотожність цих протилежностей”³. Ще конкретніше трактує співвідношення єдності і боротьби протилежностей В. І. Ленін: “Єдність (збіг, тотожність,

¹ “Единство социалистического общества выступает важнейшей движущей силой его развития”. (Марксистско-ленинское учение о социализме и современность. – М., 1984. – С. 127).

² Марксистско-ленинская теория исторического процесса / под ред. Ю. К. Плетникова. – М., 1981. – С. 252.

³ Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – Т. 26. – С. 86.

рівнодія) протилежностей умовно, тимчасово, минуше, релятивно. Боротьба протилежностей, які взаємовиключають, абсолютна, як абсолютний розвиток, рух”¹.

Отже, єдність протилежностей – відносна, а боротьба протилежностей – абсолютна. Тому як зростаючу соціальну єдність суспільства, так і єдність протилежностей не можна перебільшувати чи абсолютизувати, оскільки єдність досягається через подолання суперечностей, через боротьбу протилежностей, оскільки вона відносна. А боротьба протилежних сторін має абсолютний характер, тому що саме через неї досягається єдність.

Для розуміння природи суперечностей важливо виявити співвідношення понять “суперечність” і “відповідність”. Як відомо, якщо виробничі відносини відповідають рівню і характеру продуктивних сил, то це сприяє їх зростанню. А у разі невідповідності розвиток останніх гальмується, стримується. Як же “відповідність” узгоджується з наявністю суперечності між продуктивними силами і виробничими відносинами? Деякі дослідники вважали, що існування відповідності у такому разі виключає суперечність, а саме поняття “відповідність” тлумачать як “відсутність суперечностей”². Насправді відповідність не лише не виключає, але, навпаки, передбачає наявність суперечностей. Тому й відповідність продуктивних сил і виробничих відносин, як і будь-яка єдність – відносна, боротьба протилежностей, суперечність між цими двома сторонами способу виробництва – абсолютна. Відповідність, як і єдність, досягається через подолання суперечностей, що є джерелом і стимулом поступального розвитку суспільства та його економіки.

Не можна погодитися із твердженням, що начебто розв’язання суперечностей приводить до так званої прогресуючої відповідності. Інакше кажучи, суперечності поступово згладжуються і приводять до відповідності. Так, один із дослідників стверджував, що “якщо кількісні характеристики соціально-економічних суперечностей капіталізму і такі тенденції збільшуються і досягають руйнівних меж, то суперечності соціалізму зменшуються”³. Таке безумовне і пряmlinійне твердження суперечить реальності. Досвід свідчить, що розвиненим країнам маневруванням, пристосуванням до нових умов розвитку вдається пом’якшити і послабити суперечності і таким чином зберегти стабільність і забезпечити успішний розвиток економіки і суспільства. Саме розвинені країни еволюційним шляхом перейшли до нової інформаційної (постіндустріальної) стадії цивілізаційного прогресу, що пов’язано з глибинними структурними змінами в економіці, подоланням численних суперечностей.

Водночас досвід розвинених країн незаперечно свідчить, що істотно просунувшись шляхом соціально-економічного прогресу, домігшись серйозних змін у класовій структурі суспільства і характері суперечностей, форм та методів їх розв’язання, в них не проявилось ні “затухання”, ні “зменшення” суперечностей.

¹ Ленин В. И. Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – Т. 29. – С. 317.

² Бородин В. В. Проблемы противоречия в материалистической диалектике / В. В. Бородин. – М., 1982. – С. 33.

³ Там же.

Неозброєним оком видно, що суперечності проявляються у різних формах і в різних країнах. Отже, зі зміною умов існування дії суперечностей, їх характеру, форм і методів розв'язання вони все одно є істотними, джерелом розвитку, а їх подолання потребує чималих зусиль. І до того ж, потрібно мати на увазі, що остаточне подолання класових суперечностей – це складна і глибока проблема. Для цілковитого знищення класів не лише необхідні відчутні перетворення у формах власності на засоби виробництва, але й потрібно “... знищити як відмінність між містом і селом, так і відмінність між людьми фізичної і людьми розумової праці. Це – справа досить тривала”¹.

Звідси стає зрозумілим, що зі зміною класової структури суспільства, характеру суперечностей, в них дедалі меншу роль відіграють класові фактори, зменшується закладений в них антагонізм і одночасно зростає єдність, погодженість у розвитку економіки і суспільства, що зумовлює розвиток та удосконалення форм і методів розв'язання суперечностей.

Водночас у суспільстві залишаються, а можуть навіть посилюватися консервативні, бюрократичні сили, які протидіють істотним перетворенням в економіці і суспільстві. Тому зміна природи суперечностей не змінює їх гостроти і актуальності. Як зазначалося, суперечності розвиваються, а їх властивості досить динамічні. Це особливо помітно на прикладі розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Але ця динамічність залежить від ступеня відповідності виробничих відносин рівню і характеру продуктивних сил. Відомо, що якнайшвидше змінюються знаряддя праці, тобто техніка і технологія виробництва, продуктивні сили у цілому. Для того, щоб вони успішно розвивалися, необхідно удосконалювати виробничі відносини, приводити їх у відповідність з продуктивними силами, що об'єктивно зумовлює зростання ролі суб'єктивного фактора, особливо держави, які не лише мають розкривати сутність суперечностей, але й вживати конкретні заходи в їх розв'язанні, як між продуктивними силами та виробничими відносинами, так і всередині кожного з них. Лише через розв'язання суперечностей досягається динамічний розвиток економіки: удосконалення матеріально-технічної бази, використання досягнень науково-технічної революції, впровадження інноваційного типу розвитку, підвищення ефективності виробництва і якості продукції, істотне підвищення добробуту народу, створення дедалі сприятливіших умов для розвитку людини, її розумових та фізичних здібностей.

Специфічною ознакою суперечностей є їхня структура, тобто співвідношення протилежностей. Нерідко вона визначається діалектикою загального та особливого, тобто співвідношенням загальносистемних та специфічних рис і відносин. Оскільки загальносистемні елементи відіграють провідну і визначальну роль, то вони, як правило, перебувають у суперечностях як панівна і прогресивна сторона. Вона визначає розвиток такої єдності суперечностей, боротьбу між ними і навіть її наслідок. Це означає, що суперечлива єдність нерідко є співвідношенням не двох однакових частин, а цілого і частини, загального й часткового. Усуспільнення та відособлення, монополія і конкуренція, держава і ри-

¹ *Ленин В. И.* Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – Т. 29. – С. 15.

нок, державне регулювання і ринковий механізм – це сторони єдності, в якій одні з них є визначальними, а інші при всій важливості – визначуваними. Серед усіх суперечностей чільне місце посідає діалектика усупільнення та відособлення. Адже усупільнення виробництва і праці є загальною закономірністю суспільно-економічного прогресу, вона виражає і узагальнює процеси концентрації і централізації виробництва і праці. Але здійснюється вона через взаємодію з відособленням, яке існує не разом з усупільненням, а фактично як внутрішня ознака усупільнення.

Діалектична взаємодія усупільнення та відособлення визначає розвиток форм власності на засоби виробництва. Зростання суспільного характеру виробництва, тобто усупільнення, визначає зміну меж відособлення, яке фіксується певною формою власності. Як зазначалося, саме це зумовило перехід від індивідуальної приватної власності до акціонерної, монополістичної і державної форм власності. Ось чому ще класична школа економічної теорії на цій підставі розкрила і обґрунтувала головну суперечність капіталістичного способу виробництва, яка полягає у протилежності зростання суспільного характеру виробництва і приватнокапіталістичної форми привласнення. Усупільнення виробництва характеризує насамперед розвиток продуктивних сил, а приватнокапіталістична форма привласнення становить головну рису капіталістичних виробничих відносин.

Як бачимо, продуктивні сили і виробничі відносини являють собою єдність, адже це дві тісно пов'язані сторони єдиного способу виробництва, оскільки виробничі відносини є суспільною формою розвитку продуктивних сил. Імпульси розвитку, які походять від знарядь праці – найреволюційнішого елементу, від системи продуктивних сил у цілому, змінюють форми організації продуктивних сил (рівень спеціалізації, концентрації і кооперації виробництва), що визначає зростання суспільного характеру виробництва і диктує необхідність пристосування виробничих відносин, зміни форми привласнення. Це відображається на розвитку форм капіталу, які відкривають дедалі новіші можливості для піднесення продуктивних сил. Акціонерний капітал і акціонерна форма організації виробництва, інші форми колективної власності, монополістичний, державно-монополістичний і транснаціональний капітал – це форми капіталу, форми організації виробництва, виникнення яких зумовлене зростанням усупільнення виробництва і які є, за визначенням Ф. Енгельса, "...особливим видом заперечення, такого саме заперечення, що при цьому відбувається розвиток"¹.

Концентрація виробництва зумовлює концентрацію капіталів, а зростання обсягів капіталу розширює можливості накопичення, збільшення доданої вартості, що привласнюється капіталістами. А це посилює концентрацію і централізацію виробництва. І коли обсяги індивідуального капіталу виявляються недостатніми, як об'єктивна необхідність виникає акціонерний капітал – форма розв'язання суперечності між суспільним характером виробництва та індивідуальним видом приватного привласнення.

¹ Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – Т. 20. – С. 146.

Концентрація виробництва визначає перехід суспільства та його економіки на монополістичну стадію, якій властиве зрощування промислового капіталу з банківським капіталом, утворення фінансового капіталу, який ще більше розширює обсяги суспільного виробництва, зумовлює вивіз капіталу поряд з наявним вивозом товарів.

Інтернаціоналізація виробництва породила транснаціональний капітал, який монополізує цілі галузі виробництва і сфери господарства як в окремих країнах, так і у світовому господарстві, відіграє зростаючу роль в економіці тих чи інших держав, передусім США.

Під час розв'язання суперечності між зростаючим суспільним характером виробництва і формою привласнення відкриваються можливості переходу до вищих форм концентрації виробництва, розширення можливості накопичення капіталу, подальшого зростання усупільнення виробництва.

Отже, діалектика усупільнення та відособлення відбиває примат виробництва у системі суспільного відтворення, діалектичний взаємозв'язок і взаємодію продуктивних сил та виробничих відносин, виокремлення в розвитку продуктивних сил такої важливої риси, як зростання суспільного характеру виробництва і його співвідношення з формою привласнення, що й становить джерело розвитку способу виробництва. Слід звернути увагу, що суперечність, яка є вираженням взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин, це загальноекономічна суперечність, властива усім способам виробництва. Щоб розкрити основну суперечність того чи іншого способу виробництва, необхідно розкрити специфічні економічні форми, властиві цьому способу виробництва, в яких проявляється взаємозв'язок і взаємодія головних складових способу виробництва.

Основна суперечність як найістотніше визначальне відношення проявляється у системі суперечностей, а його розвиток і розв'язання нерозривно пов'язані з процесом реалізації основного виробничого відношення. Ці методологічні підходи мають принципове значення для дослідження проблеми основної суперечності економіки в сучасних умовах.

Перехід від командної до ринкової економіки пов'язаний з глибокими перетвореннями продуктивних сил і виробничих відносин. Тому думка про те, що основною суперечністю ринкової економіки є суперечність між зростанням потреб і досягнутим рівнем продуктивних сил, насправді такою не є. Адже вона виражає взаємодію продуктивних сил і суспільних потреб, тобто переводить суть справи у співвідношення виробництва і споживання. Тоді, як ми помітили, основна суперечність виражає глибинну взаємодію продуктивних сил і виробничих відносин, усупільнення і відособлення у формі певної власності на засоби виробництва. Тому мають рацію ті дослідники, які вважають, що основна суперечність полягає у діалектичному взаємозв'язку і взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин. Але вони помиляються, коли ототожнюють основну суперечність із суперечністю між цими сторонами суспільного виробництва. Так, авторитетний журнал, підсумовуючи дискусію щодо природи суперечностей, дійшов висновку, що основною суперечністю є... суперечність між досягнутим рівнем продуктивних сил і

станом... виробничих відносин.”¹ Автори цього висновку розуміють його непереконливість і тому додають, що ця суперечність проявляється специфічно. Але, на жаль, вони не зробили спроби конкретизувати її, хоча саме це є сутністю справи.

Аналіз свідчить, що головною закономірністю сучасної економіки є зростання суспільного характеру виробництва. Щодо відособлення, яке за радянських часів обмежували і навіть ігнорували, оскільки воно існувало в умовах суспільної власності, то в кращому разі воно трактувалося як відносне економічне відособлення. Інакше кажучи, незважаючи на спроби недооцінювати, а тим більше заперечувати його, воно визнавалося². Водночас робилися спроби всіляко обійти категорію відособлення, навіть відносного. Про це свідчать пропозиції, висунуті в ході дискусії з цієї проблеми. Одні дослідники вбачали його у суперечності між соціальною рівністю стосовно засобів виробництва і техноекономічними відмінностями у застосуванні окремими людьми засобів виробництва³, інші бачили основну суперечність між безпосередньо суспільними і товарно-грошовими відносинами⁴. Варто зауважити, що це були реальні суперечності. Але у першому випадку протиставляються власність і технологія, тобто неоднорідні відносини, а в другому – прямі і опосередковані відносини, тобто беруться не глибинні відносини, не відносини безпосереднього виробництва, а головним чином – обміну. Тому, на нашу думку, найправильнішим є формулювання, за яким основною суперечністю визначається суперечність між суспільним характером виробництва і суспільно відособленим привласненням⁵.

З переходом до ринкової економіки, відновленням приватної форми власності, плюралізму форм власності відособлення набуває форми відособлення форм власності і форм господарювання. Тому основна суперечність сучасної економіки криється між зростанням суспільного характеру виробництва, тобто усупільненням, і відособленими формами привласнення.

Виявлення і обґрунтування основної суперечності економіки має принципове значення, оскільки саме вона виражає сутність економічної системи, безпосередньо пов'язана з основним виробничим відношенням, а його розв'язання слугує головним джерелом прогресу економіки і суспільства.

Отже, взаємодія усупільнення та відособлення має діалектичний і динамічний характер. Адже економічне відособлення господарської одиниці, її самостійність і підприємливість є необхідною умовою успішного господарювання в умовах ринкової економіки. А спеціалізація виробництва, зосередження на виробництві пев-

¹ Дискусии по актуальной проблеме (обзор откликов) // Вопросы философии. – 1984. – № 2. – С. 119.

² Чухно А. А. Методологические проблемы политической экономии / А. А. Чухно. – К.: Вища шк., 1988. – С. 202–205.

³ Любинин А. Основное противоречие социалистической экономики / А. Любинин // Вопросы экономики. – 1986. – № 9. – С. 68.

⁴ Бороздин Ю. Противоречия экономики и совершенствование хозяйственного механизма / Ю. Бороздин // Вопросы экономики. – 1986. – № 12. – С. 53.

⁵ Колесов А. Основное экономическое противоречие / А. Колесов // Вопросы экономики. – 1987. – № 2. – С. 72.

ного товару або його складової зумовлює розвиток кооперування виробництва, його інтеграцію. Взаємодія диференціації (спеціалізації) та інтеграції (кооперування) виражає внутрішню діалектику процесу усупільнення виробництва. Отже, економічне відособлення є необхідною умовою зростання усупільнення, задіяння рушійних сил економіки.

Взаємодія усупільнення та відособлення відбивається і на русі форм власності на засоби виробництва. Зростання усупільнення долає певною мірою вузькі межі індивідуальної приватної власності і поряд з нею виникають і розвиваються акціонерна, кооперативна, державна та інші форми власності. Акціонерна та інші форми колективної капіталістичної власності, монополістичний і сучасний транснаціональний капітал – це форми капіталу, які виникли під впливом поглиблення процесу усупільнення виробництва, забезпечували відповідність між формами власності та виробничими відносинами і зростаючим суспільним характером виробництва, надавали можливості для зростання продуктивних сил.

Діалектика усупільнення та відособлення визначає форми організації виробництва, співвідношення великого, середнього і дрібного виробництва. Недооцінка або перебільшення ролі і значення однієї із сторін діалектичної єдності негативно позначаються на господарській діяльності. Так, як зазначалося, зростання усупільнення економіки є незаперечним фактом, що дало підстави багатьом економістам його абсолютизувати і тлумачити як універсальний соціологічний закон, який набуває особливої сили в індустріальну епоху. Виходячи з цього, був зроблений висновок про об'єктивну необхідність і зумовленість загальнодержавного усупільнення виробництва, що визначає якнайповніше утвердження державної форми власності на засоби виробництва, державної форми організації і управління виробництвом на підставі єдиного народногосподарського плану. Досвід засвідчив односторонність такого підходу, тобто абсолютизацію усупільнення і нехтування другою частиною діалектичної єдності – економічним відособленням, що неминуче призвело до надмірного усупільнення економіки, його формального характеру і стало причиною багатьох недоліків в економіці, її недостатньої ефективності. Тому роздержавлення надмірно одержавленої економіки, приватизація державного майна, розвиток підприємництва, малого і середнього бізнесу, тобто якнайповніша реалізація можливостей економічного відособлення і забезпечення його реальної взаємодії з усупільненням, стало головним напрямом ринкових перетворень.

Існує глибокий внутрішній зв'язок між діалектикою усупільнення та відособлення і взаємодією монополії й конкуренції. Адже монополія є формою усупільнення виробництва, зростання суспільного характеру економіки. А конкуренція є невід'ємною рисою ринку, формою реалізації економічної відособленості товаровиробників. Фактично взаємодія монополії і конкуренції виражає і реалізує діалектичну взаємодію усупільнення та відособлення.

Процес концентрації і централізації виробництва створює монополію, тобто монополістичні союзи – синдикати, картелі, трести, концерни, корпорації та ін., що забезпечує їм панування на ринку, диктат виробника щодо споживача. Це виражається у пропозиції товарів і послуг, маніпулюванні цінами. Захищати права

споживача покликане антитрестівське, антимонопольне законодавство, а також регулювання і сприяння розвитку конкуренції. Конкуренція, конкурентна боротьба виявилася сильнішою за тенденцію до монополізації. Замість монопольної конкуренції вона набула олігопольного характеру. І хоча олігополія, як і монополія, є наслідком зростання суспільного характеру виробництва, проте вона розширює можливості конкуренції, дає змогу замість монопольно високих цін встановлювати оптимальні ціни, стимулює науково-технічний прогрес, зниження витрат виробництва, домагаючись сумлінної, “досконалої” конкуренції і врешті-решт – кращого задоволення суспільних потреб.

Проблема діалектики монополії і конкуренції виявилася нерозв’язаною для колишнього СРСР. Надзвичайно високий рівень одержавлення економіки означав її надмірну монополізацію. Держава і галузеві міністерства були, по суті, супермонополістами, які повновладно розпоряджалися і природними, і виробничими ресурсами, і визначали споживання населення. Цьому, безперечно, сприяло те, що повністю ігнорувалася і засуджувалася як негативне явище конкуренція. Справді, з конкуренцією пов’язана анархічність і стихійність економічного розвитку, розорення, банкрутство окремих виробників. Але не можна за деревами не бачити лісу. Адже конкуренція – це головний елемент ринкового механізму, могутня рушійна сила економічного і науково-технічного зростання виробництва, раціонального господарювання, підвищення якості продукції, кращого задоволення суспільних потреб. Державне регулювання покликане усувати негативні риси конкуренції, створювати умови для розвитку сумлінної конкуренції. Історичний досвід засвідчив, що змагання за силою впливу на економіку не можна порівняти з конкуренцією. Ось чому одним із головних напрямів ринкових перетворень є створення ринково-конкурентного середовища, розвиток конкуренції, задіяння ринкового механізму.

Як бачимо, особливістю такого роду суперечностей є те, що протилежності розвиваються, змінюються, проте зберігаються, взаємодіють, взаємодоповнюють одна одну. Ці протилежності співіснують постійно, а їх розв’язання полягає не у подоланні однієї із сторін, а у правильному, оптимальному поєднанні протилежних сторін, яке визначається потребами розвитку економіки на кожному етапі цивілізаційного прогресу. Глибоке розуміння природи цих суперечностей та їх розв’язання у відповідності з конкретно-історичними потребами соціально-економічного розвитку має вагоме теоретичне і практичне значення.

Філософи та економісти намагаються розділити суперечності на позитивні, які сприяють розвитку, і негативні, які його гальмують. Але вражає те, що робиться це на підставі різних методологічних підходів і принципів. Так, окремі дослідники вважають, що на різних етапах розвитку економічної системи діють різні суперечності. На стадії її становлення, формування їй властиві позитивні суперечності, які справляють благотворний, стимулюючий вплив, а на стадії її перетворення в нову систему діють негативні суперечності, які гальмують розвиток і справляють руйнівний вплив. Автор називає їх дизсуперечностями¹.

¹ Бородин В. В. Проблемы противоречия в материалистической диалектике / В. В. Бородин. – М., 1982. – С. 171.

Справді, як свідчить досвід, економічна система може проходити певні стадії розвитку, які досить істотно відрізняються і це позначається на суперечностях. Одна група суперечностей внутрішньо притаманна певній економічній системі. Водночас поряд з ними існує друга група суперечностей, яка пов'язана з труднощами та особливостями формування і розвитку суспільства, що відображається у відносинах власності, розподілу, формах і методах господарювання. Отже, мова має вестися не про відокремлене існування двох груп суперечностей, у тому числі позитивних і негативних, а про діалектику загального та особливого, загальносистемних суперечностей і суперечностей, пов'язаних з особливостями певної стадії розвитку економічної системи.

Наукова неспроможність цього підходу полягає в тому, що порушується моністичне трактування розвитку економічної системи, начебто на одній стадії діють одні суперечності, а на другій – інші. Відомо, що перехід капіталізму вільної конкуренції на монополістичну стадію породив нові суперечності, але головним є те, що він не відмінив дію тих суперечностей, які властиві капіталізму як способу виробництва. До того ж, на новій стадії ці суперечності не лише збереглися, але й загострилися. Отже, суперечності, які виражають глибокі сутнісні відносини і коріняться у самій сутності цієї економічної системи, розвиваються, поглиблюються і зумовлюють перехід такої системи у нову якість, у нову систему. Тому штучною є спроба поєднати одні суперечності з однією стадією, а другі – з другою і, до того ж, кваліфікувати перші як позитивні, другі – як негативні. Із цього підходу випливає, що в першому випадку абсолютизується єдність протилежностей, а в другому – боротьба протилежностей. Насправді це один закон діалектики – єдності і боротьби протилежностей. Відомо, що розчленування суперечності неминуче призводить до її омертвіння. Суперечності у цілому як вираження істотних рис системи, а ще більшою мірою її основна суперечність, є джерелом розвитку економічної системи і причиною її заміни якісно новою системою. Тому одні й ті самі суперечності зумовлюють і розвиток, і занепад системи, заміну її новою системою.

Окремі вчені розмежовують суперечності економічної системи на групу суперечностей, які іманентні цій системі і позитивно впливають на її розвиток, й іншу групу, яку пов'язують з пережитками минулого у сучасному житті, з недоліками і помилками в управлінні та господарюванні¹. Вони визначають їх як негативні за впливом на соціально-економічний розвиток. Інакше кажучи, якщо у першому випадку суперечності розрізнялися за стадіями дії, то тут розмежування ґрунтується на так званих якісних відмінностях суперечностей. Автор вважає, що перша група суперечностей не тільки відтворюється, але й служить “джерелом розвитку та його прискорення”. А друга група “гальмує впливає, яке зростає у міру їх загострення... фактором же розвитку є дія по їх подоланню”².

Варто зауважити, що такий поділ суперечностей має сенс, він відображає реальність функціонування і розвитку економічної системи, недосконалість її гос-

¹ Куликов В. Противоречия экономической системы как источник ее развития / В. Куликов // Вопросы экономики. – 1986. – № 1. – С. 125–126.

² Там же. – С. 126.

подарського механізму, системи управління, організації і оплати праці. Проте існування цієї групи суперечностей не є чимось самостійним. Навпаки, і це визнає автор, коли пише, що ці “негативні” суперечності є результатом того, що для “якихось іманентних суперечностей своєчасно не були знайдені необхідні форми руху”¹. Тому і для подолання цих суперечностей потрібні не якісь окремі методи і засоби, а дедалі глибше оволодіння вмінням використовувати економічні закони, удосконалювати господарський механізм, форми і методи організації, управління, праці та її оплати. Ще раз підкреслимо, що виокремлювати цю групу суперечностей можна і потрібно, хоча слід розуміти, що фактично це не друга група суперечностей, а дія внутрішньо властивих сутнісних суперечностей і недостатнє оволодіння економічними законами, вмінням їх застосовувати і використовувати на практиці. Інакше кажучи, вони породжуються не об’єктивними умовами, а суб’єктивним фактором, порушенням діалектики об’єктивного і суб’єктивного. Саме через це так звані негативні суперечності досить стійко відтворюються у господарській практиці. Тому спроби розмежувати суперечності на позитивні і негативні, на ті, що прискорюють розвиток, і ті, що його гальмують, як за стадіями їх дії, так і за якісними відмінностями, не відповідають принципам діалектики, необхідності розглядати процеси і явища у їх взаємозв’язку і розвитку. Такі підходи не лише не відповідають цим вимогам, а можуть зумовити спрощене, полегшене розуміння їхньої суті, шляхів та методів їх подолання. Господарська практика свідчить, що суперечності – це об’єктивна реальність, що вони зачіпають усю економічну систему, сутнісні суперечності проявляються і на поверхні економічного життя. Тому їх розв’язання потребує глибокого пізнання природи суперечностей, форм їх прояву, шляхів і методів, які можуть і повинні застосовуватися при цьому.

Автор поділу суперечностей на “позитивні” і “негативні” визнає органічний зв’язок “внутрішньо іманентних”, тобто позитивних, і породжених минулим та недоліками системи господарювання, тобто негативних, суперечностей. “Механізм цього зв’язку такий: спочатку форма суперечності адекватна своєму призначенню, потім вона починає застарівати. Внаслідок цього адекватність порушується, і якщо своєчасно не вживається заходів щодо заміни застаріваючої форми новою, то з’являються негативні процеси”².

Недоліки в економічній діяльності держави, державних органів, посилення бюрократизму, зловживань службовим становищем поглиблюють негативні процеси в економіці, позначаються на зниженні рівня життя людей. Інакше кажучи, суперечності загострюються і набувають навіть антисоціального характеру. Тому потрібна активна роль суб’єктивного фактора, передусім держави, спрямована на глибоке пізнання природи суперечностей, удосконалення управління економікою, механізму господарювання, системи організації та оплати праці з тим, щоб якнайповніше реалізувати економічні інтереси громадян і суспільства в цілому.

¹ Куликов В. Противоречия экономической системы как источник ее развития / В. Куликов // Вопросы экономики. – 1986. – № 1. – С. 125.

² Там же. – С. 126.

Теорія суперечностей, яка складалася у процесі природного поступального руху економіки і суспільства від нижчого до вищого, від простого до складного, розкрила процеси формування і розвитку суперечностей і утворила фон, який дає змогу глибше зрозуміти ці процеси в умовах переходу від командної до ринкової економіки. Закономірний процес зростання усупільнення економіки і праці, який ґрунтувався на розвитку продуктивних сил, техніки і технології виробництва, що потребувало відповідних змін у формах власності, взаємному обміні результатами діяльності та формах розподілу, приведення їх у відповідність із новим рівнем суспільного характеру виробництва. Цілком зрозуміло, що за таких умов утворилося й джерело виникнення суперечностей, яке мало вигляд невідповідності зростання продуктивних сил і процесу розвитку виробничих відносин, і шляхи, і методи подолання суперечностей, що полягало у приведенні виробничих відносин, тобто форм власності, обміну результатами діяльності і форм розподілу у відповідність зі станом продуктивних сил, їх зростаючим суспільним характером.

У ході тривалого історичного пізнання процесів соціально-економічного розвитку була розкрита його внутрішня логіка, вміння визначати етапи і ступені становлення нового, засоби і заходи, здійснюючи які вдавалося подолати розрив у рівні розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, приводити виробничі відносини у відповідність зі зростаючим станом продуктивних сил і створювати умови для подальшого руху вперед. Інакше кажучи, поступальність прогресу давала змогу глибоко усвідомлювати його логіку, визначати етапи становлення нового і здійснювати заходи, які б забезпечували відповідність між розвитком важливих складових економічної системи, досягнення нею нових висот у прогресі цивілізації.

Зовсім інакше складається ситуація у перехідний період від командної до ринкової економіки. Рух відбувається від надмірного усупільнення виробництва і праці, від абсолютно панівної загальнодержавної форми власності і єдиного народногосподарського плану до плюралізму форм власності і форм господарювання, від монополії держави і державних органів у виробництві і реалізації продукції до створення ринково-конкурентного середовища, розвитку підприємництва і на цій основі поширення конкуренції, приведення в дію ринкового механізму.

Неважко помітити, що на відміну від руху від нижчого до вищого при переході від командної до ринкової економіки відбувається, по суті, зворотний рух – від надмірного, загальнодержавного усупільнення до його нижчих форм, що істотно змінює сутність і структуру суперечностей, їхні форми і дію. Якщо у звичайних умовах зростання усупільнення виробництва через ряд форм привело до поширення державної форми власності, зростання її впливу на соціально-економічний розвиток, визначило активну роль держави у регулюванні економічного і соціального розвитку, то в наших умовах необхідно було забезпечити роздержавлення економіки, передати значну частину державного майна у приватну, кооперативну, акціонерну, корпоративну та інші форми власності. Це зумовило виникнення глибоких суперечностей, жорстку боротьбу за оволодіння об'єктами, що приватизувалися.

Якщо раніше у формуванні суперечностей ключову роль відіграло зростання усупільнення виробництва, суспільного його характеру, то в наших умовах треба було подолати надмірне усупільнення, привести його у відповідність із сучасним рівнем продуктивних сил, що відкривало простір для дії рушійних сил економіки, прояву ініціативи, підприємливості в економічній діяльності.

За цих умов важко, а може навіть неможливо встановити послідовність і етапність перетворень, ступені і раціональні темпи роздержавлення і приватизації державної власності, перехід до приватної, кооперативної, акціонерної, корпоративної форм власності і господарювання. До того ж, сутність не в тому, щоб утворити нові форми власності і господарювання, а в тому, щоб забезпечити їх ефективне функціонування.

Не можна не враховувати, що це якісно нові проблеми, поставлені самим життям, самою історією, що не було, та й не могло бути наукових розробок, які б давали змогу глибоко пізнати ці процеси. Як відомо, у розвинених країнах мало місце подолання надмірної державної власності, надмірної економічної ролі держави, що розхитувало позиції ринку конкурентної боротьби і посилювало бюрократичні тенденції. Це реальна проблема, яку розв'язували розвинені країни на основі монетаристської теорії. Всупереч кейнсіанській теорії, яка виступала за зростання економічної ролі держави, монетаристи поставили і розв'язували проблему оптимального співвідношення ринку і держави, ринкового механізму і державного регулювання економіки. Вони фактично обстоювали думку, що в умовах ринкової економіки ринковий механізм визначає природу механізму функціонування і розвитку економіки, а економічна роль держави потрібна у тій мірі, в якій вона не заважає, а сприяє дії ринкового механізму. Більше того, коли вона сприяє прояву його найефективнішої дії. Безперечно, це цінний досвід. Але він стосувався порівняно незначної частини господарського механізму за умови панування ринкової економіки. У нас же ситуація була набагато складнішою. Адже переважала командна, планова економіка, загальнодержавна власність і потрібно було здійснити перехід від командної до ринкової економіки, а перетворення загальнодержавної власності шляхом роздержавлення і приватизації мало створити ринково-конкурентне середовище. Це означало, що знижуючи рівень усупільнення економіки, потрібно було знаходити не лише адекватні форми власності, але й форми взаємного обміну результатами діяльності і формами розподілу, які б сприяли розвитку економіки.

На нашу думку, зниження рівня усупільнення економіки порівняно з її зростанням характеризується більшою невизначеністю, по суті, відсутністю критеріїв її здійснення, що неминуче призвело до глибокої і тривалої кризи, яка супроводжувалася фактично руйнуванням економіки, особливо високотехнічного виробництва.

Складність процесу роздержавлення і приватизації супроводжувалася різного роду їх викривленнями. Так, оскільки у колишньому СРСР домінували великі підприємства, то поряд з роздержавленням і приватизацією проводилася демонополізація економіки. У ході цього процесу стріли були спрямовані проти великих підприємств. Вони розкрупнювалися, їхні складові (цехи та інші виробничі підрозділи) перетворювалися у самостійні підприємства. В результаті ламався тех-

нологічний цикл, поглиблювалося нестикування, і раніше процвітаюче підприємство занепадало. Це теж один із руйнівних процесів, який завдав великої шкоди українській економіці.

У сільському господарстві ціною колосальної боротьби було створене велике товарне виробництво. І тут, на жаль, вагому роль відіграли не економічні, а адміністративні фактори, які у повоєнний період зумовили стрімке укрупнення колгоспів і радгоспів. Підґрунтям цього була так звана теорія незаперечних переваг великого машинного виробництва порівняно з дрібним. Вона призвела до того, що були втрачені економічно обґрунтовані критерії раціональних розмірів сільськогосподарських підприємств, що не лише не сприяло, а протидіяло зростанню ефективності господарювання. Світовий досвід засвідчив, що штучне збільшення масштабів виробництва є екстенсивним шляхом розвитку, який суперечить інтенсифікації виробництва, зростанню його ефективності.

У процесі ринкових перетворень замість того, щоб виходити із об'єктивної реальності, тобто з наявності великих підприємств, було вирішено розпаювати землю, фактично повернути селян до часів колективізації і змусити їх шукати і створювати нові форми організації виробництва. Цей процес виявився надзвичайно болісним. Одержавши земельний наділ, люди не мали необхідної техніки для його обробки. З'явилися занедбані землі, запустіння і, як наслідок, значний спад виробництва, погіршення умов життя широких верств сільського населення. Отже, замість того, щоб розв'язувати суперечності, пов'язані з необґрунтованим усуспільненням виробництва, створенням надмірно великих підприємств, пішли шляхом руйнування великих господарств, великого товарного виробництва. Цілком зрозуміло, що це не мало, та й не могло мати позитивного результату. Замість розв'язання суперечностей ми отримали їх поглиблення.

Однією з актуальних проблем дослідження суперечностей є розкриття взаємовідносин людини і суспільства, людини і економіки, народного господарства. Історичний досвід свідчить, що тут можливі два крайніх типи відносин. Один із них був реалізований у колишньому СРСР, коли держава, зосередивши в своїх руках засоби виробництва, саме виробництво та розподіл матеріальних благ, взяла на себе майже повне забезпечення потреб людини. Держава гарантує повну зайнятість, доходи у відповідності з кількістю і якістю праці, що вкладається у суспільне виробництво. Держава утворює спеціальні суспільні фонди споживання, з яких забезпечується безплатна освіта, охорона здоров'я, здійснюється соціальне забезпечення непрацездатних і хворих, надається соціальна допомога багатодітним і малозабезпеченим сім'ям. Ця система увійшла в історію як державний патерналізм. Сутність цієї системи полягає в тому, що забезпечення життєдіяльності людини бере на себе держава, людина опиняється на повному чи майже повному утриманні держави. Її роль у самозабезпеченні різко обмежується. Не вдаючись у тонкощі цих процесів, відразу зауважимо, що все це принижує людину, перетворює її у певний пасивний елемент, життя якого визначається таким зовнішнім, по суті, фактором, яким є держава.

Якщо розглядати це явище в історичному плані, то цілком зрозуміло, що на зміну жорсткій експлуатації, низьким життєвим стандартам прийшло, нехай відносно, але порівняно забезпечене життя, за якого, хоч і недостатньо, але задовольняються матеріальні потреби, забезпечуються безплатна освіта і охорона здоров'я, доступ до досягнень науки і культури. І хоча зберігалось безліч недоліків у житті людини, починаючи з наявності житла і закінчуючи якістю задоволення потреб, все ж складалося враження достатку і впевненості у завтрашньому дні. Особливо посилювалися ці відчуття у період ринкових перетворень, різкого спаду виробництва, скорочення зайнятості і погіршення життєвих умов.

Поки ми перебували в умовах різкого зниження зайнятості і рівня життя, зубожіння широких верств населення, у світі розпочалися і набрали значної сили процеси переходу людства від індустріальної до інформаційної постіндустріальної стадії цивілізаційного розвитку.

Інформація і знання як якісно новий виробничий ресурс, пов'язаний з реалізацією розумового потенціалу людини, істотно змінюють її місце і роль у виробництві і суспільстві. Із традиційного фактора виробництва, яким була робоча сила людини упродовж віків, вона перетворюється у вільну людину, особистість, що проявляється у нових категоріях – “людський капітал” і “соціальний капітал”.

Життя відкидає поняття “державний патерналізм”, яке принижує людину, перетворює її у пасивного споживача, пригнічує її потужну індивідуальність, творчість у житті і праці, спроможність перетворити працю із засобу до життя у форму прояву творчих здібностей, забезпечити всебічний розвиток фізичного і розумового потенціалу і на цій основі змінити умови життя і праці усіх людей, усього суспільства. З цього погляду стає зрозумілим, наскільки обмеженими, утилітарними були умови життя і праці людини в умовах державного патерналізму.

Ринкові умови змінили ситуацію. І хоча глибока криза погіршила життєві умови і для багатьох життя за СРСР здавалося благодаттю, все ж неважко бачити паростки нового, коли в умовах конкуренції зростає підприємливість людей, вони шукають нові можливості для прояву ініціативи і винахідливості, здібностей і талантів. Не державне забезпечення, а власні сили, підприємницька активність стала для багатьох визначальним фактором зростання, матеріального забезпечення і морального задоволення. На жаль, цей процес виявився складним і суперечливим. Багато людей опинилися у важких умовах, будучи позбавлені роботи і необхідного забезпечення. Водночас в умовах фундаментальних зрушень відкрилися можливості для спритних ділків і кримінальних елементів, які змогли скористатися ситуацією і незаконно привласнити державне майно, кошти державного бюджету. Підприємливість, покликана виявляти і розкривати здібності людини, у багатьох випадках мала викривлений, грабіжницький характер. Шляхом підкупу державних службовців, правоохоронних органів і навіть суддів домагаються потрібних рішень, захоплюють землі, підприємства, установи. Звичайно, це неподобство, що можливе в умовах недосконалого законодавства, порушень державного порядку. І все ж є підстави сподіватися, що це тимчасове явище, яке буде подолане. Разом з розвитком людини, зростанням демократії удосконалюватиметься законодав-

ство, міцнітиме держава, правові норми дедалі тісніше поєднуюватимуться з високою мораллю, які унеможливуватимуть будь-які порушення закону. Водночас саме життя, нова інформаційна економіка потребуватиме не лише високоосвічених, висококваліфікованих, але й висококультурних людей з усталеними моральними принципами, що дедалі глибше змінюватиме атмосферу на виробництві і у суспільстві. І це не побажання, а імператив нової економіки і нового суспільства. Якщо країна хоче мати майбутнє, то лише істотна зміна умов праці і життя, лише всебічний розвиток особистості, нарощування людського і соціального капіталу зможуть забезпечити таке піднесення.

Закономірності розвитку та розв'язання суперечностей

Серед цілої системи суперечностей ключове місце відводиться пізнанню діалектичної взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин. В економічній літературі по-різному трактувався цей процес: то проголошувалася цілковита їх відповідність, хоча насправді її не може бути, то намагалися довести, що ця суперечність розв'язується автоматично. Розвиток продуктивних сил на основі досягнень науки і техніки, глибокі зміни в них передбачають необхідність удосконалення виробничих відносин, тобто системи відносин власності, розподілу, обміну та споживання, зрештою усього господарського механізму, приведення їх у відповідність з рівнем і характером розвитку продуктивних сил. Від того, наскільки виробничі відносини відбивають розвиток продуктивних сил, від того, наскільки господарський механізм повно і послідовно виражає природу і структуру виробничих відносин, властивих їм економічних законів, їх взаємозв'язок і взаємодію, від усього цього залежить комплексність і цілісність господарського механізму, його здатність реалізувати можливості економічної системи. Від цього зрештою вирішальною мірою залежить ступінь впливу виробничих відносин на розвиток продуктивних сил. Отже, повсякчасне удосконалення виробничих відносин, підтримання їх рівня відповідності зростаючим продуктивним силам, своєчасне виявлення і розв'язання виникаючих між ними суперечностей є необхідною умовою успішного соціально-економічного розвитку. Для цього потрібне розуміння не лише природи суперечностей, але й закономірностей їх розвитку, шляхів і методів розв'язання. Адже змінюються обидві сторони суперечності, що приводить до виникнення нової єдності. Звичайно, це не означає, що у розвитку суперечливих сторін усі тенденції сходяться, як вважають окремі дослідники. Аналіз свідчить, що тенденції у розвитку протилежних сторін можуть бути як різними, так і однаковими. До того ж, і перехід цієї єдності протилежностей у нову якість – непростий і неоднозначний процес. Як правило, у своєму розвитку певна протилежна єдність проходить проміжні етапи, набуває проміжних форм і лише через них відбувається злиття (переутворення) її у нову якість, у нову суперечливу єдність. “Співіснування двох взаємосуперечливих сторін, їхня боротьба та злиття у нову категорію становить сутність діалектичного руху”¹. Як бачимо, злиття – це не об'єднання протилежних сторін старої єдності

¹ Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – Т. 4. – С. 136.

якісно новою. Причому заміна старої єдності якісно новою відбувається шляхом збереження і розвитку загальносистемних основ, властивих цій економічній системі. Інакше кажучи, у процесі розвитку суперечностей відбувається якісне оновлення протилежних, але взаємопов'язаних сторін, що робить їх якісно єдиними, і на цій основі відбувається їх злиття. Це означає, що зливаються раніше різні, а нині якісно однакові або якісно близькі явища і процеси. А зрештою нова якість, що утворюється у процесі злиття, – це не щось зовсім нове, небачене раніше, а той елемент загальносистемних відносин, наявний у тій чи іншій формі і нині, який однак у процесі розвитку досяг якісно нового рівня зрілості. Отже, однією з істотних особливостей розвитку суперечливої єдності є те, що специфічні відносини, властиві певній стадії розвитку цієї економічної системи, у процесі взаємодії із загальносистемними відносинами і категоріями внутрішньо перетворюються у власну діалектичну протилежність. Характеризуючи діалектичну взаємодію суперечливих сторін, В. І. Ленін показував їх перехід у протилежність як необхідну складову розвитку суперечностей. “... Не лише єдність протилежностей, але й *переходи кожного* визначення, якості, риси, сторони, властивості в *кожне* інше (у власну протилежність?)”¹. Саме тому, що суперечливі сторони перебувають у межах однієї сутності, стає можливим і необхідним їх перехід у власну протилежність. Важливо зауважити, що й тут повною мірою виявляється діалектика загального й особливого. Найдосконаліші загальносистемні риси і категорії, які конституують цю економічну систему, цей суспільний спосіб виробництва, визначають перетворення особливого, специфічного, властивого певній стадії їх розвитку. Отже, розв'язання діалектичної суперечності – це не усунення її однієї сторони, а глибока внутрішня взаємодія протилежних сторін суперечності і перехід її у нову якість. Ми вже порушували питання такої діалектичної єдності, як усупільнення й відособлення, монополія і конкуренція та ін. Якщо усупільнення як об'єктивний процес було загальновизнаним, то економічна відособленість або зовсім не визнавалася², або тлумачилася як негативне явище, яке має відійти шляхом обмеження її подальшого відтворення. Думка про те, що усунення відносин відособленості прискорює прогрес економіки, не витримує критики. Такі твердження суперечили реаліям господарського життя. Тенденції економічного розвитку виразно свідчили, що, посилюючи процеси усупільнення, практика господарювання передбачала необхідність найповнішого використання відносин відособлення, тобто надання підприємствам і фірмам цілковитої господарсько-оперативної самостійності як вільним товаровиробникам. Інакше кажучи, поза економічну відособленість (економічну, юридичну, господарську), органічно притаманну нинішньому рівню усупільнення економіки, не можна задіяти рушійні сили соціально-економічного розвитку. Всілякі спроби обмежити відособленість підприємств і фірм, встановити за їх діяльністю жорсткий контроль і державне управління неминуче призводили до послаблення ролі та ініціативи працюючих, обмеження ролі колективного еконо-

¹ Ленін В. І. Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – Т. 29. – С. 203.

² Политическая экономия : в 2-х т. / под ред. А. М. Румянцева. – М. : Политиздат, 1980. – Т. 2. – С. 121–122, 251–253.

мічного інтересу, гальмування зростання економіки та її ефективності. Якщо до цього додати, що поряд з монопольним централізованим управлінням економікою з боку держави повністю заперечувалася ринкова конкуренція, то це і стало однією з головних причин відставання колишнього СРСР у виробництві ВВП на душу населення, систематичного товарного дефіциту і, що особливо прикро, відчутного відставання від розвинених країн за рівнем добробуту населення.

Перевага ринкової економіки полягає у тому, що, забезпечуючи зростання усупільнення виробництва й економіки в цілому, вона повною мірою реалізує принцип свободи підприємництва, прояву ініціативи кожного суб'єкта господарювання. А ринок і конкуренція стимулюють творчу діяльність підприємця, швидке реагування на зміни ринкового попиту, на забезпечення широкого асортименту товарів і послуг. Отже, діалектична взаємодія усупільнення та відособлення повною мірою має проявитися у благотворному впливі на розвиток економіки. Замість відносної економічної відособленості у межах державної власності ринкова економіка будується на відособленості, яка передбачає відповідну форму власності (приватну, кооперативну, колективну тощо), що не лише відкриває можливості для підприємництва, але й забезпечує необхідну активну діяльність з розвитку і удосконалення виробництва, освоєння нових товарів і послуг, які користуються великим попитом на ринку. Ринкова економіка насправді якомога краще може задовольняти потреби людей. І в цьому вагомому ролі відіграють відносини відособленості, юридичної й економічної самостійності товаровиробників.

Усупільнення і відособлення – це єдність протилежностей, але не антиподів, а цілого й частини, загального й особливого, специфічного. Отже, можна зробити принциповий висновок, що ціле, тобто усупільнення, визначає сутність і розвиток особливого. Причому усупільнення не обмежує, не витісняє особливе, специфічне, а в міру зростання змінює межі відособленості, внутрішньо перетворює її, наповнює змістом. Так, перехід від одиничного підприємства, яке було панівним за часів епохи вільної конкуренції, до акціонерних товариств, корпорацій означає важливий крок на шляху визначення нових меж відособленості. Адже окреме підприємство, яке було самостійною, первісною ланкою суспільного розподілу праці, спеціалізованою на виробництві певних товарів чи послуг, перетворюється у складову корпорації. Внаслідок цього швидко зростаючі виробничо-економічні зв'язки упорядковуються через перехід їх значної частини всередину корпорації. Окремі виробництва і підприємства з входженням у корпорацію, як правило, перестають бути самостійними юридично й економічно. Це приводить до того, що підвищення рівня усупільнення істотно змінює економічні й юридичні межі відособлення. Воно характеризується межами не окремого підприємства, а сукупністю виробництв або підприємств, тобто межами корпорації. Такий рівень відособлення, пов'язаний з великими об'єднаннями підприємств і виробництв, є істотною характеристикою якісно нового рівня усупільнення, причому не лише у вигляді зростання обсягів виробництва, але й у вигляді поглиблення внутрішньокорпоративних зв'язків і відносин, що змінює й організацію виробництва, а особливо систему управління, яка має поєднувати органи управління вищої, се-

редньої та нижчої ланок з істотно відмінними управлінськими функціями. Якщо органи нижчої ланки розв'язують проблеми функціонування виробництва, то серед функцій вищого керівництва значне місце відводиться проблемам стратегії економічного й соціального розвитку як корпорації в цілому, так і її складових.

Зростання усупільнення і удосконалення відносин організації та управління, що мали усталений характер з кінця XIX ст. і у першій половині XX ст., були доповнені стрімким розвитком малого і середнього бізнесу. Чому так сталося, що в часи, коли велике виробництво, здавалося, довело свої незаперечні переваги, начебто дещо несподівано широко розгортається малий і середній бізнес? На нашу думку, життєва практика вкотре продемонструвала складний процес діалектичної взаємодії усупільнення та відособлення, засвідчила хибність поверхових, однобічних і загалом спрощених трактувань цих процесів.

Як зазначалося, абсолютизація усупільнення як об'єктивного процесу, відступ від діалектики усупільнення та відособленості, недооцінка і навіть ігнорування останнього призвели до надмірного одержавлення економіки колишнього СРСР. Адже на державну власність припадало понад 90 % засобів виробництва країни. У системі апології державної форми власності, державної організації та управління економікою чільне місце посідала теорія про безперечні переваги великого машинного виробництва перед дрібним. Вона стала підґрунтям абсолютного переважання великого виробництва і в промисловості, і в сільському господарстві. Таким чином, утвердилася така організаційно-економічна структура економіки, яка суперечила сучасним тенденціям. Справа у тому, що НТР, особливо розвиток інформатики, істотно змінили техніку, її внутрішню будову, зумовили її мініатюризацію, що активно вплинуло на процеси усупільнення. Замість неухильного зростання великих підприємств на основі концентрації виробництва і капіталу почалися процеси посилення ролі малого і середнього бізнесу, утворення раціональної структури економіки на основі поєднання великого, середнього і малого бізнесу. Замість надмірного поширення державної власності розгорнулися процеси утвердження плюралізму форм власності. Першими відчували невідповідність надмірної державної власності і значної питомої ваги великого виробництва розвинені країни. Наприкінці 70-х – початку 80-х років у США та Великобританії були здійснені заходи з роздержавлення економіки, приватизації державного майна, перетворення державних підприємств в акціонерну чи приватну власність. Це суперечило принципам теорії про державну форму власності як найефективнішу форму усупільнення, про безперечні переваги великого виробництва порівняно з малим і середнім. Замість абсолютизації державної форми власності і великого виробництва процеси соціально-економічного і науково-технічного прогресу зумовили імператив послідовного дотримання діалектики усупільнення та відособлення, створення раціональної соціально-економічної (за формами власності) та організаційно-економічної (за співвідношенням великих, середніх і малих підприємств) структури економіки.

Світовий досвід переконливо засвідчив невідповідність структури радянської економіки новітнім тенденціям. Поряд з абсолютним пануванням державної влас-

ності в економіці СРСР переважали великі підприємства. Підприємства з кількістю зайнятих 1000 осіб і більше становили понад 60 %. У середньому на один колгосп чи радгосп припадало 10,5 тис. га землі, тоді як, наприклад, у США середній розмір ферм дорівнював 185 га, а великих ферм – 1 тис. га і суперфермами вважаються ті, що мають 1,5 тис. га. Така соціально-економічна та організаційно-економічна структура радянської економіки суперечила потребам розвитку сучасних продуктивних сил. Постало питання роздержавлення і приватизації економіки, її відповідності потребам розвитку сучасних продуктивних сил. Лише у такий спосіб можна було усунути надмірне усупільнення економіки, забезпечити на практиці діалектичну взаємодію усупільнення та відособлення, перейти до плюралізму форм власності і форм господарювання, раціонального поєднання великого, середнього і малого підприємництва.

Не менш складними і в теорії, і в практиці господарювання виявилися проблеми діалектичної взаємодії держави і товарного виробництва, державної, планової організації і функціонування економіки й товарно-грошових відносин, державного і ринкового регулювання економіки. Оскільки товарно-грошове господарство пов'язане з конкуренцією, стихійним характером розвитку економіки, то будівництво радянської економіки базувалося на повному переважанні державної організації економіки (державної власності, державному плануванні і регулюванні, єдиному державному народногосподарському плані, державній організації оплати і стимулювання праці та ін.). Щодо товарно-грошових відносин, то вони характеризувалися негативно, оскільки розхитували відносини планомірності, і тому поставало питання про “обмеження їх ролі”, “витіснення і подолання” тощо. “Подолання товарного виробництва і його витіснення із економічної структури суспільства становить історичну місію розвиненого соціалізму”¹. І хоча ще тоді багатьом економістам було зрозуміло, що при всій суперечності планомірних і товарних відносин вони не взаємовиключалися, а, навпаки, взаємодіяли і навіть взаємодоповнювалися. Причому це не зовнішня, а внутрішня взаємодія на основі діалектики загального і особливого. Наприклад, ціни, зарплати та інші категорії як форми товарно-грошових відносин регулюються державою на основі народногосподарського плану. Тому обґрунтоване поєднання планових і товарно-грошових зв'язків та категорій, їх форм має принципове значення для підвищення ефективності господарського механізму і системи господарювання в цілому. Отже, господарська практика переконувала, що товарно-грошові відносини можуть і повинні використовуватися в інтересах зміцнення планового керівництва народним господарством для розвитку ініціативи підприємств та їх об'єднань. Незважаючи на ці об'єктивні процеси, визнання потреби використання товарно-грошових відносин супроводжувалося вимогами про “витіснення і подолання товарного виробництва”. Цей висновок, безперечно, суперечив реальній практиці господарювання. Адже суспільна власність і суспільний характер праці за своєю природою передбачали безпосереднє застосування і використання економічних законів в єдиному народногосподар-

¹ Методологическая основа прогнозирования производственных отношений. – К., 1973. – С. 81.

ському плані, дотримання пропорцій між виробництвом і споживанням, між накопиченням і споживанням та їхню перевірку через реалізацію товарів на ринку, через визнання виробленої продукції платоспроможним попитом, а здійснених витрат на її виробництво – суспільно необхідними. Практика свідчила, що безпосередньо суспільні, тобто прямі зв'язки тісно поєднані з товарними, тобто опосередкованими зв'язками, вони набувають двох форм процесу планомірного розвитку економіки, усього процесу суспільного відтворення. До того ж, досвід переконував, що товарно-грошові зв'язки забезпечують найповніше встановлення прямих, планових зв'язків, стимулювання підприємств чи об'єднань у виконанні визначених народногосподарським планом завдань у частині задоволення потреб споживачів при дотриманні суспільно необхідних витрат виробництва. Використання закону вартості як закону товарного виробництва являло собою поєднання планової редукції різних видів праці, тобто шляхом планового співвимірювання затрат різноякісної праці, планового, науково обґрунтованого ціноутворення, планового визначення рентабельності виробництва і руху прибутку та остаточну перевірку планових показників у процесі реалізації товару на ринку. Тому економічні категорії – ціна, прибуток, господарський розрахунок як категорії товарно-грошових відносин водночас були формами прямих, планових зв'язків, прямого планового регулювання економіки. Отже, досвід господарювання переконував: не перебільшення ролі прямих, планових зв'язків і всіляке зменшення ролі і значення товарно-грошових відносин, не протиставлення їх один одному, а розкриття глибокого внутрішнього зв'язку між ними, обґрунтоване їх поєднання у господарській діяльності є джерелом економічного зростання і підвищення ефективності економіки, реалізації її призначення – забезпечувати якнайповніше задоволення потреб народу.

Здавалося, що драматична історія недооцінки та ігнорування товарно-грошових відносин всупереч об'єктивним потребам пізнання і використання їх у процесі взаємодії з державою, державним регулюванням назавжди відучить від одностороннього розгляду єдності протилежностей, диктуватиме необхідність твердо спиратися на діалектичний взаємозв'язок протилежностей і послідовне його втілення в економічній політиці. І з яким подивом довелося спостерігати, коли у процесі творення ринкової економіки здійснюється неймовірний “кульбіт”. Те, що вчора припинялося, витіснялося і долалося – ринок, товарно-грошові відносини, підноситься як панацея від усіх бід, і навіть недоліки, які, звичайно, нікуди не поділися, видаються за переваги. Водночас державна власність, державна організація економіки, народногосподарське планування, тобто те, що трактувалося як видатне досягнення, піддається анафемі, жорстко критикується і постає у вигляді значних вад. У процесі роздержавлення і приватизації державного майна робиться все для якнайшвидшого скорочення державної власності, повністю відкидається планування економічного і соціального розвитку, державну власність активно виводять з економіки. Як бачимо, з однієї крайності кинулися в іншу. А це до добра не доводить. Обмеження і навіть відмова від економічної ролі держави в умовах, коли ще не створена ринкова економіка, ринкове конкурентне середовище, а тому ще не діє ринкове регулювання економіки, неминуче зумовлює хаос

в економіці, глибокий і тривалий спад виробництва, значне зниження доходів, зuboжіння населення. Якщо найглибша криза у США 1929–1933 рр. тривала 4 роки, а спад виробництва становив 25 % його загального обсягу; якщо страшна Велика Вітчизняна війна тривала близько чотирьох років, а спад виробництва теж становив чверть загального обсягу виробництва, то економічна криза в Україні відбувалася упродовж 10 років, а спад виробництва становив майже 2/3 його обсягу. Нехай це б сталося в країні, де не визнавалася діалектична філософія, але це сталося у нас, де діалектична філософія була обов'язковим предметом у кожному вузі, до того ж їй приділялася чимала увага в системі політичної та економічної освіти на підприємствах та в установах. Проте виявилось, що вивчати і навіть знати закони і принципи філософії та вміти їх застосувати і використовувати у практичній діяльності – це зовсім різні речі. Прикрий історичний досвід знову і знову повертає увагу до якості освіти, до її однієї з ключових проблем – органічного поєднання набутих знань з умінням їх застосовувати і використовувати на практиці. Що стосується безпосередньо закону єдності і боротьби протилежностей, то глибоке розуміння природи, структури і закономірностей розвитку і розв'язання суперечностей є передумовою науково обґрунтованого управління цими процесами. При усіх проявах стихійності ринкової економіки, особливо в умовах розвитку її товарно-кредитного характеру, наростають елементи планомірності, зростає роль свідомого застосування і використання об'єктивних економічних законів, цілеспрямованого розв'язання суперечностей. Як і вся система об'єктивних економічних законів, закон єдності і боротьби протилежностей теж може і повинен свідомо використовуватися у процесі становлення і розвитку ринкової економіки. Ще В. І. Ленін висунув ідею про свідоме, науково обґрунтоване поєднання протилежностей. Але реалізація цієї ідеї потребує чіткого розуміння: "...як і коли можна і потрібно поєднувати протилежності"¹, і головне, як їх поєднувати. "Адже можна поєднувати ці протилежні поняття так, що вийде какофонія, а можна і так, що вийде симфонія."²

Поєднання протилежностей – це об'єктивно зумовлений процес. Оскільки у житті відбувається безперервна боротьба між новим і старим, і нове певний час співіснує зі старим, то цілком можливо і навіть потрібно в інтересах утвердження нового використовувати й старе через його взаємодію з новим, підпорядковуючи старе, яке врешті-решт занепадає, інтересам нового. Наприклад, на сучасному етапі розвитку продуктивних сил поряд з великим і середнім виробництвом існує дрібне виробництво, а на селі все ще поширене особисте підсобне господарство, яке засноване на особистій праці і приватній власності на дрібні сільськогосподарські засоби виробництва і вироблену продукцію. Справа в тому, що за такого рівня продуктивних сил виробництво (велике, середнє і дрібне) ще не в змозі забезпечити повне задоволення потреб населення, для цього ще потрібно присадибне господарство. Цілком зрозуміло, що останнє доповнює, а не підміняє інші види суспільного виробництва. Це означає, що поряд з веденням присадибного госпо-

¹ *Ленін В. І.* Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – Т. 42. – С. 211.

² Там же.

дарства у неробочий час приміські жителі і жителі села мають працювати в інших господарствах. Присадибне господарство дає певні доходи, необхідні продукти споживання, але їх недостатньо. Тому робота в інших господарствах, як правило, забезпечує основний дохід сім'ї, а доходи і продукти споживання від присадибного господарства є додатковим чинником, а іноді вони можуть відігравати істотну роль у задоволенні потреб сім'ї.

Цілком зрозуміло, що між видами виробництва (великого, середнього і дрібного) і особливо між ними і присадибним господарством існують суперечності. Якщо оплата праці на підприємствах і в установах недостатня, людина змушена працювати у присадибному господарстві, використовувати для цього не лише вільний, але й певною мірою робочий час. Це не лише ускладнює її життя, але й негативно позначається на її самоудосконаленні, іноді – навіть на здоров'ї. Розв'язується проблема суперечності між суспільним виробництвом і присадибним господарством через розвиток продуктивних сил, піднесення суспільного виробництва, дедалі кращого задоволення потреб приміських жителів і жителів села. Варто зауважити, що це проблема складна, має динамічний характер. Великі і середні господарства на селі передбачають застосування техніки, досягнення науки, а присадибне господарство обмежує ці можливості, потребує значних затрат праці при недостатній ефективності. Логіка проста: оскільки присадибне господарство пов'язане з важкою працею і недостатньою її ефективністю, то його, мовляв, потрібно згортати. Але, як зазначалося, за сучасного рівня суспільне виробництво не в змозі повністю задовольнити потреби населення. Тому потрібне не штучне зменшення присадибного господарства, а всебічний його розвиток на основі широкого виробництва малої техніки, яка б полегшила працю і підвищила її продуктивність, широкого використання добрив, інших досягнень сільськогосподарської науки, що забезпечило б покращання його ефективності. Це означає, що присадибне господарство в тому вигляді, в якому воно існує сьогодні, з часом відійде, але відбудеться через зростання. Коли суспільне виробництво забезпечуватиме дедалі зростаюче задоволення потреб населення, то роль присадибного господарства перетвориться із особливого виду виробництва, яке задовольняє потреби селян, у різновид місця відпочинку, де не лише вироблятимуться продукти харчування, а й вирощуватимуться квіти, люди активно відпочиватимуть. Як бачимо, суперечності між суспільним виробництвом і присадибним господарством характеризуються істотною відмінністю останнього як за рівнем соціально-економічної зрілості, так і за історичною перспективою, тобто у процесі розвитку одна із протилежних сторін долається.

Ці суперечності, безперечно, істотні, вони відіграють дуже важливу роль у прогнозуванні і взагалі у соціально-економічному розвитку. І все ж важливе, а може навіть ключове значення мають ті суперечності, дія, розвиток та розв'язання яких не пов'язані із запереченням однієї із сторін. Завжди гострий характер має суперечність між загальнодержавним управлінням і місцевим самоврядуванням. Вона виражає протилежність загальнодержавних інтересів та інтересів територіальної громади. При певній обмеженості коштів перевага віддається задоволенню

загальнодержавних інтересів навіть через утиск можливостей територіальних громад. Проте розвиток країни є успішним тоді, коли створюються можливості для більш-менш повного задоволення потреб країни у цілому і кожної територіальної громади зокрема. За цих умов розв'язуються проблеми розвитку і країни, і кожної громади. Однак, щоб досягти оптимального поєднання загальнодержавних інтересів та інтересів територіальних громад, суспільство долає тернистий шлях узгодження їхніх інтересів. Між регіонами, територіями і державою в особі її загальнодержавних органів точиться гостра суперечка за реалізацію власних інтересів. Із зростанням економіки, національного багатства створюються дедалі сприятливіші умови, аби оптимально поєднати ці інтереси і якомога краще їх реалізувати. Як бачимо, ця суперечність, її протилежні сторони чи одна з них, не зникає, вона є джерелом розвитку суспільства.

Те саме можна сказати про суперечність між споживчою вартістю і вартістю. Вона теж існує завжди, поки існують товарно-грошові відносини, і розв'язується вона не шляхом усунення однієї зі сторін протилежності, а через пошук такої форми руху суперечливих сторін, яка забезпечує їх використання в інтересах розвитку економіки.

Ще недавно окремі економісти вважали, що споживча вартість – не категорія економічної теорії, споживча вартість, як і продуктивні сили, не є предметом економічної теорії. Так, споживча вартість, як така, маючи суспільний характер і перебуваючи у суспільному зв'язку, сама по собі не є відношення. “Споживча вартість, – писав К. Маркс, – хоча і є предметом суспільних потреб і тому перебуває у суспільному зв'язку, не є, однак, жодним суспільним відношенням.”¹

Проте споживча вартість як невід'ємна риса продукту праці нерозривно пов'язана із суспільною формою продуктів праці, яка повністю визначається панівними виробничими відносинами. Це забезпечує історично конкретну форму суспільної споживчої вартості, її місце і роль в економічній системі суспільства. Коли виробництво підпорядковується людині, задоволенню її потреб, споживча вартість, якість товару є безпосереднім показником його призначення. Інакше кажучи, маючи загальноекономічний сенс, споживча вартість може набувати якісно нової суспільної форми, безпосередньо характеризуючи власну споживчу спроможність. Не лише вартість, а й споживча вартість, певні якісні характеристики товару визначають попит на нього. І чим якісніші товари, чим більше вони відповідають потребам споживачів, тим краще задовольняються потреби, тим більше виробництво служить піднесенню добробуту народу, розвитку людської особистості. Звичайно, вартість, тобто затрати на виробництво товарів, є показником споживчого попиту на товар. Отже, суперечність між споживчою вартістю і вартістю породжує чимало колізій. Неналежна якість товару навіть за достатніх затрат різко знижує попит на нього, а тому і його споживання. Великі затрати на виробництво, навіть при нормальній якості, роблять не вигідним його виготовлення. Тому баланс виробництва і споживання досягається тоді, коли між затратами і якістю товару досягається відповідність. Діалектична взаємодія таких протилежних сторін, як вартість і

¹ Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – Т. 13. – С. 14.

споживча вартість, є стимулом до удосконалення виробництва, зниження його витрат і підвищення якості продукції, кращого задоволення потреб населення. Відомо, що у колишньому СРСР довго ігнорувалася роль споживчої вартості, вона не була предметом економічної теорії. Все пов'язувалося з вартістю, вважалося, що лише вартість регулює виробництво, обмін і споживання. І поки в країні зберігалася значна нестача предметів споживання, то все зводилося до збільшення їх виробництва при нормальних суспільно необхідних витратах. Але з часом, коли ринок дедалі більше наповнювався товарами, гостріше поставала проблема їхньої якості, відповідності їх попиту не лише за споживчими, але й за естетичними якостями. Тоді сповна проявилася суперечність між вартістю і споживчою вартістю, невідповідність якості товарів потребам і попиту споживача. Наприклад, у колишньому СРСР вироблялося понад 700 млн пар взуття, тобто три пари на душу населення на рік. Але через недостатню якість багатьох товарів імпортувалася значна кількість взуття, особливо красивого, модного.

Ще раз підкреслимо, що недооцінка споживчої вартості в економічній теорії неминуче призвела до того, що її роль ігнорувалася і в господарському механізмі. Теорія не орієнтувала практику на розробку і використання показників виробництва, які б забезпечували певний рівень якості продукції. У господарському механізмі домінує значення мали вартісні показники, які стимулювали кількісне зростання валових обсягів виробництва на шкоду показникам споживчої вартості, якості продукції. Внаслідок цього суперечність між виробництвом і суспільними потребами, між виробництвом і платоспроможним попитом поглиблювалася. Виготовлені товари за асортиментом і за якістю не відповідали купівельному попиту, не реалізувалися, зростали понаднормативні запаси, що свідчило про нераціональне використання суспільної праці, сировини, матеріалів, знарядь праці. Водночас вартісна орієнтація виробництва відкривала простір для махінацій з цінами, невіправданого збільшення прибутку при незадоволенні купівельного попиту.

Загострення суперечності, криза збуту потребувала серйозних заходів щодо подолання негативних явищ. Було запроваджено новий показник у господарській діяльності – виконання плану поставок за договорами, в яких передбачалися: поставка споживачам продукції певної номенклатури, якісні параметри, терміни поставки. Цей показник підвищував рівень відповідності продукції задоволенню попиту, суспільних потреб. Водночас він сприяв пристосуванню планової економіки до суспільних потреб. Радикально розв'язується ця проблема в умовах ринкової економіки.

Така практика наочно засвідчила, що споживча вартість, якість продукції є важливою складовою системи господарювання, яка відіграє істотну роль у забезпеченні відповідності виробництва і споживання, пропозиції товарів і платоспроможного попиту. Тому як вартість і ціна в економічній теорії має відображатися споживча вартість і якість продукції як її невід'ємна і визначальна характеристика.

Вартість і споживча вартість, кількість і якість продукції – це єдність протилежностей, діалектична суперечність, яка набуває гострих форм на різних етапах розвитку економіки і суспільства. В будь-якому разі незаперечним є той факт, що у міру розвитку економіки і суспільства роль споживчої вартості, якості продукції

стрімко зростає. Якість продукції – це узагальнений показник науково-технічного та організаційно-економічного рівня виробництва. Підвищення якості продукції досягається через запровадження нової техніки і технології. Водночас створюються можливості для її кількісного зростання. У другій половині ХХ ст. проблема якості набула інтернаціонального характеру, були розроблені і зараз широко використовуються спеціальні знаки якості, стандарти якості.

Деякі дослідники переконані, що поєднання протилежних сторін є не формою здійснення закону єдності і боротьби протилежностей, а, навпаки, винятком із цього закону, тому що, на їхню думку, неправильно вважати поєднання протилежностей розв'язанням суперечності, оскільки “не просто поєднати протилежності і вважати це розв'язанням суперечності”¹.

Справді, існує тип суперечностей, розв'язання яких пов'язане з подоланням якогось явища чи процесу. Це передусім суперечності, в яких протилежностями є нове і старе. За цих умов подолання старого становить розв'язання суперечності. Але, як зазначалося, чимало суперечностей являє собою єдність протилежностей, які не зникають і подолати їх неможливо. Усупільнення та відособлення, монополія і конкуренція, вартість і споживча вартість та багато чого іншого розв'язуються шляхом оптимального поєднання їхніх протилежних сторін. Такі суперечності, розвиток яких не супроводжується зняттям будь-якої із сторін, що розв'язані у певний момент, продовжують існувати і діяти як єдність і боротьба протилежностей. Хоча розрив між сторонами суперечності може бути різним у різних конкретно-історичних умовах, проте жодна зі сторін не зникає, ця суперечність залишається єдністю і боротьбою тих самих сторін. До того ж, поєднання протилежних сторін є єдиним способом розв'язання цього типу суперечностей. Іншого способу просто немає. “... Найголовніше у русі... суперечностей полягає зрештою у пошуку шляхів поєднання протилежних сторін...”².

Таким чином, для цього типу суперечностей важливо не допустити розриву протилежних сторін і особливо – їх оптимально поєднати за конкретно-історичних умов суспільно-економічного розвитку. Тому мають рацію ті дослідники, які вбачають у поєднанні протилежностей один із головних способів руху і розв'язання суперечностей. Ленінська думка про поєднання протилежностей з урахуванням “як і коли” це робити і, нарешті, про якість цього поєднання (“какофонія”, “симфонія”) істотно конкретизує і збагачує уявлення про застосування і використання закону єдності і боротьби протилежностей, способи розв'язання суперечностей.

Історичний досвід засвідчив, що, пізнаючи суперечності, дію закону єдності і боротьби протилежностей, обмежуватися їхньою характеристикою як антагоністичних чи неантагоністичних, що визнавалося і було поширеним у соціально-економічній літературі, не варто. За часів перебудови стало зрозумілим, що країна

¹ Еремін А. Экономические противоречия: общее и особенное / А. Еремин // Вопросы экономики. – 1986. – № 11. – С. 89.

² Куликов В. Противоречия экономической системы как источник её развития / В. Куликов // Вопросы экономики. – 1986. – № 1. – С. 122.

не може жити по-старому, необхідні глибокі соціальні перетворення, і хоча класового антагонізму не було, проте суперечності між вузькоприватними інтересами і потребами суспільства набували гострого характеру, що досить виразно проявлялося у часи перебудови на різних рівнях державної влади. Перебудова болісно сприймалася і в окремих центральних відомствах, і у прагненні підвищити якість продукції, в удосконаленні господарського механізму, в оцінці роботи підприємств і відомств за кінцевими результатами. Перебудова довела, що глибокі зміни у житті суспільства породили суперечність між необхідністю оновлення суспільних форм, творчою ініціативою широких верств населення, з одного боку, і консерватизмом, інерцією, корисливими інтересами – з другого. Ця суперечність набула вигляду невідповідності між зростаючою активністю людей і бюрократичним стилем керівництва на різних ділянках життєдіяльності суспільства. І якщо не долати бюрократизм удосконаленням методів управління, це може загальмувати якісні зміни у суспільстві. За цих умов і був зроблений висновок, що теза про антагонізм інтересів – відома і правильна, але вона зовсім не означає, що ліквідація антагонізму інтересів тотожна їх уніфікації або нівелюванню. Навпаки, реальна суперечність, яка виникла у процесі перебудови, була настільки гострою, що вимагала рішучих дій. І найефективнішим засобом розв'язання цієї суперечності став стрімкий розвиток демократії, яка передбачає не командно-адміністративні, а економічні методи управління економікою, широку участь працюючих в управлінні виробництвом, що допомагає долати бюрократизм, прискорювати суспільно-економічний розвиток.

Досвід перебудови ще раз засвідчив, що не приховування, не накопичення, а вміння виявляти та ефективно розв'язувати суспільні суперечності та їх соціально-економічні наслідки є джерелом прогресу, розвитку та удосконалення. Лише у такий спосіб можна забезпечити гідний економічний і соціальний розвиток, створювати потужні і дійові механізми з метою будівництва суспільства майбутнього.

Прискорення науково-технічного прогресу і суспільно-економічного розвитку на сучасному етапі досить істотно змінює діалектику продуктивних сил і виробничих відносин. Досвід свідчить, що потрібно, аби виробничі відносини у процесі удосконалення не лише не відставали від продуктивних сил, але й удосконалювалися випереджальними темпами, щоб завчасно усувалися можливі перешкоди на шляху розвитку продуктивних сил, щоб відкривалися можливості для їхнього прискореного розвитку. Для цього необхідно вчасно пізнавати сутність і глибину змін в економіці, гостроту і невідкладність переходу економіки на інноваційний тип розвитку, активне використання досягнень науки, техніки і технології при одночасному удосконаленні виробничих відносин, господарського механізму, створення ефективної й гнучкої системи управління і господарювання. А це означає, що необхідно вчасно змінювати застарілі методи ведення господарства на нові.

Держава має помічати зміни господарської кон'юнктури, відображати їх у господарському механізмі, удосконалювати використання економічних законів, поєднувати дію ринкового механізму з механізмами державного регулювання економіки, впроваджувати нові форми і методи господарювання, домагаю-

чись дедалі активнішого їх впливу на розвиток продуктивних сил. Отже, держава, суб'єктивний фактор у цілому відіграє величезну роль і в умовах ринкової економіки. За наявності регулювальної функції ринкового механізму лише держава та її органи в змозі прогнозувати і планувати соціально-економічний розвиток, передбачати можливі невідповідності між виробничими відносинами і продуктивними силами, вживати дійові заходи, які б запобігали поглибленню суперечностей. Якщо держава не в змозі врахувати і оцінити якісно нові умови розвитку продуктивних сил і здійснити потрібні зміни у виробничих відносинах, системі управління і методах господарювання, то це вкрай негативно позначається на розвитку економіки і суспільства в цілому. Внаслідок суттєвих помилок у здійсненні ринкових реформ, тривалої і глибокої економічної кризи Україна перетворилася в країну з переважно сировинним виробництвом, низькою його ефективністю. Вона опинилася у зачарованому колі. Слабкий розвиток економіки, значне відставання в економічному розвитку навіть від сусідніх держав обмежує обсяги наповнення державного бюджету, що призводить до недофінансування науки, освіти, культури, медицини, обмеження інвестицій у виробництво та ін., зменшує їх вплив на розвиток економіки. Щоб забезпечити розвиток науки, освіти, охорони здоров'я, культури, необхідно збільшити доходи бюджету, а це можливо за умови розвитку виробництва. Розвиток науки і техніки, перехід на інноваційний тип розвитку, який забезпечує ефективність економіки, – джерело зростання доходів бюджету і населення і водночас збільшення нагромаджень для розширеного відтворення, прискорення економічного зростання.

2.5. ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Співвідношення діалектичної філософії і методів економічної теорії становить ключову проблему методології економічної теорії. Остання як невід'ємна складова вчення про суспільство органічно пов'язана і базується на діалектичній філософії як науці про загальні закони розвитку природи і суспільства. Вона забезпечує теоретичне осмислення дійсності, що апробується практикою. Філософські категорії і закони розкривають сутність об'єктивного світу та способи його пізнання і осмислення, шляхи і напрями оволодіння цим світом. Головні принципи діалектичної філософії (універсальність зв'язків усіх явищ природного, соціального і духовного вимірів дійсності, розвиток як всезагальна форма змін природи і суспільства, внутрішні суперечності та шляхи їх подолання тощо) є передумовою створення наукової теорії і наукового методу економічної теорії.

Єдність природи і духу, матерії і свідомості, причинно-наслідкові зв'язки, природно-історичний характер розвитку економіки і суспільства – все це становить складні системи утворень і зв'язків. І завдання науки про суспільство, у тому числі економічної теорії, полягає у тому, щоб розкрити природу суспільства і його економіки, виявити об'єктивні закони їх функціонування і розвитку, закономір-

ності цивілізаційного прогресу, його історичні етапи, шляхи і способи розв'язання складних економічних, соціальних і духовних проблем.

Найширше і найпоширеніше можна розкрити взаємозв'язок і взаємодію діалектичної філософії та економічної теорії через функції цих наук. Як відомо, саме функції розкривають сутність тієї чи іншої науки. Тому функції діалектичної філософії, і економічної теорії – це не просто перелік тих форм і напрямів, в яких проявляється функціонування і розвиток кожної з наук, це певна система, в якій є головні, системоутворюючі функції та інші, дуже важливі, але все ж визначувані форми і процеси. “Цілісність і органічна єдність фундаментальних функцій та вимірів філософського знання визначаються не зовнішнім порівнянням певних, навіть видатних філософських вчень і шкіл, а внутрішньою логікою розвитку і сучасного взаємозв'язку суттєвих сторін філософії як якісно своєрідної форми суспільної свідомості”¹.

Оскільки діалектична філософія є методологічним підґрунтям економічної теорії, саме вона визначає загальні закони розвитку природи, людського суспільства та мислення, то методологія економічної теорії не лише спирається на них, але й реалізує їх стосовно своєрідності власного об'єкта дослідження. Звідси випливає й те, що функції економічної теорії не можуть не відображати функцій діалектичної філософії і не реалізувати їх щодо такої особливої форми руху матерії, як економіка.

На жаль, в економічній теорії проблема функцій довго не розроблялася і нині існують досить різні підходи і трактування цієї проблеми. Одні вчені дають занадто звужене розуміння функцій економічної теорії, виокремлюються теоретико-пізнавальна, практична і виховна її функції². Інші дослідники дещо збагачують розуміння функцій економічної теорії, проте залишаються в межах звуженого їх трактування. Вони наголошують на таких функціях: теоретико-пізнавальній, практичній, прогностичній і методологічній³. Не заглиблюючись в аналіз, зауважимо, що у першому випадку немає світоглядної і, що зовсім незрозуміло, навіть методологічної функції, хоча здавалося б, усі розуміють роль економічної теорії для системи економічних наук. Адже вона є методологічним підґрунтям цієї системи. У другому випадку враховується ця функція, але немає її світоглядної форми. Напевно, багато економістів-теоретиків виходять з того, що діалектична філософія передусім реалізує світоглядні підходи і тому робить непотрібним існування світоглядної функції у системі функцій економічної теорії. На нашу думку, кожна наука являє собою певну цілісність, системність, що й має відбитися на системі функцій. Не може бути так, що багато функцій тієї чи іншої науки є, так би мовити, власними, тобто внутрішньо притаманними, а світоглядна функція береться з філософії. Це неможливо ще й тому, що світоглядна функція філософії охоплює і природу, і суспільство, і мислення, а економічна теорія має об'єктом економіку, тобто дуже важливу,

¹ Філософія / за ред. І. Ф. Надольного. – К. : Вікар, 1997. – С. 11.

² Основи економічної теорії. Політекономічний аспект / за ред. Г. Н. Климка. – К. : Знання-Прес, 2002. – С. 24–25.

³ Гальчинський А. С. Основи економічних знань / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – К. : Вища шк., 1999. – С. 37–39.

але частину суспільства. Тому відмінність і своєрідність об'єкта пізнання зумовлює особливу роль світоглядної функції в економічній теорії порівняно з філософією.

Ще один підхід до розкриття системи функцій економічної теорії полягає в тому, що дається надто широке трактування змісту цієї системи. Але досягається це фактично не за рахунок збільшення функцій, а за рахунок широкого трактування їх змісту. Особливо це стосується практичної функції, в якій виокремлюються такі аспекти:

- а) всебічне обґрунтування необхідності і шляхів впровадження прогресивних типів і форм власності, які найбільше відповідають інтересам людини, колективу і суспільства;
- б) вироблення наукових засад управління народним господарством, з'ясування шляхів оптимального поєднання ринкових важелів регулювання економікою з державним регулюванням за допомогою економічних, правових та адміністративних методів;
- в) дослідження найраціональніших шляхів впровадження досягнень науково-технічної революції у виробництво;
- г) вивчення досвіду розвинених країн для його творчого застосування в умовах України;
- д) пошук раціональних шляхів виходу країни з глибокої кризи, обґрунтування оптимальних напрямів переходу від державно-бюрократичного соціалізму до змішаної економіки;
- е) визначення основних методів підвищення ефективності виробництва і на цій основі – піднесення добробуту населення¹.

На нашу думку, безліч шляхів реалізації практичної функції не розв'язує проблему, а ще більше її ускладнює. Неважко помітити, що чимало пунктів передбачають здійснення пізнавальної функції, наприклад, обґрунтування прогресивних типів і форм власності, вироблення наукових засад управління, оптимальне поєднання ринкового механізму з державним регулюванням, впровадження досягнень НТР у виробництво, вивчення досвіду розвинених країн, обґрунтування оптимальних напрямів переходу до змішаної економіки, визначення основних методів підвищення ефективності виробництва. Без наукових напрацювань, без глибокого наукового аналізу, як свідчить наш досвід, можуть мати місце серйозні помилки на практиці (приватизація, недооцінка ролі держави, перевищення ролі ринку, неврахування того, що сучасна економіка – не суто ринкова, а змішана, погіршення структури економіки замість її поліпшення тощо). Здавалося, автори хотіли конкретизувати розуміння такої важливої функції, як практично-господарська, а насправді ускладнили це. Причина полягає у непослідовності позиції авторів. Адже вони зовсім не врахували того, що економічна теорія є науковим підґрунтям економічної політики, і виокремлюють її елементи. Вони говорять, як і раніше, про впровадження досягнень НТР, хоча нині цей процес виявився набагато складнішим, оскільки йдеться про перехід на інноваційний тип розвитку, про створення

¹ Мочерний С. В. Економічна теорія / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко. – К. : Академія, 2004. – С. 25.

національної інноваційної системи. Це вкотре доводить, що економічна теорія як складна система залежностей має внутрішню логіку, структуру у вигляді вищих і нижчих “поверхів” чи сходинок наукового пізнання істини. І тоді, коли дотримуються цієї логіки, досягають успіху у розкритті сутності соціально-економічних процесів, у переконливості положень і висновків.

Крім практичної функції, якій відводиться перше місце і яка характеризується детальним змістом, автори виокремлюють пізнавальну функцію, яка розкриває економічні закони та категорії і механізм їх дії, “практично-світоглядну, яка орієнтує економічну теорію на вироблення нового типу економічного мислення...”¹.

Як бачимо, порівняно з першими підходами, які повністю ігнорують світоглядну функцію, у цьому разі вона визнається як “практично-світоглядна”. Але, на жаль, це не свідчення прогресу. Адже із тлумачення авторів випливає, що під назвою “світоглядна” насправді розуміється “вироблення нового типу економічного мислення”, що далеко не одне й те саме. Цілком зрозуміло, що “нове економічне мислення” є необхідною умовою формування світогляду людини. Але це звужує і навіть обмежує розуміння світогляду, а тому й світоглядної функції. Як вже зазначалося, світогляд – це не лише знання чи мислення, це інтеграція знання і почуттів, перетворення їх у переконання, спрямоване на розв’язання найважливіших проблем людського існування, тобто це не тільки знання і переконання, але й практична дія у питаннях вирішення найважливіших проблем людського життя.

Як і в перших підходах, визнається існування пізнавальної функції, але, як не дивно, вона ототожнюється з методологічною функцією. “Пізнавальна функція економічної теорії є методологічним підґрунтям для інших економічних дисциплін”, – пишуть автори². На нашу думку, при спорідненості пізнавальної і методологічної функцій, їх взаємозв’язку не можна не помічати, що вони характеризують різну роль економічної теорії. У першому випадку – це проникнення в глибинні сфери економіки, розкриття істинних зв’язків і залежностей, притаманних певному способу виробництва, системі його виробничих, економічних відносин. У другому випадку – це застосування і використання знань, накопичених економічною теорією, категорій і законів, розкритих нею, методів, притаманних цій науці, з метою розв’язання проблем конкретних економічних наук. Отже, без знання нового, що забезпечується пізнавальною функцією, економічна теорія не може бути повноцінним методологічним підґрунтям для інших наук, але цей внутрішній взаємозв’язок двох функцій не заперечує того, що пізнання економіки і економічного розвитку та використання цих знань в інших економічних науках – це різні процеси і ототожнювати їх не можна. Вони характеризують різну роль економічної теорії і тому виражені у різних її функціях.

Зрештою, і в першому, і в другому підходах немає внутрішньої логіки, системності у розгляді функцій економічної теорії. Вадою першого підходу є ігнорування головної визначальної, світоглядної функції, хоча розуміння загальних зако-

¹ Мочерний С. В. Економічна теорія / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко. – К. : Академія, 2004. – С. 25.

² Там само.

нів природи, суспільства і мислення озброює людину у її практичній діяльності. У другому підході на перше місце висувається практична функція, а вже потім – пізнавальна. І хоча неправильно трактується її зміст, все ж згадується світоглядна функція як практично-світоглядна. Важко збагнути, чому цю функцію так називали. Адже автори не лише розпочинають розгляд функцій з практичної, але й дають їй широке обґрунтування, а насамкінець згадують практично-світоглядну функцію. Очевидно, це пояснюється тим, що автори зводять її зміст лише до “вироблення нового типу мислення”.

Це свідчить про те, що і нині перед економічною теорією як актуальне стоїть завдання подальшого поглибленого вивчення функцій економічної теорії і обґрунтування внутрішньої логіки зв'язку і залежностей між функціями, забезпечення системності в їх пізнанні і використанні.

Методологічним підґрунтям розв'язання цієї проблеми є встановлення взаємозв'язку і взаємодії функцій діалектичної філософії та економічної теорії. У філософській науці обґрунтована така система функцій філософії: світоглядна, онтологічна, гносеологічна, методологічна, ціннісна та праксеологічна функції¹. На нашу думку, практично такі ж функції виконує економічна теорія. Але схожість, адекватність зовсім не означають їхню тотожність. Так, світогляд – це не сукупність знань про світ, а своєрідний синтез знань, досягнення світу людиною, тобто це система принципів і знань, ідеалів і цінностей, сенсу і мети життя, які визначають і мислення, і діяльність людини, спосіб її життя. Світогляд проявляється у життєво-практичній і теоретичній формах, різновидом якого є філософія. Ядром світогляду є переконання, яке поєднує мислення, думку з дією людини, з втіленням ідей, надій і вірувань у практичну діяльність. Якщо немає переконань, то немає і світогляду. Світогляд інтегрує знання і почуття у переконання, орієнтує не лише поведінку людини, але й визначає сенс її життя. Отже, світоглядна функція, даючи цілісну картину світу як матерії, що рухається, відіграє важливу загально-методологічну роль для інших наук, у тому числі і для економічної теорії. Водночас це не механічне перенесення цієї функції, а її творче застосування з урахуванням специфіки цієї науки. Загальні філософські світоглядні підходи, які охоплюють і природу, і суспільство, і мислення, в економічній теорії застосовуються до економіки – національної і світової. Масштаби світові, але вони стосуються хоч і головного, але все ж елементу суспільства, його важливої складової. Однак справа не лише у відмінності масштабів, але й у змістовному співвідношенні. Якщо діалектична філософія розкриває загальні закони розвитку природи, суспільства і мислення, то економічна теорія досліджує економічні закони, тобто закони розвитку такої своєрідної сфери людського буття, як економіка.

Досвід свідчить, що загальнофілософська світоглядна функція стосовно суспільства і його економіки конкретизується і знаходить чітко визначену суспільну форму. Так, протягом більш ніж півтора століття у суспільствознавстві панував формаційний світоглядний підхід, який виходив з того, що розвиток людської цивілізації – це закономірний перехід від однієї суспільно-економічної формації до ін-

¹ Філософія / за ред. І. Ф. Надольного. – К. : Вікар, 1997. – С. 16.

шої, від нижчої формації до вищої. Існування первіснообщинної, рабовласницької, феодальної і капіталістичної суспільно-економічних формацій незаперечно довели життєздатність формаційного підходу. Але все у житті змінюється, розвивається. Перехід людства від індустріального до інформаційного (постіндустріального) суспільства пов'язаний з такими глибокими змінами у розвитку суспільства та його економіки, за яких основні засади формаційного підходу, насамперед класовий підхід, виявилися не в змозі розкрити нові процеси, властиві новій епосі. І хоча формаційний підхід зберігає певне значення для аналізу суспільно-економічних процесів, проте перше місце посів цивілізаційний світоглядний метод, який спирається на технологічні способи виробництва, розкриває закономірні етапи розвитку цивілізації: аграрне (доіндустріальне), індустріальне та інформаційне (постіндустріальне) суспільства, тобто дає чітку історичну періодизацію. Водночас технологічний принцип, закладений у цій теорії, дуже чітко характеризує структуру сучасного світу. Це насамперед розвинені країни, які ввели інформаційний спосіб виробництва і на цій основі перейшли до нового, інформаційного (постіндустріального) суспільства. Друга частина людства, на яку припадає половина населення, живе в умовах індустріального способу виробництва. Решта жителів планети, яка за чисельністю становить приблизно третину, живе в умовах доіндустріальної стадії. Як бачимо, технологічний принцип, який є підґрунтям цивілізаційного підходу, дає конкретне уявлення про сучасний світ і є надійною підставою для активної діяльності ООН та інших світових організацій з розв'язання складних економічних, соціальних та культурологічних проблем світу.

Отже, світоглядне значення економічної теорії полягає в тому, що вона дає не лише науково обґрунтовану періодизацію історії людської цивілізації, але й чітку картину сучасного світу. Тим самим економічна теорія озброює людей знаннями історичної перспективи і окреслює шляхи її досягнення.

Світоглядна функція нерозривно пов'язана з онтологічною (від грецьк. οντοσ – суще), тобто з вченням про буття, його сутність і форми. Для цього необхідно було встановити співвідношення між матерією і свідомістю, матеріальним та ідеальним, природним і духовним. Це виявилось надзвичайно складною проблемою, і вона не даремно увійшла в історію філософії як головне її питання. Адже на це питання давалися дуже різні відповіді: моністичні, дуалістичні і плюралістичні. Вся історія філософії – це боротьба матеріалізму та ідеалізму. І в наш час, коли, здавалося б, значною мірою подолані крайні ідеалістичні трактування суспільного буття, коли значно поширилися матеріалістичні підходи, саме життя з новою силою поставило проблему співвідношення матеріального і нематеріального, матеріального та ідеального. Справа у тому, що індустріальному суспільству властиве не лише переважання матеріального виробництва, але й стрімке зростання матеріального багатства. Це, на нашу думку, сприяло поширенню матеріалістичного розуміння історії, матеріалістичного тлумачення життя сучасного світу. З переходом від індустріального до інформаційного суспільства або суспільства знань ситуація змінюється докорінно. Адже у новому суспільстві панівною стає сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво. Це пояснюється тим, що суспільство

досягає такого науково-технічного рівня виробництва і продуктивності праці, коли порівняно невелика частка зайнятих у матеріальному виробництві забезпечує такі обсяги виробництва матеріальних благ, матеріальної продукції, які здебільшого задовольняють потреби суспільства і створюють можливості для переважної зайнятості у сфері послуг, тобто у науці, освіті, охороні здоров'я, культурі та інших галузях, які безпосередньо впливають на умови життя і праці людей, забезпечують всебічний розвиток її здібностей. Коли ми знаємо, що приблизно 10 % зайнятих у США забезпечують функціонування такого потужного промислового потенціалу, як американський, а 2,5 % зайнятих у сільському господарстві годують не лише США, а й інші країни світу, то стає зрозумілою глибина змін на користь нематеріального виробництва, нематеріальних благ. Але й це ще не все. Важливим фактором змін між матеріальним і нематеріальним виробництвом, між матеріальною і нематеріальною продукцією, між матеріальним і нематеріальним багатством є те, що новому суспільству та економіці властиве перетворення інформації і знань у вирішальний і якісно новий фактор виробництва. Необхідно наголосити, що саме фактор виробництва визначає природу суспільства. Коли разом з працею і землею з'явився такий фактор, як капітал, тоді і суспільство та його економіка стали називатися капіталістичними. І якщо нове суспільство називають інформаційним або суспільством знань, то це визначається тим, що інформація і знання стали головним виробничим ресурсом нового суспільства. При цьому слід враховувати, що це не лише новий фактор виробництва порівняно з традиційними – землею, працею, капіталом, він відкриває новий клас засобів праці. Якщо в індустріальному суспільстві машинна техніка, створена ним і притаманна йому, здебільшого реалізувала і примножувала фізичні можливості людини, то комп'ютерна техніка, інформаційно-комунікаційні технології пов'язані з реалізацією можливостей людського розуму та їх примноженням. Саме ця обставина визначила процеси інтелектуалізації економіки, що проявилось у поширенні специфічних понять: інтелектуальна праця, інтелектуальний продукт, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал. На відміну від категорій “власність”, “капітал”, “продукт”, які виражають суспільно-економічні відносини, мають матеріальну форму, інтелектуальні поняття теж виражають суспільні відносини, але вони у кращому разі можуть мати матеріальну основу. Наприклад, інтелектуальний капітал являє собою єдність людського і структурного капіталу. Якщо людський капітал – це сукупність знань і навичок, тобто має інтелектуальний зміст, то структурний капітал представлений сукупністю тих матеріальних засобів, які забезпечують функціонування людського капіталу. Отже, інформаційне суспільство чи суспільство знань характеризується не лише пануванням нематеріального виробництва, нематеріального багатства, а й утвердженням системи понять, які виражають процеси інтелектуалізації економіки. Ми звикли, що в умовах індустріальної епохи виробничі, економічні відносини – це відносини між людьми, але стосовно матеріальних речей, які набували форми власності, капіталу, товару та ін. І коли відбувається докорінна зміна співвідношення між матеріальним і нематеріальним, коли панівним стає такий інтелектуальний фактор виробництва,

як інформація і знання та відповідна система інтелектуальних понять, економічна теорія опиняється перед нагальною потребою розкрити природу нових понять, спільне і відмінне в них. Адже не випадково для характеристики цих нових понять ми використовуємо добре відомі економічні категорії – продукт чи товар, власність, капітал, додаючи до них принципово нову властивість – інтелектуальний чи інтелектуальна. Перед нами постає питання: чи можна називати ці поняття економічними категоріями? Адже до цього часу економічні категорії ми називали економічними тому, що вони виражали економічні, тобто матеріальні відносини і втілювалися у матеріальних продуктах. Інакше кажучи, як і раніше, перед діалектичною філософією і економічною теорією стоїть проблема співвідношення матеріального і нематеріального, матеріального та інтелектуального. І в цьому ключову роль має відігравати онтологічна функція цих обох наук. Аналіз свідчить, що світоглядна і онтологічна функції глибоко взаємопов'язані і дають не лише загальнонаукову, але й специфічну, економічну картину світу.

Істотною функцією діалектичної філософії є пізнавальна, яка зумовила створення і розвиток важливої складової цієї науки – теорії пізнання, гносеології. Категорії чуттєвого і раціонального, емпіричного і теоретичного пізнання, істина і хибність думки, абстракція і узагальнення використовуються для пізнання природи, суспільства і мислення. Боротьба раціоналізму і сенсуалізму в історії філософії привела до виокремлення форм чуттєвого пізнання (відчуття, сприйняття, уявлення) і форм раціонального знання (понять, суджень, умовиводів), які зрештою не протилежності, а взаємопов'язані і взаємодоповнюючі складові процесу пізнання. До того ж, теорія пізнання збагачується розвитком науки, наукових знань, збільшенням арсеналу теоретико-пізнавальних категорій, емпіричного і теоретичного знань. Теоретичне знання, яке спирається на емпіричне, тобто на спостереження і вимірювання реальних процесів та їх узагальнення, виявляється у розвитку науки, її положеннях і висновках, у досягненні істини, тобто відповідності отриманих знань змісту об'єкта пізнання.

Теорія пізнання свідчить, що у складному пізнавальному процесі проявляються усі функції у зв'язку і взаємодії. І лише у такий спосіб досягається істинне філософське знання. Це пояснюється не лише тим, що світоглядна, онтологічна функції визначають підходи до пізнавальної діяльності, але й тим, що пізнання органічно пов'язане з праксеологічною функцією, яка становить критерій істинного знання, відповідність його реальним процесам природи і суспільства, перевірку отриманих знань шляхом експериментів, наукових досліджень та ін.

У теорії пізнання гносеологічній функції відводиться важливе місце у системі функцій економічної теорії, але, як й інші функції, вона служить розкриттю законів функціонування і розвитку дуже важливого, але своєрідного об'єкта – економіки, способу виробництва та притаманного йому механізму дії. Пізнавальні процеси, тобто гносеологічна функція, реалізуються не в статичних, а в умовах швидких і глибоких змін, що робить цей процес особливим. З усією силою це проявляється в сучасних умовах, коли людство переходить від індустріальної до нової, вищої стадії цивілізаційного прогресу – інформаційної (постіндустріальної). Складність

ситуації полягає в тому, що інформаційне суспільство чи суспільство знань – це якісно нове суспільство, вчення про його природу, механізми функціонування і розвитку лише починають складатися. Водночас чимало так званих постсоціалістичних країн переходять від командної, планової економіки до ринкової. Якщо природно-історичний процес переходу від натурального господарства до ринкової економіки добре досліджений, то рух від командної економіки до ринкової – явище нове, не досліджене, що поставило завдання: за допомогою гносеологічної функції розкрити ці нові і багатогранні процеси, насамперед головні ознаки нового суспільства і властивої йому економіки. Поступово, але невпинно економічна теорія просувається цим шляхом, доводячи, що інформаційна (постіндустріальна) економіка докорінно відрізняється від індустріальної, характеризується буквально протилежними рисами: матеріальне виробництво – нематеріальне виробництво; земля, капітал і праця – інформація і знання; праця, що базується на матеріальному інтересі, – творча праця як внутрішня потреба людини; ринкова економіка – її державне корегування. Це дало підстави деяким авторам вважати, що Україні необхідно спочатку завершити індустріальний етап розвитку, підготувати “інституційні, організаційні та матеріально-технічні передумови” і лише після цього розпочинати постіндустріальну трансформацію української економіки. А якщо врахувати, що цей автор був причетний до влади, то його підхід мав місце в економічній політиці держави.

Аналіз засвідчив, що таке трактування розвитку економіки і суспільства суперечить закономірним процесам становлення інформаційного (постіндустріального) суспільства. Глибока помилка цього автора полягає у тому, що він не розрізняє такі процеси: системна трансформація, яка забезпечує становлення нового способу виробництва, і часткова трансформація, коли використовуються окремі, хоч і дуже важливі надбання нової економіки і суспільства. Так, промислова революція в Англії відкрила індустріальну епоху і визначила індустріалізацію як магістральний шлях творення індустріального суспільства. Для царської Росії лише революція 1917 р. відкрила шлях потужної індустріалізації і переходу колишнього СРСР на індустріальну стадію розвитку. Але це не означає, що в Росії до першої половини ХХ ст. не відбувалися процеси індустріалізації. Навпаки, і в першій половині ХІХ ст., а особливо після реформи 1861 р., здійснювалося будівництво залізниць, зростало машинобудування, особливо сільськогосподарське. На початок ХХ ст. розвинулося навіть літакобудування. Але це були окремі процеси, і Росія залишалася здебільшого аграрною країною. Отже, закономірність прогресу цивілізації така: поступово відбувається кількісне нагромадження індустріальних форм економіки, які з часом (а в Росії навіть з досить тривалим часом) переходять у нову якість, тобто нове індустріальне суспільство. Ця закономірність виявилася й на сучасному етапі. Розвинені країни, які перейшли на нову, інформаційну, постіндустріальну стадію, визначили інформатизацію як магістральний шлях розвитку цивілізації. І кожна країна, яка турбується про майбутнє, не тільки може, а повинна використовувати надбання цивілізації, що й відбувається в Україні: зростання комп'ютеризації країни, поширення інформаційно-комунікаційних технологій, мобільного зв'язку, ролі і значення інтернету тощо. До того ж, головна проблема полягає

не у тому, відбувається інформатизація чи ні. Вона відбувається, але, на жаль, дуже повільно. Це не відповідає не лише потребам прогресу цивілізації, але й тим можливостям, які має Україна. Досить сказати, що за оцінкою експертів, наша країна мала кібернетичний потенціал, який становив 35–40 % колишнього Союзу. Проте ці можливості не використовуються. В Україні децю більше 1 млн комп'ютерів, тоді як у Росії і Польщі їх більш ніж по 9 млн. Інші країни, наприклад Індія, які не мали такого потенціалу, домоглися величезних успіхів у цих напрямках.

Все це незаперечно свідчить, що гносеологічна, пізнавальна функція, розкриваючи закономірності, стадії, етапи і шляхи цивілізаційного прогресу, озброє народ знанням історичних перспектив і шляхів їх творення, відкриває можливості для створення науково обґрунтованих програм розвитку економіки і суспільства, визначення конкретних шляхів і засобів їх реалізації заради досягнень держав і народів в успішному просуванні до вершин цивілізації.

Істотну роль у філософії відіграє аксіологічна функція, тобто визначення цінностей і керування ними у життєдіяльності людини. Цінності як філософська категорія визначають вибір людьми напрямів і мотивів власної поведінки. Розрізняються предметні цінності, тобто об'єкти природи і суспільства, людина і різні сторони її життєдіяльності (робота і відпочинок, умови життя і проведення дозвілля, сімейне життя і громадська діяльність). Досвід свідчить, що оцінка одного і того ж явища має суб'єктний характер, що визначається багатьма факторами (рівень освіченості, культури, співвідношення особистих, колективних і суспільних інтересів, рівень усвідомлення загальнолюдських інтересів та ін.). Ціннісні орієнтири є свідченням зрілості людини, розвитку її громадянських якостей.

В економіці відносини між людьми регулюються вартістю, тобто втіленою у товарах суспільно необхідною працею, що надає економічним відносинам еквівалентного характеру. Але поряд з вартістю цінність не лише має право на існування, але й є необхідною умовою функціонування і розвитку економіки і суспільства в цілому. Це впливає із самої природи товару, що має не лише вартість, але й споживчу вартість, яка характеризує корисність речі, її здатність задовольняти певні потреби людини. Однією з істотних суперечностей ринкової економіки є невідповідність між затратами праці на виробництво товару та його якісними характеристиками. Споживач нерідко стає перед фактом, що вартість, а тому і ціна його влаштовує, але рівень відповідності товару сучасній моді, дизайну низька, в усякому разі недостатня, і людина відмовляється від купівлі. Виходить, що при реалізації товару важливу роль відіграють і вартість як економічна категорія, і корисність речі, її цінність, яка враховує не лише економічні, але й психологічні моменти. Тому поняття "цінність" не лише не суперечить категорії вартості, а становить необхідну і реальну умову обміну товарів, успішного функціонування економіки. Тому, на наш погляд, філософська аксіологічна функція поширюється не лише на економіку, але й потребує глибокого обґрунтування її специфічних рис і форм використання в економічному житті.

На жаль, аксіологічна функція філософії зовсім не визнавалася в економічній теорії, що збіднювало її зміст і обмежувало роль у суспільно-економічному житті. Це,

напевно, можна пояснити такими обставинами. Тривалий час в економічній теорії людина розглядалася як фактор виробництва. Це означає, що із усього багатства людської особистості виділялася одна сторона – здатність людини до праці, тобто робоча сила і все зводилося до визначення вартості і ціни товару – робоча сила та тенденцій їх руху. Для цього залучалися дослідження безробіття та його впливу на ці процеси. Так, завжди приділялася значна увага, особливо наприкінці XIX ст., проблемам використання робочої сили, підвищенню рівня її експлуатації. Тейлоризм поряд з турботою про наукову організацію праці зосередив зусилля на раціоналізації рухів людини у процесі виконання виробничих операцій, що забезпечило і посилення експлуатації, й істотне підвищення продуктивності праці. Водночас німецька історична школа політичної економії розпочинає вивчення проблеми людини. Так, Г. Шмоллер вважав, що предметом політичної економії є вивчення діяльності людини, спрямованої на задоволення її потреб¹. Він наголошував, що вона має вивчати не лише відносини між людиною і засобами виробництва, але й відносини між людьми. Для цього політична економія має взаємодіяти з етикою, історією, соціологією та іншими гуманітарними науками. Вернер Зомбарт і Макс Вебер продовжили цю думку і доводили, що політична економія має вивчати не лише економічні, але й моральні, етичні аспекти господарської діяльності, психологію людей².

Американський економіст і соціолог Торстейн Веблен як предмет цієї науки визначав поведінку людини у її ставленні до матеріальних засобів існування³, а Джон Коммонс розглядав політичну економію як науку про діяльність людей. Джон Бейтс Кларк доводив, що політична економія має справу з уявленнями людей про цінності, тому існують, на його думку, етичні критерії, які на відміну від критеріїв ринку є невід'ємною частиною її інструментарію. Англійський економіст Джон Гобсон вважав, що політична економія – це мистецтво спрямовування матеріальних інтересів людей на досягнення максимального добробуту, він обстоював гуманістичну політичну економію.

Отже, історія економічної думки наочно доводить, що лише наприкінці XIX – початку XX ст. представники історичної школи, інституціоналізму і маржиналізму обстоюють позицію всебічного вивчення людини політичною економією, її моральних й етичних аспектів, цінності і природи людського духу, енергійності нації, проблем мотивації та економічної поведінки людей.

На жаль, ці підходи до вивчення людини були звужені, тобто зведені до максимізації доходу. Цю лінію розпочав А. Маршалл, який зауважував, що економічна наука (або економіка) досліджує нормальну життєдіяльність “людського суспільства, або сферу індивідуальних чи суспільних дій, тісно пов'язаних зі створенням і використанням матеріальних основ добробуту”⁴. Таке тлумачення предмета економічної теорії і ролі людини відбилося у роботах різних вчених. Так, П. Са-

¹ Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. – М. : Прогрес, 1969. – С. 28.

² Там же. – С. 62.

³ Там же.

⁴ Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – М. : Прогрес, 1983. – Т. 1. – С. 56.

муельсон пише, що “це наука, яка вивчає, як люди і суспільство здійснюють кінцевий вибір рідкісних ресурсів, як виробляти різні товари і розподіляти їх для споживання”¹. Як зазначають деякі дослідники, серед майже 30 визначень предмета економіки переважають трактування, які зосереджуються на поведінці людини, групи людей у різних сферах суспільного відтворення за обмежених ресурсів з метою максимізації прибутків або задоволення потреб людини”².

На жаль, ці підходи були механічно сприйняті й перенесені в російську і українську економічну літературу. Так, у російському підручнику предмет політичної економії тлумачиться як вивчення поведінки і діяльності людини або груп людей з метою максимізації прибутку чи задоволення їх потреб (потреб суспільства) в умовах обмеженості ресурсів і безмежності потреб”³. В українській літературі зроблено спробу доповнення традиційного визначення предмета економічної теорії вивченням економічної поведінки людей у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ”⁴.

Ми не даремно почали вивчати проблему висвітлення діяльності людини в економічній теорії, починаючи з кінця ХІХ ст. Не можна не помітити, що упродовж багатьох десятиліть тлумачення діяльності людини як фактора виробництва німецька історична школа і представники інституціоналізму обґрунтовують необхідність розгляду економічної діяльності людини в єдності з морально-етичними аспектами, людським духом, громадянською активністю. Д. Б. Кларк прямо вказував, що політична економія має справу з уявленнями людей *про цінності* (виділено нами, – авт.). На жаль, після досить істотного просування економічної теорії у напрямі розширення меж дослідження людини, включаючи її морально-етичні аспекти і навіть ціннісну орієнтацію, у подальшому, починаючи з А. Маршалла, утверджується значно обмеженіший підхід до людини: все зводиться до її поведінки, спрямованої на ефективне використання обмежених ресурсів з метою максимізації прибутку чи задоволення матеріальних потреб людини.

Лише у сучасних умовах становлення інформаційного суспільства або суспільства знань ситуація змінюється докорінно. Людина стає не лише носієм знань, але водночас фактором їх реалізації у процесі виробництва. Виникає якісно нова категорія – людський капітал. За цих умов розвиток людини, її фізичних і розумових здібностей, тобто гідні умови життя і праці, зростання загальної освіченості і підвищення професійного рівня, охорони здоров'я, морально-етична атмосфера – все це необхідні умови для нормальної життєдіяльності людини і успішного розвитку економіки й суспільства. Цілком зрозуміло, що в цих умовах система ціннісних орієнтацій, яка, до того ж, розвивається і змінюється, стає необхідним і дійовим засобом розвитку людини, зростання людського фактора. Це дає підставу зроби-

¹ Samuelson P. Economics : 10th ed / P. Samuelson. – Tokio, 1980. – P. 2.

² Мочерний С. В. Економічна теорія / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко. – К. : Академія, 2004. – С. 15.

³ Экономическая теория / под ред. В. Д. Камаева. – М. : Владос, 1998. – С. 12.

⁴ Гальчинський А. С. Основи економічної теорії / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Н. І. Палкін. – К., 1995. – С. 14.

ти висновок, що аксіологічна функція філософії, яка до останнього часу недооцінювалася і навіть ігнорувалася в економічній теорії, потребує не лише визнання її реального значення в економіці, але й подальшого розкриття сутності, форм і методів застосування і використання на практиці. Нова економіка і суспільство істотно змінюють роль і місце людини і на виробництві, і в суспільстві, що зумовляє зміну ціннісних орієнтацій та форм і методів її реалізації у практиці господарювання, у суспільному розвитку. Це широка і багатогранна проблема. Наприклад, нещодавно виробництво задовольнялося працівниками з середньою освітою. Сьогодні і у нас, а особливо у розвинених країнах, на робочі вакансії дедалі більше потрібні працівники з вищою освітою. Раніше можна було закінчити вуз і цієї підготовки вистачало на все трудове життя. Сьогодні потрібно систематично підвищувати кваліфікацію. Цілком зрозуміло, що нині для реалізації нових мотивів і цінностей потрібні заходи для створення сприятливих умов з метою оволодіння і забезпечення безперервної освіти. Якщо не створити таких умов, то ціннісні орієнтири, які визначають розвиток економіки, не будуть реалізовані, що негативно позначиться на розвитку економіки. Або візьмемо мотивацію праці. У сучасних умовах ключову роль відіграють матеріальні стимули, хоча й нині вони іноді доповнюються і моральними заохоченнями. Але в міру розвитку нової економіки і суспільства зростає питома вага розумової праці, яка дедалі ширше набуває характеру творчої праці як внутрішньої потреби людини. За цих умов посилення дії матеріальних стимулів має супроводжуватися зростанням ролі моральних стимулів.

Широкий прояв ціннісних орієнтацій становить соціальна сфера, умови життя і споживання людини. Розвиток науки, техніки і виробництва зумовлюють створення і поширення нових товарів тривалого користування, що активно впливає на зміни ціннісних орієнтацій. Ще кілька десятиліть тому великим надбанням було радіомовлення, і люди поступово переходили від примітивних радіоприймачів до досконаліших їх форм. Розвиток телебачення як складнішої і досконалішої системи інформації супроводжується кількісним зростанням і якісним удосконаленням телевізійних приймачів. Сьогодні з посмішкою згадуємо телевізори 50-х років ХХ ст., які аж ніяк не можуть порівнятися із сучасними приладами, набагато технічно досконалішими. Схожі процеси ми спостерігаємо при порівнянні звичайного телефонного зв'язку з мобільними телефонами, при переході від різного роду вентиляторів до кондиціонерів тощо. Цілком зрозуміло, що досягнення у виробництві якісно нової продукції зумовляє зміни ціннісних орієнтацій людини. Дослідження цих процесів має принципове значення для розуміння і регулювання попиту і пропозиції, ціноутворення, способу життя людей та піднесення їхнього добробуту.

Праксеологічна функція філософії означає, що практика як критерій істини розглядається широко, тобто включає об'єктивні процеси: взаємодію людини і природи, взаємодію людей між собою. Вона відіграє вагомий роль у встановленні істини як необхідної умови результативної пізнавальної, гносеологічної діяльності. Цілком зрозуміло, що ця функція філософії безпосередньо стосується економічної теорії. Адже вона покликана до життя потребами суспільства, є теоретичним підґрунтям його діяльності у розвитку економіки, розв'язанні економічних і соціаль-

них проблем з метою поліпшення добробуту людей. Тому вона виконує практичну функцію, яка має двоїсту форму: по-перше, вона є теоретичною основою економічної політики держави; по-друге, на ній ґрунтується ідеологічна робота, тобто освоєння великою кількістю працівників досягнень економічної теорії, принципів економічної політики держави, розуміння шляхів і методів реалізації економічних знань у господарсько-практичній діяльності. Це дає підставу говорити про те, що економічна теорія виконує дві функції – господарювання та ідеологічну. На її основі розробляється перспективна економічна політика і вона ж є основою формування економічної і політичної свідомості трудящих, їхнього розуміння тих завдань і цілей, які висуває держава перед країною, народом, і шляхів їх досягнення. Це має забезпечити активну, цілеспрямовану діяльність мільйонних мас людей, спрямованих на розвиток економіки, істотне поліпшення умов життя і праці.

Аналіз свідчить, що функції економічної теорії становлять єдність, в якій є головні, визначальні елементи та ті, що визначаються. Раніше формаційний підхід, який був підґрунтям економічної теорії, уявлявся як щось незмінне, що постійно існує, і це призвело до того, що світоглядна функція повністю ігнорувалася, про неї навіть не згадували. У сучасних умовах, коли змінився характер суспільно-економічного розвитку, коли основою економічної теорії став цивілізаційний підхід, зрозуміло, що світоглядну функцію не лише не можна недооцінювати, вона насправді формує світоглядний характер економічної теорії. Саме світоглядна функція визначає найзагальніші підходи до розвитку суспільства, на яких ґрунтуються і пізнання, і методологія досліджень. Це має принципове значення і для практичної діяльності. Будь-який відступ у трактуванні функцій економічної теорії неминуче негативно позначається на тому чи іншому напрямку людської діяльності. Ще раз підкреслимо – головною функцією є світоглядна, оскільки вона є тією базою, яка визначає розгортання гносеологічної, пізнавальної і методологічної форм діяльності людини. Світогляд дослідника визначає хід пізнання економіки, її методологічні підходи і засоби. Це має принципове значення і для практичної діяльності людей.

Отже, світоглядна функція є системоутворюючою. Будь-яка недооцінка світоглядної функції неминуче призводить до викривлень у теорії, до помилок у пізнавальній діяльності чи визначенні методологічних пріоритетів. Системний характер функцій економічної теорії, їх взаємозв'язок і взаємодія відбиваються у нерозривній єдності теорії і практики.

Проте при органічній єдності усіх функцій між ними є певні відмінності. Об'єктивний поділ функцій створює можливість певного відриву у часі між досягненнями у розробці світоглядних, пізнавальних і методологічних проблем та їх реалізацією у господарсько-практичній та ідеологічній діяльності. До того ж, проблема впровадження наукових результатів і в господарську, і в ідеологічну практику досить складна. Досвід свідчить, що між науковою розробкою проблем і втіленням їх у навчальний процес минає чимало часу. Ще більший розрив у часі між науковою розробкою проблем та реалізацією їх у господарській практиці. Завдання полягає у тому, щоб прискорити втілення наукових розробок у навчальний процес та у господарську практику.

Частина II

**ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ
СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ В СУЧАСНУ ЕПОХУ**

Постіндустріальна стадія цивілізації

3.1. ПЕРЕХІД РОЗВИНЕНИХ КРАЇН НА НОВУ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНУ СТАДІЮ ЦИВІЛІЗАЦІЇ

Наприкінці ХХ ст. сучасна науково-технологічна революція зумовила перехід розвинених країн на вищу стадію цивілізаційного прогресу – стадію постіндустріального розвитку. За своїми масштабами та глибиною ця революція не має собі рівних в історії людства.

Постіндустріальне суспільство та його економіка являють собою вищу стадію цивілізаційного прогресу, тому і перехід до нього, і головні принципи його організації, функціонування та розвитку є якісно новими, докорінно відмінними від попередніх стадій. Розвиток матеріального виробництва на основі комплексної механізації та автоматизації виробництва досяг такого рівня, коли незначна частина зайнятих забезпечує такі обсяги виробництва матеріальної продукції, які дають змогу повною мірою задовольняти потреби суспільства і зосередити більшість зайнятих у сфері послуг, тобто у сфері освіти, науки, охорони здоров'я, культури та інших галузях, які забезпечують розвиток її розумових і фізичних здібностей. Отже, постіндустріальному суспільству властива якісно нова структура економіки.

Матеріально-технічним підґрунтям індустріального суспільства є машинне виробництво, коли машини виробляються машинами, коли поширюється конвеєр і здійснюється масове та великосерійне виробництво. Основними виробничими ресурсами або чинниками виробництва є земля, капітал і праця. Їх взаємодія і становила процес виробництва. Для постіндустріальної стадії основними виробничими ресурсами стають інформація та знання, а отже, інформаційно-інтелектуальні технології, телекомунікації як наслідок комп'ютеризації економіки і суспільства, створення всесвітньої мережі інтернет. Все це докорінно змінює умови економічного розвитку, праці і життя людини.

Одвічно люди жили в умовах обмежених ресурсів. Це була настільки гостра і всезагальна проблема, що дослідження обмеженості й рідкості ресурсів та забезпечення їх ефективного використання було предметом неокласичної школи економічної теорії (“Економіксу”). Інформаційно-інтелектуальні технології усувають цю проблему, долають обмеженість і рідкість ресурсів. Адже інформація і знання як основні виробничі ресурси постіндустріальної економіки, по суті, не мають обмеження. І більше того, в процесі споживання вони не зникають як матеріальні предмети, а ще більше поширюються.

В умовах індустріальної системи людина була додатком до машини, машина визначала і характер, і темп роботи. Це означало, що машини як втілення минулої праці зумовлювали панування уречевленої праці над живою. Існування засобів виробництва як приватної власності класу буржуазії перетворювали їх на засіб експлуатації робітників. Який парадокс суспільно-економічних відносин! Людина розумом, своєю працею створила машини, які в умовах приватної власності на засоби виробництва перетворювалися на засіб експлуатації, засіб пригнічення людини.

Новий технологічний спосіб виробництва, перетворення інформації та знань в основні виробничі ресурси суттєво змінюють становище людини в економіці і суспільстві. Якщо в індустріальному суспільстві ключова роль належала матеріально-речовим елементам виробництва, а людина була частковим працівником, живим додатком до машини, то в постіндустріальній економіці ключова роль переходить до людини, оскільки саме вона є безпосереднім носієм знань, а її знання й вміння стають центральною ланкою виробничої системи, визначальним виробничим ресурсом. Якщо в індустріальному суспільстві уречевлена, минула праця панувала над людиною, то в новому суспільстві вирішальна роль переходить від уречевленої, минулої до безпосередньої, живої праці. Часткова праця, яка була зумовлена машинним виробництвом, структурно розчленована праця поступається місцем інтелектуальній праці, творчій діяльності, тобто людині праці, яка володіє науково-технічними знаннями, людині – особистості, людині-інтелектуалу. За цих умов властиве індустріальному суспільству відчуження людини та її праці долається. На зміну приходить вільна особистість. Людина є творцем і носієм знань. Для того, щоб їх зберігати і накопичувати, необхідно не тільки звільнити її від будь-яких форм пригнічення й будь-яких форм приниження, а й забезпечити умови життя й праці, гідні людини. Для цього потрібне не формальне, юридичне рівноправ'я, а фактична рівність людей, партнерські відносини між людьми. Щоб людина нарощувала знання, збільшувала людський капітал, потрібно створити творчу атмосферу на виробництві, систему підвищення рівня кваліфікації, професійного та культурного рівня людини, працівника. Для зростання інтелекту людини, накопичення знань необхідна розвинена система освіти, середньої і вищої, забезпечення її доступності для всіх верств населення. Інакше кажучи, постіндустріальне суспільство розвивається тим швидше і всебічніше, чим швидше воно оволодіває і методами генерації знань, і методами їх застосування та використання.

Упродовж тисячоліть багатство асоціювалося з його матеріально-речовим змістом. Чим більше країна нагромадила матеріальних цінностей, тим більше її багат-

ство. “Національне багатство – це те, що має у своєму розпорядженні суспільство, країна на даний момент, сукупність благ, споживчих вартостей, нагромаджених суспільством за всю його історію”. Це насамперед виробничі фонди (основні й оборотні), в тому числі основні фонди соціальної сфери (школи, лікарні, об’єкти культури, спорту), житлові будинки, а також особисте майно населення. До національного багатства належать земля та її надра, вода, ліси. В умовах постіндустріального суспільства головною формою суспільного багатства стає багатство людської особистості, зростання її інтелектуального потенціалу, що визначає розвиток економіки та суспільства.

В постіндустріальному суспільстві панівною стає соціальна сфера, нематеріальне виробництво, що зумовлює накопичення нематеріального багатства.

3.2. ЗМІНА ХАРАКТЕРУ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Постіндустріальне суспільство як якісно нове, що докорінно відрізняється від попередніх, знаходить вираження також у таких визначеннях, як постматеріальне, постекономічне. Античний, феодальний і буржуазний способи виробництва при всіх їх відмінностях мали багато спільного. Це дало підставу К. Марксу визначити їх як прогресивні епохи економічної суспільної формації. Те спільне, що дало змогу говорити про ці способи виробництва як одну формацію, полягає в економічному способі взаємодії членів суспільства, переважанні матеріального виробництва, матеріальних інтересів як головного мотиву діяльності людей. Матеріальні інтереси втілювалися не лише через виробництво матеріальних благ, а й через інститут приватної власності, товарне виробництво і обмін матеріальних благ, через властиву їм систему еквівалентних відносин. К. Маркс називає всю “економічну формацію” “царством необхідності”, коли праця диктується потребою та зовнішньою доцільністю, коли разом з виробництвом зростають насамперед матеріальні потреби людини. Все це зумовлює зростання продуктивних сил, які забезпечують задоволення потреб людини, її розвиток. На цьому “царстві необхідності” виникає і розвивається, за визначенням К. Маркса, “царство свободи”. Воно починається “по той бік сфери власне матеріального виробництва”, там, де припиняється робота, що диктується потребою та зовнішньою доцільністю”, там, де “починається розвиток людських сил, які є самоціллю”. Отже, істинне царство свободи може розквітнути лише на царстві необхідності.

Головним фактором утвердження нового суспільства є досягнення вищого рівня продуктивності праці. К. Маркс, який глибоко розкрив внутрішні механізми поступу людства шляхом цивілізації наголошував, що “... справжнє багатство суспільства і можливість постійного розширення процесу його відтворення залежить не від тривалості додаткової праці, а від її продуктивності та від більшої чи меншої забезпеченості таких умов виробництва, за яких вона здійснюється”. Зростання продуктивності праці – це не лише збільшення виробленої продукції. Адаже чим вища

продуктивність праці, тим менша кількість працівників може забезпечити потрібні обсяги виробництва продукції. Це означає, що зростання продуктивності праці є потужним фактором змін у структурі виробництва. На попередніх етапах історії, коли продуктивність праці була порівняно низькою, більшість зайнятих зосереджувалася в галузях матеріального виробництва. Лише виробництво матеріальних благ забезпечувало необхідні життєві потреби людини і суспільства. В міру зростання продуктивності праці вдавалося за допомогою меншої кількості зайнятих у сфері матеріального виробництва створювати потрібну масу благ і поступово розвивати сферу послуг, тобто науку, освіту, охорону здоров'я, культуру, інші галузі обслуговування населення. Це складний процес і відбувався він поступово. Варто зауважити, що в колишньому СРСР, який був індустріальною країною, у галузі матеріального виробництва було зайнято 72 % і 28 % осіб у сфері послуг. Як бачимо, за цим показником галузь матеріального виробництва майже втричі перевищувала сферу послуг.

Сучасна науково-технологічна революція, яка розгорнулася у другій половині ХХ ст., зумовила стрімке зростання продуктивності праці і докорінну зміну співвідношення у зайнятості (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Структура зайнятості населення США

Показник	1960		1980		2004	
	млн осіб	%	млн осіб	%	млн осіб	%
Промисловість і будівництво,	20,4	31,2	25,7	25,2	27,8	20,0
у тому числі обробна промисловість	16,8	25,5	20,3	19,9	16,5	11,8
Сфера послуг	33,6	51,1	64,4	63,1	97,6	70,1
Сільське господарство	5,5	8,4	3,7	3,3	2,3	1,7
Домашнє господарство	6,1	9,3	8,5	8,0	11,6	6,2
Разом	65,6	100,0	102,0	100,0	139,3	100,0

Джерело: Statistical Abstract of the United States. – Washington, 2006. – Р. 407.

Із табл. 3.1 бачимо, що зайнятість у промисловості і будівництві скоротилася з 31,2 % у 1960 р. до 20 % у 2004 р. Ще більше скорочення відбулося в обробній промисловості – більш ніж удвічі. За темпами скорочення перше місце посідає сільське господарство. У 1960 р. зайнятість у цій галузі становила 8,4 %, а у 2004 р. вона зменшилася до 1,7 %, тобто майже у 5 разів. Водночас відбувалося неухильне зростання зайнятості у сфері послуг. Якщо у 1960 р. тут було зайнято трохи більше половини, то у 2004 р. – понад 70 %.

Глибокі кардинальні зрушення у структурі зайнятості визначили істотні зміни у структурі виробництва, що перевело суспільно-економічний розвиток на новий рівень. Раніше основою життя і людини, і суспільства було матеріальне виробництво, яке створювало і засоби виробництва, і предмети споживання. Результатом виробництва здебільшого були матеріальні блага. Ще у 1960 р. у матеріальному виробництві було близько половини зайнятих, а сфера послуг перевищувала за

зайнятостю сферу матеріального виробництва на 1,1 %. У 2004 р. ситуація істотно змінилася: у сфері послуг було зайнято 70,1 %, а у матеріальному виробництві – приблизно 28 %. Інакше кажучи, економіка досягла такого рівня розвитку, коли панівним стало нематеріальне виробництво (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Структура ВВП у країнах світу (за секторами економіки) у 2007 р., %

Країна	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
США	1,2	19,8	79,0
Країни ЄС	2,0	27,1	70,7
Японія	1,4	26,5	72,0
Канада	2,1	28,8	69,1
Південна Корея	3,0	39,4	57,6
Індія	17,8	29,4	52,8
Китай	11,3	48,6	40,1
Малайзія	9,9	45,3	44,8
Таїланд	11,4	43,8	44,8
Росія	4,7	39,0	56,2
Україна	9,0	32,2	58,8
У цілому в світі	4,0	32,0	64,0

Джерело: The 2008 World Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cia.gov>.

Як бачимо, частка матеріального виробництва (передусім промисловості і сільського господарства) різко зменшилася у більшості країн світу. Серед розвинених країн вирізняється США, де сільське господарство створює лише 1,2 % ВВП, а промисловість – 19,8 %, тобто 21 % – одну п'яту ВВП. У країнах Євросоюзу сільське господарство виробляє 2 %, а промисловість – 27,1 %, тобто менше 30 % ВВП. Близькі до цих показників Японія і Канада. Водночас у цій групі країн головним джерелом виробництва ВВП стала сфера послуг, нематеріальне виробництво. У США її частка становить 79 % ВВП, в країнах ЄС – 70,7, в Японії – 72 і в Канаді – 69,1 %.

Із країн, що розвиваються, особливий інтерес становить Індія, країна зі значною чисельністю населення. Саме в Індії із всієї групи цих країн виробництво послуг досягло 52,8 % ВВП. Натомість частка сфери послуг у виробництві ВВП коливається від 39,4 % в Індонезії до 44,8 % у Малайзії і Таїланді.

Особливий інтерес становить порівняльний аналіз за цими показниками України і Росії. В Росії сфера послуг виробляє 56,2 % ВВП, а в Україні – 58,8 %. Водночас сільське господарство в Україні майже вдвічі перевищує цей показник у Росії (відповідно 9 і 4,7 %), а за розвитком промисловості Росія переважає Україну (відповідно 39 і 32,2 %).

І нарешті, в цілому у світі на сферу послуг припадає 64 % ВВП, частка сільського господарства – 4 % і промисловості – 32 %. Отже, при всіх відмінностях по країнах

різного типу безперечним є те, що у сучасному світі нематеріальне виробництво стало переважаючим, що потребує відповідного відображення в економічній теорії.

З цього погляду надзвичайно цікаво, де створюється валовий внутрішній продукт, в яких сферах і галузях та яка їхня роль у створенні ВВП.

Істотні зміни у структурі зайнятості і характері виробництва спричинили глибокі зрушення у соціально-класовій структурі суспільства. Поширення машинної техніки в індустріальному суспільстві зумовило зростання робітничого класу, пролетарів, перетворення його в основний клас суспільства. На цьому ґрунтувалася теорія і політика, згідно з якою робітничий клас – це передовий клас, оскільки він пов'язаний з передовою технікою, його класова боротьба у союзі з сільським пролетаріатом проти буржуазії веде до пролетарської революції, яка відкриває можливості будівництва нового суспільства, позбавленого класових антагонізмів, створення сприятливих умов для розвитку людини.

Класова боротьба проголошувалася як рушійна сила прогресу. Класовий підхід, класовий принцип становив методологічне підґрунтя наукового аналізу розвитку суспільства, розкриття складних проблем економічного, соціального і духовного розвитку суспільства.

Проте логіка історичного процесу виявилася іншою. Глибокі структурні зрушення в економіці і зайнятості призвели до зовсім іншої ситуації. Із наведеної табл. 3.2 бачимо, що питома вага працівників у промисловості і будівництві, а серед них більшість – робітники, неухильно зменшувалася. В обробній промисловості, де зосереджувалася велика частка освічених і кваліфікованих робітників, зменшилася до 11,8 %. Ще менше їх стало на селі. У 2004 р. чисельність працівників сільського господарства, тобто не тільки найманих робітників, становила лише 1,7 % зайнятих, але вироблялася така маса продукції, якої вистачало й для експорту в інші країни. Отже, розвиток економіки, структурні зрушення призвели до різкого зменшення робітників, робітничого класу. Водночас разом із зростанням сфери послуг, яка зосередила більшість працюючих, понад 70 %, суттєвого поширення набули такі соціальні верстви працівників, як вчителі, лікарі, працівники культури та інші, зайняті обслуговуванням населення. Утворився і набув поширення так званий середній клас. Чому середній? Тому що це не буржуазія, яка приватно володіє значними капіталами, нерухомістю та ін. Але це і не пролетаріат, позбавлений засобів виробництва, економічно залежний від власника засобів виробництва. Представник середнього класу – це людина освічена, фахівець, носій знань і вмінь їх використовувати, що забезпечує йому пристойний достаток і нормальні умови життя.

Аналіз свідчить, що зміни у зайнятості і соціальній структурі суспільства зумовили істотні зрушення і в сфері споживання. Коли суспільство розв'язало проблему матеріального забезпечення, то потреби людини переміщуються в бік товарів тривалого користування, а ще більше у бік послуг (табл. 3.3).

Таблиця досить показова. Витрати на особисте споживання зростали швидше, ніж зростав ВВП. Але при значному збільшенні витрат на товари широкого вжитку і на товари тривалого користування (приблизно у 20 разів і у 14 разів відповід-

но) їхня питома вага у витратах на особисте споживання знижувалася, особливо на товари широкого вжитку (з 46,7 % у 1959 р. до 29,2 % у 2001 р.).

Таблиця 3.3

Структура ВВП за напрямками споживання

Рік	ВВП, млрд дол.	Витрати на особисте споживання						
		усього, млрд дол.	у тому числі на					
			товари тривалого користування		товари широкого вжитку		послуги	
			млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
1959	507,4	318,1	42,7	13,4	148,5	46,7	127,0	34,9
1970	1 039,7	648,9	85,0	13,1	272,0	41,9	292,0	45,0
1980	2 795,6	1 762,9	214,2	12,3	696,2	39,4	852,7	48,3
1990	5 803,2	3 831,5	467,6	12,2	1 246,1	32,5	2 117,8	55,3
2001	10 082,2	6 967,0	835,9	12,0	2 041,3	29,2	4 109,9	58,8

Джерело: Economic Report of the President. – Washington, 2003. – P. 276.

Водночас витрати на послуги збільшилися приблизно у 32 рази, а їхня питома вага зросла із 39,9 % у 1959 р. до 58,8 % у 2001 р.

Отже, аналіз розвитку споживання свідчить, що потреби у товарах широкого вжитку і тривалого користування задовольняються відносно повно, тому споживання дедалі більше переміщується на послуги, на задоволення потреб людини в освіті і культурі. Передбачається, що з розвитком продуктивних сил (“царства необхідності”) буде подолане зuboжіння, і матеріальне виробництво досягне такого рівня, коли потреби людини в матеріальних благах будуть задоволені, а суспільство перейде “на той бік матеріального виробництва”, де відбувається стрімке зростання сфери послуг, яке забезпечує всебічний розвиток фізичних і розумових здібностей людини. Це поступово, але невпинно стає реальністю у розвинених країнах.

Глибокі зрушення в економіці і соціально-класовій структурі привели до зміни рушійних сил розвитку суспільства. Якщо раніше “прапором” були класові інтереси і класова боротьба розгорталася за їх досягнення, то нині перетворення середнього класу у найбільший прошарок суспільства висунуло наперед загальнолюдські цінності, загальнолюдські інтереси.

Розвинені країни не лише подолали енергетичні, структурні кризи, а й розвинули техніку й технологію, здійснили комп’ютеризацію та інформатизацію суспільства, перейшли на новий технологічний спосіб виробництва, перетворили знання, інформацію у джерело суспільного прогресу. І на цій основі домоглися суттєвого підвищення рівня життя людей без революцій і громадянських воєн. Забезпечивши піднесення продуктивних сил, вони істотно реформували виробничі відносини, перейшли до багатоманітності форм власності. Поряд з великим виробництвом у них розвивалося середнє і мале, розгорталася масштаби підприємництва, змінювалося становище людини у виробництві і суспільстві, розвинулася і стала широко доступною вища освіта, істотно покращилося соціальне за-

безпечення, культурне життя суспільства. Все це відбулося завдяки широкому розгортанню процесів соціалізації життя і праці людей, гуманізації суспільства, усуненню вад капіталізму, переходу до якісно нового суспільства. Саме ці процеси сприяли тому, що у розвинених країнах виявилось соціалізму більше, ніж у тих країнах, які називали себе соціалістичними. Повчальний історичний урок!

Розвинені країни продемонстрували, що можна еволюційним шляхом домогтися поліпшення умов життя і праці людей, таких змін у соціально-економічних відношеннях, у житті людей, про які мріяли видатні мислителі людства.

На попередніх етапах розвиток класової боротьби переростав у соціальну революцію, яка позбавляла влади один клас і приводила до влади інший. В сучасних умовах, коли ключову роль відіграє середній клас, коли переважають загальнолюдські цінності, розвинені країни здійснили революційний за своєю глибиною і розмахом, але без революції як такої, перехід на нову стадію цивілізаційного прогресу. Це визначна всесвітньо-історична подія, коли еволюційним шляхом, без взаємних сутичок, без втрат людей і матеріальних цінностей досягається стрибкоподібне сходження на нову стадію цивілізації. За цих умов радикальні насильницькі за своєю природою методи не відповідають нагальним потребам розвитку суспільства, вони суперечать йому і можуть спричинити і спричиняють негативні наслідки. Звідси стає зрозумілим, що всі методи ринкових перетворень, які базуються на радикальних, “революційних” методах їх здійснення, насамперед “шокова терапія”, не відповідають сучасному характеру суспільно-економічного розвитку. Вони обов’язково пов’язані з великими втратами. І навпаки, ті методи ринкових трансформацій, які найбільшою мірою реалізують еволюційний шлях змін, забезпечили позитивні результати. Отже, сучасна стадія цивілізації зумовила еволюцію як найбільш адекватний тип суспільно-економічного прогресу, коли поступове нарощування людського капіталу призводить до незрівнянно кращих результатів, ніж будь-які “революційні”, радикальні методи. Все це визначило, що замість економічних теорій, які базуються на класових революційних методах суспільно-економічного розвитку, дедалі ширше утверджується еволюційна економічна теорія, тобто наука, яка відображає характер сучасного суспільно-економічного розвитку.

Перетворення знань та інформації в основний виробничий ресурс зумовило виникнення таких нових понять, як інтелектуальний продукт, інтелектуальна праця, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал. Все це докорінно змінює становище людини в суспільстві. Якщо в індустріальній економіці людині протистоїть величезна кількість засобів виробництва, які, будучи приватною власністю, використовуються як засіб експлуатації людей, то з появою інтелектуального, людського капіталу в людині органічно поєднуються і її праця, і її капітал, тобто знання і досвід. Це означає, що якщо раніше для поліпшення життя людей здійснювалися революції, проводилися ті чи інші реформи, то зараз людство перейшло на таку стадію, коли саме розвиток людини, підвищення її матеріального, культурного і духовного рівнів визначає розвиток суспільства. Отже, індустріальна і постіндустріальна економіка відрізняються докорінно, характеризуються протилежними

рисами; матеріальне – нематеріальне виробництво; земля, капітал і праця – інформація і знання; матеріальне національне багатство – нематеріальне, багатство людської особистості, людський капітал; праця, що базується на матеріальному інтересі, і творча праця як внутрішня потреба.

Це ставить перед економічною теорією завдання розкрити діалектику суспільно-економічного розвитку на сучасному етапі. Так, перехід від панування матеріального виробництва до панування нематеріального, від матеріального багатства до нематеріального зовсім не означає, що матеріальне виробництво, матеріальне багатство зникає чи втрачає своє значення. Навпаки, той високий рівень матеріального виробництва і багатства, який досягнутий зараз, є міцною основою задоволення матеріальних потреб і розвитку сфери послуг. Без високорозвинутого матеріального виробництва неможливе нове суспільство. Інша справа, що його питома вага різко скорочується. Його розвиток був і залишається необхідною умовою прогресу суспільства. Разом з тим, перетворення сфери послуг, нематеріального виробництва у панівну сферу істотно змінює співвідношення між матеріальним і нематеріальним не тільки у сфері виробництва, але й у всій системі суспільних відносин. Якщо в економічній формації (рабовласницьке, феодалне, капіталістичне суспільства) переважали разом з матеріальним виробництвом матеріальні виробничі відносини у формі власності на засоби виробництва, економічної людини, тобто робочої сили, фактора виробництва, економічних матеріальних інтересів, матеріальної мотивації до праці та ін., то перехід до панування нематеріального виробництва пов'язаний з поширенням нематеріальних суспільних відносин. Інформація і знання як основний виробничий ресурс нематеріальні за своєю природою. Людина поєднує в собі носія інформації і знань, тобто їх власника, і сили, яка володіє вмінням і навичками перетворення знань у результати виробництва. Відбувається перехід від людини економічної, праця якої визначається потребами виживання, нужденністю, до людини творчої, для якої праця стає внутрішньою потребою. Все це змінює предмет економічної теорії. Якщо в індустріальну добу вона досліджувала матеріальні виробничі відносини, розкривала економічні категорії і закони, то в умовах панування нематеріального виробництва і нематеріальних суспільних відносин ситуація істотно змінюється. Економічна теорія має розкривати взаємозв'язок і взаємодію матеріального і нематеріального, матеріальних і нематеріальних суспільних відносин. Як відомо, економічні категорії виражають істотні причинно-наслідкові зв'язки в системі виробничих, економічних відносин. Але зараз панують нематеріальні суспільні відносини. Чи можна обмежувати пізнання лише економічними відносинами? Безперечно, ні. Економічна теорія має досліджувати матеріальні, економічні відносини, оскільки існує матеріальне виробництво, матеріальні виробничі відносини. Вони відіграють істотну роль. Але панівними є нематеріальні відносини. Існують вони не самостійно, а у взаємозв'язку і взаємодії з матеріальними. Варто зауважити, що взаємодія матеріальних і нематеріальних відносин – динамічний процес, в ході якого відбувається закономірна зміна співвідношення між ними на користь нематеріальних. Разом з тим, ступінь взаємодії залежить від рівня розвитку країн.

Найбільш високий він у розвинених країнах. Щодо країн, які перебувають на індустріальній стадії, то у них переважають матеріальні відносини, хоча тенденція зростання нематеріального виробництва і нематеріальних суспільних відносин проявляється досить виразно. Тому врахування цієї тенденції має теоретичне і практичне значення. Отже, якщо відбувається зростання нематеріальних суспільних відносин і тим більше, якщо вони переважають, то чи можна називати категорії і закони економічними? Адже в їхньому змісті дедалі більше неекономічного, нематеріального. В міру розвитку постіндустріального суспільства воно перетворюється у постекономічне, на відміну від економічної формації, яка, за визначенням К. Маркса, існувала не одне тисячоліття. І тут потрібно враховувати ще одну обставину. Інформація і знання як фактор виробництва, що реалізує і примножує розумовий потенціал людини, втілюється у поняттях “інтелектуальна власність”, “людський та інтелектуальний капітал”, “соціальний капітал”, які здебільшого є нематеріальними. Якщо низка категорій і понять виражає наявність матеріальних і нематеріальних відносин (продуктивні сили включають в себе і матеріальні, і нематеріальні фактори виробництва, виробничі відносини мають місце у матеріальному і нематеріальному виробництві, товари можуть бути матеріальними, продукти і послуги – нематеріальними), то ці поняття, особливо людський капітал, соціальний капітал – нематеріальні. Щодо інтелектуального капіталу, то він має технологічну, або, як кваліфікують на Заході, структурну складову, яка має матеріальний характер, хоча переважно він нематеріальний, або, як кажуть на Заході, невідчутний. Вочевидь, є підстави стверджувати, що на відміну від понять, які відбивають взаємодію матеріального і нематеріального, поняття людського і соціального капіталу, інтелектуальна власність становлять специфічне породження нової постіндустріальної економіки і суспільства. В них втілюється вище досягнення прогресу цивілізації. На цій основі можна висловити передбачення, що в процесі взаємодії матеріального і нематеріального останнє завойовуватиме нові позиції і буде втілюватися у нових, специфічних поняттях, властивих постіндустріальному суспільству.

3.3. ФОРМАЦІЙНИЙ ПІДХІД, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА ІСТОРИЧНА ОБМЕЖЕНІСТЬ

Розуміння історії людського суспільства як закономірного природничо-історичного процесу має вагоме значення. Хаос і довільність, які переважали у поглядах на історію і політику, з розробкою формаційного підходу змінюються науковим поясненням і обґрунтуванням суспільного розвитку. Розробка таких категорій, як продуктивні сили і виробничі відносини, спосіб виробництва, базис і надбудова і, нарешті, суспільно-економічна формація дали змогу представити історію суспільства в системі своєрідних соціально-економічних етапів його розвитку, взаємопов'язаних суспільно-економічних формацій.

Створення К. Марксом теорії суспільних формацій було визначною подією, оскільки людство вперше отримало чітке уявлення про соціально-економічний прогрес, його закономірні ступені і перспективи. Марксистське вчення спиралося на те, що джерелом прогресу цивілізації є розвиток матеріального виробництва, а його історія – це закономірні періоди переходу людства від особистої залежності до речової і від речової – до вільної індивідуальності. Як бачимо, К. Маркс суспільно-економічний прогрес розкривав через розвиток людини, через зміну становища людини у виробництві і суспільстві в цілому. Саме становлення суспільства, що забезпечує вільну індивідуальність людини, всебічний розвиток її розумових і фізичних здібностей, перетворення праці у творчість, творчу діяльність є вершиною прогресу людського суспільства.

К. Маркс обґрунтував роль і значення кожної формації у суспільно-економічному прогресі, розкрив їхню природу і структуру.

Виникає питання: що є системоутворюючим елементом суспільно-економічної формації? К. Маркс у роботі “Наймана праця і капітал”, досліджуючи суспільні відносини, при яких виробляють індивіди, які змінюються, перетворюються із зміною і розвитком матеріальних засобів виробництва і продуктивних сил, дійшов висновку, що виробничі відносини у своїй сукупності утворюють те, що називають суспільними відносинами, суспільством, і при цьому утворюють суспільство, що перебуває на певному ступені історичного розвитку, суспільство із своєрідним відмінним характером. Античне суспільство, феодальне суспільство, буржуазне суспільство – це сукупності виробничих відносин, кожна з яких характеризує особливий ступінь в суспільному історичному розвитку.

Кожна формація являла собою єдність класів з їх протилежним становищем у суспільстві: рабовласники і раби; феодалі і селяни-кріпаки; буржуазія і пролетаріат. Протилежність інтересів цих класів зумовлювала те, що класова боротьба була рушійною силою розвитку суспільства, а соціальні революції об'єктивно необхідною формою розв'язання класових суперечностей. Низька ефективність рабської праці і повстання рабів знищили цілковиту особисту залежність їх від рабовласників і зумовили перехід суспільства до феодального ладу, де селянин-кріпак мав можливість частину робочого тижня працювати на своїй землі, на себе. Тому на відміну від раба кріпак був зацікавлений у результатах праці на себе. Буржуазні революції поклали край особистій залежності людини, вони створили юридично вільну особу. Це був вагомий крок у розвитку людини. Але оскільки робітники були позбавлені засобів виробництва, монополізованих капіталістами, це змушувало їх йти у найми, тобто юридична свобода поєднувалася з глибокою економічною залежністю.

Ще раз зауважимо, щоб змінити становище людини в суспільстві, потрібні були соціальні революції. Зміна виробничих відносин, передусім відносин власності, змінювала самих людей, їх місце і роль у виробництві і суспільному житті.

Отже, формаційний підхід, підґрунтям якого були виробничі відносини з відповідними формами власності на засоби виробництва, класова структура суспільства відображали специфічний характер розвитку і специфічні суспільні спо-

соби його здійснення. Цілком слушно, що і економічна теорія, яка базувалася на формаційному світоглядному принципі, відбивала і втілювала в системі категорій і законів ці ключові риси цивілізаційного прогресу. Формаційний підхід відіграв вагомую роль у розумінні людством закономірностей суспільно-економічного розвитку. Замість безлічі подій, явищ і процесів історія людського суспільства стала закономірним переходом від нижчої формації до вищої, перетворилася в систему послідовних взаємопов'язаних суспільно-економічних формацій. Проте абсолютизація виробничих відносин, недооцінка продуктивних сил призвели до помилок у тлумаченні та застосуванні формаційного підходу до історії людства, навіть до його вульгаризації.

Вульгаризація формаційного підходу проявлялася також у так званому формаційному редукціонізмі, коли намагалися звести всесвітньо-історичний розвиток до п'яти формацій. Складні й багатоманітні процеси суспільного розвитку було зведено до п'ятиступінчастої схеми, що суперечило реаліям історії людського суспільства. Як відомо, К. Маркс, крім античного, феодалного та буржуазного способів виробництва, використовував поняття "азіатський спосіб виробництва", який не вкладався в п'ятиступінчасту схему.

Проте справа не тільки в неправильному застосуванні й використанні формаційного методу. З часом виявилася його історична обмеженість. Досвід постіндустріального суспільства засвідчив, що робітничий клас, який начебто мав становити більшість суспільства і йому мала належати ключова роль у його розвитку, на думку творців формаційного підходу, насправді має тенденцію до скорочення разом зі зниженням частки матеріального виробництва.

Із формаційного підходу випливало, що соціалізм як перша фаза комуністичної формації базується на суспільній власності, усуває експлуатацію людини, створює кращі умови життя та праці. Насправді виявилось, що держава монополізувала засоби виробництва та при важкій праці забезпечувала нижчий рівень життя, ніж у розвинених країнах. Зрештою стало зрозумілим, що це не соціалізм, а адміністративно-командна система, якій було властиве відчуження людей від засобів виробництва, а також одержавлення економіки, що послаблювало зацікавленість трудових колективів у кінцевому результаті, зумовило несприйнятливність планової економіки до науково-технічного прогресу.

Посилення структурної цілісності сучасної цивілізації, визначальної ролі загальноцивілізаційних процесів, подолання нерівномірності розвитку окремих країн і регіонів сприяють взаємозближенню і взаємозбагаченню усіх країн і народів. Саме ці глобальні еволюційні процеси зумовили не лише стрімкий розвиток країн соціально орієнтованого ринкового господарства, а й глибокі якісні перетворення капіталістичних виробничих відносин, наповнення їх новим соціальним змістом. У результаті створюється нове постіндустріальне суспільство, яке заперечує класово-формаційні утворення – капіталізм, соціалізм і переводить суспільство у постформаційну цивілізацію. Отже, капіталізм у своєму розвитку, створивши матеріальні передумови для постіндустріальної, постформаційної цивілізації, долає тим самим класово-формаційні засади суспільного розвитку і сприяє утвер-

дженню якісно нового суспільства. Діалектика процесів суспільно-економічного розвитку полягає в тому, що еволюційний розвиток та удосконалення продуктивних сил зумовляють глибокі зміни і перетворення у виробничих відносинах, перехід їх від нижчої до вищої стадії суспільно-економічного розвитку.

Отже, розробка формаційного підходу дала змогу застосовувати науковий принцип єдності історичного і логічного до розвитку суспільства, за безліччю різноманітних подій в історії людського суспільства побачити закономірні ступені поступу суспільства до вершин цивілізації. В цьому полягає вагоме наукове значення формаційного підходу.

Але, на жаль, недоліком цього підходу є передусім те, що поряд із визнанням важливої ролі продуктивних сил, способу виробництва все ж першорядне місце у визначенні суспільно-економічної формації незаперечно відводилося суспільно-виробничим відносинам. “Кожна суспільно-економічна формація є якісно своєрідною системою соціально-економічних відносин”. “Економічним кістяком суспільно-економічної формації є історично визначені виробничі відносини”. Такий підхід до визначення суспільно-економічної формації зберігається і нині.

Проте надмірне акцентування на виробничих відносинах як ключовому фактору суспільно-економічної формації призвело до недооцінки ролі продуктивних сил, абстрагування від них, і в такий спосіб вульгаризувало цей підхід.

Виходячи із концепції формаційного підходу, було проголошено, що у Союзі утвердилася перша фаза найвищого ступеня соціально-економічного прогресу – комуністичної формації. Це визначало начебто всесвітньо-історичні переваги соціалізму над капіталізмом. Вважалося, що суспільна власність на засоби виробництва у формі державної та кооперативної власності не лише виключає експлуатацію людини людиною, конкуренцію, анархію виробництва, безробіття, економічні кризи, класові і національні антагонізми, а й робить людей рівноправними, об'єднує їхні інтереси, підкоряє виробництво найповнішому задоволенню зростаючих потреб людей, визначає планомірність, безперервність і високі темпи розвитку суспільного виробництва. Активна і всеохоплююча пропаганда цих переваг протягом тривалого часу сформувала у людей віру в цей стереотип.

Насправді СРСР і надалі відставав від розвинених країн за рівнем розвитку економіки, виробництва продукції на душу населення.

Отже, відрив виробничих відносин від продуктивних сил і маніпулювання ними дали змогу “жонглювати” цілими епохами.

Життя переконливо довело, що це справжнісінький волюнтаризм, суб'єктивізм, тобто проголошуються великі і благородні цілі, хоча для їхньої реалізації немає відповідних матеріальних умов. Більше того, перші кроки у подоланні самоізоляції країни, демократизації життя дали змогу дедалі ширшому колу людей ознайомитися з життям зарубіжних країн і переконатися, що наполеглива і всеохоплююча пропаганда про наші “всесвітньо-історичні досягнення і переваги”, на превеликий жаль, не відповідає дійсності. Життя ще раз продемонструвало, що вади в теорії неминує призводять до викривлень у політиці, до розриву пропаганди з реальними процесами у житті. Дедалі більше людей дізнавалося, що і

за рівнем розвитку виробництва, і за рівнем споживання Радянський Союз дуже відстає від розвинених країн.

Напередодні розпаду Радянський Союз і Україна відставали від США приблизно у 12 разів, Японія і Німеччина, які були переможені країнами антигітлерівської коаліції, в тому числі і колишнім Союзом, перетворилися у передові розвинені країни. А радянські республіки, в тому числі й Україна, значно відстають у своєму економічному і соціальному розвитку від розвинених країн, зокрема від Німеччини і Японії.

3.4. УТВЕРДЖЕННЯ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО ПІДХОДУ

Головним у створенні нової методології в економічній теорії і суспільствознавстві в цілому є обґрунтування загального підходу до розвитку людського суспільства. Це – світоглядний підхід, який відображає принципово важливу, істотну рису суспільства. Якщо суспільство було класовим, організованим у вигляді суспільно-економічних формацій, то і головний світоглядний принцип був формаційним, класовим. Він був головним критерієм науковості аналізу і оцінок суспільства.

У сучасних умовах, коли істотно змінюється соціально-класова структура у розвинених країнах, коли більшість суспільства становить середній клас, старі підходи, вироблені за зовсім інших умов, виявляються невідповідними новим умовам, а значить, неспроможними при аналізі суспільства та його оцінюванні. Новим умовам потрібний новий підхід.

Справа в тому, що на перший план замість класових вийшли загальнолюдські цінності, які змінюють вигляд соціальних систем, класи суспільства та їх роль. Отже, життя потребувало нового загальноцивілізаційного підходу, який би розкрив сутність і закономірності суспільного розвитку на сучасному етапі.

Відмітна риса людської цивілізації – це її гуманістична спрямованість. Адже людська праця є головним фактором не лише виробництва, а й розвитку людини, розкриття її фізичних і розумових здібностей. У процесі праці, виробництва створюються матеріальні і духовні блага, які служать задоволенню потреб та втіленню інтересів людини. Задоволення потреб, у свою чергу, породжує нові потреби, для задоволення яких потрібен подальший розвиток виробництва. Отже, суперечність між потребами та інтересами людини, з одного боку, та рівнем розвитку виробництва – з другого, взаємодія між ними є рушійною силою цивілізаційного прогресу, тобто розвитку сутнісних сил людини, її здібностей, багатства людської особливості. Це означає, що людина – не лише головний суб'єкт виробництва і цивілізації в цілому, а його безпосередня мета, цільова функція.

Термін “цивілізація” характеризує історичний процес розвитку людського суспільства, в ході якого відбувається збагачення матеріальної та духовної культури народів, коли їхні духовні потенції інтенсивно реалізуються в різних напрямках суспільного розвитку: в економіці, добробуті, культурі, мистецтві, суспільній свідомості.

У цивілізаційному процесі людина поступово, але неухильно долає залежність від природи, набуває свободи дій. Тому ступінь свободи людини визначає ступінь людської цивілізації, а досягнення людської цивілізації – це в кінцевому підсумку ступінь свободи людини, багатство умов реалізації потенцій людської особистості, її здібностей і сутнісних сил.

Головним методологічним принципом цивілізаційного підходу є те, що він розглядає суспільно-економічний прогрес на основі розвитку продуктивних сил, технологічної організації суспільного виробництва, технологічного способу виробництва. Причому цей принцип конкретизується за допомогою секторного підходу, згідно з яким суспільне виробництво існує у формі і певних секторів: сільське господарство (первинний), промисловість (вторинний) і сфера послуг (третинний). Закономірна зміна ролі й значення секторів визначає зміну технологічних способів виробництва, які є основою відповідних стадій цивілізаційного прогресу. Панування сільського господарства та добувної промисловості властиве доіндустріальній епосі, обробної промисловості – індустріальній, а сфери послуг – постіндустріальній.

У доіндустріальну епоху переважало натуральне, сільськогосподарське виробництво, а земля була і головною умовою, і головним засобом виробництва. Цьому періоду властивий нерозривний зв'язок людини з природними умовами. Життя і діяльність людини повністю визначалися біологічними циклами природи, сезонним характером сільськогосподарського виробництва. Від цього залежали мета і засоби діяльності людини, кількість та якість вироблюваної продукції, суспільні форми організації виробництва і праці. І все ж за цих умов людина удосконалює засоби праці, долає певною мірою свою залежність від природи, створює передумови для переходу від природних до суспільних продуктивних сил. Поряд з сільським господарством розвивається ремісництво, створюються засоби виробництва, які проявляють велич свого духу, своєї творчості. Ось чому сьогодні викликають захоплення досягнення китайської й вавилонської, єгипетської і грецької, римської і західноєвропейської цивілізацій. Ці локальні цивілізації нерідко робили такі прориви у майбутнє, демонстрували таку силу людського духу, перед якою сучасні люди схиляють голови, віддаючи шану своїм попередникам.

Промислова революція кінця XVIII – початку XIX ст. зумовила технічний переворот, який полягав у створенні й розвитку великого машинного виробництва, виробництва машин за допомогою машин. Таким чином було створено технологічний спосіб виробництва, який визначив початок і розвиток індустріальної епохи, індустріального суспільства.

Машинне виробництво значно поглибило суспільний розподіл праці, прискорило процеси спеціалізації та кооперації виробництва, зумовило процес інтернаціоналізації господарського життя. Це означало, що продуктивні сили почали переростати межі національних держав. Зростання масштабів виробництва на основі його концентрації та централізації, поглиблення суспільного розподілу праці та кооперації виробництва призводять до того, що внутрішній ринок насичується товарами, створюється і розвивається світовий ринок, світове господарство.

Глибокі якісні зміни в матеріально-технічній базі суспільства зумовили суттєві зміни в суспільно-виробничих відносинах. Особиста залежність, властива попереднім суспільствам (рабовласницькому та феодальному), змінюється особистою юридичною свободою людини. Кожний товаровиробник і підприємець сам визначає, що і скільки виробляти. І тільки на ринку він дізнається, чи його продукт реалізується, чи він потрібен суспільству. Тому замість особистої виникає речова залежність, тобто залежність людини від ринку, від реалізації свого товару. Уречевлення відносин між товаровиробниками неминуче призводить до відчуження праці, коли минула праця переважає над живою, продукт праці – над його виробником, річ – над людиною.

Речова залежність людини значно посилюється тим, що людина перетворюється на придаток до машини, часткового робітника і опиняється у повній залежності від засобів праці, від вироблюваної продукції та її реалізації. Це означає, що розвивається процес уречевлення виробничих відносин, відчуження сутнісних сил людини від робітника, перетворення їх на чужу, пануючу над ним силу.

У другій половині ХХ ст. розпочалася науково-технічна революція, яка зумовила глибокі якісні зрушення в засобах праці, технології та організації виробництва. Вона визначила перехід людства до нового технологічного способу виробництва, коли знання, наука й інформація стають головними джерелами ефективності економіки. Суспільство вступає в нову постіндустріальну епоху.

У новому інформаційному (постіндустріальному) суспільстві перетворення інформації і знань у головний і визначальний фактор соціально-економічного розвитку означає, що саме людина є носієм знань і силою, яка застосовує і використовує знання. Все це докорінно змінює і рушійні сили, і характер соціально-економічного розвитку. Для того, щоб суспільство розвивалося, вже потрібна не класова боротьба, якою необхідно кожній людині створити сприятливі умови для оволодіння знаннями, для заможного і культурного життя. Отже, людина стає не лише метою і критерієм, але і джерелом соціально-економічного прогресу, її розвиток стає самоціллю, оскільки примноження її розумових і фізичних здібностей є необхідною умовою збагачення суспільства. Інакше кажучи, рушійною силою розвитку економіки і суспільства є всебічний розвиток людини.

Отже, якщо упродовж віків революції змінювали тип суспільства і забезпечували нові умови розвитку людини, її життя і діяльність, то в сучасних умовах розвиток людини, її розумових і фізичних здібностей є необхідною умовою нарощування людського капіталу, розвитку всього суспільства.

Інакше кажучи, на вищій стадії цивілізаційного прогресу істотно змінюється характер розвитку людського суспільства, адже в його основі не класові інтереси, а цивілізаційні, загальнолюдські цінності, не соціальні революції визначають розвиток людини, а, навпаки, розвиток людини визначає розвиток суспільства.

Перетворення людини у самоціль розвитку суспільства, у критерій і головний фактор його зростання та удосконалення означає, що старі підходи до ролі людини як одного з факторів виробництва стали суперечити реаліям життя, що економічна теорія має цілковито та послідовно розкривати роль і місце людини в еконо-

міці знань через систему нових категорій: інтелектуальна праця, інтелектуальний продукт, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал.

Постіндустріальному суспільству властиве поглиблення міжнародного поділу праці, спеціалізації виробництва, посилення взаємозв'язків і взаємодії національних економік. Процес інтернаціоналізації господарських зв'язків набуває характеру економічної інтеграції, тобто об'єднання економік країн і спільного ведення господарства. Світове господарство, світовий ринок товарів, капіталів дуже швидко розвиваються. Міжнародна кооперація праці охоплює усі стадії і фази суспільного відтворення: виробництво, обмін, розподіл, споживання. Загальнолюдські інтереси і цінності стають пріоритетними, домінуючими. Всі ці об'єктивні процеси зумовлюють переростання локальних форм цивілізації у глобальні, вони охоплюють дедалі більше країн і дедалі відчутніше впливають на життя усього світу. Процеси, започатковані в індустріальну епоху, особливо з кінця XIX ст., у XX ст., особливо у другій його половині, набувають особливого прискорення та інтенсифікації.

Сьогодні можемо констатувати, що багато країн зосередилося на розвитку продуктивних сил. Вони не тільки подолали енергетичні, структурні кризи, а й розвинули техніку та технологію, здійснили комп'ютеризацію й інформатизацію суспільства, перейшли на новий технологічний спосіб виробництва, перетворили знання, інформацію на джерело суспільного прогресу. На цій основі, що надзвичайно важливо, вони без революцій, громадянських війн, на базі піднесення продуктивних сил суттєво перетворили виробничі відносини, перейшли до багатоманітності форм власності, поряд з великим виробництвом розвинули середнє і дрібне, розгорнули масштаби підприємництва, змінили становище людини у виробництві й суспільстві, розвинули і зробили широко доступною вищу освіту, суттєво покращили соціальне забезпечення, культурне життя суспільства. Все це знайшло відображення в широкому розгортанні процесів соціалізації життя і праці людей, гуманізації суспільства, усуненні вад капіталізму, переході до якісно нового суспільства. Саме такі процеси привели до того, що у розвинених країнах виявилось соціалізму більше, ніж у тих, які називали себе соціалістичними.

Розвинені країни продемонстрували, що можна еволюційним шляхом, тобто через поліпшення умов життя та праці людей, домогтися таких змін у соціально-економічних відносинах, в житті людей, про які мріяли видатні мислителі людства.

Отже, цивілізаційний підхід, властивий йому шляхи та методи розв'язання проблем людства, забезпечення соціального та економічного прогресу відкривають нове світобачення, нові горизонти розвитку суспільства.

Формаційний підхід, який ще недавно широко використовувався, який і сьогодні можна відкинути (антична, феодальна, буржуазна формації – реальність), виявився не в змозі розкрити те, що відбувається у розвитку суспільства. Те саме можна сказати й про класовий підхід і теорію соціальних систем. Їх також не можна ігнорувати, оскільки все це було в історії і відіграє певну роль нині, але вони не можуть пояснити той глибокий поворот, що відбувся і триває зараз.

У сучасному світі ще настільки поширені відносини, властиві цим способам виробництва, що без них не можна ні розкрити становище людей, ні визначити шляхи виходу із цього становища. Згідно із законом діалектики заперечення заперечення економічна теорія, дедалі більше спираючись на цивілізаційний підхід, використовує і все те позитивне, притаманне формаційному принципу, що дає змогу ґрунтовніше проаналізувати процеси соціально-економічного розвитку тих чи інших країн світу. Наприклад, ми встановили, що певна країна чи її регіон є технологічно відсталими, але які там існують відносини – феодальні чи напівфеодальні, капіталістичні чи докапіталістичні – все це пізнається на основі формаційного підходу.

Це означає, що економічна теорія дедалі більше спирається на цивілізаційний світоглядний принцип, на загальнолюдські цінності. Але це зовсім не означає, що ми відкидаємо формаційний підхід.

Постіндустріальне суспільство – це переважання сфери послуг нематеріального виробництва, нематеріального багатства. Як бачимо, це не просте переростання одного суспільства в інше, а, по суті, “стрибок” в якісно нову стадію цивілізаційного прогресу. Тому і постіндустріальна теорія, яка відображає нову економіку та суспільство, є новою парадигмою у розвитку економічної теорії і всього суспільствознавства.

Новий технологічний спосіб виробництва, нове становище людини в суспільстві долають відносини особистої і речової залежності, утверджують відносини вільної індивідуальності, гармонійного поєднання людини і природи, забезпечення всебічного розвитку людини і збереження довкілля.

Отже, цивілізаційний підхід, притаманні йому шляхи і методи розв’язання проблем людства, забезпечення соціального та економічного прогресу відкривають нові перспективи людського розвитку.

Вихід на перший план загальнолюдських цінностей і власне людини, її свободи, необхідності її всебічного розвитку, усвідомлення переваг еволюційного розвитку, визначальної ролі продуктивних сил відкрив нові можливості для цивілізаційного прогресу, розв’язання найістотніших проблем економічного, соціального і духовного розвитку людини.

Досягнення такого ступеня єдності пізнання і свідомого використання економічних законів, з одного боку, і досягнення передбачуваних соціально-економічних наслідків своєї активної діяльності, з другого – є початком справді людської історії, коли людина стає свідомим творцем власного життя. В цьому проявляється посилення цілеспрямованого впливу людини на розвиток соціально-економічних процесів, її ролі і відповідальності за перебіг цих процесів, прискорення розвитку суспільства та його економіки.

Технологічні основи стадій розвитку цивілізації

4.1. ЗРОСТАННЯ РОЛІ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ У ПРОГРЕСІ ЦИВІЛІЗАЦІЇ

Класична економічна теорія виходила з того, що предметом економічної теорії є виробничі відносини. Проте така жорстка обмеженість предмета негативно позначилася на дослідженнях. Адже розвиток виробничих відносин визначається рівнем розвитку продуктивних сил і без розкриття їх взаємозв'язку і взаємодії не можна було отримати обґрунтованих висновків. Водночас посилюється вплив держави та інших елементів надбудови на розвиток і удосконалення виробничих відносин. Ці взаємопов'язані процеси довели, що економічна теорія має вивчати виробничі відносини у тісному зв'язку і взаємодії з продуктивними силами і надбудовою.

Суспільні виробничі відносини існують разом з техніко-виробничими відносинами, тобто відносинами між людьми, зумовленими технікою і технологією, організацією процесу виробництва. Незважаючи на це, класична теорія категорично заперечувала дослідження техніко-виробничих відносин, а тим більше технології виробництва. “Її предмет, – наголошував В. І. Ленін, – зовсім не виробництво матеріальних цінностей, як часто говорять (це предмет технології), а суспільні відносини людей з виробництва”¹. Постає питання: як же економічна теорія розв'язує проблеми продуктивних сил, науково-технологічного удосконалення виробництва? Із викладеного традиційного підходу відповідь одна: через виробничі відносини. Суспільний спосіб використання засобів виробництва “враховує напрям і тенденції технічного прогресу, вплив виробничих відносин на цей прогрес та його соціально-економічні наслідки”².

Хочуть того дослідники чи не хочуть, але економічна теорія опиняється у становищі, коли вона лише констатує тенденції, які вже склалися. Проте економічна теорія, як й інші науки,

¹ *Ленін В. І. Сочинения / В. И. Ленин. – Т. 2. – С. 181–182.*

² *Политическая экономия : учеб. – М. : Политиздат, 1976. – Т. 1. – С. 15.*

має прогнозувати розвиток економіки. І для цього вона має враховувати не лише ті тенденції, які вже склалися, але й ті, які тільки виникають, зароджуються. Без розуміння цих змін економічна теорія обмежує власні можливості у пізнанні і використанні процесів у галузі розвитку техніки і технології, прогнозуванні і плануванні економічного зростання. За такої умови вона не може повною мірою бути теоретичним підґрунтям економічної політики держави, управління економікою.

Об'єктивні процеси розвитку економіки і економічної теорії зумовили серйозні зміни, які відбулися в економічній теорії у ставленні до науково-технологічного розвитку, перетворення його в об'єкт пізнання еволюційної економічної теорії. Наука, яка розглядає економіку у процесі розвитку, у процесі еволюції не може не спиратися на науково-технологічний прогрес, закономірності його розвитку.

Характерна риса науково-технологічного прогресу в сучасну епоху – це його істотне прискорення. Якщо людству знадобилося 112 років для освоєння фотографії і 56 років – для організації широкого використання телефонного зв'язку, то відповідні терміни для радара, телебачення, транзистора та інтегральної мікросхеми становили відповідно 15, 12, 5 і 3 роки. Але справа не лише у скороченні розриву між винайденням і використанням винаходів. Одночасно відбуваються глибокі якісні зрушення. Так, у 60-х роках ХХ ст. у найпростішій електронній схемі розміщувалися 2 транзистори та 5 інших елементів. У 1978 р. в одній кремнієвій мікросхемі розміщувалося уже 20 тис. елементів. Причому зростання місткості мікросхеми супроводжувалося здешевленням одного елемента у тисячу разів – з 10 дол. США у 1960 р. до менш ніж одного цента у 1978 р. Відповідно знизилася і вартість комп'ютерних систем як для їх виробників, так і для покупців.

Прискорення та зростання ефективності науково-технологічного прогресу стали активним фактором впливу на економічний розвиток. За даними Світового банку, для подвоєння обсягу виробництва на одну особу в 1790 р. Великобританії потрібно було 58 років. У США це досягнуто за 47 років (за точку відліку взято 1939 р.). Після Другої світової війни Японія подвоїла виробництво на одну особу за 37 років. За нею багато країн домоглися цього ще швидше: Бразилія – за 18 років, Індонезія – за 17, Південна Корея – за 14, Китай – за 10.

Цілком зрозуміло, що раніше час між винайденням апарата чи процесу і його масовим застосуванням давав змогу враховувати тенденції розвитку науки і техніки і робити економічні й соціальні узагальнення та висновки. У сучасних умовах істотного прискорення науково-технічного прогресу економічна теорія не може чекати змін у виробничих відносинах і лише після цього робити висновки та узагальнення щодо науково-технічного прогресу. Вона тією чи іншою мірою може і повинна безпосередньо розкривати закономірності розвитку науки і техніки, спостерігати за науково-технічним прогресом від зародження тенденцій до їх усталення.

Через це, незважаючи на теоретичну базу, в економічній теорії здійснено ґрунтовні розробки, в яких розкрито розвиток науково-технічного прогресу та його вплив на економіку. Так, ще у "Капіталі" було проаналізовано промислову революцію кінця ХVIII – початку ХІХ ст. Але треба визнати, що класична школа виходила

з теорії факторів виробництва і трактувала прогрес науки і техніки як функцію капіталу. Технічний прогрес залишався поза увагою неокласиків і навіть кейнсіанців навіть у першій половині ХХ ст.

І все ж в цей період М. Туган-Барановський у праці “Промислові кризи в Англії, їх причини і вплив на народне життя” (1894) обґрунтовує циклічний характер економічного розвитку на основі закономірностей відтворення основного капіталу. І хоча за основу бралася інвестування основного капіталу, все ж зв'язок між циклічним розвитком і технічним прогресом був очевидним.

Другим визначним досягненням економічної теорії у цей період була теорія “довгих хвиль” М. Кондратьєва. Спираючись на роботу М. Туган-Барановського, М. Кондратьєв обґрунтував довгі цикли економічної кон'юнктури, зумовлені науково-технічними факторами. Теоретичне обґрунтування циклічного характеру розвитку (короткострокові цикли) і довгострокових циклів (“довгі хвилі”), яке засвідчило визначальну роль технічного прогресу, стало науковим підґрунтям для розгортання дослідження як безпосередньо науково-технічного прогресу, так і зростаючої його ролі у розвитку економіки і суспільства.

Економічна наука дедалі глибше досліджувала взаємодію науково-технічного прогресу та економіки, розкривала зміну співвідношення факторів виробництва та їх впливу на економічне зростання, підвищення його ролі у цих процесах.

Дослідження засвідчили, що на попередніх етапах співвідношення факторів виробництва – капіталу, праці і технічного прогресу – коливалося, на перший план за силою впливу на економічне зростання могли виходити різні фактори. Так, наприкінці ХІХ ст. у США поширилася наукова організація праці (система тейлоризму), яка за рахунок раціоналізації рухів у процесі роботи значно підвищувала продуктивність праці. За розрахунками М. Абрамовиця, у США в період 1896–1953 рр. саме фактор праці забезпечив 48 % економічного зростання, тоді як частка фактора капіталу становила 22 % і фактора технічного прогресу – 33 %¹.

На сучасному етапі, починаючи з другої половини ХХ ст., відбувається нестримне зростання ролі науково-технічного прогресу як фактора економічного розвитку. Якщо у першій половині ХХ ст. на усі фактори виробництва – капітал, працю і технічний прогрес – припадало приблизно по третині загального економічного зростання, то згодом дедалі виразніше підвищується роль науково-технічного прогресу. Наприкінці 70-х років минулого століття частка цього фактора досягла 70 %. З поширенням інформаційно-телекомунікаційних технологій ситуація змінюється ще істотніше. У найрозвиненіших країнах внесок науково-технічного прогресу в приріст ВВП становить від 75 до 100 %².

Зростання ролі і значення НТП у розвитку економіки стимулювало бурхливе розгортання досліджень у галузі техніки і технології, їх провідної ролі в економічному піднесенні. Видається багато монографій і підручників, формується нова економічна дисципліна – економічна теорія технологічних змін. Серед багатьох видань слід виокремити працю Р. Солоу “Технічні зміни та функція сукупного ви-

¹ Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін. – К. : Заповіт, 1996. – С. 18.

² Дзеркало тижня. – 2005. – 23 квіт. – С. 16.

робництва” (1957), в якій всебічно обґрунтовано ключову роль технології у системі факторів виробництва. За розрахунками автора, збільшення удвічі валової продукції на одну витрачену людину-годину у США за період 1909–1949 рр. відбулося на 12,5 % за рахунок підвищення капіталоозброєності праці і на 87,5 % – за рахунок технологічних змін. Цій праці присуджена Нобелівська премія (1987), що сприяло розгортанню досліджень у галузі технології та її ролі в економічному розвитку.

Виникнення економічної теорії технологічних змін як самостійної галузі економічної науки безперечно є знаковою подією. Відразу постає питання: чи може загальна економічна теорія існувати без пізнання науково-технологічного прогресу і закономірностей його розвитку? Однозначно, не може. І взагалі, якщо економічна наука – це певна єдність, система, то паралельне, незалежне існування загальної економічної теорії та економічної теорії технологічних змін немислиме. Адже загальна економічна теорія є методологічним підґрунтям усіх економічних наук, вона має виконувати цю функцію і щодо нової галузі. Вочевидь, економічна теорія має спиратися на вчення про технологічні зміни, узагальнювати їх здобутки і створювати методологічні принципи і підходи наукових досліджень технології виробництва і закономірностей її розвитку.

Об’єктивна потреба соціально-економічного прогресу та логіка розвитку економічної теорії привели до виникнення і швидкого поширення теорій, що базуються на технологічному детермінізмі. Особливо вагомий внесок у перетворення науково-технічного прогресу в об’єкт дослідження зробила інституціональна школа. Ще Г. Веблен вважав науку, техніку, технологію найважливішим фактором, який необхідно враховувати у процесі дослідження інституцій. Це – джерело трансформаційних змін у суспільстві, оскільки на основі науково-технічного прогресу відбуваються не лише економічне зростання, але й оновлення економіки, підвищення її науково-технологічного рівня. А це, в свою чергу, зумовлює зрушення у професійно-технічній і соціальній структурі суспільства.

Обґрунтування технологічного детермінізму стало одним з істотних внесків інституціоналізму у скарбницю світової економічної науки. Саме на цій основі створені теорії індустріального і постіндустріального суспільства, теорія суспільства “третьої хвилі”, теорія економіки і суспільства знань, інформаційного суспільства та ін. Розвиток цього напрямку економічної теорії зумовив утвердження цивілізаційного підходу як основоположного принципу методології сучасного суспільствознавства.

Склалася досить проблематична ситуація. На противагу формаційному світоглядному принципу, системоутворюючим елементом якого є виробничі відносини, які утворюють суспільство і визначають його природу, тобто суспільно-економічну формацію, утверджується і швидко поширюється цивілізаційний підхід, який спирається на розвиток продуктивних сил, технологічної організації виробництва. Істотним недоліком формаційного підходу було те, що недооцінювалися продуктивні сили, рівень соціально-економічного розвитку країни визначався панівними виробничими відносинами і навіть формами власності на засоби виробництва. В результаті виявилось, що країна з низьким рівнем продуктивних сил,

яка, однак, домоглася високого формального усупільнення економіки у вигляді державної власності, проголошувалася соціалістичною, яка перебуває на вищому рівні прогресу порівняно з країною, де рівень продуктивних сил набагато вищий, але рівень усупільнення нижчий, ніж у першій країні. Недостатня надійність виробничих відносин як критерію суспільно-економічного прогресу проявилася в тому, що у колишньому СРСР проголошувалися то перемога соціалізму в головному, то будівництво комунізму, то розвинений соціалізм, хоча виробничі відносини, у тому числі форми власності на засоби виробництва, майже не змінювалися, а СРСР за рівнем розвитку економіки, виробництва продукції на душу населення продовжував відставати від розвинених країн. Адже відкрив виробничих відносин від продуктивних сил давав змогу маніпулювати цілими епохами. І спроби довести, що начебто суспільна, передусім державна, власність і планова економіка мають перевагу порівняно з ринковою економікою, були далекими від реальності і теоретично неспроможними. Довід засвідчив, що суспільна власність має формальний характер, вона не ґрунтується на реальному усупільненні виробництва, а єдиний державний план, як правило, суперечив впровадженню нової техніки і технології. Неприйнятність плановою економікою НТП була головним фактором відставання СРСР від розвинених країн.

Розвиток продуктивних сил, технологічної організації виробництва, на які спирається цивілізаційний світоглядний підхід, є набагато надійнішим і обґрунтованішим критерієм суспільно-економічного прогресу. Справа в тому, що науковий аналіз дав змогу узагальнити науково-технологічний розвиток і дійти висновку, що історії відомі три типи технології: доіндустріальна (аграрна), індустріальна та інформаційна (постіндустріальна), відповідно до чого й три технологічні способи виробництва, які відповідають трьом типам технології. Тому історія людського суспільства являє собою єдність трьох стадій цивілізаційного прогресу: доіндустріальної (аграрної), індустріальної та інформаційної (постіндустріальної). Технологічний критерій виявився чітким і надійним. Ним не можна маніпулювати. Якщо країна за своїм розвитком доіндустріальна чи індустріальна, то інакше її представити не можна. Так само й інформаційна (постіндустріальна) технологія досить чітко визначає місце країни у цивілізаційному прогресі. І країна, яка перебуває на індустріальній стадії, не може бути представлена постіндустріальною.

Таким чином, об'єктивний розвиток економіки та економічної теорії на сучасному етапі привів до того, що поряд з класичною теорією, яка має своїм предметом виробничі відносини, розвинулися якісно нові економічні теорії, які спираються на технологічну організацію та технологічні способи виробництва.

Постала проблема: яке співвідношення між виробничими відносинами і технологічною організацією виробництва? Якщо виходити з традиційної технології, то це предмет пізнання різних наук: економічної теорії і технології виробництва. І між ними, мовляв, немає нічого спільного.

Для розв'язання цієї складної методологічної проблеми варто виходити не з постулатів, не з догм, а із реалій життя. Навіть з класичного трактування предмета економічної теорії, за яким виробничі відносини досліджуються у тісній взаємодії

з продуктивними силами і надбудовою, впливає, що виробничі відносини і технологія виробництва не протилежні, а взаємопов'язані поняття. Адаже технологія виробництва – це складова продуктивних сил, які визначають рівень розвитку виробничих відносин. Саме на цій основі К. Маркс зауважував, що вітряний млин дає феодала, а паровий – капіталіста. Економічні епохи розрізняються не тим, що виробляється, а тим, як виробляється, за допомогою яких засобів праці.

Ще більше переконує у тісному зв'язку і взаємодії виробничих відносин і технології виробництва досвід України. Економічна політика 1994–2004 рр. зводилася до ринкових перетворень, до реформування виробничих відносин, насамперед відносин власності, але не враховувала процесу переходу людства до нового, інформаційного (постіндустріального) суспільства. Становлення інформаційного технологічного способу виробництва передбачало поєднання ринкових перетворень з науково-технологічним переозброєнням виробництва. Однобічний характер цієї політики суперечив об'єктивному процесу суспільно-економічного прогресу, згідно з яким розвиток виробничих відносин базується на розвитку продуктивних сил, на прогресі науки, техніки і технології. Вкотре варто наголосити, що не можна будувати економічну політику на ринковому фундаменталізмі. Історичний досвід переконливо свідчить, що за ринкової економіки живуть 150 країн, але домоглися визначних успіхів лише 25–30 країн, які поєднали ринкову економіку з її науково-технологічним переозброєнням, зі становленням нового технологічного способу виробництва.

Слабка економічна політика, яка суперечила економічній теорії і світовому досвіду, неминуче призвела до того, що економіка України, яка за рівнем розвитку (на жаль, не за якістю) наближалася до розвинених індустріальних країн, за роки глибокої і тривалої кризи опинилася далеко позаду. Особливо постраждали провідні галузі – електронна, радіопромисловість та ін., що різко погіршило структуру економіки. В Україні на сировинну продукцію припадає 67,8 %, інвестиційну – 12,9 %, товари широкого вжитку – 18 %, товари тривалого користування – 1,3 %¹. Переважання сировинного виробництва при низькій питомій вазі інвестиційного виробництва та товарів тривалого користування робить структуру виробництва не лише нераціональною, але й неефективною. Зрештою це виражається у недостатньому розвитку машинобудування. Адаже саме воно передбачає власний високий науково-технічний рівень виробництва і водночас, реалізуючи науково-технічні досягнення, забезпечує техніко-технологічне переозброєння усієї економіки. Досвід розвинених країн свідчить, що машинобудування посідає провідні позиції в економіці. Так, у структурі обробної промисловості частка машинобудування становить: у Швеції – 39 %, Італії – 26, Нідерландах – 25, Фінляндії – 24, Угорщині – 26, а в Україні – лише 13,6 %². Сталося так, що саме машинобудування найбільше потерпало від економічної кризи. У 1990 р. його питома вага перевищувала одну третину. Тому розвиток машинобудування на передовій технологічній основі, розгортання його галузей – виробництва машин і устаткування, прила-

¹ Моніторинг макроекономічних галузевих показників. – 2002. – № 11 (55). – С. 25.

² Там само. – С. 24; World Development Indicators. – 2002. – P. 212–215; 2004. – P. 190–193.

добудування, енерго-, сільськогосподарського, важкого, транспортного та інших галузей машинобудування є основою підвищення науково-технологічного рівня економіки. Науково-технічний прогрес став потужним фактором розв'язання складних економічних і соціальних проблем. Він відіграє ключову роль у створенні і широкому застосуванні ресурсозберігаючих технологій, у розв'язанні проблем раціонального природокористування, збереженні навколишнього середовища. Без техніки немає економіки, але й без економіки не може бути техніки. Тому потрібно подолати протиріччя виробничих відносин і технології виробництва, реально уявляти їх глибокий зв'язок і шляхи поєднання.

Однобічна економічна політика, яка недооцінювала НТП і навіть ігнорувала його, цілком логічно призвела до швидкого старіння основних фондів. Якщо у 1990 р. показник зношування основних фондів дорівнював 36,5 %, у 1997р. – 38 %, то станом на 2002 р. він зріс до 45,1 %, у тому числі у сільському господарстві – до 48,6 %, промисловості – 56,4 %. У будівництві цей показник становив 51,9 %; наземному транспорту – 50,6; водному транспорту – 62,9 і на авіатранспорті – 60,1 %¹. Отже, в країні дедалі більше застосовується морально і фізично застаріле обладнання. Середній фактичний строк використання активної частини фондів станом на 1 січня 2001 р. дорівнював 18,7 року, що набагато перевищує нормативні строки використання машин і устаткування розвинених країн світу.

Зношування основного капіталу, зниження науково-технологічного рівня економіки України зумовили різке відставання від розвинених країн за експортом високих технологій. Так, у 2002 р. частка експорту високих технологій дорівнювала (у відсотках до промислового експорту): в Україні – 5, США – 32, Нідерландах – 28, Фінляндії – 24, Швеції – 16². Поки ми обговорюємо, чи можна вивчати світову технологію виробництва за 10-бальною системою, розраховується рейтинг країн за індексом технологічного рівня (Technology Index). Серед 99 країн Україна посідає 83 місце. Вона поступається багатьом малорозвиненим в економічному розумінні країнам (Намібія – 66, Колумбія – 68, Сальвадор – 69, Перу – 71, Кенія – 72, Марокко – 74, Уганда – 77, Гана – 78). Ще гірша ситуація порівняно з постсоціалістичними країнами: Естонія – 15 місце, Чехія – 19, Словенія – 26, Словаччина – 28, Угорщина – 29, Литва – 33, Латвія – 36, Болгарія – 59, Китай – 62, Росія – 67.

Рівень технологічного розвитку визначає конкурентоспроможність країни на світовому ринку. Тому індекс технологічного розвитку корелює з індексом конкурентоспроможності нашої країни. За цим індексом Україна посідала у 2000 р. 56 місце серед 58 країн, у 2001 р. – 69 серед 75 країн, у 2002 р. – 74 серед 75 країн, у 2004 р. за індексом конкурентоспроможності Україна перебувала на 84 місці серед 104 країн. Як бачимо, і за цим індексом Україна знаходиться серед малорозвинених в економічному відношенні країн. Попереду неї у цьому рейтингу були: Кенія, Македонія, Уганда і Сенегал, а нижче неї: Болівія, Еквадор, Нігерія, Замбія.

¹ Послання Президента України до Верховної Ради України “Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році”. – К. : Держкомстат України, 2003. – С. 269, 272.

² World Development Indicators. – 2004. – P. 298–300.

На жаль, і серед постсоціалістичних країн Україна залишається останньою, тоді як Угорщина посідає 33 місце, Польща – 45, Румунія – 75 і Росія – 70.

Низький техніко-технологічний рівень економіки України позначився і на економічному зростанні. Понад 4 роки поспіль економіка зростала середньорічним темпом приросту ВВП, який дорівнював 7,4 %, а промислове виробництво – навіть 12,3 %. Але це був екстенсивний, тобто затратний тип розвитку. Адже нашій економіці властива надто висока матеріало- та енергомісткість. В результаті рентабельність промислових підприємств в умовах економічного зростання знижувалася. Якщо у 1999 р. вона дорівнювала 9,1 %, то у 2002 р. – лише 2,6 %. Внаслідок цього питома вага податків у ВВП знизилася приблизно на третину, а податок на прибуток – вдвічі. Це призвело до зменшення власних коштів підприємств у загальному обсязі інвестицій, що, в свою чергу, зумовило зменшення частки підприємств, які здійснювали інновації в технології. Як бачимо, це гірший варіант екстенсивного економічного зростання, коли кількісні показники збільшуються, а якісні – зменшуються. Причому у машинобудуванні, яке є джерелом оновлення техніки і технології, питома вага підприємств, які здійснюють інновації, знизилася. Отже, екстенсивний тип розвитку обмежений, він не в змозі забезпечити розв'язання актуальних проблем економічного і соціального розвитку, зростання ефективності економіки, а тому й доходів бюджету і населення.

Високі темпи економічного зростання мають доповнюватися вичерпними заходами щодо покращання ефективності економіки шляхом техніко-технологічного переозброєння виробництва, підвищення культурно-технічного і професійного рівнів працівників, удосконалення організації і стимулювання праці. Інакше кажучи, необхідно перейти від екстенсивного до якісно нового інноваційного типу розвитку, який базується на прискоренні науково-технологічного оновлення виробництва, зниженні його витрат і підвищенні рентабельності та ефективності.

Прискорення розвитку науки і техніки сприяло тому, що впровадження передусім науково-технологічних інновацій забезпечує такий динамізм змін у виробничому процесі, який набагато перевищує результати інтенсифікації дії усіх факторів. Заслуга Й. Шумпетера полягає в тому, що він ще на початку ХХ ст., задовго до перетворення інформації і знань у виробничий ресурс – найдієвіший і найефективніший, зумів не лише усвідомити, але й обґрунтувати виникнення зовсім нового, інноваційного типу розвитку. Він визначив, що цей тип розвитку пов'язаний з низкою складових, які його забезпечують, перетворюючи в реальність. Але головними, визначальними є впровадження нової технології та виробництво нових товарів. Аналіз свідчить, що між цими двома складовими існує безпосередній зв'язок. Ключовою є нова технологія, адже нові вироби, як правило, передбачають застосування нової, в усякому разі зміненої, удосконаленої технології. Відрізняючи оновлення номенклатури продукції як напрям чи форму здійснення інноваційного розвитку, Й. Шумпетер виходив з того, що перехід від застарілих виробів до нових передбачає не лише перехід до нової технології виробництва, але й удосконалення його організації, залучення нової висококваліфікованої робо-

чої сили та ін. Водночас інноваційний тип розвитку висуває нові вимоги до власне виробничого процесу.

Прискорення технологічного прогресу, скорочення строків життєвого циклу продуктів і послуг потребує скорочення строків проведення досліджень, розробок, прискореного впровадження інновацій у виробництво. У розвинених країнах ці процеси настільки інтенсифікуються, що саме вони визначають структурні зрушення в економіці шляхом переважного розвитку нових галузей, що базуються на новому виробничому ресурсі – інформації і знаннях.

Науково обґрунтовано і практично доведено, що лише перехід до інноваційного типу розвитку здатен органічно поєднати кількісне зростання з підвищенням якісних показників економічного розвитку, збільшення обсягів виробництва – з підвищенням його ефективності. Адже саме цей тип розвитку базується на нововведеннях, насамперед науково-технологічних, що дає змогу при зменшенні витрат виробництва збільшувати його обсяги, підвищувати якість продукції та ефективність виробництва.

Світовий досвід і практика економічного розвитку України незаперечно доводять, що перетворення науково-технологічного розвитку у ключовий фактор економічного зростання, підвищення ефективності і конкурентоспроможності економіки країни зумовлюють становлення якісно нового, інноваційного типу розвитку. Раніше економічна наука поряд з екстенсивним типом розвитку, коли економічне зростання досягається завдяки кількісному збільшенню факторів виробництва при незмінній їх технічній основі та ефективності виробництва, вирізняла як вищий інтенсивніший тип розвитку, коли економічне зростання досягається як за рахунок удосконалення і оновлення засобів виробництва, підвищення професійного та кваліфікаційного рівнів робочої сили, так і за рахунок інтенсивнішого використання усіх факторів виробництва, удосконалення організації праці та управління. На відміну від інтенсивного інноваційний тип розвитку означає абсолютне переважання і домінування НТП у системі факторів виробництва.

З огляду на це наша країна, яка ще зберігає значний науковий, освітній та виробничий потенціал, має широко його використовувати для прогресу науки і техніки та впровадження їх у виробництво. Оновлення основного капіталу, особливо в наших умовах, коли техніка і технологія застаріли, є необхідною умовою модернізації виробництва, скорочення трудових затрат і підвищення продуктивності праці. Водночас необхідна широкомасштабна робота із розвитку машинобудування, відродження і подальшого зростання електронної промисловості, радіопромисловості, які належать до п'ятого технологічного укладу. Саме тут криється джерело появи нових товарів, насамперед виробничого призначення, які сприяють науково-технічному оновленню виробництва, підвищенню його ефективності. З цими галузями пов'язано також створення величезного асортименту побутової техніки, яка не лише полегшує домашню працю, але й вивільняє час для пізнання досягнень культури та мистецтва.

Україна не лише може, але й повинна перейти на інноваційний тип розвитку, широке впровадження нової техніки і технології, масове підвищення професійно-

кваліфікаційного рівня працюючих, удосконалення управління виробництвом, що може забезпечити зростання продуктивності праці, зменшення витрат виробництва і стрімке підвищення ефективності економіки та якості життя населення.

Водночас на сучасному етапі ці напрями інноваційного розвитку не вичерпують його змісту. Сучасна епоха як перехід людства від індустріальної до інформаційної (постіндустріальної) стадії розвитку означає, що поряд з індустріальними, менш ефективними технологіями дедалі більшого поширення набувають інформаційно-комунікаційні технології як сучасніші й прогресивніші, оскільки саме вони визначають становлення суспільства знань, інформаційної економіки. Внаслідок цього предметні складові інноваційного типу розвитку (нові технології і нові товари) можуть належати або до індустріального, або до інформаційного (постіндустріального) типу. Для того рівня розвитку, на якому перебуває Україна, коли потрібно завершити індустріальний розвиток і будувати інформаційне суспільство, новими технологіями є високі індустріальні технології і тим більше – інформаційно-комунікаційні. Так само новими товарами за наших умов можуть бути й ті, що належать до індустріальної стадії, й ті, які створені вже новою епохою. Очевидно, що визначальну роль у формуванні інноваційного типу розвитку на сучасному етапі відіграє співвідношення індустріального та інформаційного (постіндустріального) типів розвитку. Саме вони визначають рівень новизни технологій і товарів. Тому планування і регулювання руху нашої економіки має спиратися на співвідношення індустріального та інформаційного (постіндустріального) розвитку, що має не статичний, а динамічний характер.

Особлива риса нового виробничого фактора – інформації і знань полягає в тому, що він як високоефективний чинник стає складовою традиційних факторів виробництва, перетворює їх, істотно підвищуючи ефективність функціонування. Інформаційно-телекомунікаційні технології, властива їм комп'ютерна техніка на відміну від індустріальної машинної техніки, яка примножує людські фізичні сили, пов'язані з операціями, різноманітними діями, які є продовженням і примноженням людського розуму. Вони перетворюють не лише виробництво, але й систему управління, науку, освіту, медицину, все життя людини. Це робить нашу епоху епохою грандіозних технічних, технологічних і соціально-економічних зрушень, стрибкоподібного підвищення продуктивності праці, ефективності виробництва, істотних змін ролі і місця людини в економіці і суспільстві. Тому економічна політика має спиратися не лише на теорію ринкової економіки, але й на теорію інформаційного (постіндустріального) суспільства. Вона має бути спрямована на завершення ринкових перетворень, на удосконалення дії ринкового механізму, посилення його впливу на розвиток економіки. Водночас вона має оптимально поєднувати застосування і використання передових індустріальних технологій з максимально широким запровадженням найефективніших інформаційно-комунікаційних технологій.

Уряд приділяє головну увагу зростанню матеріального виробництва, яке є найбільшим індустріальним. При наявності високорозвинених галузей (аерокосмічної, авіа- та суднобудування) зусилля спрямовуються на подальший розвиток високотехнологічного виробництва, особливо в галузях машинобудування. Дедалі

гостріше постає питання відродження і швидкого піднесення електронної та радіопромисловості. Вочевидь, необхідно залучати іноземні інвестиції та іноземні технології для того, щоб підняти й рішуче розвинути ці виробництва, заповнити на світовому ринку певні ніші. Досвід автомобільної промисловості свідчить, що ці процеси протікають важко.

Україна, спираючись на ринкову економіку та маючи потужний інтелектуальний потенціал, не лише може, але й повинна перейти у максимально можливих масштабах на інноваційний тип розвитку, розробку власними силами нової техніки і технології та залучення зарубіжних інновацій, забезпечити не лише високі темпи економічного зростання, але й науково-технологічне оновлення виробництва, стрімке зростання ефективності економіки як основи розв'язання економічних і соціальних проблем, швидкого та істотного підвищення життєвого рівня народу.

Що потрібно зробити для реалізації наявних можливостей і потреб? Поряд з наведенням порядку в країні, розподілом і перерозподілом того, що вже маємо, нагальним є визначення перспективи та створення довгострокової програми переходу економіки на інноваційний тип розвитку. Для цього необхідно розробити загальнодержавну програму і на її основі – регіональні та галузеві програми, які б конкретизувалися програмами корпорацій, фірм та підприємств. У бізнес-планах вони мають передбачати застосування передових технологій, зростання освітнього і кваліфікаційного рівнів працівників, поєднання сучасного менеджменту з широкою участю трудящих в управлінні виробництвом, проведенням режиму економії, підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і світовому ринках. Причому ця програма буде ще ефективнішою, якщо по кожному підприємству, насамперед державному, буде чітко визначено, які вигоди отримують працівники від втілення інновацій.

Перетворення науково-технологічного піднесення у ключовий фактор суспільно-економічного прогресу, становлення якісно нового інноваційного типу розвитку змінюють характер продуктивних сил, праці, місце і роль людини у процесі виробництва і в суспільстві. Це висуває нові вимоги до економічної теорії. Спостережливі дослідники зауважують, що "технологічні реалії сучасного всесвітнього господарства... розхитують традиційні уявлення про предмет економічної науки та основні методи досліджень економічних процесів"¹. Нові і гострі проблеми економічного життя, що виникають у процесі ведення господарства, збагачують економічну науку новими, не властивими їй методами пізнання при одночасному розмиванні предмета цієї науки, дедалі більшому виході за його межі. Ці процеси каталізуються становленням інформаційного (постіндустріального) способу виробництва, що пов'язано з радикальними змінами ролі уречевленої праці у процесі виробництва та утвердженням нової системи виробничих і загалом суспільних відносин. Дедалі глибше розгортається криза індустріальної парадигми економічної теорії, її невідповідність новому фактору виробництва – інформації і знанням, переходу від домінування матеріальних благ до панування послуг, в яких

¹ Обучение рынка / под ред. С. Глазьева. – М. : Экономика, 2004. – С. 31.

праця не матеріалізується, а виступає як діяльність, від матеріального виробництва до переважання послуг, нематеріального виробництва.

Незважаючи на ці епохальні зміни, ми удаємо, що начебто нічого не змінюється, що предметом економічної теорії залишаються виробничі відносини, а технологія не є ні предметом, ні об'єктом дослідження. Нас не змушує переглянути позицію навіть невтішний власний досвід. Як ми не раз пересвідчувалися, економічна політика усі роки незалежності будувалася на творенні ринкової економіки, вона виходила з того, що ринок сам забезпечить науково-технічний прогрес і науково-технологічне удосконалення виробництва. І хоча вчені наголошували на необґрунтованості цього підходу, необхідності активної ролі держави, фактично нічого істотного не було зроблено. А в результаті Україна втратила навіть ті позиції, які були набуті раніше. Нас нічому не вчить досвід, наприклад, Японії, яка вийшла із Другої світової війни зі зруйнованою економікою, що ще більше ускладнилося атомними бомбардуваннями. І за таких тяжких умов знайшлися сили, які не лише обґрунтували, але й спрямували діяльність людей на прискорення науково-технічного удосконалення виробництва. Цьому сприяли масова закупівля патентів, тобто передових технологій, і стрімкий розвиток національної науки та освіти. Масове завзяття зумовило широке освоєння досягнень науки і техніки та піднесення на цій основі економіки і культури, перетворення Японії в одну з найрозвиненіших держав світу.

Нас нічому не вчить досвід Китаю, який, маючи набагато гірші стартові умови і нижчий промисловий потенціал, ніж Україна, завдяки мудрим керівникам відкинув всілякі "шокові терапії", зумів вийти на позиції, за якими найближчими роками може зрівнятися за обсягами економічного потенціалу з США – наймогутнішою країною світу. Нині Україна перебуває у надзвичайно складному становищі. Її величезне відставання в розвитку економіки порівняно з сусідніми державами приносить їй гідність, дозволяє вести справи з нею методом диктату.

Для виходу із цієї непрості ситуації необхідна широка система заходів, але головним є розвиток економіки, розробка дійової програми її піднесення на основі прискорення науково-технічного прогресу, поєднання індустріальних та інформаційно-комунікаційних технологій. Це висуває високі вимоги і до економічної теорії, яка є теоретичним підґрунтям для економічної політики держави.

Зростання ролі науки і техніки у розвитку економіки поставили перед економічною теорією нагальне завдання дослідити закономірності їх розвитку, механізми використання в інтересах підвищення ефективності економіки і зростання добробуту народу. Вона не може обмежуватися дослідженням виробничих відносин, має розглядати їх у тісному зв'язку з продуктивними силами та їх складовим елементом – технікою і технологією виробництва, визначати шляхи і методи реалізації на практиці інноваційного типу розвитку. Отже, в сучасних умовах економічна теорія має поєднати пізнання закономірностей науково-технологічного прогресу через призму виробничих відносин з безпосереднім дослідженням тенденцій розвитку науки, техніки і технології, що забезпечує пізнання взаємовпливу виробничих відносин і продуктивних сил.

Отже, становлення нового, інформаційного (постіндустріального) способу виробництва зумовляє настільки глибокі зміни у продуктивних силах, виробничих відносинах, у місці і ролі людини в економіці і суспільстві, що йдеться не просто про зміни в предметі і методах дослідження, а про формування нової, еволюційної парадигми економічної теорії.

Еволюційна економіка, на відміну від традиційної, передбачає об'єктом дослідження техніко-економічну складову суспільно-економічного розвитку, оскільки технологічні зміни у суспільному виробництві справляють дедалі більший вплив не лише на виробничі процеси, але й, що особливо важливо, на суспільно-виробничі відносини. За всю історію людства взаємозв'язок і взаємодія технологічних та економічних процесів не були настільки актуальними, як в сучасних умовах. Отже, еволюційна економічна теорія за своєю природою є інформаційною економічною теорією. Тому цілком справедливо зауважують окремі автори, що "...ми перебуваємо на порозі становлення нової системи у політичній економії, яка покликана адекватно відображати логіку суспільного буття епохи панування інформаційних технологій. На зміну політекономії праці і політекономії капіталу приходить *політекономія інформації*, і це тим очевидніше, чим помітніше функціональна роль інформації у системі факторів виробництва, чим значніша частка інформаційних продуктів у ВВП провідних країн світу та світового господарства в цілому"¹.

4.2. ТЕХНОЛОГІЧНІ УКЛАДИ І ЦИКЛІЧНІСТЬ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розвиток досліджень у галузі економічної теорії технологічних змін зумовив те, що раніше загальний, невизначений, навіть аморфний науково-технічний прогрес став набувати чітких контурів на основі його структуризації. Із цього процесу було виокремлено технологію як відносно стабільне поняття. Знаряддя праці як найреволюційніший елемент продуктивних сил швидко розвиваються і удосконалюються, з'являються нові зразки техніки, але все це відбувається в межах даної технології. І лише через досить значний проміжок часу виникає і поширюється нова технологія. Наукове пізнання та осмислення процесів технологічного розвитку привело до появи понять і термінів, які характеризують їхній рух: технологічна межа, технологічний розрив, технологічний стрибок, технологічний уклад та ін.²

У процесі розвитку технології виникають властиві їй поняття і терміни. Насамперед технологія як визначена послідовність виробничих операцій і процесів підпорядкована досягненню певного результату, тобто виготовленню певного продукту праці. Кожна технологія, розв'язуючи проблему виробництва окремого продукту, має певні технологічні межі, які характеризують можливості цієї технології і зумовлюють перехід до досконаліших технологічних процесів. Причому виробництво одного й того ж продукту може здійснюватися за різними техноло-

¹ Обучение рынка / под ред. С. Глазьева. – М. : Экономика, 2004. – С. 27.

² Там же. – С. 37–58.

гіями. Інакше кажучи, в межах пануючої технології можна знайти кращі і гірші способи виробництва, що залежить від глибини знань цих процесів і вміння обирати найефективніший із них. Застосування і використання нової техніки і технології дає змогу зменшувати індивідуальні витрати виробництва до рівня суспільно необхідних і досягати вищих, ніж середні, суспільних результатів виробництва. Але, як і все в житті, технологія має певну межу, тобто потенціал, закладений у ній, вичерпується, і вона виявляється неспроможною для подальшого прогресу. Технологічна межа означає, що вищих результатів виробництва можна досягти лише за умови переходу до нової, досконалішої технології. Процес розвитку тут такий: застосування нової техніки і технології, яке дає додаткові доходи, поширюється, охоплює дедалі більшу кількість підприємств і фірм, що знижує суспільно необхідні витрати до рівня, заданого новими умовами виробництва, і для подальшого збільшення доходів необхідно застосовувати ще новішу та ефективнішу техніку і технологію, яка забезпечить зниження індивідуальних затрат до рівня нинішніх суспільно необхідних. Отже, періодично відбувається заміна пануючої технології, за якої виробляється основна маса продукції, новою технологією – досконалішою і продуктивнішою. Перехід до нової технології є технологічним стрибком. Потужність цього стрибка визначається рівнем ефективності нової технології, наскільки вона переважає ту, яка панує чи панувала.

Процес заміни існуючої технології досконалішою відбувається у часі. Якщо наявна технологія досягла певної межі і проявляється її невідповідність новим умовам, а наступна технологія ще не розроблена або ще не довела переваги, такий час називається періодом технологічного розриву. Регулювання і стимулювання наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок має спиратися на урахування технологічної межі і особливо технологічного розриву з метою максимального його скорочення і прискорення процесу оновлення технології.

Ще істотнішим за значенням і дійвим засобом у пізнанні науково-технологічного прогресу є поняття “технологічний уклад”. Для розуміння його сутності і закономірностей розвитку дуже важливим є принцип історизму, тобто розгляд технологічних процесів від їх виникнення, розвитку і до занепаду.

Як бачимо, перший технологічний уклад утворився під впливом промислової революції. Його головним фактором були ткацькі машини, а ядром – водяний двигун, виплавка чавуну, обробка заліза, будівництво каналів.

Водночас у цьому укладі зароджується другий технологічний уклад у вигляді парових двигунів та машинобудування, що забезпечило створення паровозів, пароплавів, а значить, будівництво залізниць, суднобудування, вугільної та металургійної промисловості.

У надрах другого технологічного укладу складається ядро третього укладу – виробництво сталі, електроенергії та неорганічної хімії. Ключовим фактором цього укладу став електродвигун, що зумовило розвиток електротехнічного і важкого машинобудування, виробництв неорганічної хімії. Головним фактором четвертого укладу став двигун внутрішнього згорання та нафтохімія. У цьому укладі утворюються автомобілебудування, кольорова металургія, авіаційна про-

мисловість, видобуток і переробка газу. Ключовим фактором п'ятого укладу стали мікроелектронні компоненти. Вони визначили розвиток таких галузей, як електроніка, обчислювальна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, біотехнології. Отже, перші чотири технологічні уклади є формою індустріальної технології, розвитку машинного виробництва. П'ятий уклад виражає вищий рівень технології, коли інформація і знання стали новим фактором виробництва. Він є матеріально-технологічним підґрунтям переходу людства до вищої стадії цивілізаційного прогресу – інформаційного постіндустріального суспільства. Як бачимо, п'ятий технологічний уклад триватиме до 2020 р. Незважаючи на це, в економічній літературі дедалі частіше йдеться про шостий технологічний уклад, до якого належать біотехнології, ракетно-космічна техніка, тонка хімія та ін. Неважко помітити, що це досягається шляхом вилучення цих технологій із п'ятого технологічного укладу. На нашу думку, вони принципово не відрізняються від технологій п'ятого укладу. Тому для виокремлення їх у новий уклад, на нашу думку, немає підстав. Інша справа, що вчені у найближчі десятиліття прогнозують швидкий розвиток біотехнологій та генної інженерії, нанотехнологій, мембранних та квантових технологій. Подорожчання і неминучий дефіцит вуглецеводневої сировини зумовлює пошук нових джерел енергії, передусім за допомогою водневих та термоядерних технологій. І хоча й тут мають місце біотехнології, як і в п'ятому укладі, але, напевно, ми перебуваємо на початковій стадії цього науково-технічного напрямку і, безсумнівно, тут криються великі можливості. Вони значною мірою реалізуються у найближчому майбутньому, що зробить шостий технологічний уклад реальністю.

Отже, технологічні уклади – це комплекси, які відображають історичний рівень розвитку індустріального технологічного способу виробництва. Перехід від парового до електричного двигуна як досконалішого й ефективнішого визначив формування третього технологічного укладу, зміст якого полягав у перетворенні електроенергії в головну рушійну силу розвитку усієї економіки. Двигун внутрішнього згорання став ключовим фактором розвитку четвертого технологічного укладу, представленого автомобілебудуванням, кольоровою металургією, нафтохімією, утвердженням масового і серійного виробництв.

Паровий двигун, електричний двигун, двигун внутрішнього згорання – це етапи удосконалення енергетичної основи індустріального виробництва.

Інші справи з п'ятим технологічним укладом. Електронні вироби, комп'ютери, обчислювальна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації і багато іншого – це вже, по суті, не традиційна індустріальна техніка, не машини у звичному розумінні, а засоби нового типу, які працюють не механічно, а за командою людини. Завдяки вмонтованому у цих засобах мікрокомп'ютеру з інтегральною схемою на напівпровідникових кварцових кристалах вони наділяються власною пам'яттю, що дає змогу здійснювати певні операції і управляти ними. Нова комп'ютерна техніка, створена людиною, її розумом, набагато збільшує масштаби і обсяги виконуваних операцій, що не під силу людині.

Прискорення науково-технічного прогресу, починаючи з другої половини ХХ ст., зумовило швидкі зміни у техніці і технології, поглиблення взаємодії і взаємопроникнення технологічних укладів, скорочення їх життєвого циклу до 40 років і менше.

Отже, технологічний уклад – це техніко-технологічний комплекс, який функціонує на основі технології, яка є особливою у межах єдності технологічного способу виробництва¹. Інакше кажучи, це комплекс галузей, споріднених єдиними технологічними принципами. Як бачимо із наведеної історії розвитку технологічних укладів, цей процес характеризується певними особливостями. По-перше, логіка їх розвитку така: поряд з наявним першим укладом через десятиліття виникає другий, а потім третій і наступні уклади. Це не означає заперечення чи усунення попереднього укладу, а їх співіснування, взаємозв'язок і взаємодію, тобто технологічна багатукладність є характерною рисою техніко-економічних систем. По-друге, це не простий, еволюційний процес нарощування кількості технологічних укладів, а поєднання еволюційного розвитку з революційними, стрибкоподібними технологічними нововведеннями, які охоплюють різні галузі економіки, що неминуче приводить до поширення нових технологій, які підносять продуктивні сили країни, визначають утворення і зростання нового технологічного укладу. Інакше кажучи, у процесі розвитку технологічних укладів відбувається постійне розширення технологічних меж і усунення технологічних розривів, безперервний поступальний розвиток змінюється різкими стрибками, переходом до якісно нової технології, врешті-решт – до нового технологічного укладу.

По-третє, розвитку технологічних укладів властиве поступально-циклічне зростання, за якого кількісні зміни переходять у якісні, що відкриває нові можливості кількісних змін з подальшим переходом у нову якість. Накопичення капіталу і зміна поколінь техніки і технології зумовлюють нерівномірний розвиток ринкової економіки, її циклічний характер, що зумовлює необхідність досягнення макроекономічної рівноваги. Тому розвиток технологічних укладів відбувається у відповідності з малими і великими хвилями, тобто великими і малими циклами, що зовні проявляється у безперервному коливанні ринкової кон'юнктури, піднесенні і падінні ділової активності. Адаже матеріальною основою промислового циклу є оновлення і розширення основного капіталу. Періодичні кризи, коли відбувається спад виробництва, його депресія, а потім оновлення капіталу з поступовим наростанням, тобто застосування нової техніки і технології, визначають спочатку пошавлення, а потім і піднесення економіки.

Поряд з промисловими циклами набагато вагомішу роль відіграють великі або “довгі хвилі” М. Кондратьєва, тобто великі цикли. На сьогодні вчені виокремлюють п'ять великих циклів (табл. 4.1).

¹ Технологічні уклади – це “комплекси взаємопов'язаних техніко-технологічних принципів, які визначають технологічний зміст виробничих процесів у межах загальної технологічної парадигми, зумовленої технологічним способом виробництва, та відокремлених один від одного еволюційними якісними змінами у розвитку системи продуктивних сил”. Див.: Обучение рынка / под ред. С. Глазьева. – М. : Экономика, 2004. – С. 45.

Таблиця 4.1

Хронологія і тривалість великих циклів

Показник	I		II		III		IV		V	
	Старт	Пік	Старт	Пік	Старт	Пік	Старт	Пік	Старт	Пік
Середня тривалість циклу	1782	1822	1845	1878	1894	1922	1937	1969	1977	2006
Тривалість циклів між стартами		63		49		43		40		39
Тривалість циклів між піками			56		44		47		40	

Джерело: *Близнюк Г. П.* Теоретичні аспекти теорії “довгих хвиль” М. Кондратьєва // *Економіка промисловості*. – 2005. – № 1 (27). – С. 13.

Наведена таблиця дає узагальнене середнє значення розрахунків М. Кондратьєва, А. Шпітгофа, де Вольфа, Й. Шумпетера, Дж. М. Кларка, Дюпре, У. Ростоу, Манделя, ван Дайна, М. Рішоньє, С. Глазьєва, У. Ліпсіца, А. Нецадіна, Н. Мироненко, О. Грицяя, Г. Йоффе, А. Трейвіша.

З позицій сьогодення цілком логічно припустити, що “великі хвилі”, тобто великі цикли, сходяться з переходом суспільства до якісно нового технологічного укладу. Тим більше, що сьогодні є можливість порівняти періоди “великих хвиль” з періодами панування певних технологічних укладів. Перша хвиля, тобто перший великий цикл, охоплює період 1782–1822 рр., а перший технологічний уклад – 1770–1830 рр.; друга хвиля і другий уклад – відповідно 1845–1878 рр. та 1840–1880 рр.; третя хвиля і третій уклад – 1894–1922 рр. та 1890–1930 рр.; четверта хвиля і четвертий уклад – 1937–1969 рр. та 1940–1980 рр.; п’ята хвиля і п’ятий уклад – 1977–2016 рр. та 1980–2020 рр. І це за умови, якщо середні показники багатьох авторів ми порівнюємо з показниками часу існування технологічних укладів одного автора. Тому, на нашу думку, є всі підстави вважати, що “довгі хвилі”, тобто великі цикли, відображають процеси виникнення і розвитку технологічних укладів.

Другим важливим висновком є й те, що, незалежно від того, чи ми обраховуємо тривалість циклів від їх початку, чи за піками їх розвитку, ми бачимо, що тривалість циклів зменшується. У першому випадку – з 63 років до 39 (але остання цифра не фактична, а прогнозна), а в другому – з 56 років до 40 (і теж остання цифра прогнозна). Це ще одне свідчення того, що науково-технічний прогрес прискорюється і час домінування циклів скорочується.

Третім важливим висновком є те, що при всій відмінності технологічної та економічної сторін суспільного виробництва вони перебувають у тісному взаємозв’язку і взаємодії, становлять важливі складові суспільного способу виробництва, тому вони єднаються між собою. На жаль, всупереч цьому глибокому

зв'язку робляться спроби довести, начебто це різні процеси, яким притаманні різні закономірності розвитку.

Деякі дослідники вважають, що "... технологічний прогрес... поступальний і незворотний, а економічне зростання... циклічне"¹. На нашу думку, це твердження суперечить позиції автора, який обґрунтовує, що "поступальна циклічність будь-якого еволюційного процесу виражає моменти внутрішнього взаємозв'язку кількісних і якісних змін..."². Тому технологічний прогрес і економічне зростання відбуваються циклічно, тобто внаслідок взаємодії еволюційної та революційної форм руху. Науково-технічні революції є об'єктивно необхідною формою розвитку як технології, так і економіки.

Висловлюється думка, що в індустріальну епоху "провідну роль в економічному розвитку відігравали промислові кризи", а в сучасну епоху "...найбільш значущими стають довгі хвилі економічної кон'юнктури, ...динаміка яких... пов'язана з життєвими циклами технологічних укладів,... вони поступово набувають вирішального домінуючого впливу на характер економічної динаміки"³.

Справа, напевно, полягає в тому, що в індустріальну епоху і "довга хвиля", і час панування певного технологічного укладу були довгостроковими (40–60 років), промислові цикли повторювалися кожні 8–11 років. Тому цілком зрозуміло, що осмислити хід "довгої хвилі", тобто великого циклу, було досить важко, а промислові цикли нагадували про себе досить часто. У сучасну інформаційну епоху тривалість великого циклу скоротилася приблизно у півтора разу (з 63 років до 40). До речі, промислові цикли теж скоротилися, значною мірою змінилися їх характер і руйнівна сила. Очевидно, тут вагоме значення має розроблена державою антикризова політика. Тому цілком зрозуміло, що сучасні інформаційні цикли відіграють вирішальну роль в економічній динаміці. Вочевидь, справа в тому, що прискорення темпів науково-технічного прогресу зумовлює пріоритет довгострокових економічних процесів порівняно з короткостроковими, оскільки саме перші, тобто довгострокові інтереси, визначають структурні зрушення і можливість задоволення потреб не лише поточних, але й перспективних, тобто потреб близького чи віддаленого майбутнього. Аналіз свідчить, що технологічний уклад на першому етапі існування утверджується як втілення певних техніко-технологічних принципів, а в подальшому, коли встановлювалися адекватні виробничі відносини, сприятливі для сприйняття технологічних нововведень, останні перетворювалися в реальність, вони дедалі більше реалізуються у господарській практиці.

Технологія як важливий складовий елемент продуктивних сил завжди існує у певній суспільно-економічній формі, яка визначається панівними виробничими відносинами. Тому за умови єдності технологічної і економічної сторін суспільного виробництва між ними неминуче виникають невідповідності і суперечності. Накопичення капіталу і науково-технічний прогрес змінюють структуру капіталу, зростає технічна озброєність праці, а отже, перетворюється технічна і вартісна бу-

¹ Обучение рынка / под ред. С. Глазьева. – М. : Экономика, 2004. – С. 48.

² Там же. – С. 44.

³ Там же. – С. 49.

дова капіталу, що визначає тенденцію норми прибутку до зниження. На цій основі виведено закони спадної продуктивності капіталу та ін.

Отже, накопичення капіталу – це процес, що поєднує економічні і технологічні зміни. Оскільки технологічні процеси, технологічні уклади мають історично визначені межі і проходять цикли від наростання ролі у розвитку економіки до її затухання при наближенні до технологічної межі, то цим процесам відповідають процеси збільшення віддачі та її зменшення. Економічна сторона накопичення капіталу, що базується на самозростанні вартості капіталу, з одного боку, не має меж, а з другого, – наявність суперечності між виробництвом і споживанням, між зростанням потреб та їх задоволенням разом з технологічними закономірностями неминуче породжують циклічний характер розвитку економіки. Але й спад виробництва, і зниження продуктивності капіталу зумовлюються значною мірою розвитком науково-технічного прогресу та ступенем використання його надбань. Особливо гостро ці негативні процеси проявляються за незмінного технічного базису. І навпаки, науково-технічний прогрес, застосування нової техніки забезпечують зростаючу віддачу. Тому загальна суперечність розв'язується шляхом оновлення основного капіталу, підвищення ефективності економіки. Особливо загострюється суперечність тоді, коли той чи інший технологічний уклад наближається до межі, коли вичерпуються його потенційні можливості. Подолання цієї технологічної межі досягається переходом до якісно нової технології, тобто до нового технологічного укладу. Поступально-циклічний розвиток технології передбачає своєчасне введення в дію стабілізуючих і стимулюючих заходів, які б попереджали і усували можливе загострення суперечностей, забезпечували успішне просування шляхом цивілізаційного прогресу.

Особливо ці процеси проявляються у сучасному інформаційному господарстві. Адже інформація і знання як новий виробничий ресурс, який знімає проблему обмеженості, забезпечує зростання віддачі, реалізує дію закону зростаючої продуктивності. Як зауважує Д. Белл: “Заміна робітників машинами приводить до економії не лише праці, але й інвестицій, тому що кожна наступна одиниця капіталу ефективніша і продуктивніша, ніж попередня, а значить, на одиницю продукції потрібно менше витрат...”¹. Стрімке поширення інформаційних технологій не лише зумовлює підвищення ефективності економіки, але й вносить істотні зміни в систему організації виробництва і праці. Так, вони “...прискорюють заперечення поділу праці між сферами суспільного виробництва. Ця обставина відразу визначає якісну відмінність так званого інформаційного суспільства, що засноване на виробництві і споживанні інформації, від усіх попередніх, “доінформаційних” суспільств”².

Сучасне інформаційне (постіндустріальне) суспільство, інформація і знання як якісно новий фактор виробництва вносять істотні зміни у характер технологічного і економічного розвитку. Індустріальній економіці властивий не лише закон спадної продуктивності капіталу, але й зростання ентропії при використанні

¹ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования. – М. : Academia, 1999.

² Обучение рынку / под ред. С. Глазьева. – М. : Экономика, 2004. – С. 57.

речовини і енергії. Але це можливо за умови, якщо техніко-технологічний рівень виробництва залишається незмінним. Якісно нові технології вирізняються тим, що забезпечують раціональніше та ефективніше використання речовини і енергії, тому радикальні технологічні зрушення зумовлюють ресурсозбереження і тим самим зменшують ентропію виробничих систем. Водночас це забезпечує значне зростання норми прибутку, хоча надалі знову може відбуватися поступове зниження норми прибутку упродовж відносно тривалого періоду.

Інформаційна економіка та її головний фактор – інформація і знання, їх широке використання у виробництві служить важливим фактором зменшення ентропії, підвищення рівня організації і функціонування економічних систем.

Але це зовсім не означає, що процес зростання ефективності інформації і знань відбувається безперервно. Аналіз вказує на коливання віддачі від інвестицій в інформацію та знання, періоди її зростання і спаду змінюють один одного. Інакше кажучи, поступально-циклічний характер розвитку виявляється і тут, оскільки з часом відбувається моральне старіння нововведень, зменшення їхньої ефективності.

Поширення інформаційних технологій, використання комп'ютерів як особливих, якісно нових знарядь праці забезпечують накопичення, обробку і використання інформації та незмірно переважають засоби праці з обробки речовини і енергії природи, чим істотно змінюють умови і характер праці, становище людини на виробництві і в суспільстві. Отже, інформаційне суспільство – це якісно нове суспільство, яке істотно відрізняється від усіх попередніх. Йому властиві інформаційні цикли¹, які сходяться з “довгими хвилями”, з циклами існування технологічних укладів, з циклами оновлення суспільного сукупного знання. Вони не заперечують ні промислових, ні аграрних циклів, існують поряд з ними, але дедалі більше відіграють вирішальну роль у розвитку економічних і технологічних процесів, у розвитку економіки і суспільства.

Вчення про технологічні уклади має не лише теоретичне, але й вагомим практичне значення, значно поглиблюючи розуміння структури економіки, тенденцій її розвитку шляхом врахування змін співвідношення між технологічними укладами. Як відомо, до останнього часу у нас вирізнялися поділ економіки на основні сфери, галузева структура промисловості і сільського господарства та ін. Особлива увага приділялася структурі економіки за формами власності. Безперечно, дуже важливо точно знати співвідношення матеріального виробництва і сфери послуг, галузей промисловості, сільського господарства і сфери послуг. Не менш важлива структура економіки за формами власності, вона дає її соціально-економічний зріз.

Аналіз свідчить, що технологічна структура економіки – це необхідна умова формування економічної політики, визначення її пріоритетів. Так, експертна оцінка технологічної структури економіки України дала такі результати. На частку п'ятого укладу припадає 4,7 % (військово-космічна техніка, засоби зв'язку). Четвертий уклад становить близько 42,4 % і третій – 52,8 %. На жаль, в економіці зберігаються ще й елементи реліктових укладів (першого і другого). Як бачимо, технологічна структура дуже чітко характеризує рівень розвитку економіки, її техніко-технологічну відповідність сучас-

¹ Обучение рынка / под ред. С. Глазьева. – М. : Экономика, 2004. – С. 49.

ності. У нас переважають третій і четвертий технологічні уклади, тобто уклади, які базуються на електродвигуні та двигуні внутрішнього згорання. Частка цих укладів становить 95 % загального обсягу виробництва. Водночас частка п'ятого технологічного укладу – до 5 % загального обсягу. Це дає змогу чітко визначити, що економіка залишається на індустріальній стадії, а тому відстає від розвинених країн на цілу технологічну епоху. Економічна криза найсильніше вдарила по високотехнологічних галузях економіки. Це – електронна промисловість, радіопромисловість та ін. Незважаючи на те, що вже чимало часу відбувається економічне зростання, воно здійснюється головним чином не в передових, високотехнологічних галузях, а, навпаки, в галузях, які належать до третього і меншою мірою – четвертого технологічного укладу. В результаті нинішня структура не поліпилася, а погіршилася. Підприємства електронної і радіопромисловості перебувають у занепаді і, по суті, особливого руху у напрямі поживлення виробництва не помітно. Водночас досить різко зросла частка металургійної та хімічної промисловості в загальних обсягах виробництва промислової продукції і ще більше – в експортному виробництві. На цій підставі досить чітко постають нагальні завдання щодо переходу економіки на інноваційний тип розвитку: всебічно удосконалювати третій і особливо четвертий технологічні уклади, прискорено розвивати п'ятий та створювати шостий технологічний уклад.

Технологічна структура економіки – це надійне підґрунтя спрямування інвестицій, забезпечення розвитку економіки шляхом прогресивних зрушень, послідовного підвищення науково-технічного рівня економіки, поступового нарощування елементів інформаційної економіки, економіки знань. Відставання у питаннях розробки теорії технологічних укладів, невикористання її у процесі державного прогнозування та управління призвели до очевидних викривлень у структурній політиці. За даними Інституту економічного прогнозування НАН України, сьогодні в Україні 75 % інвестицій вкладається в підприємства третього технологічного укладу, до яких належать виробництво будівельних матеріалів, чорної металургії, метало- та деревообробка, судо- і верстатобудування. Ще 20 % інвестицій спрямовується у підприємства вищого, четвертого технологічного укладу. Інакше кажучи, 95 % інвестицій надходять у третій і четвертий, тобто в індустріальні технологічні уклади. Причому лівова частка інвестицій припадає саме на нижчий, третій уклад. Як бачимо, інвестиційна політика держави спрямована, по суті, на консервацію наявної структури економіки і, на жаль, на її погіршення. Якщо більшість інвестицій залучається навіть не у четвертий, а у третій технологічний уклад, то це сприяє підвищенню його питомої ваги в економіці. Четвертий технологічний уклад, при якому питома вага у виробництві промислової продукції становить 42,4 %, отримує лише 20 % інвестицій, що неминуче стримує його розвиток, зумовлює зменшення його питомої ваги у загальних обсягах виробництва. Внаслідок цього відставання не лише не зменшується, а навпаки, посилюється. Цей висновок стає ще переконливішим, якщо врахувати, що замість пріоритетного інвестування розвитку п'ятого технологічного укладу обсяги його фінансування пропорційні його питомій вазі у виробництві продукції і тому його стан залишається незмінним. Для прогресивного розвитку економіки необхідно, щоб питома вага п'ятого технологічного укладу в інвестиціях перевищувала його частку в структурі економіки.

Отже, така структура інвестицій призводить до посилення суперечностей. При цьому основні фонди дедалі більше застарівають, структурна недосконалість “консервується”, техніко-технологічний рівень знижується. І якщо цей процес не зупинити, не повернути його у зворотний бік динамічного зростання, якщо не застосовувати високі технології, то відставання призводитиме до ще більшого відчуження України від європейської і світової спільноти.

Нинішня інвестиційна політика не відповідає потребам глибоких структурних зрушень як однієї з головних умов просування країни шляхом прогресивного розвитку, підвищення ефективності економіки і розв'язання болючих економічних і соціальних проблем. Більше того, така політика не відповідає можливостям економіки України, яка багато втратила за роки глибокої і тривалої кризи, але ще має досить солідний науковий і виробничий потенціал для створення і використання високих технологій (аерокосмічна галузь, ядерна енергетика, нові матеріали, озброєння). Тому стратегія розвитку має сприяти науково-технологічному удосконаленню третього і четвертого технологічних укладів та пріоритетному забезпеченню інвестиціями п'ятого технологічного укладу, який передбачає поширення найпереводіших і найефективніших інформаційно-телекомунікаційних технологій. Водночас мають здійснюватися наукові та організаційно-економічні заходи зі створення і розвитку найвищого – шостого технологічного укладу.

Аналіз вчення про технологічні уклади, їхню роль і місце в економічній історії та у сучасній економіці держави дає змогу дійти певних висновків. По-перше, структуризація економіки за її сферами, за системою галузей, тобто виявлення техніко-економічної її структури, а також структуризація економіки за формами власності на засоби виробництва, яка дає соціально-економічний зріз економіки, відіграють важливу роль і в теорії, і в економічній практиці. Розробка технологічної структури на основі визначення технологічних укладів збагачує і поглиблює системно-структурний аналіз як економічної історії, так і економіки кожної держави, у тому числі й України. По-друге, вчення про технологічні уклади значно конкретизує проблему переходу до інноваційного типу розвитку. Це не просто запровадження будь-яких інновацій в будь-яких галузях, що само по собі непогано, а визначення пріоритетів, реалізації яких має приділятися першорядна увага. Порівняння видів техніки і технології стосовно їх відношення до вищих і нижчих укладів дає змогу приймати рішення не лише обґрунтовані, але й найефективніші.

По-третє, вчення про технологічні уклади підвищує роль економічної теорії як наукового підґрунтя економічної політики держави, дає змогу науково обґрунтувати випереджальний розвиток вітчизняної економіки на основі поєднання високих темпів її зростання з переходом на інноваційний тип розвитку. Для цього необхідні модернізація і підвищення науково-технологічного рівня четвертого і третього технологічних укладів за умови пріоритетного розвитку п'ятого та якнайшвидшого створення і зростання шостого технологічного укладу.

Оскільки Україна перебуває на індустріальній стадії і далеко не вичерпала її можливості, вона повинна широко використовувати передові індустріальні технології для модернізації підприємств третього і четвертого укладів. При

цьому важливо підвищувати науково-технологічний рівень підприємств і галузей, де все ще зберігаються застарілі технології, досягати їх переходу на рівень вищих технологічних укладів індустріальної, а де для цього є можливості – й постіндустріальної стадії, тобто забезпечувати розвиток і використання інформаційно-телекомунікаційних технологій, властивих постіндустріальному суспільству. Інакше кажучи, це й високі технології п'ятого і шостого технологічних укладів, які створюють підґрунтя для розвитку таких галузей, як аерокосмічна, електронна, комп'ютерна техніка, фармацевтична, хімічна, автомобільна промисловість та інструментальне виробництво. Стратегія випереджального розвитку – це інноваційний розвиток, який поєднує інновації п'ятого і шостого технологічних укладів, притаманних постіндустріальній економіці, з науково-технологічною модернізацією підприємств четвертого і третього укладів, властивих індустріальній стадії.

Розкриття сутності і закономірностей розвитку технологічних укладів ставить питання про співвідношення соціально-економічних і технологічних укладів. Як відомо, до останнього часу в економічній теорії досить широко використовувалася концепція соціально-економічних укладів, які базувалися на формах власності на засоби виробництва.

Співвідношення укладів дає чітке уявлення про соціально-економічну структуру економіки і суспільства, а певна зміна співвідношення характеризує тенденції соціального та економічного розвитку країни. Отже, концепція соціально-економічних укладів відіграла і відіграє важливу роль при аналізі соціально-економічної ситуації в країні і шляхів її перетворення. Розробка концепції технологічних укладів відкриває можливості для поглиблення пізнання взаємодії економічних і технологічних складових суспільного виробництва, соціально-економічних і технологічних укладів суспільства. Не протиставлення економічного і технологічного, не нехтування тим чи іншим, а глибоке розкриття взаємозв'язку економіки і технології, економічного і технологічного дає змогу не лише повніше розкрити сутність процесів, але й збагачує методологію пізнання економіки та механізмів її функціонування і розвитку. І навпаки, недооцінка технології неминуче збіднює сам аналіз і ступінь обґрунтованості висновків і пропозицій. Як зазначалося, концепція технологічних укладів не лише розкриває технологічну структуру економіки, але й свідчить про ступінь її прогресивності, характеризує науково-технологічний рівень економіки країни, шляхи удосконалення її структури.

4.3. ТЕХНОЛОГІЧНІ СПОСОБИ ВИРОБНИЦТВА ЯК ОСНОВА СТАДІЙ ЦИВІЛІЗАЦІЇ

Одним із ключових понять, які виражають сутнісні процеси у техніко-економічному розвитку, є технологічний спосіб виробництва. Це – техніко-технологічний комплекс, який є підґрунтям економічного розвитку протягом певного і тривалого історичного періоду суспільно-економічного прогресу. Формування цього поняття відбувалося упродовж тривалого часу. Особливо цьому

сприяло утвердження цивілізаційного підходу, який базується на провідній ролі продуктивних сил у розвитку суспільства, технологічній організації виробництва і суспільства в цілому. Досвід засвідчив, що застосування категорії “суспільний спосіб виробництва” допомогло досягти значного прогресу у процесі пізнання розвитку суспільства. Виробничі відносини як форма розвитку продуктивних сил були тією принципово важливою рисою, яка дала змогу охарактеризувати і класифікувати систему способів виробництва, які приходили один на зміну одному упродовж людської історії. Це первіснообщинний, рабовласницький, феодалний і капіталістичний способи виробництва. Вони, в свою чергу, визначили відповідні суспільно-економічні формації. Як бачимо, формаційний підхід, який панував до останнього часу, дав змогу розкрити природу суспільних способів виробництва, суспільних формацій, встановити закономірні ступені у розвитку людської історії. Варто наголосити, що вчення про суспільні способи виробництва і сьогодні залишається важливим методологічним підґрунтям суспільствознавства. Водночас досвід сучасного соціально-економічного розвитку свідчить, що виробничі відносини як системоутворюючий елемент, який визначає природу способу виробництва і суспільної формації, не завжди відіграють ту роль, яка їм надавалася.

Утвердження цивілізаційного підходу остаточно пододало відрив техніко-технологічних процесів від економічних, перетворило техніко-економічні процеси у ключовий фактор суспільно-економічного прогресу.

Узагальнення світового досвіду сприяло утворенню низки понять, які ідентифікують науково-технічний прогрес як базовий елемент суспільно-економічного прогресу. Досвід засвідчив, що не багатоманітна і швидкоплинна техніка, а технологія є усталенішою і охоплює не поодинокі явища, а широкі масиви певної техніки. У межах однієї технології може бути не лише різна техніка, але й техніка різних поколінь. Тому саме технологія стала вихідною для визначення ще загальнішого і усталенішого поняття, яким є технологічний спосіб виробництва. Кожна технологія як певна послідовність виробничих операцій спрямована на досягнення технологічно значимого результату, тобто продукту праці, який має бути вироблений і виробляється завдяки саме цій технології. При наявній відмінності виробничих технологій виокремлюється найпоширеніша, яка є базовою, оскільки відповідає суспільно прийнятним умовам і, як правило, визначає технологічну природу усього виробництва, тобто його панівний технологічний спосіб¹. Технологія, технологічні процеси тісно пов'язані із соціально-економічними, взаємодіють між собою, що конкретизує поняття суспільно-необхідних умов виробництва як основи утворення вартості, суспільного способу виробництва.

Суспільно прийнятні умови виробництва – це та технологія, яка забезпечує пануючі середні витрати виробництва при виготовленні певного продукту.

¹ Технологічні способи виробництва – це “комплекси взаємопов'язаних техніко-технологічних принципів, які визначають технологічний зміст виробничих процесів і становлять технологічну основу економічного зростання упродовж довготривалих етапів розвитку цивілізації, і відокремлених один від одного радикальними, революційними змінами у процесі розвитку системи продуктивних сил”. Див.: Обучение рынка / под ред. С. Глазьева. – М.: Экономика, 2004. – С. 44–45.

Запровадження нової технології забезпечує її господарю вищу ефективність, тобто ефективність, яка перевищує суспільно прийнятну віддачу в межах національного господарства. У таких галузях, які посідають певні позиції на світовому ринку, формування суспільно необхідних витрат, тобто вартості товару, має інтернаціональний характер. За цих умов нова техніка повинна забезпечити нижчі витрати виробництва порівняно із суспільно прийнятними на світовому ринку. Адаже у цьому разі утворення вартості визначається не національними умовами виробництва, а інтернаціональними, тобто суспільно прийнятними умовами виробництва, але вже не всередині країни, а у світовому співтоваристві, тобто на світовому ринку.

Отже, умовою успішного господарювання і на національному, і на інтернаціональному рівнях є впровадження нової техніки і технології, що допомагає зменшити індивідуальні витрати до рівня суспільно необхідних і отримати більший прибуток.

Перехід від одного технологічного способу виробництва до другого, вищого здійснюється шляхом революційних змін у техніці і технології виробництва. Історія людської цивілізації знає три принципово різні технологічні способи виробництва: аграрний, індустріальний та інформаційний (постіндустріальний), оскільки їх підґрунтям є ці три типи технологій. На відміну від формаційного підходу, який спирається на виробничі відносини і дає змогу маніпулювати у визначенні конкретно-історичної сутності суспільства, цивілізаційний підхід базується на технології, технологічних способах виробництва. Якщо економіка країни переважно аграрна, то зовсім неможливо видати її за індустріальну. А якщо переважає індустріальна економіка, то неможливо її представити як інформаційну (постіндустріальну).

Надійність цього підходу полягає і в тому, що принципи технологічної організації суспільного виробництва застосовуються не лише до історичної періодизації розвитку суспільства, а й до визначення конкретного рівня розвитку країни шляхом структуризації суспільного виробництва. Методологічним підґрунтям цього є секторний підхід, який конкретизує поняття технологічного способу виробництва.

Розроблений західними вченими, цей принцип класифікації економіки забезпечує встановлення структури економіки кожної країни і співвідношення між ними. Американський економіст К. Кларк і французький суспільствознавець Ж. Фурастє виокремили такі підрозділи (сектори) суспільного виробництва: первинний – сільське господарство, вторинний – промисловість, третинний – сфера послуг. Цей принцип не лише розкриває структурну організацію економіки країни, але й стадію цивілізаційного прогресу, на якій вона перебуває. Якщо панує первинний сектор – сільське господарство, то це означає, що країна перебуває на аграрній, тобто доіндустріальній стадії. Панування промисловості відповідає індустріальній, а сфери послуг – постіндустріальній стадії цивілізаційного прогресу.

Доіндустріальне суспільство, яке іноді називають аграрним, характеризується тим, що головною формою життєдіяльності є взаємодія людини і природи. Робоча сила була зосереджена у сільському господарстві та гірничій справі. Виробництво базувалося на м'язовій силі. І на людину, і на виробництво впливали сезонність,

природні умови життя і праці (наявність води, родючість землі, умови видобутку корисних копалин), а також стихійні лиха (буревії, засухи, повені тощо). Природні явища – сонце, вітер, вода використовувалися як джерела енергії. Цілковита залежність людини від сил природи визначала і ту обставину, що майже вся робоча сила була зайнята виробництвом предметів споживання, насамперед продовольства. Ремісники примітивним способом виготовляли поштучно і на замовлення різні речі, у тому числі й перші засоби виробництва. Людина, по суті, використовувала сили для задоволення власних потреб. Водночас у цей період, з настанням залізного віку створюються хоч і примітивні, але такі засоби праці, які значно підвищують її продуктивність, що забезпечує створення надлишку продуктів особистого споживання, тобто додаткового продукту. На цій основі розвиваються суспільства, побудовані на особистій залежності та експлуатації.

Індустріальна стадія суспільно-економічного розвитку виникає внаслідок промислової революції кінця XVIII – початку XIX ст. Вона зумовлює створення великого машинного виробництва, виробництва машин самими машинами. Новий технологічний спосіб виробництва поглиблює поділ праці, перетворює робітника у часткову робочу силу, яка обслуговує машину, виконуючи лише окремі операції з виготовлення продукту.

Спеціалізація і кооперація виробництва сприяє прискоренню науково-технічного прогресу, зростанню масштабів виробництва. Це забезпечує зростання продуктивності праці, прискорення розвитку продуктивних сил. Вихід машинного виробництва за національні межі зумовлює інтернаціоналізацію господарського життя, створення і розвиток світового ринку. Поряд з вивозом товарів швидко зростає експорт капіталу. На зміну особистій залежності, властивій доіндустріальній стадії, рабовласницькому та феодальному ладу, приходить юридична свобода людини капіталістичного суспільства. Але суспільний поділ праці, приватна власність визначають, що ця свобода є формальною, оскільки робітник, позбавлений засобів виробництва, повинен найматися на роботу до капіталіста, у власності якого зосереджені засоби виробництва. І робітник, і дрібний підприємець перебувають у залежності від ринку, від реалізації виробленої продукції. Це призводить до того, що відносини між людьми уречевлюються, тобто набувають форми відносин між речами, а оскільки життя людей залежить не лише від виробництва, але й від реалізації товарів, то неминуче складається ситуація, коли речі панують над людьми. Отже, індустріальній стадії властиве панівне становище промисловості, причому обробної промисловості, тобто вторинного сектору економіки.

Постіндустріальне суспільство виникає на основі науково-технічної революції. Вона забезпечує прискорений розвиток третинної сфери – сфери послуг, тобто науки, інформації, освіти, культури та ін., яка стає визначальною сферою економіки. Інформація, наука, знання стають головними джерелами зростання економіки та її ефективності. Новий технологічний спосіб виробництва зумовлює і нову людину як вільну індивідуальність. Праця із необхідності дедалі більше перетворюється у творчість, творчу діяльність.

Дуже чітко, на нашу думку, викладає цей методологічний принцип відомий дослідник цієї проблеми Т. Стоун'єр: "В аграрній економіці господарська діяльність пов'язана переважно з виробництвом достатньої кількості продуктів харчування, а лімітуючим фактором була звичайно доступність плодючої землі. В індустріальній економіці господарська діяльність була переважно виробництвом товарів, а лімітуючим фактором – насамперед капітал. В інформаційній економіці господарська діяльність – це головним чином виробництво і застосування інформації з метою перетворення усіх інших форм виробництва на ефективніші і примноження матеріального багатства. Лімітуючий фактор тут – наявне знання"¹.

Отже, секторний принцип конкретизує і збагачує цивілізаційний метод, робить його досить чітким і надійним. Водночас і тут виникають проблеми, які не можна не помічати. Так, перетворення інформації і знань у головний фактор виробництва викликає певні невідповідності. Згідно з таким тлумаченням секторного принципу складалася ситуація, за якої цей фактор виробництва як провідний і першорядний відходив до третього сектору. Тому Д. Белл, один з основоположників теорії постіндустріального суспільства, розробив нову концепцію секторної теорії, виокремивши поряд з трьома секторами "четвертинний" і "п'ятеринний". Для цього він скоротив третій сектор, обмеживши його транспортними та комунальними послугами. Торгівлю, фінанси, страхування і операції з нерухомістю відніс до четвертинного сектору. А у п'ятеринний включив охорону здоров'я, освіту, відпочинок і урядові установи. На нашу думку, спроба розділити третинний сектор на три сектори (третій, четвертий і п'ятий) не може бути виправдана.

Практика економічного розвитку довела, що спроба віднести галузі, які виробляють інформацію та знання, до "четвертинного" і "п'ятеринного" секторів суперечить реальності. Адже це галузі, які постачають економіці найважливіші ресурси виробництва. І замість надання їм пріоритету вони, навпаки, поступаються місцем другорядним, хоча насправді відіграють провідну роль. До того ж, таке трактування секторного принципу не лише не поліпшує структуризації економіки, але й певною мірою заплує її. Головним, на нашу думку, має бути те, що інформація і знання – це не лише якісно новий фактор виробництва. Вони виступають і засобом удосконалення інших факторів виробництва на основі впровадження інформаційно-телекомунікаційних технологій. Тому, очевидно, зміна секторної структури інформаційного (постіндустріального) суспільства повинна полягати в тому, що до первинного сектору має бути віднесена сфера послуг, яка відображає першорядну роль науки, освіти, інформації, а складові матеріального виробництва – промисловість і сільське господарство – мають бути віднесені до вторинного і третинного секторів. Така побудова секторної моделі постіндустріальної економіки точніше відображає її зміст і закономірності розвитку.

Правильне розуміння і застосування секторного принципу дає змогу глибше і чіткіше трактувати процеси переходу від однієї стадії суспільного розвитку до другої. Наприклад, перехід до постіндустріальної стадії пов'язаний з глибокими

¹ Стоун'єр Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоун'єр // Новая технократическая волна на Западе. – М. : Прогресс, 1986. – С. 397.

змiнами у структурi економiки. Це означає не лише першорядне i переважне зростання сектору послуг, але й глибокi змiни у матерiальному виробництвi на основi поширення i використання iнформацiйно-телекомунiкацiйних та енергозберiгаючих технологiй. Це дало пiдставу деяким авторам говорити про начебто “деiндустрiалiзацiю”, яка, мовляв, є загальною тенденцiєю, властивою усiм краiнам, якi переходять на постiндустрiальну стадiю. Виходить, що замість прогресу суспiльства має місце регрес. Адже краiни втрачають начебто i те, що вони досягли на iндустрiальнiй стадiї. Насправдi криза iндустрiальної технологiї, її нижча ефективнiсть, шкiдливий вплив на навколишнє середовище потребують перебудови окремих виробництв, дедалi ширшого впровадження iнформацiйно-телекомунiкацiйних технологiй i модернiзацiї виробництва. Цiлком зрозумiло, що це рух вперед, це прогрес у розвитку та удосконаленнi виробництва.

Значення секторного пiдходу полягає i в тому, що він розкрив закономірности змiни спiввiдношення мiж секторами економiки при переходi від аграрної до iндустрiальної, від iндустрiальної до постiндустрiальної стадiї. Отже, змiна спiввiдношення мiж секторами не означає заміни одного iншим. Це зростання i пiднесення науково-технологiчного рiвня усiх секторiв. Характер переходу від iндустрiального до постiндустрiального суспiльства дуже добре сформулював один з основоположників теорiї постiндустрiалiзму Д. Белл, який довiв, що нове суспiльство не заміщує iндустрiальне чи навіть аграрне суспiльство, воно дає новий аспект, у тому числi в галузi використання даних та iнформацiї, що є необхідним компонентом суспiльства, яке ускладнюється. Як бачимо, суспiльство нічого не втрачає, а нарощує виробничий потенцiал, який переводить це суспiльство на новий рiвень розвитку. Ця закономірнiсть проявилася i в процесi становлення iндустрiальної стадiї. Адже перехiд до iндустрiального суспiльства зовсiм не означає, що тим самим заперечується iснування сiльського господарства i добувних галузей, якi були панiвними в доiндустрiальному суспiльствi. Так само i перехiд до постiндустрiальної стадiї не заперечує iснування промисловостi i сiльського господарства. Тому в iндустрiальну епоху поряд з розвиненою обробною промисловістю iснують сiльське господарство i добувнi галузi, але змiнюється їх змiст i мiсце у системi суспiльного виробництва. Розвинена iндустрiя перетворює сiльське господарство i добувнi галузi на основi впровадження машинної технiки, комплексної механiзацiї та автоматизацiї виробництва. Це дає змогу рiзко пiдвищити продуктивнiсть працi i зменшити зайнятiсть у цiй сферi, а вивiльнену робочу силу перевести в обробну промисловість. Застосування поряд з технiкою агроекономiчної науки допомагає у зростаннi продуктивностi працi, збiльшеннi обсягiв виробництва i кращому задоволеннi суспiльних потреб. Але, оскiльки відбувається стрiмкий розвиток обробної промисловостi, значно зростають обсяги виробництва, збiльшується питома вага зайнятих, що неминуче навіть при збiльшеннi обсягiв виробництва, питома вага сiльського господарства i добувних галузей зменшується разом зі зменшенням питомої ваги зайнятих у цiй сферi.

При переходi до постiндустрiального суспiльства, де панiвною стає сфера послуг, зберiгаються i промисловість, i сiльське господарство. Але сфера послуг на-

стільки зростає, що їй належить головна роль у зайнятості і у виробництві ВВП. А питома вага промисловості і сільського господарства зменшується в чисельності зайнятих і у виробництві ВВП, хоча обсяги виробництва матеріальної продукції можуть зростати. При цьому слід мати на увазі, що перехід на новий технологічний спосіб виробництва супроводжується значними структурними змінами у секторах виробництва. Щодо індустріального суспільства, то вся його історія – це виникнення нових галузей промисловості та їх стрімкий розвиток. Водночас сільське господарство не тільки перебудовується на основі машинного виробництва, але й посилюється суспільний поділ праці, створюється переробна (харчова) промисловість, розвивається велика інфраструктура, яка обслуговує сільське господарство, відбуваються інтенсивні процеси інтеграції, утворюється цілісний агропромисловий комплекс.

Переростання індустріального суспільства в постіндустріальне згідно з секторним принципом означає зменшення питомої ваги матеріального виробництва (промисловості і сільського господарства) при абсолютному зростанні і перетворенні сфери послуг у панівний сектор економіки. Водночас, як зазначалося, відбувається вдосконалення матеріального виробництва на основі інформаційно-телекомунікаційних технологій і разом з цим у сфері послуг особливо швидко розвиваються ті галузі, які визначають нарощування інформації і знань.

Секторний підхід збагатив теорію і методологію цивілізаційного прогресу, дав змогу встановити певні межі у процесі становлення, наприклад, постіндустріального (інформаційного) суспільства. Середина 50-х років ХХ ст. – це своєрідний рубіж, коли у сфері послуг США кількість працівників перевищила кількість зайнятих у матеріальному виробництві. І лише наприкінці 70-х років сфера послуг почала переважати, виникли такі явища, як радикальне прискорення НТП, швидка зміна структури зайнятості, становлення нового менталітету у значної частини населення. Це дуже важливі віхи переходу до постіндустріального суспільства. Але, на нашу думку, ще важливішим є становлення нової технології, нового технологічного способу виробництва. У 1991 р. у США вперше витрати на придбання інформації та інформаційних технологій досягли 112 млрд дол. США, а витрати на придбання виробничих технологій і основних фондів становили 107 млрд дол. США¹. Інакше кажучи, вперше інформаційно-телекомунікаційні технології за вартістю почали переважати традиційну, індустріальну технологію. Це дуже важлива віха на шляху становлення нового суспільства. Але, очевидно, справа не в тому, скільки і якого устаткування придбано. Головне – це отриманий результат внаслідок застосування нового устаткування, техніки і технологій. Для цього необхідно визначити, яка їх роль у виробництві суспільного продукту. Процес зростання нової технології відбувався дуже швидко. На початок 1995 р. в економіці США за допомогою інформаційних технологій вироблялося близько 2/3 доданої вартості, створеної у промисловості².

¹ World Economic and Social Survey 1996. – N.Y., 1996. – P. 278.

² Ibid. – P. 279.

Переваги нової технології полягають у тому, що вона докорінно змінює структуру виробництва, різко зменшуючи обсяги устаткування, товарно-матеріальних цінностей, сировини, залучаючи працівників вищої кваліфікації, забезпечуючи стрімке зростання ефективності виробництва. Так, дочірня фірма фінської електронної компанії Nokia із щорічним обсягом продажу товарів на суму 160 млн дол. США має штат з 5 осіб. Фірма Nike не виготовляє взуття: її продукція – це дослідження, розвиток виробництва, дизайн, маркетинг, збут, тобто надання послуг на основі знань. На кожного працівника Nike припадає 334 млн дол. США щорічного продажу. Ось чому галузі, де швидко поширюються інформаційно-телекомунікаційні технології, у своєму розвитку випереджають інші галузі, отримуючи прибутки навіть у періоди кон'юнктурного застою.

Теорія постіндустріального суспільства не лише характеризує історичний процес цивілізації, вона є засобом розкриття картини сучасного світу. Раніше світ поділявся на дві соціально-економічні системи, від розвитку яких залежало життя усієї планети. Науковим підґрунтям характеристики світових систем було вчення про формації, формаційний підхід.

Крах так званої соціалістичної системи означав, що більшість країн світу стала на шлях побудови системи ринкової економіки. Здавалося, це має посилити єдність світу. Насправді замість соціально-економічного, або, як його називають на Заході, ідеологічного поділу світу, з'явився технологічний поділ. Як неодноразово наголошувалося, цивілізаційний підхід, теорія постіндустріального суспільства базуються на технологічній організації суспільства, технологічних способах виробництва. Саме рівень розвитку технології на сучасному етапі визначає поділ світу. Відомий американський економіст Дж. Сакс, виходячи з цього, зауважує, що поділ світу за рівнем розвитку технології ґрунтовніший, ніж ідеологічні відмінності¹. Менша частина планети, тобто приблизно 15 % її населення (розвинені країни, які перейшли на новий технологічний спосіб виробництва), забезпечує практично решту світу технологічними інноваціями. Друга частина, яка становить приблизно половину населення планети, здатна впроваджувати ці технології у систему виробництва і споживання. І решта, або приблизно третина жителів планети, є технологічно відірваною – вона сама не створює інновацій і не впроваджує іноземні технології.

На відміну від минулого, коли поділ світу відбувався в межах національних кордонів країн, у сучасному світі, наголошує Дж. Сакс, кордони цих регіонів не завжди сходяться з національними кордонами. Так, до технологічно відіраного регіону входять: Південна Мексика і частина тропічної Центральної Америки, країни, розташовані біля шельфу Анд, більша частина тропічної Бразилії, тропічна Центральна Африка, більша частина колишнього Радянського Союзу, за винятком районів, що межують з ринками Європи і Азії, віддалені частини Азії, такі, наприклад, як деякі штати Індії, розташовані у долині Гангу, відрізані від світу Лаос і Камбоджа, а також провінції Китаю².

¹ Сакс Дж. Новая карта мира / Дж. Сакс // Дзеркало тижня. – 2000. – 15 лип. – С. 10.

² Там же. – С. 11.

Дж. Сакс зауважує, що головні проблеми цих країн полягають у поширенні інфекційних захворювань, низькій продуктивності сільського господарства та погіршенні навколишнього середовища. Для розв'язання цих проблем потрібні технології, але вони їм не під силу. Іноді необхідні технології вже існують за кордоном, але ці країни надто бідні, щоб закуповувати їх або отримувати ліцензії на їх виробництво у необхідній кількості.

Отже, за визначенням Дж. Сакса, нова карта світу дуже строката. Розвинені країни перебувають на постіндустріальній стадії розвитку. В них панують інформаційно-інтелектуальні технології, зосереджена велика кількість комп'ютерної техніки, забезпечений високий рівень життя.

Другу групу країн становлять ті, що знаходяться на індустріальній стадії суспільно-економічного розвитку. Ці країни, як зазначалося, здатні впроваджувати новітні технології у систему виробництва і споживання. І цілком зрозуміло, що вони можуть подолати відставання і перетворитися у технологічно розвинені країни. Дуже важлива і та обставина, що чимало країн, які належать до технологічно відірваних, можуть швидко стати технологічними послідовниками, і деякі із середньої групи (Тайвань, Південна Корея та Ізраїль) вже стали провідними новаторами¹. Проте це не сталося автоматично. Вагому роль відіграли іноземні капітали, іноземні інвестиції.

І все ж величезна кількість країн світу перебуває на доіндустріальній стадії суспільно-економічного розвитку. За характеристикою Д. Белла, "життя в доіндустріальних суспільствах, які досі є основною формою існування для більшості населення світу, являє собою головним чином взаємодію з природою. Робоча сила задіяна переважно у добувній промисловості, сільському та лісовому господарстві, гірничій справі та риболовстві. Людина використовує м'язову силу, діє методами, успадкованими від попередніх поколінь, сприйняття навколишнього світу формується під впливом природних явищ певної місцевості – зміни пір року, ураганів, плодючості ґрунту, запасів води, глибини залягання корисних копалин, періодичності посух та повеней. Життєві ритми визначаються умовами, які неможливо передбачити"². О. Тоффлер теж характеризує це суспільство. "Суспільства "першої хвилі" отримують енергію від "живих акумуляторів" – м'язової сили людини і тварин – або від сонця, вітру і води... Товари звичайно вироблялися кустарним способом; вироби виготовлялися поштучно і на замовлення, що значною мірою стосується і розподілу"³. Інакше кажучи, доіндустріальне, архаїчне суспільство характеризується примітивним способом виробництва та його низьким рівнем, а отже, і відповідними умовами життя і праці.

Розвинені країни не можуть залишатися осторонь ситуації, яка склалася у світі. Щоб понад два мільярди людей, які живуть у технологічно відірваних країнах, змогли насолоджуватися надбанням глобалізації, необхідно, щоб новий характер глобалізації, заснований на нових технологіях, просякнув усі сфери життєдіяльності суспільства бідних країн. Для цього потрібна насамперед акумуляція ка-

¹ Сакс Дж. Новая карта мира / Дж. Сакс // Дзеркало тижня. – 2000. – 15 лип. – С. 11.

² Bell D. The Cultural Contradictions of Capitalism / D. Bell. – 1976. – № 4. – P. 147.

³ Тоффлер О. Третья волна / О. Тоффлер. – М., 1995. – P. 25, 26.

піталу, як матеріального, так і людського, та ефективного його використання. При правильному управлінні бідні країни прагнутимуть до збільшення власних заощаджень та залучення іноземних інвестицій і, що не менш важливо, домагатимуться високої віддачі від вкладення інвестицій.

Але при цьому не можна не враховувати, що накопичення капіталу має відбуватися одночасно із запровадженням нових технологій. І тут, як зауважує Дж. Сакс, "...розрив у технологіях подолати набагато складніше, ніж розрив у капіталі"¹. І справді, при кількості населення 750 млн людей у технологічно відсталих країнах тропічних регіонів на них припадає 47 із 52 000 патентів, виданих США іноземним інвесторам у 1997 р.²

Досвід свідчить, що "інновації демонструють зростаючу віддачу залежно від масштабу". Це означає, що регіони, які володіють досконалішими технологіями, мають переваги при їх розробці. Бідні країни мають об'єднати зусилля вчених, уряду і промисловості з тим, щоб поступово розвивати науково-дослідні роботи і удосконалювати виробництво.

Всесвітній банк і МВФ мають сконцентрувати зусилля на проблемах технології, надавати менше коштів країнам, а спрямовувати їх на створення і поширення знань для подальшого розвитку. Багаті і бідні країни мають розробляти спільні схеми забезпечення сучасними технологіями, особливу увагу приділяючи впровадженню інформаційних технологій (програмного забезпечення, транскрипції, телемаркетингу). Об'єднання зусиль вчених, урядів і промисловості багатих і бідних країн, міжнародних високотехнологічних компаній покликане посилити технологічне співробітництво, збільшити внесок розвинених країн у технологічне піднесення відсталих країн і водночас підвищити зобов'язання і відповідальність бідних країн за розвиток науки і техніки.

Таким чином, вчення про технологічний спосіб виробництва не лише не суперечить теорії суспільного способу виробництва, не лише не заперечує її, а навпаки, збагачує і конкретизує. Технологічний спосіб виробництва як один із головних елементів продуктивних сил доповнює вчення про суспільний спосіб виробництва як єдність продуктивних сил і виробничих відносин. Думка про те, що знаряддя праці є найрухливішим, найреволюційнішим елементом продуктивних сил, реалізується у вченні про технологічний спосіб виробництва як техніко-технологічний комплекс, який становить підґрунтя економічного розвитку упродовж тривалого історичного періоду. Глибока внутрішня єдність і взаємодія соціально-економічних і технологічних процесів виявляються і в тому, що суспільно прийнятна технологія є основою формування суспільно необхідних витрат виробництва, які визначають утворення вартості. До того ж, впровадження передової технології дає змогу знизити індивідуальні затрати виробництва до рівня суспільно необхідних і домогтися збільшення прибутків. Цей механізм проявляється як на внутрішньому ринку при взаємодії індивідуальних затрат з національними, так і на світовому, де діє інтернаціональна вартість.

¹ Сакс Дж. Новая карта мира / Дж. Сакс // Зеркало недели. – 2000. – 15 июля. – С. 10.

² Там же.

Секторний принцип має універсальний характер. Він виходить із структури економіки країни як співвідношення між її секторами: сільським господарством, індустрією та сферою послуг, а панування секторів економіки визначає послідовні технологічні способи виробництва: аграрний (доіндустріальний), індустріальний та інформаційний (постіндустріальний). При переході від наявного технологічного способу виробництва до нового, вищого усі сектори зберігаються, але місце і роль кожного з них істотно змінюються. Становлення індустріального технологічного способу виробництва сільського господарства не усуває, а навпаки, розвиває і вдосконалює його на основі машинної техніки та зростаючої агрокультури. Так само і становлення інформаційного технологічного способу виробництва не усуває ні промисловості, ні сільського господарства, а створює всі умови для їх удосконалення і розвитку на основі нових інформаційно-телекомунікаційних технологій. Універсальність секторного принципу полягає в тому, що соціально-економічний поділ світу доповнюється технологічним поділом, причому технологічні відмінності є навіть глибшими, ніж соціально-економічні, і формуються вони за регіонами. Таким чином, відкриваються можливості для цілеспрямованого впливу ООН і розвинених країн на поступальний рух шляхом подолання технологічного відставання (створення і поширення знань, спільні схеми забезпечення сучасними технологіями, впровадження інформаційних технологій і т. д.).

Обґрунтування ролі і значення технології, створення вчення про технологічні способи виробництва мають як теоретичне значення, оскільки поглиблюють і збагачують економічну теорію, так і практичне, оскільки є підґрунтям для здійснення науково-технологічної політики, спрямованої на розв'язання економічних і соціальних проблем як всередині країн, так і у світовому масштабі.

4.4. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРОМИСЛОВОЇ ТА СУЧАСНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

Розкриття загального і особливого цих стадіальних революцій має принципове значення для пізнання закономірностей суспільно-економічного процесу та механізмів їх здійснення. Це стає ще важливішим, коли є можливість розглянути сучасні підходи і трактування цих епохальних процесів, зокрема дослідження німецьких вчених про нову економіку¹. Їхня перевага полягає у можливості безпосередньо спостерігати за ходом сучасної інформаційної революції, становленням та розвитком нової економіки, тому їхні висновки, судження з приводу цих процесів для нас мають вагомим значення. І було б великим прорахунком не скористатися з такої нагоди.

Німецькі вчені виходять з того, що “світова економіка перебуває нині у переломній фазі, значення якої сягає, без сумніву, промислових революцій попередніх століть. Індустріальна економіка входить в “нову економіку”, для якої визначаль-

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К. : Таксон, 2006. – С. 15.

ним є виробництво, обробка і поширення інформації.”¹ Як бачимо, вони не лише визнають промислову революцію в Англії, але й промислові революції в інших країнах і визначили їх перехід на індустріальну стадію цивілізації. Не можна сказати, що ми цього не знали, але в економічній літературі, як правило, йшлося про промислову революцію в Англії через те, що вона була першою і набула класичної форми. Нині наше розуміння тих процесів збагачується. Поряд із загальним розумінням промислової революції як об’єктивно необхідної умови переходу до індустріальної стадії цивілізації ми маємо розрізнати конкретно-історичні її форми, тобто промислові революції у різних країнах, які різнилися у часі і у формах їх здійснення. Наприкінці 70-х років минулого століття нам довелося побувати у Західному Берліні. Там у колишньому приміщенні рейхстагу було розгорнуто виставку з безліччю експонатів, які демонстрували розвиток промислової революції і становлення індустріального суспільства у Німеччині. І тоді було здійснено вдалу спробу наочно відтворити хід промислової революції у цій країні. На нашу думку, це була унікальна подія.

Німецькі вчені розкривають технологічний зміст промислових революцій, показуючи, що 200 років тому в ході їх розвитку обмежену енергію людської і тваринної сили м’язів було замінено на “викопну енергію”, яку змогли добути із вугілля і за допомогою парової машини перетворити в механічну енергію. Внаслідок такої технічної зміни стрімко зросла енергоємність виробництва. Почали змінюватися усі економічні галузі, виникли нові, промислова революція проторувала собі дорогу². Принципово важливим і новим є розгляд промислової і сучасної інформаційної науково-технологічної революції у зв’язку з довгими хвилями Кондратьєва, що дає змогу розкрити “зв’язок довгих хвиль економічного зростання з базовими інноваціями”. Для цього три довгі хвилі, які розкрив М. Кондратьєв і які ідентифікував Й. Шумпетер ще у 1939 р., доповнюють четвертим циклом, зумовленим, на їхню думку, масовим промисловим виробництвом, а також п’ятим циклом, “на початку якого ми сьогодні, можливо, перебуваємо”³.

Варто зауважити, що німецькі вчені роблять новий крок у теоретичному узагальненні і розвитку теорії довгих циклів Кондратьєва. Для цього вони викристалізують поняття “базова інновація”, що дає змогу, з одного боку, спростити уявлення про закономірні етапи науково-технологічного прогресу, а з другого – зробити це уявлення конкретнішим і чіткішим. Наприклад, при характеристиці першої хвилі у нашій літературі визначаються не базові, а переважні технології: водяний двигун, виплавка чавуну і обробка заліза, будівництво каналів, що мало місце в історії становлення промислового виробництва. Водночас порівняно широкий набір технологій не дає змоги виявити головний ланцюг, тобто базову технологію. І наскільки лаконічним є зосередження уваги саме на головному – прядильній машині механічної дії, яка могла рухатися за допомогою різних засобів.

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К. : Таксон, 2006. – С. 29–30.

² Там само.

³ Там само. – С. 32.

У мануфактурному виробництві як особливому історичному етапі становлення індустріальної, промислової економіки використовувалася переважно ручна праця.

У нашій літературі другий цикл пов'язаний з паровим двигуном, вугільною промисловістю, машинобудуванням, чорною металургією і верстатобудуванням. Цей перелік переважаючих технологій у новому циклі, без сумніву, відповідає історичному процесу. Але неозброєним оком помітно, що цей ґрунтовний підхід поряд з виокремленням головної ланки (паровий двигун) відзначає такі галузі, як чорна металургія, машинобудування, верстатобудування, які конкретизують чи розвивають технології першої хвилі за визначенням “виплавка чавуну і обробка заліза”. Цілком зрозуміло, що нова галузь зароджується і розвивається, досягаючи відповідних суспільних масштабів та якісної зрілості. Але за спробами зрозуміти етапи розвитку економіки у такий спосіб неважко відчутти його аморфність і нечіткість. Ці недоліки долаються шляхом підвищення рівня теоретичного узагальнення і виокремлення головної ланки – “базової інновації”. Це досягається у наведеній схемі тим, що для другого циклу вирізняється парова машина і механічний ткацький верстат. Заміна “енергії м'язів” енергією пару забезпечує перетворення мануфактурної економіки у промислову як якісно нову, що відповідає стадії індустріального суспільства.

До четвертого циклу, на нашу думку, належать такі переважаючі технології, як синтетичні матеріали, органічна хімія, кольорова металургія, автомобілебудування, атомна енергетика. Усі перелічені напрями розвитку економіки істотні. Без синтетичних матеріалів важко уявити не тільки розвиток економіки, але й життя суспільства. Вони відіграють важливу роль в усіх сферах. Або атомна енергетика. Сучасна економіка без неї фактично неможлива. Але якими б важливими елементами четвертої довгої хвилі не були, вони залишаються все-таки окремими рисами економіки цього рівня. Тому заслуговує на увагу спроба німецьких вчених виокремити конвеєр і нафтохімію, оскільки саме конвеєр є втіленням досягнень у комплексній механізації і автоматизації виробництва, а його поширення визначило новий технологічний характер економіки, її масштаби та ефективність. Саме конвеєр став основою масового виробництва, що насамперед зумовило нечуване розгортання автомобілебудування і машинобудування, інших галузей промисловості.

Постає питання: новий рівень узагальнень, продемонстрований німецькими дослідниками, заперечує підходи до розгляду довгих хвиль, що існували до цього? Як вони співвідносяться між собою? На наше глибоке переконання, новий підхід не суперечить тому, що існувало до останнього часу. Більше того, вони взаємодоповнюють один одного, збагачують методологію пізнання складних техніко-економічних процесів. Визначаючи головну ланку, базову інновацію, ми не можемо цим обмежуватися і маємо розуміти її зв'язки з іншими елементами, розкривати їх взаємодію. Таким чином, ми поєднуємо високий рівень абстракції з конкретними джерелами її виникнення та існування, базуємо це пізнання на діалектичній єдності абстрактного і конкретного. Такий методологічно вивірений підхід застерігає дослідження від односторонності, від можливого відриву теорії і практики, високих теоретичних узагальнень і конкретики економіки. Також важливо, що сучасну науково-технологічну революцію кінця ХХ ст. німецькі вчені трактують у її

конкретно-історичній формі, тобто у вигляді інформаційної революції. “Саме на зламі нового століття і нового тисячоліття, – пишуть вони, – у структурах економіки відбуваються докорінні зміни, що кладуть останній камінь у будівлю індустріального суспільства і широко відчиняють ворота в інформаційне суспільство. Найяскравішою ознакою є стрімке поширення сучасних інформаційних технологій, які зі створенням і розбудовою інтернету, а також проникненням мікроелектронного управління практично в усі сфери економіки і життя стають панівними наскрізними технологіями”¹. Цей підхід конкретизував визначення природи нового суспільства, яке тривалий час мало назву “постіндустріальне суспільство”, тобто суспільство, яке іде на зміну індустріальному. Ця назва враховувала лише історичне місце нової економіки і нового суспільства. Нині ми маємо можливість характеризувати його як інформаційне суспільство, виходячи з того, що саме інформація і знання є його основним виробничим ресурсом, який визначає зміст нового суспільства. Німецькі вчені не обмежуються констатацією цієї ключової системоутворюючої риси нової економіки. Вони розкривають роль і значення інформації як принципово нового фактора виробництва, як універсального блага. На відміну від традиційних факторів, які мають матеріальний характер, що й визначає їх місце у суспільстві, інформація як нематеріальне явище заповнює не лише економіку, але й усі сфери життя людського суспільства.

“Зі структурної точки зору перехід до нової економіки виявляється у проникненні інформаційних благ практично в усі галузі економіки, причому це стосується як затрат, так і випуску продукції. Таким чином, нову економіку можна визначити як інформаційну, що характеризується виготовленням, обробкою і поширенням інформації. На противагу економіці, в якій вироблялися передусім матеріальні промислові блага, блага нової економіки мають переважно нематеріальну природу”². Вони доводять, що нова економіка пов’язана з глибокими структурними зрушеннями. Краще розвиваються ті галузі, які особливо інтенсивно використовують інформаційні та комунікаційні технології. Водночас у розвитку традиційних галузей інформаційні технології відіграють дедалі більшу роль, що виражається у збільшенні частки інформації у кінцевих продуктах, які стають інформаційно насиченими. А це означає, що у витратах виробництва матеріальні, фізичні затрати зменшуються та одночасно зростає роль інформації, інформаційних технологій, тобто нематеріальних факторів. Інформація – це головний фактор прогресу. “Розвиток нової економіки прискорюється нині передусім за рахунок інформаційних і комунікаційних технологій. Вони відкривають доступ до майже кожного виду інформації з майже необмеженою швидкістю у майже кожному місті на землі. Так інформація стала недорогим і наявним у достатній кількості економічним фактором; і логічним наслідком цих змінених обмеженостей є те, що інформація дедалі інтенсивніше використовується в усіх сферах економіки”³.

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К. : Таксон, 2006. – С. 254.

² Там само. – С. 26.

³ Там само. – С. 29.

Інформація, інформаційні технології, являючи собою принципово новий виробничий ресурс, докорінно змінюють не лише виробництво, але й усі сфери економіки і суспільства, їх організацію і функціонування. Німецькі дослідники зауважують: “Оскільки інформація як економічне благо має низку властивостей, докорінно відмінних від властивостей традиційних економічних благ, то докорінно змінюватимуться і ринкові та конкурентні структури, а отже, й інституційні правила ринкової економіки”¹.

Розкриття місця і ролі інформації у формуванні нової економіки дало змогу вийти на нові її характеристики, поглибити пізнання її взаємозв'язку із сучасною науково-технічною революцією, з довгими циклами Кондратьєва. Німецькі вчені вважають, що базовими інноваціями п'ятого технологічного циклу є інтернет і проект генома. Вони критикують тих авторів, які намагаються довести, що начебто інтернет як базова інновація не може порівнюватися з базовими інноваціями першої і другої промислових революцій і тому, мовляв, не може бути основою для п'ятої довгої хвилі Кондратьєва. Помилка цих авторів полягає в тому, що вони необґрунтовано відносять до четвертого циклу не лише електричний струм, двигун внутрішнього згорання, нафтохімію та ін., але й технології інформації та розваг, проточну воду та сантехнічне обладнання. Цілком справедливо робиться зауваження, що цей автор вільно поводить з історико-часовим розміщенням власних базових технологій і обмежує нову економіку інтернетом, залишаючи поза увагою інформаційно-комунікаційні технології та біотехнологію.

Насправді сутність нової економіки характеризується, за визначенням німецьких вчених, “виготовленням, обробкою та поширенням інформації”², перетворенням інформації і знань в основний фактор виробництва. Водночас, спираючись на думку інших вчених, німецькі автори доводять, що біотехнологія може перетворитися у “комплексну технологію зі спектром застосування, що виходить далеко за межі цієї галузі”. Так, структурні зміни у процесі становлення нової економіки “прискорюються завдяки двом базовим інноваціям” – інформаційним технологіям та біотехнологіям³. Відповідно робиться висновок, що інтернет і проект генома – дві визначальні технології п'ятого циклу.

Водночас не можна не звернути увагу на те, що у судженнях німецьких дослідників є внутрішня суперечність. У висновках вони ведуть мову про “розбудову інтернету”, “проникнення мікроелектронного управління практично в усі сфери економіки і життя”. Як же узгоджується між собою твердження про інтернет як базову інновацію з “мікроелектронним управлінням практично в усіх сферах економіки”? Це питання стає ще цікавішим, коли згадати про думку німецьких вчених, які вважають, що центральною базовою інновацією, на якій ґрунтується сучасна технологічна зміна, є, без сумніву, мікроелектроніка”⁴. Звичайно, можна говорити,

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К. : Таксон, 2006. – С. 15.

² Там само. – С. 26.

³ Там само.

⁴ Там само. – С. 30.

що комп'ютери, інтернет – це втілення мікроелектроніки. Але така аргументація не переконує. Назвавши інтернет базовою інновацією, слід повернутися до мікроелектроніки та її похідної – інтернету. Це той рівень абстрагування від конкретики, коли втрачається видимість зв'язків, і для розуміння цієї базової інновації потрібні додаткові пояснення, обґрунтування її зв'язків з реаліями життя. Очевидно, що визначення базових інновацій не дає змоги ігнорувати об'єктивно зумовлені зв'язки, а максимально враховувати їх.

У нашій економічній літературі п'ята довга хвиля пов'язується з обчислювальною технікою, телекомунікаціями, роботобудуванням, мікро- і оптиковолоконними технологіями, штучним інтелектом, біотехнологіями. Ми знову стикаємося зі спробою охопити різноманітні технології без встановлення залежностей між ними, без визначення головної ланки, базових інновацій. Тому б не завадило до визначених базових інновацій п'ятого циклу – інтернету і біотехнологій – додати мікроелектроніку. На її основі створені обчислювальна техніка, телекомунікації, роботобудування, оптиковолоконні технології, штучний інтелект та ін., що робить мікроелектроніку базовою інновацією.

Розкриття взаємозв'язку циклів Кондратьєва і технологічних укладів дає змогу дійти таких висновків: по-перше, зародження і розвиток довгої хвилі зумовлені науково-технологічною революцією, яка забезпечує створення базових інновацій, що визначають становлення і розвиток певного технологічного укладу; по-друге, довгі хвилі відіграють, з погляду впливу на економіку і суспільство, неоднакову роль¹. Одні з них зумовлюють становлення і розвиток певного технологічного укладу, другі виконують важливішу історичну місію, коли розпочинають утвердження нового технологічного способу виробництва. Це стосується першого циклу, який забезпечує становлення і розвиток індустріального способу виробництва. Таку саму роль відіграє і п'ятий цикл, коли створюється не лише новий, п'ятий технологічний уклад, але й новий інформаційний технологічний спосіб виробництва. І до сьогодні залишається дещо спрощеним підхід до часу розгортання сучасної науково-технологічної революції і становлення інформаційної економіки. Як правило, сучасну НТР пов'язують з другою половиною або останньою третьою ХХ ст., а становлення нової економіки – з початком або з серединою 90-х років минулого століття. Безперечно, НТР створює умови для виникнення і утвердження нової економіки, тому вона переде у часі. Щодо часу виникнення нової економіки (початок або середина 90-х років), то це викликало певний сумнів. Адже це складний процес, який зароджується у попередньому суспільстві.

Німецькі вчені цілком справедливо зауважують, що центральною базовою інновацією, на якій ґрунтується новий технологічний спосіб виробництва, є мікроелектроніка, започаткована ще в середині ХХ ст. (перший транзистор з'явився у 1948 р., перша інтегральна мікросхема – у 1970 р.). Проте лише недавно мікроелектроніка почала застосовуватися у різних сферах, зокрема у сфері інформаційних технологій. Її надзвичайно широкі можливості застосування і ви-

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К. : Таксон, 2006. – С. 25–28.

користання зумовили проникнення в усі галузі економіки, істотні структурні зміни в ній, особливо поширення інформаційно-комунікаційних технологій, інтернету, мобільного зв'язку, формування і утвердження нового, п'ятого технологічного укладу, що формує висновок, який істотно змінює розуміння цих процесів. "Перехід до нової економіки є не шокуючою подією, яка датується приблизно серединою 90-х років, а тривалим процесом, окремі кроки якого видаються ледь помітними. Але, триваючи роки й десятиліття, він зумовлює фундаментальний переворот у виробничих структурах народного господарства"¹. Слід віддати належне німецьким вченим, які значною мірою долають спрощене розуміння цього питання, відновлюють природно-історичний підхід до тлумачення процесів виникнення і становлення нової економіки і суспільства. Досвід свідчить, як надзвичайно важливо правильно визначити історичне місце нової економіки і суспільства, але не взагалі (яке суспільство слідує за попереднім), а з позицій ролі і значення його факторів виробництва. Стисло і чітко це сформульовано американським вченим Т. Стоун'єром², який зауважив, що в аграрній економіці праця була достатнім, а земля – лімітуючим фактором; в індустріальній економіці теж праця була достатнім, а капітал – лімітуючим фактором. В інформаційній економіці він вбачав лімітуючий фактор у наявних знаннях.

Німецькі вчені розвивають і конкретизують цю характеристику. Вони вважають, що в аграрному суспільстві земля була обмеженим фактором, а робота – достатнім. З переходом до індустріального суспільства земля втратила домінуюче значення. Основний капітал став новим обмеженим фактором, який скомбінували з енергетичним фактором, присутнім тепер у достатній кількості. Відповідно відбулося переміщення економічного багатства від великих землевласників до промислових магнатів.

На відміну від американського вченого німецькі дослідники вважають у новій економіці фактором, що наявний у достатній кількості, інформацію. Обмеженим фактором, на їхню думку, можливо буде гуманний капітал, тобто здатність людини перетворювати інформацію на знання. Цю здатність не можна довільно збільшувати. Основний же капітал втрачає значення, хоча цілком не зникає. Так само як промислове суспільство не обійшлося без земельного фактора, так нині у новій економіці й надалі потрібен як фактор основний капітал, але його відносне значення зменшується. Чи переміститься у зв'язку з цим економічне багатство до інтелектуалів? На це, напевно, навряд чи можна сподіватися³.

Як бачимо, німецькі вчені доводять, що з переходом до індустріального суспільства земля, яка була головним фактором на попередній стадії цивілізації, втрачає першорядне значення, хоча й залишається необхідною умовою життя суспільства. Основний капітал, який був головним і лімітуючим фактором в індустрі-

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К. : Таксон, 2006. – С. 28.

² Стоун'єр Т. Информационное богатство: профиль индустриальной экономики / Т. Стоун'єр // Новая технократическая волна на Западе. – М. : Прогресс, 1986.

³ Клодт Х. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К. : Таксон, 2006. – С. 30.

альній економіці, з переходом до інформаційного суспільства втрачає вирішальну роль, хоча, як і земля, так само має важливе значення. Йдеться, за словами німецьких вчених, про відносне значення його ролі.

І нарешті, у чому особливо відрізняється трактування цієї проблеми німецькими вченими – це інформаційна епоха. Вони вважають, що достатнім фактором є інформація, а обмеженим – гуманний, тобто людський капітал. Нам хотілося б привернути увагу до того факту, що і за доіндустріальної (аграрної), і за індустріальної епохи праця людини була достатнім фактором і все залежало від наявності родючої землі в одному випадку або від наявності основного капіталу – у другому. Ситуація змінюється докорінно в інформаційному суспільстві, коли інформації достатньо, а людський капітал, його можливості перетворювати інформацію у знання, а точніше перетворювати знання у результати виробництва, виявляються обмеженими, недостатніми.

Тут ми є свідками великого парадокса історії людства, коли рівень освіти і культури людини незмірно підвищився, виявляється, що сучасна інформаційна економіка потребує подальшого значного розвитку науки, освіти і культури людини. Усвідомлення цієї глобальної суперечності інформаційного суспільства має принципове значення. Все життя суспільства, вся діяльність держави має спрямовуватися на створення найсприятливіших умов для життя і праці людини, для її всебічного розвитку. Лише за цієї умови нарощування людського капіталу може дедалі повніше відповідати швидкому зростанню інформації і знань і забезпечувати їх реалізацію у виробничій і всіх інших сферах людської діяльності.

Важливим напрямом досліджень є конкретизація уявлень про шляхи і форми становлення нового суспільства у планетарному масштабі. Нині бачимо, що у світі поряд з розвиненими країнами, які перейшли до стадії інформаційного суспільства, більшість країн залишається на індустріальній стадії, а країни, в яких проживає близько третини населення землі, перебувають здебільшого на доіндустріальній стадії. Цілком логічно постає проблема історичної перспективи для населення країн, що перебуває на індустріальній, а тим більше на доіндустріальній стадії цивілізації. Це тим важливіше, що добре відомий процес становлення індустріального суспільства, промислові революції відбулися, хоч і з певною різницею у часі, але у багатьох країнах, які згодом стали індустріально розвиненими. У Росії це сталося із запізненням більш ніж на сто років. З крахом колоніальної системи після Другої світової війни процеси індустріалізації набули значного розвитку. Але навіть після двох століть існування індустріальної системи і сьогодні є немало країн, які фактично залишаються на доіндустріальній стадії. Це робить проблему становлення нового інформаційного суспільства дуже актуальною. У німецьких вчених і щодо цього є власна думка. Вони вважають, що як і за промислових революцій, перехід до нової економіки відбувається не відразу, а з різною швидкістю у різних сферах економіки та у регіонах. Це, звісно, важлива констатація. Проте вони цим не обмежуються. “На відміну від цих революцій (промислових, – *авт.*), – пишуть вони, – нова економіка не стане обмежуватися невеликим колом високорозвинених країн, врешті-решт вона

охопити усю світову економіку”¹. Цей висновок має принципове значення і виходить з того, що глобалізаційні процеси у сучасному світі значно прискорюють поширення досягнень науки і техніки та їх практичне застосування і використання. На відміну від індустріальних технологій, використання яких пов’язане з великими затратами капіталу, інформаційно-комунікаційні технології і насамперед комп’ютеризація країни, її економіки, науки, освіти, культури при розумінні їх значення можуть відбуватися порівняно швидко. І хоча це інтелектуальні технології, побудовані на складній цифровій основі, розробка яких пов’язана з глибокими знаннями, проте застосування і використання комп’ютера у багатьох сферах життя і для розв’язання порівняно простих проблем не становить особливих труднощів. Саме ця обставина (неоднорідність інформаційних технологій) стала причиною стрімкого поширення комп’ютерів у світі. І хоча відмінність у рівні комп’ютеризації розвинених та інших країн досить значна, проте це не заперечує того факту, що і комп’ютеризація, і інтернет, і мобільний зв’язок поширилися в усіх країнах світу, і що також важливо, за порівняно короткий історичний час. Ці реальні процеси підтверджують думку німецьких вчених про те, що нова економіка охопить усі країни світу.

Нова економіка передбачає глибокі структурні зрушення у народному господарстві. Німецькі вчені доводять, що основою цих зрушень є інформаційно-комунікаційні технології, “...набувають ваги ті галузі, які особливо інтенсивно використовують нові інформаційні та комунікаційні технології”². Причому зі зростанням сектору інформаційної економіки, який залишається невеликим, відбувається швидка інформатизація усіх галузей економіки. “У традиційних економічних сферах інформаційні блага стають дедалі важливішим фактором витрат, зростає вміст інформації у кінцевих продуктах. Ручна праця і фактори фізичних затрат всюди втрачають значення у той час, як важливими стають нематеріальні фактори”³. Отже, одна з головних структурних змін полягає в тому, що інформатизація економіки істотно змінює співвідношення між матеріальними і нематеріальними факторами її розвитку на користь останніх, тобто відбувається інтелектуалізація економіки. Однак думка про те, що начебто інформатизація замінює старі галузі новими, не має підстав. Зрештою вона ґрунтується на тому, що сектор інформаційної економіки, розвиваючись, заповнює собою усю економіку. Таке тлумачення суперечить реальним закономірностям становлення нової економіки. “При переході до нової економіки йдеться насамперед не про витіснення старих галузей новими, а про витіснення традиційних продуктів інформаційно інтенсивними продуктами, які хоч і виявлятимуться у різних галузях з різною силою, але врешті-решт охоплять усі сфери економіки”⁴.

Аналіз свідчить, що інформація відіграє дедалі вагомішу роль насамперед у витратах підприємств. Внаслідок цього вміст інформації навіть у традиційних благах

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К. : Таксон, 2006. – С. 26.

² Там само.

³ Там само.

⁴ Там само.

зростає. Тому і нові, і традиційні блага стають інформаційно-інтенсивними. Коли ми беремо такі традиційні блага, як автомобілі, літаки, металорізальні верстати, то в автомобілях застосовуються електронні сенсори і керування, у літаках – ціла система електронних засобів – авіоніка, у металорізальних верстатах – комп’ютерне цифрове програмне управління. Ці нові елементи стають органічними складовими благ цивілізації, вони значно підвищують якість, споживчу вартість, визначають велику частину вартості цих продуктів. До цього варто додати інформаційно-інтенсивні послуги, починаючи з підготовчих робіт (стратегічний консалтинг, правові консультації, проблеми фінансування тощо) і закінчуючи рекламою, збутом продукції та її обслуговуванням. Це також елементи витрат підприємств, причому, як зауважують німецькі вчені, вони розвиваються найвищими темпами, тоді як механічна обробка і переробка істотно поступаються.

4.5. ДОІНДУСТРІАЛЬНЕ, ІНДУСТРІАЛЬНЕ І ПОСТІНДУСТРІАЛЬНЕ СУСПІЛЬСТВО ЯК ВИЯВ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО ПРОГРЕСУ

Закономірності розвитку економіки і суспільства – одна з кардинальних проблем економічної теорії і у цілому суспільствознавства. Знання руху суспільства, проходження ним закономірних ступенів розвитку становить міцне наукове підґрунтя життєдіяльності людини, визначення шляхів і методів розв’язання назрілих проблем просування у майбутнє. Це запорука віри у завтрашній день, самовідданої праці, впевненого господарювання, сумлінного і ґрунтового виконання складних завдань розвитку економіки і суспільства.

Застосування цивілізаційного підходу дало змогу розкрити технологічні способи виробництва, які визначають зумовлену нині систему суспільно-виробничих відносин і характер суспільства на певному етапі історичного розвитку. Доіндустріальна економіка і суспільство базувалися на технологічному способі виробництва, який був притаманний сільському господарству і добувній промисловості. Земля була головною умовою і головним засобом виробництва. Цей період характеризується нерозривним зв’язком людини з природою. Життя й діяльність людини повністю визначалися біологічними циклами природи, сезонним характером сільськогосподарського виробництва. Від цього залежали мета й засоби діяльності людини, кількість і якість виробленої продукції, суспільні форми організації виробництва та праці. І все ж за цих умов людина вдосконалює засоби праці, долає певною мірою свою залежність від природи, створює передумови для переходу від природних до суспільних продуктивних сил. Поряд із сільським господарством розвивається добувна промисловість. До речі, це зумовило виникнення назви цього суспільства – “доіндустріальне”, більш точної, ніж “аграрне”. Добувна промисловість з розвитком дала змогу створювати знаряддя праці із заліза, що сприяло значному підвищенню продуктивності праці.

З того часу, коли людина стала виробляти більше, ніж це потрібно їй для задоволення власних потреб, відносини між людьми дедалі більше набували характеру

економічних. Відокремлене господарювання на основі приватної власності посилювало виробництво товарів для обміну, а отже, і сам товарний обмін на основі еквівалента. Товарно-грошові відносини перетворювалися у всезагальну економічну форму. Приватна власність і товарно-грошові відносини сприяли поширенню експлуатації людини людиною, реалізації матеріальних інтересів і тим самим визначили відносини особистої залежності.

Промислова революція кінця XVIII – початку XIX ст. зумовила технічний переворот, створила і сприяла розвитку великого машинного виробництва, уможливила виробництво машин за допомогою машин. Таким чином, був створений технологічний спосіб виробництва, який визначив початок і розвиток індустріальної епохи – індустріального суспільства.

Глибокі якісні зміни у матеріально-технічній базі суспільства спричинили істотні зміни у суспільно-виробничих відносинах. Особиста юридична свобода людини приходить на зміну особистій залежності, яка була властива рабовласницькому і феодальному суспільствам. Це було великим кроком на шляху прогресу. Але в індустріальному суспільстві відносини юридичної свободи обмежувалися існуванням речової залежності. Це виявлялося у тому, що людина-робітник перетворювався у часткового робітника, придаток до машини. Якщо раніше господар на землі чи ремісник були повноцінними товаровиробниками, які виготовляли певний товар, то частковий робітник виконує лише окремі операції з виготовлення товару. Тим більше, що життя товаровиробника і його сім'ї залежало від того, чи реалізується спільно створений продукт на ринку, чи він потрібен суспільству. Речова залежність загострюється. Відносини між людьми уречевлюються, набувають характеру відносин між речами, створеними самими ж людьми. Відбувається відчуження сутнісних сил людини від працівника, перетворення їх на чужу, панівну над ними силу.

У другій половині XX ст. розгорнулася науково-технічна революція, яка зумовила глибокі якісні зрушення у засобах праці, технології та організації виробництва. Вона визначила перехід людства до нового технологічного способу виробництва, коли знання, наука та інформація стають головними джерелами економічного зростання і відкривають можливості для стрімкого підвищення ефективності економіки. Суспільство вступає в нову постіндустріальну епоху.

Постіндустріальне суспільство суттєво змінює характер праці людини та її роль у розвитку економіки. Раніше, в індустріальну епоху динаміка робочої сили визначалася рухом капіталу. Його основна частина втілювалася у засобах виробництва, а менша – в робочій силі. І хоча робоча сила надавала руху засобам виробництва, частка змінного капіталу, тобто капіталу, втіленого в робочій силі, зменшувалася. Інакше кажучи, зростання продуктивності праці неминуче призводило до відносного зменшення потреби в робочій силі, тобто до збільшення незайнятості. Капітал, його матеріально-речові форми панували над людиною, працівником. В постіндустріальній економіці, коли людина стає безпосереднім носієм основних виробничих ресурсів – знань та інформації, ситуація докорінно змінюється. Ключова роль переходить від уречевленої праці, що було властивим інду-

стріальній економіці, до живої праці, до людини. Саме вона втілює знання та інформацію і реалізує їх в своїй виробничій діяльності. Замість живого приладу до машини, який забезпечує її безперервне функціонування, людина творчо застосовує набуті знання та інформацію, її праця набуває характеру творчої діяльності. Більше того, виникає якісно нова форма капіталу – людський капітал, яка органічно поєднує працю і капітал, знання та інформацію, підносить людину, перетворює її у головний фактор виробництва і головну форму суспільного багатства.

Людина – мета, критерій і головний рушій прогресу

Проблемі людини завжди відводилося важливе місце в економічній теорії. Але, як і усе в житті, людина змінюється, розвивається, тому її роль і місце в економічній теорії – категорія змінна. Отже, необхідно якомога глибше осмислити цей феномен. Особливої актуальності це набуває у наш час, коли виникла нова категорія “людський капітал”, яка відображає нове становище людини у виробництві і суспільстві, коли відбувається переростання людини економічної (*homo economicus*) в людину творчу (*homo creator*). Цілком слушно, на цьому тлі важливо розглянути особливості розвитку людини у нашій країні і визначити шляхи нарощування людського капіталу як головного надбання національного багатства, головної рушійної сили суспільно-економічного прогресу.

5.1. РУШІЙНІ СИЛИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ

Після того, як розкрита роль людини в економіці і суспільстві, цілком логічно постає питання, що рухає людину до розвитку виробництва, який внутрішній механізм, що спонукає активну економічну діяльність людини. Складність цієї проблеми полягає в тому, що розвивається людина, змінюється її становище на виробництві і в суспільстві, а тому змінюються потреби людини, а значить, і її економічні інтереси, які визначають мотивацію поведінки людини.

Економічні інтереси

Життєдіяльність людини нерозривно пов’язана із задоволенням її різноманітних потреб: фізичних, соціальних, інтелектуальних, духовних та ін. Це інтенсивний процес обміну речовин. Споживаючи продукти харчування, організм людини перетворює їх в енергію, яка спрямовується на роботу, вико-

нання певних виробничих функцій. Задоволення соціальних потреб забезпечує відновлення сил людини, її готовність продовжувати свою роботу. Задоволення інтелектуальних потреб розширює і збагачує знання людини, підвищує кваліфікацію і майстерність у виконанні виробничих операцій.

Потреби людей мають суспільний характер, вони виражають специфічні умови життя і праці соціальних груп, прошарків, класів. Тому вони, будучи об'єктивними в своїй основі, усвідомлюються людьми, що спрямовує їх діяльність на розвиток виробництва і дедалі більш повне задоволення потреб людей.

Суспільні потреби багатогранні як за формами задоволення потреб (фізичні, інтелектуальні, соціальні, духовні), так і за суспільним ранжируванням (індивідуальні, колективні (виробничого колективу і колективу споживачів), регіональні, суспільні та ін.). Вся ця багатоманітна система потреб розрізняється за ступенем необхідності, складності і значимості для життя і розвитку людини. Ієрархічне становище різних потреб дало підставу американському соціологу А. Маслоу побудувати піраміду, яка ранжирує потреби людини за ступенем їх необхідності і значимості (рис. 5.1).

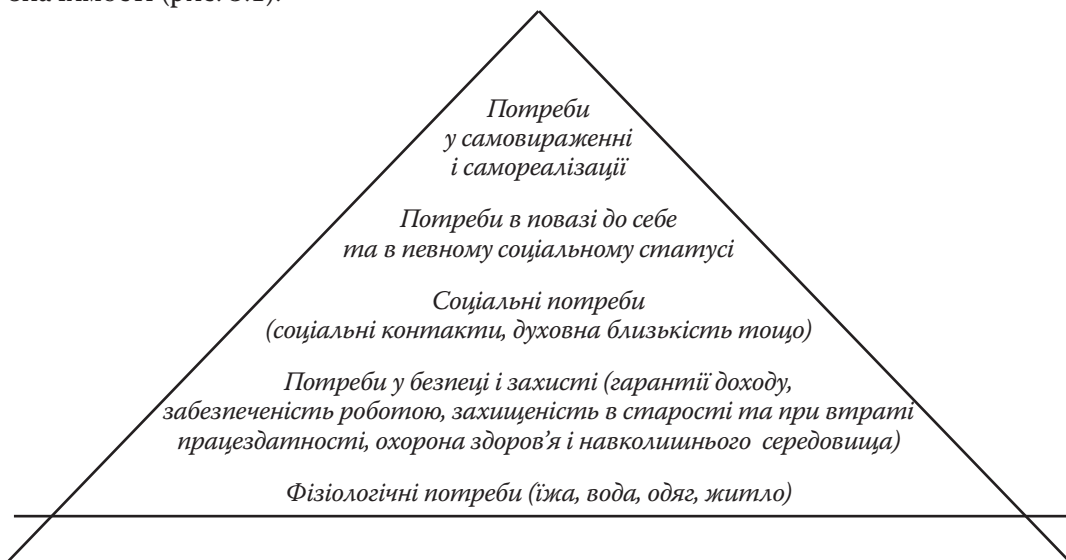


Рис. 5.1. Ієрархія потреб за А. Маслоу

Логіка така: задовольнивши фізіологічні потреби як першорядні, людина прагне задовольнити більш високі потреби (забезпеченість роботою, захищеність у старості та при втраті працездатності), які гарантують дохід людини. А далі – соціальні потреби, контакти, без чого неможливе повноцінне життя. На цих основах розвиваються потреби людини у повазі до себе, у певному соціальному статусі. Вершину піраміди вінчає потреба людини у самовираженні, у самореалізації.

Відаючи належне автору за класифікацію потреб, варто зауважити, що він, на наше переконання, не приділяє належної уваги пізнанню людини, її освіті, підвищенню кваліфікації, що є головною умовою соціального статусу людини, поваги

до неї. Цей фактор відіграє ключову роль у самореалізації людини. І більше того, у світі утверджується суспільство знань. Тому освіта, причому безперервна освіта впродовж усього життя людини, збагачення її знаннями стає надзвичайно важливою, не тільки культурною, а насамперед економічною, проблемою. Адже це вирішальний фактор розвитку виробництва.

Звичайно, вкрай важливо удосконалити піраміду А. Маслоу. Тим більше, що вона має не лише пізнавальний, а й прикладний характер. Вона дає змогу усвідомити, наскільки важливо кожній людині у кожному трудовому колективі створити сприятливі умови, щоб вона задовольняла свої потреби, збагачувала себе знаннями, розвивала свої здібності, проявляла творчий підхід до виконання своїх функцій. Від цього виграє людина. Це позначиться на розвитку суспільства. Звісно, коли людина втрачає роботу (безробіття), вона опиняється у скрутному становищі. Ускладнюється задоволення навіть фізіологічних потреб. Те саме може бути при втраті працездатності. Або, наприклад, відсутність житла – скільки труднощів приносить це і самому працівнику, і його сім'ї. Це не лише моральні переживання, але й неповноцінний відпочинок, проблеми з вихованням дітей та ін. І нарешті, розвиток людини і суспільства значною мірою залежить від наявності умов для самовираження, прояву творчих здібностей кожної людини. З розвитком суспільства зростає роль такого фактора, як повага людини. Неважко уявити, скільки втрачається життєвих сил, коли людину зневажають, не зважають на її потреби, ставляться до неї по-бюрократичному, а тим більше, порушують її права, принижують гідність. Хотілося б, щоб кожний керівник, кожна людина виявляла повагу до своїх співробітників, щоб якнайповніше задовольнялися потреби кожної людини, реалізувалися її здібності і таланти. В цьому полягає великий рушій прогресу.

Закон зростання потреб

Серед потреб людини першорядну роль відіграють економічні потреби, оскільки вони пов'язані з фізіологією людини, умовами праці і життя. Для задоволення економічних потреб необхідно в процесі виробництва (матеріального і нематеріального) створювати відповідні товари і послуги. Фактично потреби фізіологічного і соціального характеру задовольняються продуктами, створюваними у галузях матеріального виробництва (харчова промисловість, сільське господарство, легка промисловість, машинобудування і будівництво). Соціальні потреби задовольняються також значною мірою галузями матеріального виробництва. Це передусім машинобудування, будівництво, транспорт, зв'язок. Щодо охорони здоров'я, то його матеріальна база забезпечується будівництвом, машинобудуванням, електронною промисловістю. Водночас головною дійовою особою є лікар, висококваліфікований фахівець (рис. 5.2).

Інтелектуальні потреби задовольняються в такий спосіб, що матеріальне виробництво, будівництво створюють матеріальну базу (школи, ПТУ, ВНЗ, заклади культури тощо), а головну роль відіграють вчителі, викладачі, працівники культури, вони надають послуги, здійснюють нематеріальне виробництво, готуючи своїх вихованців до майбутньої роботи. Отже, формується складна система взаємодії виробництва і споживання.



Рис. 5.2. Схема особистих потреб людини

Багатоманітні потреби людей зумовлюють необхідність всебічного розвитку виробництва – матеріального і нематеріального. Потреби спонукають розвиток суспільного виробництва, що забезпечує створення різноманітної продукції для задоволення потреб. Наприклад, виникло чорно-біле телебачення, що породило попит на відповідні телеприймачі. Цей попит ще далеко не був задоволений, як виникло кольорове телебачення. Попит переключився на кольорове телебачення і кольорові телеприймачі. Але на цьому процес не зупинився. З часом виникли досконаліші телеприймачі, потім кабельне телебачення і т. д. Зараз відбувається перехід на цифрове телебачення як сучасніше і досконаліше. Люди поступово, але більш масово освоюють нову систему телебачення.

Як бачимо, виробництво, розвиваючись, не лише створює можливості для повнішого задоволення потреб, а й одночасно породжує нові, важливіші і більш захоплюючі потреби і засоби їх задоволення. В цьому проявляється дія об'єктивного закону зростання потреб. Він спонукає зростання виробництва, яке задовольняючи потреби, породжує нові, що, в свою чергу, потребує розширення і вдосконалення виробництва.

Структурні зрушення у виробництві і споживанні

Водночас варто враховувати, що зростання потреб – це не просте накопичення відомих засобів, які задовольняють потреби. Зростання потреб супроводжується глибокими структурними зрушеннями. Як відомо, фізіологічні потреби мають межі. Людина не споживає більше, ніж вона може. Те саме можна сказати про соціальні потреби. Саме ця обставина визначила, що на основі зростання про-

дуктивності праці дедалі менша частина зайнятих у матеріальному виробництві виробляє такі обсяги матеріальних благ, які задовольняють фізіологічні потреби більш-менш повно. Інакше складаються справи з інтелектуальними потребами. Потреби у розвитку науки, освіти, культури фактично не мають меж. Ще не так давно виробництво обходилося працівником з початковою освітою, але вже у першій половині ХХ ст. виникла як обов'язкова потреба у середній освіті. У наш час розвинені країни переходять до масової вищої освіти працюючих. Але і цього виявилось замало. Процес накопичення нових знань настільки пришвидшився, що знань, набутих під час навчання у ВНЗ, вистачає на порівняно обмежену кількість років у праці. Тому виникає потреба безперервного навчання упродовж всього трудового життя людини. Зростання інтелектуальних потреб набуло таких масштабів, що зумовило масовий перехід працівників у сферу послуг заради розвитку освіти, науки, культури. Саме сфера послуг за обсягами зайнятості стала цілковито панівною. Вона не лише генерує нові наукові знання, але й через систему освіти забезпечує оволодіння ними широкими верствами працюючих. Все це не лише збагачує кожну людину знаннями, але й дає змогу у процесі виробництва набувати вмінь і навичок, застосовувати і використовувати знання у виробництві, перетворювати їх в економічні результати. Отже, перед нами складна ситуація. З одного боку, стрімке зростання інтелектуальних потреб та їх задоволення забезпечують інтелектуальний і культурний розвиток людини, примноження потреб цього порядку, а з другого – переважний розвиток сфери послуг, зосередження в ній більшості зайнятих забезпечує якнайповніше задоволення інтелектуальних потреб. Саме ці реалії життя зумовили те, що в науковій літературі йдеться про інтелектуалоекономіку як свідчення надзвичайно глибоких, кардинальних змін в економіці. Вдуматися тільки: мало того, що нематеріальне виробництво стало панівним, так і його інтелектуальний рівень значно перевищує матеріальне виробництво.

Дію об'єктивного закону зростання потреб не можна повною мірою зрозуміти, не враховуючи того, що звичайний перебіг науково-технічного прогресу переривається глибокими науково-технологічними революціями. Наука і техніка не лише створюють новіші і досконаліші вироби, але й завдяки новим технологіям зумовлюють підвищення якості виробів, дедалі більш повне задоволення різноманітних потреб людини. Науково-технологічний прогрес інтенсифікує дію закону зростання потреб, посилює його спонукаючий вплив на розвиток економіки і суспільства.

Науково-технологічні революції – це форма не тільки науково-технічного, але й суспільно-економічного прогресу. Вони, з одного боку, відображають досягнутий ступінь розвитку науки, техніки і виробництва, а з другого – стан людського суспільства, ступінь розвитку людини. Науково-технологічна революція кінця ХІХ – початку ХХ ст. ґрунтувалася на вагомих науково-технічних досягненнях (використання електричної енергії, двигун внутрішнього згорання та ін.), що відкривало нові можливості піднесення продуктивних сил і кращого задоволення потреб людей, з одного боку. А з другого – ступінь освіченості широких верств населення був ще невисоким, рівень життя теж. За цих умов науково-технологічний прогрес прискорив електрифікацію, механізацію виробництва, широке застосування

конвеєрної технології, що спричинило широке масове виробництво. Це дало змогу різко збільшити виробництво багатьох товарів, починаючи від одягу і взуття і закінчуючи автомобілями, тракторами та іншими машинами. Так виникло суспільство масового споживання. Порівняно з минулими часами це було серйозне зрушення у задоволенні потреб, значне підвищення рівня життя людей. Водночас масове виробництво зумовило одноманітність і в одязі, і у взутті, і в автомобілях та багатьох інших товарах, що справляло гнітюче враження, суперечило людській індивідуальності.

Науково-технологічна революція другої половини ХХ ст. відбувалася за зовсім інших умов. З одного боку, з'явилася електронна промисловість з виробництвом різноманітної побутової техніки (телевізори високої якості, пральні машини, мікрохвильові печі, магнітофони та музичні центри тощо), що створило якісно нові умови для задоволення будь-яких потреб. Водночас істотно змінилося становище людини на виробництві і в суспільстві, підвищилися освітній і культурний рівні населення, посилилася інтелектуалізація праці, поширилися паростки творчості, заявив про себе середній клас з гідним рівнем життя. Все це зумовило глибокі зміни у потребах людей, насамперед шляхом індивідуалізації потреб та способів їх задоволення.

Замість поширеної стандартизації в умовах праці і життя, уніфікації одягу і взуття потреби зазнали інтенсивної індивідуалізації. Замість переважання обридливої одноманітності поширилася індивідуалізація різноманітних виробів. На місце порівняно обмеженого вибору автомобілів прийшло розмаїття їх марок, моделей, форм. Цей процес не оминув одяг, взуття, побутову техніку тощо. Перехід до людини вільної відкрив широкий простір для прояву індивідуальності в цих напрямках життєдіяльності, що спричинило глибокі зміни в наукових розробках нових моделей, модернізацію виробництва, активізацію маркетингових досліджень, щоб якомога оперативніше задовольнити зростлі і змінені індивідуалізовані потреби. Можна сказати, що за глибиною і масштабами змін виробництва з метою адаптації його до нових потреб це глибокий революційний процес, який істотно змінив науку, технологічну організацію і управління виробництвом. Поряд з інженерами і конструкторами постали професії дизайнерів, маркетологів, які прискіпливо досліджують потреби і попит і реалізують свої знання у нових моделях і проектах.

Аналіз свідчить, що потреби – це динамічне явище і їх дослідження – це складний і багатогранний процес. А їх врахування і задоволення охоплюють численні проблеми, починаючи з наукових розробок, моделювання, удосконалення техніки і технології виробництва, підвищення кваліфікації і майстерності виконавців, дизайнерського оформлення і маркетингового дослідження ринку, оперативної і досконалої реклами. Все це свідчить про поглиблення взаємозв'язку і взаємодії виробництва і споживання, пізнання змін у потребах, їх реалізацію в практиці виробництва і доведення засобів задоволення потреб до споживача.

На жаль, тривала і глибока економічна криза в Україні зруйнувала такі передові галузі, як електронна, різко погіршила структуру економіки, призвела до переважання сировинних галузей. Це, в свою чергу, зумовило різке скорочення ви-

сококваліфікованих кадрів, зокрема інженерів і техніків, різке зниження доходів населення, поширення бідності, а також негативно позначилося і на потребах людей, і на можливостях їх задоволення. Тому вкрай важливо здійснювати перехід на інноваційний тип розвитку, який може подолати наше відставання і прискорити наближення до рівня розвинених країн.

Економічні інтереси

Категорія потреби тісно пов'язана з економічними інтересами. Вони є формою прояву потреб. Або, інакше кажучи, економічна потреба є матеріальним підґрунтям економічного інтересу. Це важлива характеристика змісту інтересу, але вона не вичерпує усього його змісту. Економічні інтереси є формою прояву не лише потреб, але й усієї системи економічних відносин, тобто економічні відносини кожного окремого суспільства проявляються насамперед як інтереси¹. Інтерес – це не властивість ізольованого індивіда, а соціально-економічна категорія, яка відображає виробничі відносини між людьми. Поняття “інтерес” за змістом дуже широке, воно вивчається і у філософії, і в соціології, і в психології, але відмінність економічного інтересу полягає в тому, що він виражає глибокі соціально-економічні відносини, це інтерес не будь-якої сукупності людей, а певної соціальної спільності (суспільства, нації, класу, людства в цілому). Це означає, що інтереси і потреби не лише не тотожні, а досить відмінні. Інтереси відрізняються від потреб певною спрямованістю, виражають відношення окремої соціальної спільності до об'єкта. Можна сказати, що інтереси – це сукупність первинних і похідних потреб, які характеризують спрямованість певної соціальної групи людей.

Існує думка, що потреби та інтереси, притаманні людині, мають суб'єктивний характер. Навіть у такому солідному виданні, як Велика Радянська Енциклопедія, інтерес тлумачиться як цілеспрямована направленість людини на набуття тих або інших знань, вибір певної діяльності². Це тлумачення поверхове, воно обмежується окремою людиною і зводиться до задоволення нею певної потреби. Таке тлумачення, скоріше, можна назвати психологічним. Насправді економічний інтерес виражає глибокі основи соціального буття (виробничі відносини) і тому за природою є об'єктивною категорією.

В економічній літературі робляться спроби розглядати економічний інтерес як єдність об'єктивного і суб'єктивного. Звичайно, і потреби, і інтереси, і засоби їх реалізації залежать від свідомої і цілеспрямованої діяльності людей, але це не може бути підставою для тлумачення економічних інтересів як суб'єктивних. Люди не вільні у виборі своїх дій. Їхня діяльність залежить від умов їхнього життя. Тому і причини, які зумовлюють спрямованість людських дій, і характер власне спрямованості визначаються навколишньою дійсністю. Отже, при визначенні природи економічних інтересів мова має вестися не про їхній об'єктивно-суб'єктивний ха-

¹ Маркс К. Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Т. 18. – С. 262.

² Большая советская энциклопедия. – Т 18. – С. 280.

рактер, а про об'єктивну сутність, яка може бути усвідомлена або не усвідомлена людьми, про усвідомлені та неусвідомлені інтереси.

Визнання об'єктивного характеру інтересів зовсім не зменшує ролі свідомості людей у розвитку людського суспільства. Більше того, розвиток свідомості, сила впливу ідей на хід суспільного розвитку залежить від того, наскільки вона точно відповідає його потребам. "Ідея" не виправдовувала себе, як тільки вона відокремлювалася від "інтересу"¹. Усвідомлені інтереси знаходять більш-менш повне вираження у програмі дій.

Поділ інтересів на усвідомлені і неусвідомлені дає змогу зрозуміти співвідношення між інтересом і заінтересованістю. Деякі економісти розглядають заінтересованість як можливість задоволення потреб, розширення меж особистого споживання. На нашу думку, розмежування цих понять відбувається не між можливістю і дійсністю, а між усвідомленим і неусвідомленим інтересами. Інтерес як сукупність потреб, як взаємозалежність індивідів є об'єктивним явищем, тоді як заінтересованість є нічим іншим, як суб'єктивним вираженням інтересів. Заінтересованість виходить із усвідомлення інтересу, хоча останній може існувати неусвідомленим. Економічні інтереси як складна категорія мають широку структуру. Оскільки вони є вираженням системи виробничих відносин, то цілком зрозуміло, що визначають і той широкий діапазон економічних інтересів, які перебувають у складній взаємозалежності і взаємодії. Це – інтереси індивідуумів, колективів, соціальних верств: класів, регіонів і суспільства. Особливу роль у диференціації економічних інтересів відіграють форми власності і права власності. Адже відносини власності визначають місце людини у системі суспільного поділу праці, в економічній системі, а отже, і її економічні інтереси. Звідси випливає, що реалізація економічних інтересів пов'язана з функціонуванням економічної системи, з дією економічних законів, які управляють виробництвом і розподілом створеного продукту. Економічні закони, відображаючи глибокі внутрішні зв'язки економічної системи, зумовлюють зростання продуктивних сил у відповідності з потребами та інтересами людей, а відносини економічної власності визначають призначення засобів виробництва, предметів споживання, послуг для продуктивного і особистого споживання членів суспільства. Найбільший прогрес досягається за умови, що продуктивні сили швидко зростають, збільшуючи національне багатство, а відносини власності забезпечують найповніше задоволення потреб та інтересів усіх людей.

В усій системі власності виокремлюються три основні типи власності: приватна, колективна, суспільна (державна), що визначає і три головні групи інтересів: індивідуальні (особисті), колективні (кооперативні, корпоративні) та суспільні (державні, національні). Усвідомлення всіх інтересів, глибокий взаємозв'язок і взаємодія індивідуальних, колективних та суспільних потреб й інтересів перетворюють їх у рушійну силу розвитку економіки і суспільства.

Варто зауважити, що з розвитком суспільства система інтересів стає більш повною. На перших етапах капіталістичного суспільства панувала індивідуальна при-

¹ Маркс К. Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Т. 2. – С. 85–86.

ватна власність. Відповідно і економічні інтереси були індивідуальними, особистими. Суспільство, на думку західних вчених, не має власних інтересів, воно не усвідомлює себе. В кращому разі йшлося про суспільні структури типу класу, до того ж, клас був всього лише арифметичною сукупністю людей. Щодо колективних інтересів, то вони не визнавалися або розглядалися як форма прояву приватних економічних інтересів. Навіть акціонерні компанії нерідко розглядалися не як колективні підприємства, а як сума індивідуальних капіталів. Насправді це колективна (групова чи асоційована) власність кількох індивідуальних підприємців, об'єднаних спільним використанням капіталів і отриманням прибутку, доходу у відповідності з капіталом, внесеним у загальну справу. Цілком зрозуміло, що акціонерна компанія – це специфічний колектив, де при спільному веденні справи дохід розподіляється за величиною внесеного капіталу. Вона поєднує колективність з капіталістичним принципом привласнення доходу на капітал і тому є більш високою і ефективною формою розвитку економіки, продуктивних сил порівняно з індивідуальним капіталом.

Економічні інтереси та їх реалізація на постіндустріальній стадії

Як зазначалося, економічні інтереси розвиваються, змінюються разом з розвитком економіки, її продуктивних сил і виробничих відносин. Але поряд з цим настають епохи глибоких революційних змін і в самій економіці, і в економічних інтересах, які її виражають і які її рухають.

Сучасна науково-технологічна революція і становлення нового інформаційного технологічного способу виробництва зумовили глибокі зміни і в системі інтересів, і у виробничих відносинах, які вони виражають, і у розвитку продуктивних сил. Ця революція насамперед привела до створення якісно нової техніки і технології. Замість крупних машин поширилася комп'ютерна і електронна техніка, яка характеризується докорінною зміною внутрішньої структури машин, їх мініатюризацією. З'явилися інформаційно-комунікаційні технології, що вирізняються високою ефективністю. Це активно вплинуло на організацію і функціонування підприємств. В індустріальну епоху техніка і технологія зумовили концентрацію і централізацію виробництва, праці, капіталів. В економічній теорії і господарській практиці панувала як абсолютна істина про те, що велике машинне виробництво має незаперечні переваги. Водночас безапеляційно стверджувалося про неефективність і не вигідність малих і середніх підприємств. Ця "теорія" набула особливого значення у колишньому Союзі. Будувалися лише державні підприємства-гіганти, підприємства промислової кооперації, що відігравали вагомий роль у задоволенні потреб населення, були штучно перетворені у державні з наступним укрупненням. Колгоспи, які за розмірами перевищували середні ферми в зарубіжних країнах, систематично укрупнювалися. На колгоспи і радгоспи в середньому припадало по 10 тис. га землі. І все це видавалося єдиним ефективним шляхом зростання виробництва, досягнення високого рівня добробуту.

На превеликий жаль, попри зростання економіки Союзу країна залишалася в лабетах товарного дефіциту. У період перебудови було вивезено 234 т золота, продано за 1,5 млрд дол. і на ці кошти було закуплено предмети споживання, яких не вистачало. Досвід переконливо довів, що віра у велике виробництво і тільки в нього виявилася помилковою. Він засвідчив, що однобічний підхід не лише не дав змоги значно краще задовольняти потреби та інтереси, але й завів у глухий кут. Велике виробництво – це передове виробництво, але і його абсолютизувати не можна. Життя ще раз показало, що оптимальне поєднання великого, середнього і малого бізнесу дає змогу і поєднати інтереси малих і середніх виробників з інтересами великих, і забезпечити такі умови праці і життя, які найбільше відповідатимуть інтересам народу. Отже, потрібна така організаційно-технологічна структура економіки, яка б дала змогу якнайширшим верствам проявляти підприємливість, винахідливість, реалізувати місцеві сировинні резерви, заробити самим і зробити свій внесок у суспільне багатство.

Досвід розвинених країн засвідчив, що рух малого і середнього бізнесу – це не простий господарський захід, а надзвичайно важливий напрям суспільно-економічного прогресу, зумовлений НТР, що відкриває нові можливості у розвитку продуктивних сил, у суспільній організації виробництва, житті і діяльності самої людини. Структурна перебудова на Заході здійснювалася одночасно за чотирма напрямками економічного зростання: соціально орієнтованим, ресурсозберігаючим, науково містким та еколого-охоронним. Поряд з великими корпораціями, які здійснили диверсифікацію, почали швидко поширюватися малі і середні підприємства, які завдяки своїй гнучкості, стрімкому освоєнню нової техніки і технології, оперативному переналадженню змогли добре пристосуватися до ринку, виявити конкурентоспроможність і активно вплинути на задоволення потреб населення. “Мала” економіка стала дієвим чинником змін у соціальній сфері: це і зростання чисельності підприємців, і збільшення зайнятості, і підвищення рівня доходів – поліпшення умов життя.

Прикро те, що незважаючи на великі блага, які приносить малий бізнес, в Україні він до цього часу не набув необхідного і цілком можливого поширення. І це при тому, що мільйони українців поневіряються за кордоном у пошуках заробітку, та й власне в Україні має місце приховане безробіття. Здавалося б, мало вистачити роботи, але справа рухається надто повільно.

Італія – п’ята індустріально розвинена країна Заходу і вона – визнаний лідер у розвитку малого бізнесу. Ще у 70–80-х роках ХХ ст. італійці збагнули, що мале підприємство – не архаїчний пережиток, а рушій прогресу. На кожну сотню італійських підприємств припадало ще не так давно не більше двох десятків середніх і понад 70 – малих (в їх числі 20–25 % найдрібніших – від 1 до 10 зайнятих). І хоча малих підприємств у Франції, Німеччині, США та Японії значно більше, проте саме Італія вирізняється за їхньою стійкістю. Підприємець відчувається господарем свого бізнесу і застосовує своє вміння і творчість для успішного господарювання. Цьому сприяє об’єднання малих підприємств в асоціації і доступна система кредитування.

5.2. ПЕРЕХІД ВІД ЛЮДИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ (НОМО ECONOMICUS) ДО ЛЮДИНИ ТВОРЧОЇ (НОМО CREATOR)¹

Зростання ролі і значення людського капіталу є важливою складовою закономірного процесу переходу від людини економічної до людини творчої, що нерозривно пов'язано зі становленням інформаційного (постіндустріального) суспільства. Всі ці процеси перебувають у центрі еволюційної економіки, що істотно модифікує предмет і метод цієї теорії. Вона покликана розкрити шляхи і методи забезпечення всебічного розвитку людини, її розумових і фізичних здібностей. Водночас розвиток людини, нарощування людського капіталу є мірою економічного зростання, удосконалення економічних і соціальних умов праці і життя людини. Інакше кажучи, людина, її розвиток є рушійною силою суспільно-економічного прогресу і водночас саме вона є мірилом успішності тих нововведень та удосконалень, які плануються або здійснюються.

Зміна співвідношення між людиною і суспільством, перетворення людини у головний фактор суспільно-економічного прогресу супроводжуються глибокими змінами у самій людині, перетворенням людини економічної (*homo economicus*) в людину творчу (*homo creator*). Методологічним підґрунтям пізнання глибоких змін у сучасному суспільно-економічному розвитку є створена К. Марксом теорія і методологія періодизації історії на основі економічного принципу (доекономічна, економічна і постеконічна стадії).

Згідно з цим підходом азійський, античний, феодальний і буржуазний способи виробництва К. Маркс визначає як “прогресивні епохи економічної суспільної формації”². При всій відмінності їх об'єднує те, що це “царство необхідності”, коли виробництво матеріальних благ і задоволення матеріальних потреб людей визначало основний зміст життя. Саме тому тут панують матеріальне виробництво, матеріальні інтереси та матеріальна мотивація. Отже, економічна епоха – це той тип суспільного господарства, який готує головні матеріальні передумови для переходу суспільства на якісно нову, постеконічну стадію цивілізації. Постеконічне суспільство, за визначенням К. Маркса, це “царство свободи”. Воно “починається насправді там, де припиняється робота, що спричиняється нужденністю, зовнішньою доцільністю, тобто за природою речей воно перебуває по той бік сфери власне матеріального виробництва. По той бік його починається розвиток людських сил, які є самоціллю, справжнє “царство свободи”, яке може розвинути-ся лише на “царстві необхідності” як на своєму базисі”³.

Постеконічна трансформація суспільства нерозривно пов'язана з такими глибокими процесами, як становлення нового технологічного способу виробництва, перетворення інформації і знань в основний виробничий ресурс, перехід від

¹ Перехід від людини економічної до людини творчої розглянуто у роботі: Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К.: Логос, 2003. – С. 258–286.

² Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 25. – Ч. II. – С. 386–387.

³ Там же.

людини економічної до людини творчої. І розпочинаються ці процеси ще у період індустріальної епохи.

Розвиток техніки і технології виробництва, його комплексної механізації і автоматизації зменшують питому вагу важкої фізичної праці і збільшують чисельність висококваліфікованих робітників та інженерно-технічних працівників. Цьому процесу сприяють розвиток загальної, професійно-технічної, вищої освіти. Ще на початку ХХ ст. на виробництві працювали робітники з початковою освітою. У другій половині цього ж століття стала обов'язковою середня освіта. А зараз нові робочі місця у розвинених країнах, як правило, займають працівники з вищою освітою. Питома вага розумової праці у матеріальному виробництві зростає.

Цей процес значно посилюється з перетворенням сфери послуг у панівну сферу економіки. Адже її галузі – наука, освіта, культура та ін. – пов'язані зі швидким зростанням чисельності спеціалістів з вищою освітою – науковців, вчителів, лікарів, інженерів та інших висококваліфікованих фахівців. Це означає, що нематеріальне виробництво, тобто виробництво послуг ще більшою мірою, ніж матеріальне, зумовлює зростання питомої ваги, ролі і значення розумової праці. А це, в свою чергу, створює умови для розвитку творчого характеру праці.

Справа в тому, що без розумової праці, тобто без ґрунтовної освіти, творча праця, як правило, неможлива. Водночас розумова і творча праця – це не одне й те саме. Адже й розумова праця може бути рутинною, нетворчою. Наприклад, облікові працівники, маючи вищу освіту, фактично виконують одноманітну, рутинну роботу. Комп'ютери істотно змінюють характер праці, підвищують науково-кваліфікаційний рівень працівників, хоча іноді виконання обов'язків і на комп'ютері може мати не творчий, а технічний характер, наприклад, передрук текстів, певні підрахунки тощо. Тому підвищення науково-технологічного рівня виробництва, технічної озброєності праці і розвиток усіх видів освіти – середньої, професійно-технічної і вищої – є необхідною умовою зростання питомої ваги, ролі і значення розумової праці в економіці і суспільстві, її перетворення у творчу працю. Творчий характер праці – це вищий ступінь у розвитку праці, вона стає внутрішньою потребою людини. Інакше кажучи, розвиток людини, її фізичних і розумових здібностей сягає такого рівня, коли творчість, творче ставлення до роботи стає її органічною потребою, способом життєдіяльності. Творчість, творча праця, творча діяльність – це функціональна ознака нового суспільства.

До речі, творча праця існує здавна, але вона проявлялася головним чином у літературі, мистецтві та деяких інших видах людської діяльності, водночас майже не стосувалася господарського життя. На сучасному етапі зростання інтелектуалізації праці розширює передумови для розвитку творчості, перетворення її у господарську реальність. Адже творчість – це інтелектуальна діяльність, спрямована на примноження нових знань, це свідчення внутрішнього зростання та вдосконалення людини, підвищення її активності і на виробництві, і в суспільному житті, що виявляється у підприємництві, інженерно-конструкторській та управлінській творчості, у дедалі ширшому застосуванні на виробництві дизайнерської, реклам-

ної та інших видів діяльності. Інакше кажучи, творчість стає поширеним явищем у господарському, економічному житті.

Проблеми інтелектуальної праці стали настільки актуальними, що виникла проблема їх кількісного вимірювання і порівняльного аналізу країн світу за цим показником. ООН розробила і застосовує індекс інтелектуальних активів (Ііа), який формується з урахуванням таких показників: повний строк шкільного навчання в країні, чисельність молоді віком до 15 років, яка здобуває освіту, рівень надання населенню інформації за допомогою ІКТ та преси, у тому числі інтернету, телефонного зв'язку, газет, журналів. Неважко помітити, що показник далеко неточний. Наприклад, в епоху інформації і знань особливо зростає роль вищої освіти, тобто підготовки висококваліфікованих фахівців, які за рівнем підготовки не лише використовують якісно нову комп'ютерну, інформаційну техніку і технології, але й створюють нові зразки, розробляють складне програмне забезпечення. У багатьох країнах світу ведеться облік людей з вищою освітою, що створює реальну картину і найбільшою мірою характеризує рівень готовності країни до економіки і суспільства знань. Але, як не прикро, автори індексу інтелектуальних активів залишили поза увагою проблеми вищої освіти. Водночас висунули показники середньої освіти, яка нещодавно була визначальною для розвитку економіки і суспільства. І все-таки при всій недосконалості цього показника (адже це одна із перших спроб) він є однаковим для усіх країн, тому становить певний інтерес, відкриває погляд на країни світу під цим кутом зору.

За цим індексом перше місце посідає Норвегія (Ііа = 0,80), друге – Швеція (0,749), третє – Фінляндія (0,714). За цим індикатором наймогутніші країни не входять до п'ятірки лідерів. США посідають 10-те місце (0,618), Японія – 7-ме (0,80), Великобританія – 9-те (0,644), Німеччина – 14-те (0,590), Франція – 17-те (0,529). Але і в цих країнах не за всіма позиціями високі показники. Вони виокремлюються за кількістю користувачів інтернетом, коефіцієнтом охоплення телефонним зв'язком. Водночас у них порівняно з лідерами (першою п'ятіркою країн) нижче коефіцієнт охоплення молоді освітою, забезпеченості засобами масової інформації та телекомунікаціями. Наприклад, у США серед розвинених країн найнижчий рівень забезпечення населення пресою (0,357 газет на 10 тис. населення).

За цим індексом Україна перебуває на 44 місці (Ііа = 0,176). Це досить високий показник. Тому особливий інтерес становить порівняльний аналіз складових цього індексу України та країн-лідерів¹.

Зокрема, Україна посідає гідне місце за показником “молоді у віці до 15 років, яка отримує освіту”. Це показник майбутніх інтелектуальних активів і він дуже близький до показників світових лідерів. Хоч меншою мірою, але й період навчання у школі у нас хоч і менший, але не настільки, як за іншими показниками. За кількістю газет на 100 осіб ми відстаємо майже у 8 разів, інтернет-користувачів – у 27 разів, телефонних ліній – більш ніж утричі і за кількістю мобільних телефонів на 100 осіб – більш ніж у 9 разів. І нарешті, якщо взяти усі складові у комплексі,

¹ Зуровский М. Путь к обществу, основанному на знаниях / М. Зуровский // Зеркало недели. – 2006. – № 2(581). – С. 14.

тобто індекс інтелектуальних активів у цілому, то ми відстаємо від світових лідерів у 4 рази. Хоча деякі вчені всупереч реальній ситуації говорять про близькість України до суспільства знань, про близькість її до інтелектуальних активів світових лідерів, конкретні індикатори свідчать про серйозне наше відставання. Перед країною стоять нагальні питання з удосконалення шкільної освіти, подальшого підвищення її ролі у розвитку людини. Надзвичайно актуальними залишаються проблеми комп'ютеризації країни, особливо системи освіти, сільської школи, поширення використання персональних комп'ютерів, що дасть змогу збільшити кількість користувачів інтернетом.

Хоча Україна перебуває на індустріальній стадії, проте за принципом природно-історичного характеру розвитку процеси, властиві майбутньому суспільству, зароджуються і розвиваються в надрах попереднього суспільства. Це правило стоїть різних елементів суспільства, але, напевно, особливою мірою – людини. Передусім це процеси інтелектуалізації праці, які відображають не лише науково-технологічний рівень виробництва, але й структурні зрушення в економіці країни. Так, у промисловості питома вага працівників, які закінчили вищі навчальні заклади усіх рівнів акредитації, становить 40,1 %, у сільському господарстві – 19,7 %. Водночас у галузях охорони здоров'я та соціального забезпечення така частка становить 64,3 %, освіти – 69,4 %¹. Ще переконливіші показники частки працівників з найвищим освітнім рівнем, тобто вищою освітою III та IV рівнів акредитації. У сільському господарстві вони становлять 6,2 %, на транспорті та у сфері зв'язку – 12,9 %, промисловості – 15,6 %, охороні здоров'я – 20,5, освіти – 48,6². Як бачимо, значна частка високоосвічених працівників свідчить про те, що процеси інтелектуалізації навіть на індустріальній стадії є реальними. Вже нині провідні галузі сфери послуг (освіта, охорона здоров'я і соціальне забезпечення) набагато переважають галузі матеріального виробництва за питомою вагою працівників з вищою освітою. Водночас це є запорукою подальшого швидкого розвитку цієї сфери життєдіяльності. Адже інтелектуалізація праці – це не лише показник рівня освіченості і культури працюючих. Насамперед це економічний показник, який доводить, що праця у сфері послуг є ефективнішою. Це характеризується більшою питомою вагою доданої вартості послуг порівняно з матеріальними благами. Так, у 2002 р. в економіці у цілому питома вага доданої вартості у ВВП становила 37,7 %, а у багатьох галузях була ще меншою. У добувній промисловості – 31,3 %, в обробній – навіть 24 %. Водночас у багатьох галузях цей показник перевищував середній по країні. Наприклад, за результатами будівництва додана вартість становила 40,3 %, у сільському господарстві – 44 %, у сфері транспорту та зв'язку, у галузях, які найбільшою мірою пов'язані з використанням інформаційно-комунікаційних технологій на сучасному етапі, – 55 %. І все-таки галузі сфери послуг вирізнялися дуже високою питомою вагою доданої вартості. У сфері охорони здоров'я і соціальної допомоги цей показник становив 51,8 %, в освіті – майже 70 %³. Вища ефективність

¹ Статистичний щорічник України. 2002. – К. : Консультант, 2003. – С. 436.

² Там само. – С. 36.

³ Там само.

праці є підґрунтям подальшого швидкого зростання цих галузей, зміни співвідношення між матеріальним виробництвом і сферою послуг на користь останньої. Причому ще раз підкреслимо, що це не механічний процес, а результат стрімкого підвищення науково-технологічного рівня матеріального виробництва, усієї економіки.

Неоднакова ефективність праці, яка визначається питомою вагою доданої вартості у створюваному ВВП у різних галузях, загострює проблему відповідності ефективності праці і розмірів її оплати. Цілком зрозуміло, що за нинішніх умов, коли у структурі економіки основну частку становлять галузі важкої промисловості (металургійна, вугільна, хімічна), де поряд з ефективністю праці значний вплив на розміри заробітної плати справляє такий фактор, як важкі та шкідливі умови праці, не можна абсолютизувати співвідношення між ефективністю праці та її оплатою. Але не можна його й ігнорувати, як це відбувається зараз. Адже цілком зрозуміло, що низьку оплату праці маємо у сферах освіти, охорони здоров'я, сільського господарства, які або перебувають на перших місцях за питомою вагою доданої вартості (освіта, охорона здоров'я), або значно перевищують середні показники по народному господарству. Тому заходи з підвищення оплати праці і соціального забезпечення саме у цих галузях упродовж 2005 р. спрямовані на пом'якшення такої невідповідності і створення кращих умов для розвитку цих надзвичайно важливих сфер економіки. Варто усвідомити, що наближення рівня оплати праці до її реальної ефективності має стратегічне значення. Історичний досвід США і Японії незаперечно доводить, що стимулювання людей з вищою освітою, значні доплати за освіту, якнайширше їх залучення у виробництво є необхідною умовою прискорення економічного розвитку, науково-технологічного удосконалення виробництва і підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Саме завдяки цьому США і Японія посідають передові позиції у розвитку економіки і забезпечують перемогу у конкурентній боротьбі. Відомо, що Англія упродовж століття була лідером суднобудування і "володаркою морів", але вона перебільшила роль практиків, досвідчених майстрів і це у той час, коли Японія взяла курс на високоосвічених працівників, що стало однією з передумов перемоги Японії у конкурентній боротьбі з Англією у галузі суднобудування. Тому як стимул мають діяти доплати за освіту, що є важливою умовою нарощування людського капіталу.

Перехід від людини економічної до людини творчої характеризується змінами у житті, поведінці і світогляді людей у розвинених країнах, про що нещодавно не можна було й мріяти. Як зазначалося, одвічно людина була економічною, не лише одним із факторів виробництва, але й життєдіяльністю, яка визначалася матеріальними інтересами. Напевно, саме у США цей дух матеріального збагачення втілювався в "американському способі життя": діловитість, підприємливість, економічний успіх. І ось у США поряд з матеріалістами, тобто людьми, для яких у житті головним є матеріальний інтерес, з'являються постматеріалісти, тобто люди, які орієнтуються на постматеріальні цінності, і їх чисельність швидко зростає. "Як правило, – пише Р. Інґлґарт, – постматеріалісти мають кращу роботу,

солідну освіту і вищі доходи, ніж матеріалісти; однак для цінностей, на які орієнтуються постматеріалісти, характерна відмова від акценту на економічний успіх. Вони приділяють другорядну увагу економічному зростанню порівняно з якістю життя, а в особистому житті роблять акцент не стільки на обов'язкову зайнятість і високий дохід, скільки на роботу цікаву, осмислену, яка здійснюється у контакті з близькими їм по духу людьми¹. Поширення постматеріалістичних орієнтацій є свідченням зростання уваги людей до способу і якості життя. Американці і західноєвропейці здійснили важливі кроки у бік постматеріалізму в період 1970–1988 рр. І, як вважає Р. Інглегарт, “цей процес триватиме”.

“Під час проведення досліджень у 1970–1971 рр., – пише він, – матеріалісти становили більшість порівняно з постматеріалістами: співвідношення між ними було приблизно як 4 до 1. Воно різко змінилося уже до 1988 р., коли на 4 матеріалістів припадало 3 постматеріалісти. До 2000 р. чисельність матеріалістів мала перевищувати чисельність постматеріалістів незначною мірою. Останнє може виявитися вирішальним моментом у співвідношенні двох типів різних ціннісних орієнтацій: постматеріалісти мають вищий рівень освіти, вирізняються більшою цілеспрямованістю і проявляють вищу політичну активність, ніж матеріалісти. Тому їхній вплив у багатьох питаннях швидше за все перевищуватиме вплив, який здійснюють матеріалісти². І, що особливо важливо, такий соціолог, як Р. Інглегарт, чітко формулює глибокий внутрішній зв'язок цих процесів із закономірними стадіями прогресу людства: “Матеріалістичні орієнтири поширилися завдяки становленню індустріального суспільства, однак ми дотримуємося гіпотези, що у довгостроковій перспективі перехід до постіндустріального ладу знову виведе духовні цінності на перший план³”.

Тенденції, які проявилися у розвитку людини у США, мають для нас вагомий значення. Щоб Україна не втратила можливостей, пов'язаних з інтелектуальним рівнем і духовністю людини, щоб розвиток людини, накопичення людського капіталу стали дієвим фактором подолання відставання, економічного і соціального піднесення країни, розвиток людини необхідно визначити пріоритетним у державній політиці і послідовно поліпшувати умови життя людей, поєднуючи матеріальне забезпечення і духовне зростання, професійно-технічний і культурний рівні, матеріальне стимулювання і моральне заохочення. Навіть у сучасних умовах, коли все ще значна частина населення живе за межею бідності, не можна обмежуватися лише матеріальним забезпеченням, хоча це першорядне завдання. “Не хлібом єдиним живе людина”. Розв'язання цієї складної і болючої проблеми має органічно поєднуватися із зростанням духовності і культури людей. Нарощування людського капіталу є запорукою перетворення людини економічної в людину творчу.

На Заході вже давно розкрили логіку розвитку людини та її праці. На перших стадіях цивілізації, у тому числі індустріальній, реалізувалися фізичні можливо-

¹ *Инглегарт Р.* Культурный сдвиг в зрелом индустриальном обществе / Р. Инглегарт // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М. : Academia, 1999. – С. 254.

² Там же. – С. 253.

³ Там же. – С. 255.

сті людини, тобто можливості людського тіла. Поряд з примусовими методами, які широко застосовувалися, було створено цілу науку – тейлоризм, яка за допомогою раціоналізації рухів у процесі праці забезпечила значне зростання її продуктивності. Водночас багато робилося для того, щоб якнайповніше використати людський розум, що виявилось у стрімкому розвитку науки і техніки, науково-технічному вдосконаленні виробництва. За цих умов не міг спрацьовувати примус, були розроблені і швидко вдосконалювалися методи заохочення, стимулювання, які стали потужним фактором прогресу науки, техніки і виробництва. На цій основі зросли освітній, професійний рівні працівників, були створені досить пристойні умови життя і праці. Останніми десятиліттями першорядними стали проблеми духовності людини, її гідності, свободи і рівності. Без того, щоб людина була людиною, щоб вона користувалася матеріальними і культурними благами, щоб забезпечувалися її рівність, права і свободи, щоб розвивалися її здібності, вона не може ні нормально жити, ні, тим більше, самовіддано працювати, активно виявляти себе і на виробництві, і в суспільному житті. Добробут людини, її професійно-технічний рівень мають доповнюватися добрими людськими стосунками, повагою до людини, високою духовністю. І як прикро усвідомлювати, що всупереч потребам розвитку суспільства досить широко порушуються права і свободи людини. Про це свідчить величезна кількість звернень людей до влади, до уповноваженого Верховної Ради з прав людини, Європейського суду з прав людини. На порушення громадянських прав скаржаться пенсіонери та інваліди, державні службовці, засуджені, працюючі і безробітні. Це розхищує довіру до влади, свідчить про зневагу до людей, породжує апатію і байдужість. Для подолання цих негативних явищ не потрібні великі кошти. Необхідно зробити все, щоб кожен чиновник глибоко усвідомив, що, порушуючи права і свободи людини, зловживаючи службовим становищем, зневажаючи людей, він вдається до найтяжчого злочину, який має каратися законом. У країні повинні утверджуватися принципи незворотності громадянських і політичних прав, створюватися умови для самореалізації людини, її всебічного розвитку.

5.3. ДОКОРІННА ЗМІНА РОЛІ І МІСЦЯ ЛЮДИНИ В НОВОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Предметом дослідження класичної економічної теорії є зростання національного багатства, проте за цією теорією людина, її праця посідала чільне місце. Так, вона обґрунтувала модель економічної людини, високо оцінювала працю людини як джерело багатства, виокремлювала в людині її здатність до праці, тобто робочу силу, перетворення її в товар, формування і динаміку вартості товару робоча сила та ін. Але, як бачимо, класична школа обмежувала аналіз людини її роллю в економіці.

Неокласична школа розглядає людину як предмет економічної теорії і робить крок вперед порівняно з класичною школою. Так, А. Маршалл зауважує: “З одного боку, це наука про багатство, але з другого – це наука про людину, яка відчуває

на собі вплив найрізноманітніших факторів. Щодо економіки, то вона цікавиться переважно тими мотивами, які впливають... на поведінку людини в її економічному житті”¹. Хоча вчений говорить про “науку про людину”, але водночас вказує, що неокласична школа “цікавиться переважно тими мотивами, які впливають... на поведінку людини в її економічному житті”, тобто вони, як і класики, зосереджені на економічній людині. У подальшому їхнє трактування ролі людини змінилося. Спираючись на теорію факторів виробництва, вони принизили людину, прирівняли її до матеріальних факторів виробництва. Вони доводять, що не лише праця людини, але земля й капітал створюють нову вартість і збільшують її. Вони приділяють велику увагу аналізу поведінки людей у процесі виробництва, управлінню цими процесами за допомогою стимулів, властивих ринковим відносинам. Приниження і обмеження ролі людини в економіці також відобразилося в економіці, мейнстрімі, тобто найпоширенішій і найвпливовішій формі неокласичного вчення. Вся складність людини, її поведінки зводиться до “максимізації власного задоволення (корисності)”².

Отже, незважаючи на істотне підвищення ролі людини, уваги до неї та її праці з боку представників неокласичної школи, все ж вона, а особливо її основна форма – мейнстрім, виявилися неспроможними в такому напрямі цивілізаційного прогресу, як розвиток людини, закономірності її зростання, перетворення у мету і критерій суспільно-економічного прогресу. Це надзвичайно широке коло питань, до якого входять зміни місця і ролі людини у виробництві, у відносинах праці і капіталу, тобто у відносинах власності шляхом її демократизації, у створенні сприятливих умов для освітнього, професійного та культурного розвитку людини, у переході від людини економічної (*homo economicus*) до людини творчої (*homo creator*). Як бачимо, йдеться про значні якісні зміни у людській праці і в цілому у людській життєдіяльності.

Метафізична філософія, формальна логіка, домінування кількісного аналізу, на яких базується методологія мейнстріму, не забезпечують виконання завдань, пов’язаних з кардинальними якісними зрушеннями у розвитку людини, її економічному і суспільному становищі. Для цього потрібна діалектична логіка, глибокий соціально-економічний аналіз.

Варто зауважити, що на Заході існують й інші школи економічної науки, які розкривають соціально-економічні проблеми сучасного суспільства, його соціальну структуру у різних аспектах, у взаємозв’язку відносин у суспільстві. І все ж не можна не бачити, що традиції мейнстріма, пов’язані з використанням формальної логіки, формальних інструментів, тією чи іншою мірою позначаються і на цих, так би мовити, прогресивних напрямках розвитку економічної теорії.

Неокласики виходили з того, що реально існує в житті, в господарській практиці і фактично абсолютизували існуючу ситуацію. Так, машинна техніка зробила людину простим додатком до машини, частковим робітником. Парадокс полягав

¹ *Маршалл А.* Принципы экономической науки : в 3-х т. / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – С. 69.

² *Автономов В.* Человек в зеркале экономической теории / В. Автономов. – М., 1993.

у тому, що кваліфіковані майстри ручної праці, які виготовляли повний продукт, з появою машин у масовому порядку були замінені або перетворені у менш кваліфікованих і часткових робітників, які виконували обмежене число часткових операцій. Машини в руках капіталу стали тим знаряддям, за допомогою якого формальне підкорення було перетворене в реальне підкорення праці капіталу, тобто робітник, позбавлений можливості створювати товар і продавати його самостійно на ринку, як частковий робітник виявився прикутим до капіталу міцніше, ніж ланцюгом. Машини, підвищуючи продуктивність праці, витіснили “зайвих” робітників, перетворювали їх у безробітних, що створювало стійкий відносний надлишок, притаманний буржуазному способу виробництва, який зумовив перевищення пропозиції робочої сили на ринку над попитом на неї, а тому й відповідний рух заробітної плати, тобто ціни робочої сили порівняно з рухом цін на уречевлену працю – тобто машини, сировину, паливо тощо. Інакше кажучи, економічна, технологічна, речова залежність робітника від капіталу була настільки вагомою, що людина опинялася фактично на рівні з матеріальними факторами виробництва.

З розвитком машинного виробництва ситуація змінюється докорінно. Комплексна механізація, автоматизація виробництва, а тим більше застосування інформаційно-комунікаційних технологій потребують не часткового робітника з низькою кваліфікацією, а, навпаки, добре освіченого, висококваліфікованого працівника, який завдяки ґрунтовним знанням і практичному досвіду та вмінню виконує складні, інтелектуальні операції, функцію контролю за функціонуванням складної техніки і технології, забезпечує їх безперебійну роботу. Це висуває нові, набагато вищі вимоги до освіти людини. В умовах інформаційної економіки і суспільства дедалі нагальнішою стає проблема знання і вміння використовувати комп'ютер, основи економіки і права, іноземної мови, етики і безпеки життєдіяльності. Поступово, але невпинно зростають вимоги до рівня освіти, коли середня освіта не задовольняє людину і виникає потреба у вищій освіті. Тому сучасні виробничі і суспільні процеси передбачають дедалі ґрунтовніший підхід до освіти людини, людини інтелектуально розвиненої, здатної вільно орієнтуватися у складних умовах виробничого і суспільного життя, аналізувати їх і приймати обґрунтовані рішення. Цілком зрозуміло, що раніше відтворення робочої сили обмежувалося порівняно мінімальними обсягами споживання матеріальних і культурних благ. У сучасних умовах при забезпеченні потреб у матеріальних благах центр уваги зміщується у бік розвитку освіти, науки, культури, мистецтва та ін. Лише у такий спосіб досягається швидкий розвиток людського інтелекту та його зворотний вплив на розвиток економіки і суспільства. Як бачимо, сучасне високотехнологічне виробництво потребує не часткового робітника, не залежну людину, а людину вільну, озброєну сучасними знаннями, вмінням їх застосовувати і ефективно використовувати. Це людина, яка користується усіма благами цивілізації, їй забезпечується заможне і культурне життя. Для неї праця є творчим процесом, вона стає внутрішньою потребою людини. Отже, докорінна зміна технології виробництва, соціально-економічних умов життя і праці людини зумовлюють виникнення нової категорії “людський капітал”, внутрішньо властивої новій економіці і суспільству.

Як зазначалося, не можна спрощувати ці процеси. Навіть комп'ютери, якісно нова техніка, яка примножує можливості людського розуму, одночасно з розв'язанням складних загальнодержавних чи галузевих проблем організації і управління можуть використовуватися для виконання утилітарних, технологічних завдань, а працівник, який їх виконує, є так само частковим працівником, як це було на початку розвитку машинної техніки. Цілком зрозуміло, що такий працівник поступається професійно і за досвідом роботи освіченому працівнику, його вміння обмежене виконанням лише технічних, вузькоприкладних завдань, хоча потрібне і корисне.

Важливу роль у відтворенні і нарощуванні людського капіталу відіграє ринок праці. Його функціонування і розвиток відбуваються у процесі взаємодії зі сферою виробництва. Адже саме тут формується попит на робочу силу, на її кількість і якість, саме тут відбувається збільшення робочих місць, складаються співвідношення між високотехнологічними робочими місцями, які потребують робітників високої кваліфікації, і тими робочими місцями, де технічний рівень залишається незмінним. Причому на ринок праці активно впливають традиції, які склалися у цій сфері, та національний менталітет. Тому на ринку праці на відміну від решти ринків ніколи не досягається рівновага, оскільки пропозиція робочої сили переважно перевищує попит на неї і це виражається у безробітті. Не менш важливою рисою ринку праці є і те, що ціна робочої сили, тобто заробітна плата, як правило, через хронічне безробіття відстає від цін на інші товари. Особливо це проявляється в перехідних економіках, де спостерігається значний спад виробництва, зростання безробіття, що зумовлює падіння заробітної плати та інших доходів населення, зниження життєвого рівня, зубожіння – на одному полюсі і нічим не виправдане зростання багатства – на другому, що значно ускладнює соціальні відносини. Це істотно деформувало процеси відтворення робочої сили, зумовило глибокі кількісні і якісні зміни. Руйнація технологічно розвинених галузей призвела до масового звільнення та відтоку висококваліфікованих робітників та інженерно-технічного персоналу, що різко скоротило попит на робочу силу, тобто на працівників, які створюють чи обслуговують нову техніку. Водночас зберігається попит на менш кваліфіковану та низькокваліфіковану робочу силу, тому що вона, по-перше, значно дешевша і, по-друге, для її відтворення не потрібні великі затрати, пов'язані з освітою та культурою. Комплекс тенденцій зумовив погіршення відтворення людського капіталу, що відобразилося у значному зростанні безробіття – відкритого і прихованого; зниженні частки оплати праці найманих працівників у ВВП; невиплаті заробітної плати і зростанні заборгованості підприємств перед працівниками; виплаті заробітної плати у натуральній формі; зростанні оподаткування; підвищенні плати за житлово-комунальні послуги; комерціалізації освіти та медичної допомоги; звуженні системи соціального забезпечення. Ці процеси зумовили істотну зміну структури ринку праці, що виразилося у зменшенні сегмента, пов'язаного з рухом висококваліфікованої робочої сили (робітників та інженерно-технічних працівників), і розширенні другого сегмента, пов'язаного з порівняно низькою кваліфікацією праці, особливо з пра-

цею жінок, молоді, іноземних працівників. Деякі дослідники вважають, що відмінності між цими сегментами настільки значні, що унеможливають конкуренцію між ними, кожен з них має кадрові особливості і своєрідний характер зайнятості, начебто ми маємо справу з двома різними ринками¹.

На нашу думку, це все ж не окремі ринки, оскільки на них обертається один і той самий товар – робоча сила, а два сегменти одного ринку. Інша справа, що деформації у розвитку ринку набули таких масштабів, що порушився об'єктивно зумовлений перебіг процесів на ринку. Як відомо, в умовах стабільно функціонуючих ринкових економік розгортання підготовки висококваліфікованих працівників неминуче скорочує їх чисельність з нижчим рівнем кваліфікації. Розширення системи професійно-технічної освіти, середньої і вищої освіти інтенсифікує ці процеси, що визначає швидке нарощування чисельності висококваліфікованих працівників, зростання людського капіталу у відповідності із потребами виробництва, яке розвивається на основі досягнень науки, техніки і технології. Як зазначалося, зовсім інакше розгортаються події в країнах пострадянського простору. Адаже тут відбуваються насамперед руйнація високотехнологічного виробництва, витіснення висококваліфікованої робочої сили, чому сприяє значна невідповідність рівня оплати для цієї категорії працівників. І навпаки, поширення низькотехнологічних виробництв зумовлює зростання низькокваліфікованої праці з відповідною оплатою, що дає змогу підприємцям порівняно легко нарощувати виробництво при невисоких витратах робочої сили. Тим більше, що вони повністю позбавляються витрат на підготовку кадрів, оскільки в умовах спаду виробництва і зростання безробіття для них створювалися, по суті, необмежені можливості для використання кадрів робітників та інженерно-технічних працівників якнайширшого діапазону за рівнем загальної і професійної підготовки. Негативні процеси у галузі відтворення людського капіталу досить рельєфно відобразилися у системі вищої освіти: різке скорочення підготовки спеціалістів з природничих і технічних наук при одночасному непомірному посиленні підготовки економістів і юристів. Справа дійшла до того, що усі технічні ВНЗ, навіть з давніми традиціями, змушені були налагодити підготовку економістів, фінансистів, менеджерів, спеціалістів галузі права та ін. Водночас на комерційній основі було створено сотні приватних ВНЗ з підготовки кадрів з цих же спеціальностей. Якщо врахувати, що це здійснювалося на основі старої кадрової бази, то можна легко уявити рівень підготовки професорсько-викладацького складу і як це позначилося на якості підготовки кадрів вищої кваліфікації.

5.4. КАТЕГОРІЯ “ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ”: СУТНІСТЬ ТА ІСТОРИЧНЕ МІСЦЕ

Категорія “людський капітал” найбільш комплексно та узагальнено відображає ті істотні зміни місця і ролі людини в економіці та суспільстві, які сталися за нової стадії цивілізації. Після перших, порівняно поверхових трактувань людського

¹ Обучение рынка / под ред. С. Глазьева. – М. : Экономика, 2004. – С. 475.

капіталу постала актуальна теоретична і прикладна проблема глибшого пізнання сутності і змісту цієї категорії, її структури, джерел формування і накопичення людського капіталу. Будь-яка неточність чи односторонність у визначенні змісту і структури людського капіталу неминуче призводять до прорахунків у відтворенні, накопиченні і використанні людського капіталу. Оскільки поняття капіталу відомо здавна, то деякі економісти вирішили, що розкриття сутності цієї категорії – справа нескладна. Як відомо, класична школа не лише розкрила сутність вартості товару робоча сила, але й показала особливості її формування. Поряд з матеріальними благами, яким належить головна роль у відтворенні робочої сили, вартість робочої сили включає, на думку К. Маркса, історичний і моральний аспекти, тобто історично зумовлені умови і норми життя. Це дало підставу деяким вченим вважати, що саме класична школа започаткувала розробку категорії “людський капітал”. “Невідворотним” аргументом на користь цієї ідеї є те, що сукупність знань, вмій і навичок людини, тобто її професійний і культурно-освітній рівні, є величиною, яка акумулюється, накопичується і бере участь не в одному виробничому циклі, а в багатьох, переносить вартість на новостворювану продукцію частинами, тому вона становить частку не оборотного, а основного капіталу. “Додаткові витрати на розвиток здібностей людини являють собою, – писав А. Сміт, – ...основний капітал, який реалізується в особистості...”². Ще глибше обґрунтовує цю думку К. Маркс: “Збереження робочого часу рівнозначне збільшенню вільного часу, тобто часу для того повного розвитку індивіда, який сам, в свою чергу, як величезна продуктивна сила впливає на продуктивну силу праці. З погляду безпосереднього процесу виробництва це збереження робочого часу можна розглядати як виробництво основного капіталу, причому цим основним капіталом є сама людина”³.

На нашу думку, із цих тверджень випливає, що робоча сила людини, як і інші засоби виробництва, є фактором виробництва, який за формою руху збігається не з оборотним, а з основним капіталом і тому можна трактувати його як основний капітал. Але це не дає права ототожнювати “основний капітал” з категорією “людський капітал”, створеною та існуючою за якісно нових умов.

Аналіз свідчить, що не лише за якісними параметрами, але й за кількісними немає підстав для ототожнення людини з основним капіталом. Чимало факторів відтворення людського капіталу за строком дії істотно відрізняються від строку відтворення основного капіталу. До того ж, відтворення основного капіталу має циклічний характер, тобто після кризи настає депресія, поживлення, піднесення і нова криза. Оновлення основного капіталу становить матеріальне підґрунтя

¹ Поняття “людський капітал” пов’язане з “...фундаментальними досягненнями класиків ХІХ ст., а саме з розробкою поняття “вартість робочої сили”, в яке вже тоді входили освіта і досвід працівника, історичний і моральний компоненти, що принципово охоплюють ці найсучасніші інвестиційні затрати на відтворення людини” (Марцинкевич В. Экономический мейнстрим и современное воспроизводство / В. Марцинкевич // МЭ и МО. – 2003. – № 2. – С. 38).

² Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – М. : Соцэкгиз. – 1962. – С. 208.

³ Маркс К. Сочинения // К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 46. – Ч. II. – С. 221.

виходу із кризи. Цикли справляють значний вплив на людину і людський капітал, оскільки в цей період істотно змінюються зайнятість населення, рівень доходів, умови життя в цілому. Водночас людському капіталу притаманні і такі фактори, які не пов'язані з рухом промислового циклу. Нещодавно досягнення людиною 16–18 років означало початок працездатного віку. У сучасних умовах, коли нерідко функціонування науково-технічних засобів передбачає працівників з вищою освітою і достатніми виробничими навичками, людина вступає в активну трудову діяльність у віці 22–25 років, тобто на 6–7 років пізніше. Отже, всупереч спробам обмежити зміст категорії “людський капітал” її пізнання неминуче привело до розширеного трактування, коли не лише освіта, але й наука, культура, охорона здоров'я, нарешті виробництво є джерелами накопичення людського капіталу. І справа не лише в цьому. Головне те, що відтворення людського капіталу становить основну частину фонду накопичення. За даними Т. Шульца, для відтворення людського капіталу використовується не з фонду накопичення, як визнавалося більшістю теорій ХХ ст., а з його загальної величини¹.

Розкриття змісту такої важливої категорії, як людський капітал, зумовило потребу в удосконаленні форм і методів обчислення величини кожного фактора, які у сукупності визначають кількісні параметри людського капіталу. Серед багатьох підходів виокремлюється передусім метод “безперервної інвентаризації” американського економіста Дж. Кендрика. Як зауважують спеціалісти, цей метод прийнятний для країн, які мають довгострокові статистичні ряди показників структури накопичення і споживання. Оцінка здійснюється за такими елементами: утримання дітей до досягнення ними працездатного віку та отримання певної спеціальності; перепідготовка; підвищення кваліфікації; міграція робочої сили; охорона здоров'я. Водночас враховуються витрати на житлове господарство, побутові товари тривалого користування, запаси товарів у сім'ях, а також затрати на наукові дослідження і розробки. У сукупності ці витрати сімей і суспільства, що переведені із поточних у зіставні ціни, дають оцінку людському капіталу. Ще у 1970 р., навіть при дещо неповному врахуванні, людський капітал у США становив більше половини їхнього національного багатства². Як вважають спеціалісти, цю оцінку людського капіталу здійснено за методом “відновлюваної вартості”. На жаль, ще не відпрацьовані задовільні методи оцінки зношування чи старіння людських знань, виробничих навичок тощо. Це заважає здійсненню оцінки людського капіталу за методом “чистої вартості”.

Отже, категорія “людський капітал” відображає ті глибокі зміни, які відбулися в економіці і в економічній науці, і зумовлена посиленням соціальної орієнтації у розвитку економіки, необхідністю подолання нерівномірності у рівнях розвитку економіки і добробуту населення розвинених країн і країн, що розвиваються.

¹ Shultz T. Investment in Human Capital / T. Shultz. – N.J.–L., 1971. – P. 26–28.

² Кендрік Дж. Совокупный капитал США и его функционирование / Дж. Кендрік. – М. : Прогресс, 1976; Кендрік Дж. Экономический рост и формирование капитала / Дж. Кендрік // Вопросы экономики. – 1976. – № 11.

Одвічно добробут, матеріальне багатство і в господарській практиці, і в економічній науці зображалися як мета виробництва, як найвища цінність. Це означало, що накопичення матеріальних благ було і критерієм прогресу. Поступово із простих поодиноких думок сформувався висновок про те, що економічне зростання, накопичення матеріальних багатств – це не мета, а засіб розвитку людини. Цю думку досить чітко сформулював А. Маршалл: “Вироблення багатства – це лише засіб підтримки життя людини, задоволення її потреб та розвитку її сил – фізичних, розумових і моральних. Сама ж людина – головний засіб виробництва цього багатства, і вона ж є кінцевою метою багатства”¹.

Еволюція економічної думки спиралася на об’єктивні закономірності розвитку суспільного виробництва, які зумовлювалися істотними структурними змінами потреб людини. Упродовж тривалого історичного періоду розвитку цивілізації першорядним було задоволення матеріальних потреб людини (їжа, одяг, житло). Але в міру зростання продуктивних сил, задоволення матеріальних потреб людини дедалі збільшується питома вага нематеріальних потреб в освіті, культурі, науці, мистецтві, творчості. Відповідно до цього поряд з поширенням матеріального виробництва зростає сфера послуг, яка представлена насамперед галузями освіти, науки, культури, охорони здоров’я та ін. За цих умов стає зрозумілим, що необхідно відмовитися від трактування суспільно-економічного розвитку як способу накопичення матеріального багатства і визнати головним у цьому розвиток людини, її розумових, фізичних і духовних якостей. В міру зростання нематеріальних потреб сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво, перетворилася у панівну сферу народного господарства. Якщо нещодавно сфера послуг характеризувалася як невиробнича сфера, а праця – як непродуктивна, така, що не створює вартості, то цивілізаційний прогрес не лише зумовив відмову від цих хибних тлумачень, а й переконливо довів, що сфера послуг – це виробництво, але не матеріальне, що праця у цій сфері – продуктивна, вона створює вартість. Високий рівень розвитку сфери послуг означає глибокі зміни у факторах виробництва, коли інформація і знання перетворюються у головний виробничий ресурс, а людина – носій цього фактора і сила, що застосовує і використовує його, набуває форми людського капіталу.

Категорія “людський капітал” свідчить, що традиційні макропоказники (виробництво ВВП на душу населення, рівень доходів і навіть поняття добробуту та ін.) є не метою виробництва, а засобом для задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб людини, її розвитку. Теорія і практика людського капіталу характеризують новий рівень розвитку економічної теорії порівняно з теоріями економічного зростання. Якщо останні спиралися на твердження, згідно з яким метою суспільного виробництва є збільшення національного багатства, обсягів ВВП чи добробут народу, то теорія людського капіталу вважає за мету забезпечення якості життя, тобто створення умов для всебічного розвитку людини. Це і спосіб життя, гідний людини, і доступ до накопичених людством знань, і свобода вибору життєвого шляху, освіти, професії, місця роботи і проживання. Досвід

¹ *Маршалл А.* Принципы экономической науки : в 3-х т. / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1.

свідчить, що ті країни, які здійснювали великі інвестиції в освіту, в розвиток людини, досягли величезних успіхів у зростанні економіки і підвищенні якості життя людей. Адже освічені люди ефективніше використовують засоби виробництва, тобто техніку і технологію, активно впроваджують у виробництво нововведення, інновації, удосконалюють організацію та управління виробництвом. Врешті-решт це виявляється у підвищенні його ефективності.

Отже, теорія людського розвитку, зростання людського капіталу відображає і характеризує людину як мету, головний засіб і критерій економічного зростання і цивілізаційного прогресу в цілому. А застосування методу єдності історичного і логічного дає змогу дійти висновку, що категорія людського капіталу є закономірним результатом якісно нового рівня продуктивних сил, глибоких зрушень у структурі суспільного виробництва, становлення нового, інформаційного постіндустріального суспільства, суспільства знань. Водночас людський розвиток, зростання людського капіталу зумовлюють необхідність підвищення рівня і якості життя, подолання бідності, нерівності, дбайливе ставлення до природи, тобто середовища життєдіяльності людини, розвитку демократії, розширення сфери суспільно-економічної активності людини.

У цих умовах добробут, зростання виробництва ВВП на душу населення є необхідною умовою людського розвитку. Але, як справедливо зазначається у доповіді ООН, “визначальним тут є не саме по собі багатство, а те, як його використовують різні країни. І доки суспільство не зрозуміє, що основне його багатство – це люди, незмірна стурбованість виробництвом матеріальних благ затулятиме кінцеві цілі збагачення життя людей”. Інакше кажучи, збільшення матеріальних ресурсів є необхідною і важливою умовою людського розвитку, зростання людського капіталу, що, в свою чергу, служить подальшому економічному зростанню, збільшенню національного багатства як основи прискорення людського розвитку, нарощування людського капіталу. Отже, зростання економіки забезпечує постійне розширення можливостей для розвитку людини, реалізації її різнобічних здібностей при вільному виборі форм і способів їх здійснення.

Теорія людського розвитку, людського капіталу означає, що ефективність політики держави визначається не лише і не стільки економічними показниками, скільки досягненнями у розвитку людини, її розумових і фізичних здібностей, у зростанні трудової і суспільно-політичної активності кожної людини, підвищенні її ролі у житті суспільства. Людина повною мірою має стати володарем і творцем власної долі. А політика держави має забезпечити сприятливі умови для життя і праці людини: повну зайнятість, оскільки виробництво (матеріальне і нематеріальне) було і буде головною сферою прояву кращих якостей людини. Цьому мають сприяти послідовне здійснення принципу соціальної справедливості (доходи і оплата у відповідності з якістю та інтенсивністю праці, широкий доступ до освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, сприятливе навколишнє природне середовище), розвиток демократії (свобода слова, активна участь у суспільному і громадському житті), забезпечення рівноправності у користуванні благами цивілізації, створення сприятливих умов життя малозабезпеченим, незапрацездатним тощо.

Оскільки сучасний світ далекий від досконалості, то у Декларації тисячоліття ООН визначено головні напрями і завдання щодо подолання явищ, які суперечать потребам людського розвитку на сучасному етапі. Це – ліквідація бідності і голоду, забезпечення загальнодоступної початкової освіти, розширення прав і можливостей жінок, розвиток гендерної політики, скорочення дитячої смертності, поліпшення охорони материнства, забезпечення сталого розвитку довкілля та ін. Проблема людського розвитку набуває інтернаціонального, загальносвітового характеру. Вона розв'язується під егідою ООН як універсальної і представницької організації сучасного світу, що дає змогу тісно пов'язувати світову і національні програми людського розвитку.

Це, на нашу думку, доводить, що категорії “вартість робочої сили” і “людський капітал” ототожнювати ніяк не можна, оскільки вони відображають різні умови економічного розвитку, зміну місця і ролі людини у суспільному виробництві і в суспільстві. Перша відображає економічну природу людини як головного чинника, фактора виробництва, основи відтворення робочої сили, що регулює відтворювальні процеси, забезпечує відповідність робочої сили потребам розвитку виробництва. Зовсім інша справа, коли інформація і знання стають основним виробничим ресурсом, коли людина, оволодіваючи цими знаннями, створює інтелектуальний продукт. Якщо в індустріальному суспільстві людині протистоїть безліч засобів праці, то у “новій економіці” в людині органічно поєднуються її робоча сила, знання як фактор виробництва. Отже, вартість робочої сили і людський капітал – категорії взаємопов'язані, але вони жодним чином не ототожнюються. Це – по-перше. А по-друге, якщо ми хоч якоюсь мірою ототожнюємо ці дві категорії, то неминуче робимо висновок, що начебто категорія “людський капітал” – не породження нової, інформаційної економіки, а категорія, властива індустріальному суспільству. Таким чином, заперечується історичний характер цієї категорії, її конкретно-історична визначеність. Для того, щоб виникла нова категорія “людський капітал” замість машинної техніки, за якої робітник був додатком до машини, головним виробничим ресурсом стали інформація і знання, щоб у людині органічно поєднувалися здатність до праці, тобто робоча сила, і носій знань, втілення знань, яке у процесі праці перетворюється у конкретні результати. Як бачимо, робоча сила як товар і людський капітал – це економічні категорії, властиві двом різним епохам. Їх об'єднує те, що людина втілює у собі ці якісні риси. Категорія “робоча сила і її вартість” притаманна економічній людині, тобто людині, яка у процесі праці створює вартість, яка не лише відшкодовує вартість робочої сили, але й створює надлишок нової вартості, який може привласнюватися власниками засобів виробництва. Категорія “людський капітал” притаманна інформаційному суспільству, коли людина є не лише метою розвитку економіки, але й головним засобом перетворення знань як основного виробничого ресурсу в продукт виробництва.

Категорія “людський капітал” висунула перед економічною наукою вимогу глибокого аналізу довгострокових інвестицій у людину, у людський капітал, оскільки це має велике практичне значення. На превеликий жаль, у вітчизняній економічній літературі ця проблема або зовсім не розглядається, або вчені обмежуються

загальними фразами. Насправді це серйозна проблема. Робоча сила високої кваліфікації втілює “наслідки” праці попереднього періоду (освітній і культурний рівні, знання, кваліфікацію). Саме це й становить основний капітал, який поступово переносить свою вартість на створювані продукти. У господарській практиці прийнято усі затрати на робочу силу відносити до оборотного капіталу, хоча, як зазначалося, затрати на підвищення кваліфікації робочої сили за своєю природою, за характером руху становлять частку основного капіталу. І чим вищі вимоги до рівня професійної і загальної підготовки, чим більші затрати на ці цілі, тим більшу частку у сукупному основному капіталі становить людський капітал. Очевидно, на практиці доцільно розрізняти ту частину коштів, які йдуть на відтворення робочої сили і витрачаються повністю у кожному виробничому циклі, вони збігаються з рухом оборотного капіталу і належать до нього. Друга частина витрат на робочу силу, яка, до того ж, швидко збільшується, оскільки науково-технологічне удосконалення виробництва потребує підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, загальноосвітньої підготовки кадрів, тривалий період задіяна у процесі виробництва і переносить свою вартість на новостворювані продукти частинами і тому належить до основного капіталу. Отже, специфіка відтворення робочої сили полягає в тому, що затрати на нього складаються із двох частин, причому та частина, яка становить основний капітал, неухильно зростає і кількісно переважає другу частину, яка належить до оборотного капіталу.

Становлення інформаційної економіки і суспільства зумовлює необхідність зміни підходів до інвестування науки та освіти. Замість економічної доцільності нерідко керуються добродійними міркуваннями. Досвід переконливо доводить, що інвестиції в науку та освіту за своїми наслідками є продуктивними капіталовкладеннями, оскільки вони дають певний економічний ефект. Водночас нова економіка свідчить, що праця з виробництва інформації є продуктивною, адже нові науково-технічні знання є виробничим фактором, вони дають певні результати і швидко окуповуються. Разом з тим, ця обставина потребує змін у бухгалтерському обліку. Як зауважують спеціалісти, навіть у таких передових країнах, як США і Японія, витрати на освіту, на підвищення кваліфікації персоналу у внутрішньому плануванні фірми враховуються за статтею “Витрати”, хоча, по суті, це інвестиції в основний капітал підприємства, уречевлений у робочій силі його працівників¹.

Позитивно оцінюючи просування економічної науки шляхом пізнання такої ключової категорії, як людський капітал, все ж слід визнати, що цей процес не закінчився. Навіть найширші трактування джерел накопичення людського капіталу обмежуються сферою послуг (освіта, наука, охорона здоров'я, культура і мистец-

¹ Автори ототожнення цих двох категорій мають визнати: “...Это обстоятельство не дает повода считать К. Маркса основоположником теории человеческого капитала. Если известная часть рабочей силы трудящихся индивидов не расходуется в каждом процессе труда и не требует ежедневного возобновления, то отсюда еще не следует, что наемный рабочий становится капиталистом, а его рабочая сила – его капиталом, как утверждает теория человеческого капитала”. (Обучение рынку / под ред. С. Глазьева. – М. : Экономика, 2004. – С. 465).

тво, інформаційне обслуговування)¹. Так, у “новій економіці” панує сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво. А в країнах, які залишаються на індустріальній стадії, питома вага матеріального виробництва є переважною. Усього цього не можна не враховувати при формуванні і зростанні людського капіталу. До того ж, варто мати на увазі, що комп’ютерна техніка та інформаційні технології дедалі ширше входять в усі галузі сфери послуг. Тому як для матеріального, так і нематеріального виробництва потрібні не лише знання, але й навички. Знання само по собі не означає здатності до дії. Тому знання має доповнюватися умінням, навичками. Якщо знання людини накопичуються у ході навчання, то вміння, навички набуваються у процесі праці. Як важливо майбутньому інженеру, вчителю, лікарю разом з набутими знаннями у процесі виробничої практики, а потім і у виробничій діяльності вміти користуватися комп’ютерами, різноманітними програмами, медичними апаратами та ін. Дуже показово, що у грецькій мові уміння, навички називаються *techné*. Уміння, *techné* не можна пояснити словами, його можна лише показати, тобто ними можна оволодіти лише навчаючись у майстра в практичній діяльності. У першій половині XVIII ст. вміння, *techné* перетворилося в технологію, тобто в систематизоване, цілеспрямоване знання². Це означало, що *techné*, навички або таїна різних ремесел, які склалися упродовж віків, перетворилися у вміння діяти практично. Це стало основою промислової еволюції, яка відкрила індустріальну епоху. Інакше кажучи, виробництво, засноване на вмінні, навичках й майстерності ремісників перетворилося у капіталістичне виробництво, засноване на техніці і технології.

Отже, історичний досвід свідчить, що людський капітал – це не лише знання, але й вміння, навички, результат єдності навчання і виробничої діяльності. Тому недооцінка ролі виробництва у формуванні і нарощуванні людського капіталу, а тим більше його ігнорування, не можуть бути нічим виправдані. На превеликий жаль, у нас розуміють людський капітал як накопичення знань, освіченість людини. На цьому базується “прагматичний” висновок: чим краща система освіти, чим більше освічених людей, тим вагоміший людський капітал. Ця чітка, прямолінійна логіка зовні начебто переконлива, але не раз заводила нас у глухий кут. Так виходить і в цьому разі. Хоча освіта насправді відіграє ключову роль у зростанні людського капіталу, проте неправильно обмежуватися одним, хоча й важливим фактором, потрібно враховувати усі чинники і насамперед виробництво, що ігнорується багатьма дослідниками. На користь цієї думки промовисто говорить до-

¹ Україна на шляху до суспільства знань : освіта, наука, культура / за ред. А. В. Пазюка. – К. : Прайверсі Юкрейн, 2005. – 69 с. Як бачимо, автори цієї праці через освіту, науку і культуру не лише збільшують людський капітал, але й вбачають у них фактори переходу до суспільства знань. Хоча добре відомо, що розвиток сфери послуг, у тому числі освіти, науки і культури, визначається рівнем розвитку матеріального виробництва, його науково-технологічним рівнем, за якого мінімальна чисельність зайнятих забезпечує задоволення матеріальних потреб, що дає змогу зосереджуватися у сфері послуг. Інакше кажучи, без значних змін у матеріальному виробництві не можна перейти до суспільства знань.

² Друкер П. Посткапіталістическое общество / П. Друкер // Новая индустриальная волна на Западе. – М. : Academia, 1999. – С. 79.

свід України. Тривала економічна криза, багаторічний спад виробництва призвели до різкого скорочення робочих місць, небувалого безробіття, що позбавило мільйони людей можливості застосовувати власні знання і вміння. А різке погіршення структури виробництва проявилось передусім у зменшенні ролі машинобудування, електронної та радіопромисловості, тобто галузей з високими технологіями і творчою працею. Висококваліфіковані кадри почали втрачати професійний рівень, вимушено працювати за нижчою кваліфікацією або й зовсім не за фахом чи виїзжати за кордон у пошуках заробітку, що неминуче призвело до зниження реального людського капіталу країни.

Дедалі більше загострюється суперечність між потребами розвитку людини і умовами життя і праці. Недостатній рівень доходів зумовлює додаткову роботу за сумісництвом, що істотно збільшує тривалість робочого тижня і обмежує можливості підвищення кваліфікації, удосконалення професійної майстерності. Криза економіки спричинила недостатнє фінансування галузей культури, науки, освіти, відпочинку, що, в свою чергу, погіршило умови раціонального використання вільного часу як необхідної умови всебічного розвитку людини.

Це означає, що сталий розвиток економіки на основі науково-технічного прогресу, структурні зрушення шляхом пріоритетного розвитку машинобудування, електронної та радіопромисловості забезпечують зростання зайнятості і якості праці, тобто професійно-кваліфікаційного рівня. Водночас у державі розширюються можливості покращання фінансування сфери послуг, насамперед науки, освіти, охорони здоров'я, культури, і забезпечення раціонального використання вільного часу для гармонійного розвитку людини. Отже, без розвитку виробництва на основі нової техніки і технології, без пріоритетного розвитку високотехнологічних галузей економіки, без підвищення науково-технологічного рівня виробництва не можна ні збільшити реальний людський капітал, ні реалізувати його економічно.

Так, за роки незалежності України значно розширилася система вищої школи та підготовки кадрів вищої кваліфікації, але це не позначилося на економічному зростанні. Навпаки, упродовж останніх п'яти років відбулося зниження рентабельності промислових підприємств, відносно зменшення податкових надходжень до бюджету, питомої ваги власних коштів підприємств, спрямованих на інвестиції. Це зумовило зменшення частки підприємств, які займаються інноваційною діяльністю¹. За такої ситуації можна вважати, що у нас збільшився людський капітал, що він реалізувався у результатах виробництва? Звичайно, ні. Зростання чисельності висококваліфікованих працівників збільшує можливості країни у розвитку економіки і суспільства. Але ця можливість стає реальною, коли люди власною працею втілюють її у розвитку економіки, у забезпеченні зростання кількісних і якісних показників виробництва. Отже, людський капітал – це не лише накопичення знань, але й їх застосування у практичній діяльності, у процесі розвитку економіки, вміння їх використовувати ефективно з метою отримання бажаного

¹ Чухно А. А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. А. Чухно // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 17.

результату. Для цього потрібно, щоб кількісні показники економічного зростання супроводжувалися якісним удосконаленням виробництва, підвищенням його ефективності, переходом на інноваційний тип розвитку.

Таким чином, між людським капіталом і виробництвом, матеріальним і нематеріальним існує глибока внутрішня залежність і взаємодія: виробництво визначає потребу у спеціалістах різного рівня, від робітників та інженерів до менеджерів, а ці спеціалісти у процесі праці, виробництва реалізують власні знання, вміння, перетворюючи їх у реальний людський капітал. Тому доцільно розрізнити людський капітал як можливість і реальний людський капітал, який функціонує у процесі виробництва матеріального і нематеріального. Для України це має неабияке практичне значення. Одна справа – чисельність людей, які отримали спеціальну освіту (професійно-технічну, середню спеціальну чи вищу), інша справа – скільки з них реалізують набуті знання у виробництві. Адаже значна частина висококваліфікованих спеціалістів через затяжну кризу змушена була перейти до іншої сфери діяльності, далекої від отриманого фаху, причому навіть за сприятливих умов мало надії, що фахівці повернуться до роботи за спеціальністю. Водночас значна частина таких спеціалістів продовжує працювати за спеціальністю, але за кордоном, в інших країнах. Як бачимо, одне із складних і важливих завдань політики держави полягає в тому, щоб створити умови для висококваліфікованих спеціалістів у своїй країні, для якнайширшого застосування отриманих знань на користь власної держави.

Разом з тим, варто зауважити, що взаємозв'язок і взаємодія освіти і людського капіталу не такі прості й очевидні, як це іноді висвітлюється в економічній літературі. Передусім поряд із загальною, професійно-технічною і вищою освітою вагому роль у розвитку людського капіталу відіграє система перепідготовки, підвищення кваліфікації кадрів. Одна частина освітніх установ (інститути післядипломної освіти, інститути підвищення кваліфікації на базі вузів та ін.) входить в систему освіти. Але поряд з цим значна частина інститутів підвищення кваліфікації працює в галузях народного господарства і допомагає розв'язувати їхні проблеми. У сучасних умовах, коли починає активно діяти система “безперервної освіти”, роль системи підвищення кваліфікації стрімко зростає.

Освіта дорожчає, оскільки зростає чисельність людей, які навчаються протягом 15 і більше років, до того ж, приблизно кожні п'ять років проходять курс підвищення кваліфікації. Тому підвищення ефективності освіти досягається не лише підвищенням якості навчального процесу, але й значною тривалістю активної діяльності людини. Отже, величина людського капіталу залежить і від середньої тривалості життя людини, періоду її активного працездатного віку. А ці фактори визначаються умовами життя: величиною доходів, житлово-комунальним обслуговуванням, системою культурних послуг та ін. І нарешті, життя людини значною мірою залежить від якості медичного обслуговування, доступності ліків, мережі лікувальних і профілактичних закладів, закладів фізичної культури і спорту, а також від економічних факторів.

Аналіз свідчить, що співвідношення капіталовкладень в освіту та її ефективність не можна спрощувати, а тим більше трактувати прямолінійно. Виявляється, що закон спадної продуктивності капіталу, тобто спадної віддачі від інвестицій належить однаковою мірою і до інвестицій у людський капітал¹. Статистика розвинених країн свідчить, що затрати на отримання середньої освіти мають більший економічний ефект і окуповуються швидше, ніж на отримання вищої освіти, а вони, у свою чергу, ефективніші, ніж затрати на перенавчання та підвищення кваліфікації, які здійснюються за місцем роботи. Так, норма віддачі від інвестицій у середню освіту становить у розвинених країнах в середньому 11 %, у менш розвинених вона коливається у межах 15–18 %. Норма віддачі від інвестицій у вищу освіту становить для розвинених країн 9 %, менш розвинених – 13–16 %. При цьому в усіх групах країн простежується закономірність: чим вищий рівень освіти, тим нижча його віддача. Так, для початкової освіти вона може сягати 50–100 %, для середньої – 15–20 %².

Наявність спадної продуктивності людського капіталу потребує розробки й ефективного використання гнучкої державної політики в галузі освіти і науки. Але при цьому безперечним є той факт, що досягнення загальної грамотності дає суспільству більший економічний ефект, ніж підготовка інтелектуалів за наявності неграмотної більшості населення. Нація, в якій усі уміють читати і писати, у довгостроковій перспективі опиниться у технічному відношенні попереду нації, де більшість населення неграмотне, хоча окремі особистості високоосвічені³. Тому не задоволення інтелектуальних потреб окремих осіб, а потреби народного господарства у висококваліфікованих кадрах, забезпечення зростання інтелектуального потенціалу усїєї країни є основоположним принципом розвитку освіти.

Якість людського капіталу залежить не лише від рівня відповідності змісту навчання науково-технологічному удосконаленню виробництва, але й від їх взаємодії у часі. На сучасному етапі, коли НТП розвивається надто повільно, так само, як і процес оновлення основного капіталу, система професійно-технічної і вищої освіти відображає у навчальному процесі досягнення науки, техніки і технології. Але так не може тривати весь час, процеси НТП прискорюватимуться, темпи оновлення засобів виробництва зростатимуть, і тут може утворитися розрив між темпами розвитку НТП і удосконаленням системи освіти як основної, так і особливо постдипломної, тобто підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів. Тому система безперервної освіти має бути доповнена заходами випереджального розвитку усїєї системи освіти. Як вважають автори цієї ідеї, “в умовах становлення інформаційного технологічного способу виробництва...” освіта має “...передбачати потреби господарської практики, а не прямувати за ними”⁴. Цілком зрозуміло,

¹ Обучение рынка / Под ред. С. Глазьева. – М. : Экономика, 2004. – С. 460.

² Опыт переходных экономик и экономическая теория / под ред. В. В. Радаева, Р. П. Колодской, В. М. Мойсенко и др. – М. : ТЕИС. – 1999. – С. 98.

³ Капелюшников Р. И. Человеческий капитал России: проблемы реабилитации / Р. И. Капелюшников, И. М. Албегова, Т. Г. Леонова и др. // Общество и экономика. – 1993. – № 9–10. – С. 6.

⁴ Обучение рынка / под ред. С. Глазьева. – М. : Экономика, 2004. – С. 478.

що розробка і реалізація плану випереджального розвитку освіти під силу лише професорсько-викладацькому складу провідних вузів, які мають високий науковий потенціал, володіють відповідною матеріально-технічною базою. Їхні можливості необхідно використовувати. Оскільки це загальнодержавна проблема, то ключова роль у розробленні і здійсненні випереджального розвитку системи підготовки кадрів належить державі, її керівним органам. Саме вони мають розробити загальнодержавну концепцію цього процесу, науково обґрунтовані стандарти спрямованості і якості знань й домогтися її послідовного здійснення на практиці удосконаленням освіти, усіх її складових. До того ж, слід усвідомлювати, що це проблема комплексна, вона виходить за межі освіти і потребує загальнодержавних заходів, наприклад, у галузі оплати праці, істотного поліпшення матеріально-технічної бази шкіл, профтехучилищ, вузів тощо.

Закономірністю цивілізаційного прогресу є зростання ролі людського капіталу у соціально-економічному розвитку.

Загальне уявлення про роль і значення людського капіталу у країнах світу наведено у довідниках¹.

Саме людський капітал відіграє вирішальну роль у розвитку цивілізації. Розвинені країни, передусім країни “Великої сімки” та ЄС, де людський капітал становить 78 % їхнього національного багатства, зосереджують 59 % загального обсягу світового людського капіталу. Із них у США людський капітал дорівнює 77 % національного багатства і 26 % – світового обсягу. Вражає й те, що країни, які не належать до цієї групи, а саме Бразилія, Індонезія, Мексика і Пакистан, володіють значним людським капіталом, який становить від 74 до 80 % їхнього національного багатства, хоча частка кожної країни у світовому підсумку становить 2 % і Пакистану – 1 %.

Успішний еволюційний розвиток дав змогу Китаю досягти дуже високих результатів. Так, частка людського капіталу у національному багатстві країни дорівнює вищим світовим стандартам – 77 %, як і в США. На його частку припадає 7 % світового обсягу людського капіталу і 26 % – від рівня США.

На цьому фоні рівень країн СНД набагато нижчий, у тому числі й Росії. Питома вага людського капіталу у національному багатстві становить лише 50 % – це 42 % від рівня США, тобто набагато більше, ніж у Китаї. І у світовому масштабі цим країнам належить 11 %, у Росії – 8 %, а у Китаї – 7 %. Це переконливо свідчить про нагальну потребу у зміні ставлення до нарощування людського капіталу в усіх країнах СНД, у тому числі й в Україні. Тут криються величезні можливості прискорення економічного зростання, подолання того відставання, яке суперечить економічним, соціальним та інтелектуальним можливостям народу нашої країни.

Таким чином, виникнення, розвиток і посилення дії такої категорії, як людський капітал, свідчить, з одного боку, про невідповідність трактування ролі людини, її праці як одного з факторів виробництва реальним змінам у становищі людини в економіці і суспільстві, принижує людину, зменшує її роль. А з другого боку,

¹ Содружество независимых государств в 2000 году : краткий справочник. – М. : Статкомитет СНГ, 2001; Human Development Indicators. – 2004.

ця категорія означає докорінну зміну становища людини, її вирішальної ролі у виробництві як носія знань і як сили, що їх реалізує. Вона наочно показує, що інвестиції в людину, її освіту, професійну майстерність, культуру, в усі складові життя є першорядними і визначальними, оскільки саме людина є розробником нових технологій, вона визначає їх впровадження у виробництво, досягнення високої ефективності економіки і якості життя. Зростання людського капіталу – це постійне подолання суперечностей у системі людина – інноваційний тип розвитку через зростання творчого характеру праці. Цим умовам не відповідають метафізична філософія і формальна логіка, натомість вступають в дію діалектична філософія і діалектична логіка як ефективний засіб пізнання динамічних і суперечливих процесів, феномену людини. Водночас набуває дедалі більшого значення економіка людини, її праці для розв'язання таких проблем, як підвищення ефективності виробництва (матеріального і нематеріального), здійснення науково-технологічних, структурних зрушень у народному господарстві, виборі народногосподарських пріоритетів, розв'язанні проблем мотивації людської діяльності.

Сучасна економіка людини – це дослідження якісних зрушень і механізмів їх здійснення, пов'язаних зі швидким зростанням ролі і значення творчої праці у житті людини, що повністю змінює як трудовий процес, так і результати діяльності у зв'язку з настанням ери нематеріального виробництва.

Це переконливо свідчить, що становлення нової, еволюційної економічної теорії вирішальною мірою залежить від розробки нової теорії людини, яка б забезпечила подолання односторонності у підходах до людини, її комплексний розгляд у поєднанні економічної і творчої складових, наростання творчого характеру праці у нерозривному зв'язку зі становленням нової економіки і нового суспільства.

5.5. ОСОБЛИВОСТІ ЗМІН У РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРА В УКРАЇНІ

Радикальні економічні реформи замість нарощування людського капіталу призвели до глибокого руйнування головної продуктивної сили суспільства, до великих втрат інтелектуального і науково-виробничого потенціалу. Адаже найбільше постраждали провідні науково-технічні галузі виробництва. Абсолютно переважаючими у сучасних умовах стали сировинні галузі. Різке погіршення структури економіки зумовило насамперед втрату висококваліфікованих кадрів, тобто того величезного надбання, яке створювалося десятиліттями напруженої праці. Руйнування високотехнологічних виробництв і переважання порівняно примітивних добувних і сировинних галузей спричинили звуження виробничої основи відтворення робочої сили. Оскільки потреби у передовій техніці і технології зменшилися, то, цілком зрозуміло, що вони зменшилися й у висококваліфікованій робочій силі. Отже, радикальні економічні реформи фактично зруйнували той науково-технологічний потенціал, який був створений звитяжною працею не одного покоління, що, в свою чергу, погіршило умови нарощування людського капіталу. Це

спричинило значний відтік науковців, інженерів до інших країн, перехід частини висококваліфікованих працівників у галузі з порівняно нижчим технологічним рівнем, а то й взагалі у сферу торгівлі.

Радикальні економічні реформи, спотворивши структуру економіки, зумовили негативні процеси у сукупній робочій силі, що спричинило не лише розпорощення висококваліфікованих науковців, інженерів, робітників, але й поширення низькокваліфікованої робочої сили, що зумовлюється примітивними формами техніки і технології добувних і сировинних галузей економіки. Цьому сприяє і та обставина, що в часи економічної кризи різко знизилася ціна робочої сили порівняно з цінами на інші товари. Вона і зараз залишається низькою, що не лише призвело до тяжких соціальних наслідків, але й стало гальмувати науково-технічне удосконалення виробництва.

І, нарешті, погіршення умов відтворення людського капіталу тісно пов'язане з величезним безробіттям, як відкритим, тобто офіційним, так і прихованим. До цього слід додати таку форму зайнятості, як надмірна зайнятість, коли підприємства, у тому числі й державні, утримують працівників більше, ніж потрібно, у розрахунку на зміну економічної кон'юнктури. Це супроводжується недовантаженням як виробничих потужностей, так і персоналу. Не можна не брати до уваги і таку форму прихованого безробіття, як надання неоплачуваної відпустки. Безробіття страшне саме по собі, оскільки це неприродне для людини явище, здатне надломити людину психологічно. Тривожні симптоми проявляються у тому, що при зниженні темпів зростання безробіття відбувається зростання його тривалості, тобто безробіття із тимчасового перетворюється у тривале. Західні вчені за традицією продовжують вважати, що безробіття сприяє зростанню приватного сектору економіки, допомагає роботодавцям досягати високої виробничої дисципліни і якості праці¹. Як бачимо, всупереч західним традиціям, які всіляко підносять людину, розуміючи її визначальну роль у прогресі суспільства, знаходяться апологети безробіття, які відстоюють інтереси роботодавців, не усвідомлюючи, що гіршого насильства, більшої зневаги до людини, як безробіття, важко уявити. Безробіття, яке позбавляє людину можливості проявити здібності, самореалізуватися, штучно стримує зростання заробітної плати, припинює людину, обмежує її свободу та ініціативу.

Погіршення умов відтворення людського капіталу внаслідок радикальних реформ призвело до депопуляції, тобто вимирання народу України. За даними Держкомстату, за 4 місяці 2005 р. чисельність населення в Україні скоротилася на 146,1 тис. осіб. Причому природне скорочення населення за цей період порівняно з 2004 р. збільшилося на 18,8 тис. осіб, у тому числі й за рахунок зменшення кількості новонароджених – на 3,1 тис. та збільшення кількості померлих – на 15,7 тис.² Виходить, процес вимирання народу посилюється. За прогнозами ООН, у першій половині XXI ст. українців стане на 23 млн менше. А якщо врахувати, що

¹ Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. Переходной период и дальнейшее развитие / под ред. А. Барра. – М. : ИКУ "ДИС", 1997. – С. 201.

² Урядовий кур'єр. – 2005. – № 117. – С. 7.

7 млн співвітчизників поневіряються за кордоном у пошуках заробітку, що сотні тисяч жінок перетворені на рабинь, що в країні 200 тис. безпритульних дітей, то стане зрозумілою глибина і масштабність демографічної кризи.

Що робити у цій ситуації? Дехто вважає: оскільки криза демографічна, то подолати її можна демографічними методами. Справді, демографічні методи відіграють позитивну роль у цьому процесі. Безперечно, нова влада створила набагато кращі умови і стимули для зростання народжуваності. Але, як визнають демографи, дія цього фактора обмежена у часі. У цій складній ситуації вони не бачать виходу і проголошують, що для України «єдина альтернатива – активна імміграційна політика»¹, тобто регульований процес заселення українських земель чужинцями.

Для правильного розуміння шляхів виходу із демографічної кризи необхідно визначити її природу. Як зазначалося, в Україні питома вага збільшення кількості померлих у 5 разів перевищує питому вагу зниження рівня народжуваності.

А це означає, що головна причина демографічної кризи не в зменшенні народжуваності, а у низькій якості життя, що виявляється не лише у низьких доходах, проблемах з житлом, медичним обслуговуванням, високих цінах на ліки та інших умовах життя. Для розв'язання цих проблем потрібні не демографічні, а економічні методи. Якщо у нас високий рівень безробіття, відкритого і прихованого, то лише інвестиції і розширення на їх основі виробництва, створення нових робочих місць, прискорення розвитку малого і середнього бізнесу можуть розв'язати проблему. Поліпшення умов праці, підвищення техніки безпеки нерозривно пов'язані з науково-технічним прогресом, створенням і впровадженням нових досконалих технологій. Лише піднесення економіки та її ефективності може забезпечити зростання доходів населення, покращити соціальне забезпечення. Адже в Україні середня тривалість життя нижча на 5,5 року порівняно з країнами Центральної Європи, а з країнами ЄС – майже на 11 років. Щоб досягти цих показників, потрібна наполеглива багаторічна робота у питаннях покращання умов життя і праці людини, зрештою потрібен перехід на інноваційний тип розвитку.

Прискорення науково-технічного прогресу на сучасному етапі зумовило відповідне зростання та удосконалення системи середньої, професійно-технічної і вищої освіти у відповідності з потребами забезпечення суспільного виробництва висококваліфікованими фахівцями. Становлення нового, інформаційного способу виробництва, поширення якісно нової техніки і технології зумовляють глибокі структурні зрушення у системі підготовки кадрів, забезпеченні її відповідності тим новим тенденціям і процесам, що розгорнулися. Прискорення науково-технічного оновлення виробництва потребує систематичного оновлення знань. Життєвий цикл кожного покоління техніки і технології зараз становить близько 10 років, що зумовлює необхідність удосконалення підготовки висококваліфікованих спеціалістів, створення системи безперервної освіти. У колишньому СРСР цій проблемі приділялася значна увага. Поряд з інститутами підвищення кваліфікації (ІПК), які були дуже поширеними, навчання з підвищення професійної, особливо економіч-

¹ Рожан А. Дж. Б'юкенен передбачає смерть Заходу. Чи виживе Україна? / А. Рожан // Дзеркало тижня. – 2005. – № 37.

ної освіти, проводилися в усіх трудових колективах, установах, у тому числі й в уряді. З проголошенням незалежності України значну частину ІПК було ліквідовано, припинилося навчання в трудових колективах. І це в умовах, коли ринкова економіка, ринкове господарювання набагато складніші, ніж планова економіка і притаманна їй система ведення господарства. До того ж, як зазначалося, нині вкрай важливо поєднувати ринкові трансформації зі становленням інформаційного способу виробництва, що набагато ускладнює і предмет вивчення, і об'єкти управління. Тому навчання, осмислення процесів, що відбуваються, важко переоцінити. Без цього не може бути ефективної господарської діяльності та управління нею. Очевидно, було б доцільним розробити концепцію безперервного навчання на виробництві, в установах і на її основі створити програму виконання цього завдання з урахуванням особливостей галузей, регіонів, підприємств, установ тощо. Для цього варто відновити діяльність товариства “Знання”, підключити до цієї роботи ЗМІ, які б друкували матеріали на допомогу тим, хто вивчає ті чи інші проблеми економіки та суспільного життя. У колективах бажано створювати актив працівників, добре підготовлений і зацікавлений у поширенні знань. Суттєву допомогу у цій справі могли б надати науковці НДІ та професорсько-викладацький склад ВНЗ. Дуже важливо, щоб ця робота була позбавлена формалізму, нав'язування, щоб вона випливала з потреб соціально-економічного розвитку, будувалася з урахуванням інтересів і на поєднанні конкретних проблем та завдань трудового колективу із загальнодержавними чи галузевими проблемами. Це може стати важливим чинником у підвищенні суспільної свідомості, громадянської активності широкого кола трудівників¹.

Глибокі зміни у праці і житті людини в Україні рельєфно відобразилися на динаміці індексу розвитку людського потенціалу, який обчислюється ООН і вперше був опублікований у 1990 р., тобто на початку незалежного розвитку України. Це дає змогу здійснити порівняльний аналіз людського розвитку в нашій державі. Обчислення індексу людського розвитку свідчить про те, що роль людини настільки зросла і в розвитку економіки, і в розвитку суспільства, що держава не може управляти соціально-економічними процесами, не маючи конкретного уявлення про рівень розвитку людини. Індекс людського розвитку обраховується на підставі таких показників: середня тривалість життя, рівень освіти, дохід на одну особу. Досвід застосування цього показника засвідчив, що він враховує не всі сторони життя людини. Наприклад, останніми роками стало зрозумілим, що не береться до уваги суспільно-політична активність людей, рівень розвитку демократії, що є досить важливим для розуміння процесів становлення громадянського суспільства у багатьох країнах, у тому числі й в Україні. Для цього здійснюються спроби удосконалити методіку обчислення цього індексу. І все ж попри ці недоліки індекс людського розвитку відіграє величезну роль у пізнанні і порівнянні процесів розвитку людини у різних країнах світу. Стосовно України він створює чітку картину зменшення людського потенціалу у процесі розгортання системної

¹ Чухно А. А. Нова економічна політика (теоретико-методологічні засади) / А. А. Чухно // Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 22.

кризи. Так, у 1993 р., тобто на початковому етапі кризи, Україна посідала 45 місце серед 173 країн світу. У 1998 р., коли руйнування людського фактора сягнуло величезних масштабів, Україна опинилася на 102 місці. Втрати у людському розвитку неймовірні.

З початком економічного зростання починається зростання індексу людського розвитку. У 1999 р. Україна посідає 91 місце серед 174 країн, у 2000 р. – 78, у 2001 р. – 74 місце серед 162 країн. Але у 2002 р. індекс зменшується і Україна посідає 80 місце, але знову серед 173 країн; у 2003 р. – 75 серед 175 країн і у 2004 р. – 70 місце серед 177 країн світу. Як бачимо, після падіння індексу людського розвитку відбувається його зростання. Звичайно, це позитив, хоча для досягнення того рівня, який був в Україні у 1993 р., потрібно немало років за умови, якщо ми долатимемо п'ять сходинок щорічно. А це не проста справа.

Набагато складнішою є ситуація, якщо порівняти рейтингове місце України з позиціями, які посідають сусідні країни. Так, у 2004 р. Україна посідала 70 місце серед 177 країн світу. Водночас Польща перебувала на 37, а Росія – на 57 місці. Ці країни, особливо Польща, значно відірвалися від України за індексом людського розвитку. Оскільки людина є головним фактором розвитку економіки і суспільства, то переваги у рівні людського розвитку свідчать про значно більші можливості цих країн у подальшому економічному розвитку.

Ось чому ПРООН не лише обраховує індекси людського розвитку, але й класифікує країни світу за трьома групами:

- а) з високим рівнем людського розвитку (55 країн);
- б) з середнім рівнем (86 країн);
- в) з низьким рівнем (36 країн).

За цією класифікацією Україна належить до другої групи, тобто до країн із середнім рівнем розвитку людського потенціалу. Здавалося б, не гірший варіант, але якщо врахувати співвідношення нашого індексу з індексом сусідніх країн, то стане зрозумілим, що ми не можемо задовольнятися таким станом, що Україні необхідно вживати дієві заходи з переходу на найефективніший – інноваційний тип розвитку, який забезпечує високі темпи економічного зростання, підвищення ефективності економіки, що є джерелом зростання доходів населення, підвищення якості життя, а значить збільшення середньої тривалості життя, піднесення рівня освіти, професійно-кваліфікаційного рівня працюючих, швидкого нарощування людського капіталу.

Водночас у процесі розв'язання проблем матеріального і культурного забезпечення дедалі більше загострюється проблема прав і свобод людини, насамперед у сфері економічної діяльності. Ось чому нобелівський лауреат М. Фрідмен розробив показник економічної свободи. Якщо індекс людського розвитку базується на 4–5 чинниках, то індекс економічної свободи – на 37. За цим рейтингом Естонія посідає 35 місце, Латвія – 47, Литва – 60. Росія перебуває на 116 місці, а Україна – на 119. У щорічному звіті за 2003 р. американської неурядової організації Freedom House Україна вважається “частково вільною”, як і Росія, Грузія, Молдова. Обидва рейтинги переконливо свідчать, що у нас не все гаразд з розвитком людини,

із забезпеченням її прав і свобод. Нині вкрай важливо, щоб держава усвідомила необхідність свободи і реалізувала це прагнення народу, щоб кожний чиновник розумів, що передусім економічна свобода є необхідною і дуже важливою умовою успішного економічного і соціального розвитку. Завдяки їй створюються сприятливі умови для поширення підприємництва, особливо малого і середнього, розгортання ініціативи і творчості людей, спрямованих на підвищення ефективності господарської діяльності, становлення громадянського суспільства. Візьмемо малий і середній бізнес. У розвинених країнах з широкою економічною свободою малий і середній бізнес набув значного розвитку і створює велику частку ВВП. Ті країни, економічне становище яких нещодавно майже не відрізнялося від нашого (Польща, Угорщина, Чехія), домоглися значного розвитку цього бізнесу, і він забезпечує близько 50 % ВВП. У Росії цей показник становить 20 %. В економіці України частка малого і середнього бізнесу, за оцінками експертів, не перевищує 10 %. Вражає й те, що на цьому рівні малий і середній бізнес “тупцюють” уже протягом останніх п’яти років.

Радикальні економічні реформи передбачали створення ефективного власника. При цьому вони виходили із хибного уявлення, що начебто за будь-яких умов приватний власник веде господарство раціональніше та ефективніше порівняно з державою. Передусім це твердження абстрактне, безвідносно до конкретної ситуації. Тоді, як добре відомо, що істина конкретна. І при всіх перевагах приватного сектору неважко помітити, що у багатьох випадках державна організація справи не лише необхідна, але й ефективніша. І що також дуже важливо, не можна недооцінювати джерело і спосіб придбання власності. Якщо вона з’явилася завдяки праці, таланту бізнесмена, якщо він вклав у власну справу душу, всі сили, то вона для нього є цінністю, він дбає про неї, примножує її. Якщо ж вона придбана незаконно та існує загроза повернення її державі, то тут ставлення до неї буквально варварське, аби “вичавити” з неї якнайбільше прибутку. Якщо у першому випадку використання власності здійснюється по-хазяйськи, на основі хазяйської мотивації, то у другому – навпаки, має місце жорстока, всупереч нормам і правилам, експлуатація устаткування до його повного зносу.

Тому еволюційна економічна теорія не тільки розкриває сутність, шляхи і методи формування ефективного власника, але й створює умови, за яких господарювання здійснюється раціонально, по-хазяйськи. Лише у такий спосіб можна подолати негативні явища в економіці, зменшити частку тіньового сектору, припинити спад виробництва, вивіз капіталу за кордон і забезпечити економічне зростання.

Досвід свідчить, що результати господарювання і створення ефективного власника значною мірою залежать від способу утворення приватного сектору економіки. Наприклад, у Китаї приватний сектор економіки створювався здебільшого не шляхом приватизації державної власності, а на основі широкого розгортання підприємництва. Роль держави полягала у створенні відповідного законодавства і сприятливих умов для приватних підприємців. Цей спосіб створення приватного сектору виявився набагато ефективнішим порівняно з тим, який застосовувався у колишніх радянських республіках. Головний підсумок полягає у тому,

що Китай не лише уникнув неймовірної руйнації продуктивних сил, але й значно розширив масштаби суспільного виробництва, забезпечив високі темпи економічного зростання. Сприятливі умови для економічного розвитку привабили іноземних інвесторів, що дало змогу залучити в економіку Китаю фантастичну суму інвестицій – півтрильйона доларів, створило величезні можливості для розбудови та удосконалення економіки. Проте колишні радянські республіки застосовували неефективний спосіб створення приватного сектору, зіткнулися з нечуваною руйнацією економіки, багаторічним спадом виробництва, зубожінням населення. В країні колишнього Союзу інвестиції надходять з великими труднощами. Тому наскільки важливо й сьогодні поліпшувати умови для розвитку підприємництва, прояву ініціативи і винахідливості широких кіл підприємців.

5.6. РОЗВИТОК ЛЮДИНИ ТА ЇЇ ПРАЦІ В ПРОЦЕСІ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Теоретичний аналіз інформаційної, постіндустріальної економіки має вагомe значення для її пізнання. Але, як добре відомо, критерієм істини є практика. Вона не лише свідчить про відповідність теоретичних узагальнень реаліям життя, але й конкретизує та збагачує їх. Поява книги німецьких вчених про нову економіку¹ важлива саме тим, що у ній втілені дослідження реальних процесів становлення нової економіки, властивих їй багатосторонніх змін. Серед них чільне місце посідає проблема людини та її праці. Вони аналізують зміни на ринку праці, вплив інформаційних технологій на зайнятість, кваліфікацію, зростання гуманного капіталу та ін. Це зумовлює необхідність якнайповніше передати зміст цієї роботи у частині розвитку людини та її праці, зростання гуманного капіталу, аби доповнити і конкретизувати теоретичний аналіз безпосередніми дослідженнями реальних процесів, властивих новій економіці, що конкретизує і збагачує наші знання про розвиток людини та її праці у новому суспільстві. До того ж, це має не лише теоретичне, але й практичне значення, озброює знанням того, що буде з людиною в історичній перспективі і що потрібно робити сьогодні, аби наблизити майбутнє. Німецькі вчені передусім показують глибокі структурні зміни у праці. За останні 25 років істотно зменшилася зайнятість у первинному і вторинному секторах, тобто у сільському господарстві і промисловості, та одночасно зросла кількість зайнятих у третинному секторі, тобто у сфері послуг.

Про масштаби змін свідчить те, що частка зайнятих у третинному секторі зросла у цей період майже на 20 %, що відповідає збільшенню кількості зайнятих майже на 13 млн осіб. За той самий період кількість працівників у первинному і вторинному секторах зменшилася приблизно на 1 млн осіб. Другий глибинний процес полягає в тому, що структура трудової діяльності за формальними кваліфікаційними ознаками значно змістилася у бік вищих кваліфікацій. Таке зміщення

¹ *Клодт Х.* Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К. : Таксон, 2006. – С. 155–193.

попиту пояснюється передусім впливом працеекономного технічного прогресу, що спричиняє зменшення попиту на малокваліфіковану робочу силу; відносний попит на працю відбувається на користь кваліфікованих робітників.

Таке зміщення попиту на кваліфіковану працю не створює проблем на ринку праці тоді, коли водночас аналогічно змінюються рівень кваліфікації і пропозиція праці. Однак у Німеччині попит на малокваліфікованих робітників знизився швидше, ніж пропозиція цієї праці, тому саме у групі малокваліфікованих робітників спостерігається підвищення рівня безробіття.

Наслідки технічного прогресу в 90-х рр. ХХ ст. не змогли, як бачимо, повністю компенсуватися шляхом вжиття заходів щодо підвищення кваліфікації чи достатньо гнучких заробітних плат. До того ж, структурні зміни майже не підтримуються секторальною мобільністю робітників. Наслідком є збільшення безробіття.

Тим часом зміни попиту на ринку праці у напрямі вищої кваліфікації та послуг не є новими, а відображають той розвиток, який на ринку праці відбувається постійно упродовж багатьох років. Впливи нової економіки на ринок праці сутнісно не відрізняються від цього основного зразка. Проте деякі процеси виявляються прискорено і в спеціальних сферах:

- за останні роки сектор ІТ демонструє надзвичайно високі темпи зростання і його значення на ринку праці постійно підвищується;
- передусім у секторі ІТ, а також в національній економіці в цілому з'являється попит на нові кваліфікації через використання нових комунікаційних та інформаційних технологій, що справляє відповідний вплив на систему освіти;
- зі зростанням значення гуманного капіталу співробітників у процесі виробництва виникають нові форми організації і оплати праці;
- завдяки новим інформаційним і комунікаційним технологіям існує можливість просторового роз'єднання місцезнаходження підприємства і робочих місць;
- коротші виробничі цикли передбачають гнучкішу пропозицію праці, яку можуть надати спеціальні фірми із забезпечення тимчасовою роботою;
- інтернет може зменшити інформаційні дефіцити і таким чином позитивно вплинути на процеси пошуку на ринку праці.

Якщо нову економіку розуміти (як у цьому дослідженні) як міжгалузеве явище, то її кількісне значення для ринку праці не можна прив'язати до кількості зайнятих в окремих секторах. Проте спостереження за секторами дає дуже важливу інформацію, по-перше, про те, як далеко зайшли структурні зміни нової економіки у Німеччині порівняно з іншими країнами, по-друге, який темп задають ці структурні зміни і наскільки сильним є адаптаційний тиск у системі зайнятості (динамічний ряд). Для такого аналізу потрібне точне визначення сектору ІТ. Федеральне об'єднання інформаційної економіки, телекомунікації та нових медіа (ВІТКОМ) визначає його як сектор ІТ галузі виробництва технічних приладів зв'язку, служби зв'язку, програмного забезпечення та послуги ІТ, а також виробництва офісного технічного обладнання і приладів з електронної обробки даних.

У 2000 р. кількість зайнятих у цих галузях становила 794 тис. осіб. З 1997 р. трудова діяльність у секторі ІТ щорічно зростала мінімум на 4 %. Якщо додати кількість працівників у сфері ЗМІ, то кількість зайнятих у цій галузі нової економіки зростає до 1,8 млн осіб. Ця частка відповідає майже 5 % усіх зайнятих у Німеччині.

Згідно з одним із досліджень ОЕСД, обсяг створення вартості у Німеччині дорівнює 89 млрд дол. США, у секторі ІТ посідала у 1997 р. третю позицію у світі після США і Японії. Це відповідає також позиції у валовій продукції народних господарств. Однак якщо порівнювати частку сектору ІТ у створенні вартості в економіці у цілому, то Німеччина посідає лише середню позицію, яка відповідає приблизно середньому рівню ЄС.

Стосовно ринку праці ОЕСД порівнює частку зайнятих у секторі ІТ щодо всієї економіки.

У цьому порівнянні Німеччина показує напрочуд низький результат. Усі великі народні господарства демонструють більшу частку зайнятості у секторі ІТ, ніж Німеччина. Таким чином, в інтернаціональному порівнянні Німеччина істотно відстає у сфері зайнятості сектору ІТ.

ОЕСД поділяє досліджувані країни на три категорії: країни з високою, середньою і низькою інтенсивністю ІТ. Навіть з урахуванням того, що ці статистичні дані орієнтуються головним чином на галузі, які виготовляють продукти ІТ, а відтак не можуть охопити масштаби використання і поширення у сферах їх застосування, слід замислитися над тим, що Німеччину віднесено до групи країн з низькою інтенсивністю ІТ у той час, як усі інші великі народні господарства (США, Об'єднане Королівство, Канаду, Францію, Італію, Японію) – принаймні до середньої категорії. Проте варто виходити з того, що кількість зайнятих у цій сфері як у Німеччині, так і за кордоном у майбутньому, очевидно, зростатиме досить динамічно.

Довгостроковий прогноз розвитку зайнятості у секторі ІТ базується на численних припущеннях, що, як правило, пов'язані з високим рівнем невизначеності. Для цього беруться різні моделі прогнозів і припущень, що призводить до абсолютно протилежних результатів. У позитивному випадку очікується зростання зайнятості у секторі ІТ на 2,5 % на рік. Таким чином, можливий обсяг зайнятості на 2010 р. – від 1,8 до 2,3 млн осіб у секторі ІТ разом зі сферою засобів інформації. Позитивний розвиток з передбачуваним темпом зростання 2,5 % оцінюється критично з огляду на можливі проблеми (наприклад, нестача фахівців), і в результаті “прагматичний” прогноз передбачає довгостроковий темп зростання зайнятості у секторі ІТ, який дорівнює 1,5 %. За такого припущення рівень зайнятості у секторі ІТ досягне 2,3 млн осіб лише у 2015 р. Це відповідає збільшенню зайнятості у секторі ІТ щорічно на 30 тис. осіб.

Ці прогнози щодо зростання зайнятості помітно відстають від очікувань Федерального уряду і економічних союзів. Останні дотримуються прогнозів, що передбачають річний темп зростання на 10 %, або в цілому близько 3,1 млн осіб, які будуть зайняті у секторі ІТ у 2010 р. Німецькі вчені до цих прогнозів ставляться критично, оскільки вони ґрунтуються переважно на високих оцінках незабезпече-

ної потреби у фахівцях і на припущеннях, що інтенсивність зайнятості у секторі ІТ буде сталою і за зростання та розвитку технічного прогресу.

Кількісне визначення нестачі фахівців у галузях нової економіки є складним завданням. Так, дані у літературі істотно різняться – від 75 тис. до 440 тис. фахівців сфери ІТ. Не менш суперечлива картина з визначенням потреб виробництва у фахівцях з боку керівників фірм. За даними міжнародного дослідження на основі соціологічного опитування 1430 підприємств нової економіки у різних країнах, у Німеччині 38 % підприємств нової економіки назвали причиною гальмування зростання нестачі персоналу, у той час як у США і Об'єднаному Королівстві їхня кількість становила 36 %, а в Азії – 42 %. Це свідчить про те, що підприємства сектору ІТ стикаються з труднощами у підборі потрібного персоналу, що принаймні частково стає на заваді їхнього зростання і розвитку. Яким насправді у кількісному вимірі є дефіцит кваліфікованих працівників, зауважують німецькі дослідники, навряд чи можна встановити. Проте незаперечною є нестача кваліфікованих кадрів. Якби вдалося розв'язати проблему дефіциту кваліфікованих кадрів у секторі ІТ, то ця галузь економіки могла б відчутно сприяти компенсації скорочення зайнятості в інших секторах економіки. За неповним визначенням зайнятих осіб у секторі ІТ, за ВІТКОМ, кількість зайнятих у цьому секторі збільшилася з 1997 по 1999 р. приблизно на 62 тис. осіб. Водночас кількість зайнятих у промисловості і сільському господарстві зменшилася на 60 тис. осіб. Згідно з цими показниками сектор ІТ досить точно компенсував протягом цього періоду скорочення кількості зайнятих у промисловості і сільському господарстві.

Однак для того, щоб сектор ІТ і у майбутньому міг успішно компенсувати очікуване скорочення зайнятості у промисловості та сільському господарстві, необхідно, аби працівники були достатньо мобільними і шляхом збільшення інвестицій у гуманний капітал вміли пристосовуватися до нових вимог. Надалі скорочення зайнятості у первинному і вторинному секторах і загалом менший попит на мало-кваліфікованих робітників не повинні супроводжуватися негнучкими зарплатами і занадто високими виплатами, що замінюють зарплату (наприклад, виплатами у разі безробіття), інакше працівники матимуть перебільшені мотиви до несприйняття структурних змін та підвищення кваліфікації.

Інформаційні й комунікаційні технології та їх вплив на гуманний капітал і кваліфікацію

Як зазначалося, значення гуманного капіталу у формі професійної кваліфікації останніми роками постійно зростало. Гуманний капітал включає поряд з формальною професійною кваліфікацією і професійний досвід робітника. Ці знання та вміння робітника у вигляді гуманного капіталу входять до виробничого процесу разом з реальним капіталом як фактори виробництва. При цьому виробничий процес у ХХ ст. дедалі більше характеризується зростанням значення гуманного капіталу, що засвідчує співвідношення гуманного капіталу та сукупного, де сукупний капітал – це поєднання гуманного й реального капіталів.

Частка вартості гуманного капіталу, яка у 1918–1939 рр. становила 17–18 %, у 1970 р. підвищилася до 25 %, а у 1989 р. сягнула 32–33 %¹, тобто третини сукупного капіталу. На жаль, ці показники стосуються періоду, коли інформаційна економіка проявляла себе порівняно слабо. І до того ж, тут застосовується суто арифметичний підхід – збільшення витрат на освіту, тоді як гуманний капітал є вираженням виробничих відносин, їхніх істотних зв'язків і залежностей. Але вже те, що ці розрахунки показують динаміку витрат на освіту і кваліфікацію, є дуже показовим. На думку німецьких вчених, не менш важливо й те, що в майбутньому значення гуманного капіталу зростатиме, оскільки в інформаційному суспільстві інформація як фактор виробництва безпосередньо входить до процесу виробництва. Для цього німецькі дослідники поза межами сектору ІТ розглядають поширення інформаційних процесів, використання комп'ютерів у національній економіці. Вони вважають, що інформаційні професії (технічні і природничі, адміністративні і організаторські) свідчать про рівень інформатизації економіки, оскільки існують не лише у секторі ІТ, але й в інших секторах економіки. Частка інформаційних професій серед усіх зайнятих становила у 1999 р. 48,5 % і зросла з 1985 р. на 7,5 %. Таким чином, інформаційні професії мають важливе і зростаюче значення у всіх сферах економіки.

Якщо детальніше дослідити комп'ютер як робочий прилад у професії, ще помітнішим стає значення професій, які використовують технології нової економіки. Якщо у 1979 р. професійне використання комп'ютера у Німеччині становило лише 14 %, то у 1998–1999 рр. воно сягнуло 52 %. Це означає, що ще у 1999 р. показник використання комп'ютера наблизився до 2/3 працюючих. І все ж постає питання: в яких професійних групах використовують комп'ютер і чи існують при цьому розбіжності у кваліфікаційних групах? Оскільки комп'ютер, якщо можна припустити, використовують переважно для обробки інформації, видається ймовірним, що комп'ютером як приладом для роботи користуються головним чином працівники інформаційних професій.

Якщо серед професій первинного сектору, тобто сільського господарства, частка використання комп'ютера становить 16,6 %, а вторинного (промисловості) – 23,6 %, то серед професій третинного сектору – 62 %, тобто набагато більше. Якщо брати види професійної діяльності, то найвища частка використання комп'ютера у науці, тобто у дослідженнях, – 86 %, у системі управління (організація, планування) – 70 %, у навчальній сфері (викладацька діяльність) – 66 %. Водночас у сфері виготовлення, виробництва товарів і послуг – 33 %, тобто значно менше, ніж в науці та освіті. Німецькі вчені зауважують, що передусім у тих видах діяльності, де переважно працюють з інформацією, комп'ютер – важливий прилад для виконання

¹ Обчислення вартості гуманного капіталу, використаного на виробничі цілі, у 1989 р.: за основу беруться видатки на освіту і професійну освіту осіб, що мають самостійний заробіток. Звідси – підрахунок видатків, розподілений за кваліфікацією і віком усіх зайнятих і безробітних на основі їх витрат на освіту згідно зі звичайним перебігом здобуття освіти без урахування втраченого через освіту доходу і без громадських витрат на заходи з підвищення кваліфікації (Клодт Х. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт та ін. – К. : Таксон, 2006. – С. 164).

роботи. У виробничих професіях значно менша частка використання комп'ютера. Це пояснюється також чітким розподілом використання комп'ютера на робочому місці між третинними і первинними/вторинними професіями, де частка користувачів комп'ютером майже втричі вища у третинній сфері.

Спираючись на попередні результати, можна висловити припущення, що використання комп'ютера на робочому місці збільшується відповідно до рівня кваліфікації робітника, оскільки інформаційно-інтенсивні професії передбачають, ймовірно, вищу формальну кваліфікацію.

Чим вищий освітній рівень, тим більше використовується комп'ютер. Якщо у звичайній школі цей показник дорівнює 36 %, то у гімназії – 80 %. Якщо виконується робота не потребує освіти, то і в цьому разі частка використання ПК становить 28 %, однак за наявності професійної освіти – 48 %, а в університеті – 92 %.

Стає очевидним, що кваліфікація зайнятих є важливою детермінантою у користуванні ПК на робочому місці. Як з вищим рівнем шкільної освіти, так і з вищою необхідною професійною освітою зростає частка користувачів ПК.

З огляду на загальну тенденцію зниження попиту на малокваліфікованих робітників слід звернути увагу на те, що широке застосування приладів з обробки інформації у професійній діяльності надалі погіршуватиме шанси на ринку праці для осіб з незначним гуманним капіталом, якщо при здобутті шкільної чи професійної освіти використання комп'ютера не входить до стандарту для усіх кваліфікаційних груп. Тому у майбутньому необхідним є збільшення інвестицій у гуманний капітал також і для того, щоб полегшити робітникам секторальну мобільність щодо здійснюваної ними діяльності. Надалі буде менше робочих місць, для яких не потрібні були б знання комп'ютера. Якщо не вдасться пристосувати пропозицію робочої сили до змін попиту, то виникне загроза, по-перше, втрати ефективності у національній економіці, оскільки потенціали зростання неможливо буде використати, і, по-друге, робітники з кваліфікаційних груп, на які існує менший попит, наражатимуться на зростаючий ризик безробіття.

Отже, нова економіка передбачає значно глибше вивчення змін попиту на робочу силу і пошук різноманітних форм реагування на ці зміни. Коли в одному із секторів не можуть бути заміщені вакансії через те, що не вистачає спеціалістів, то існує загалом три можливості розв'язати цю проблему. По-перше, безробітні можуть здобути професійну підготовку відповідно до вимог, якщо не мають необхідної кваліфікації. По-друге, може відбуватися зміна професійної діяльності, спричинена фінансовою привабливістю чи безробіттям, яке загрожує. По-третє, новачки на ринку праці можуть здобути навчальну підготовку для дефіцитних професій.

При цьому важливо реалізовувати диференційований за освітньою підготовкою попит на працю в секторі ІТ і національній економіці. Для цього німецькі вчені розглядають структуру зайнятості у сфері ІТ і обробній промисловості (за винятком ІТ).

По-перше, частка осіб з вищою освітою у секторі ІТ, що становить 28 %, помітно вища, ніж частка зайнятих в обробній промисловості осіб з вищою освітою, що

дорівнює 8 %. По-друге, у секторі ІТ частка осіб зі спеціальною освітою, що дорівнює 60 %, дещо нижча, ніж в обробній промисловості, де вона становить 68 %. По-третє, у секторі ІТ лише 12 % зайнятих працівників не мають спеціальної освіти. Це удвічі нижчий показник, ніж в обробній промисловості.

Очевидно, на сьогодні існує менший попит на працівників зі спеціальною освітою, але більший на фахівців з вищою освітою у секторі ІТ, ніж в обробній промисловості. Осіб, що не мають професійної підготовки, у секторі ІТ небагато передусім через високі вимоги до гуманного капіталу у секторі ІТ.

Гуманний капітал складається з двох компонентів: загального і професійно-специфічного. Гнучкість застосування гуманного капіталу залежить від загального гуманного капіталу і меншою мірою – від професійно специфічного. При цьому частка специфічного гуманного капіталу в деяких професіях може бути дуже високою.

Низький рівень гнучкості використання гуманного капіталу осіб зі спеціальною освітою можна пояснити надто диференційованою системою освіти і як наслідок, високою часткою професійно-специфічного гуманного капіталу. Особи ж без спеціальної освіти, які мають самостійний заробіток, можуть бути гнучкішими, оскільки здійснюють діяльність, що потребує нетривалого часу навчання (переважно загальний гуманний капітал). Це стосується і випускників ВНЗ, оскільки вища освіта спрямована на набуття вміння гнучкого застосування знань у професійному житті.

З цих причин (високі вимоги до гуманного капіталу і до гнучкості професійних умінь) випускники ВНЗ, здається, найбільше виграють від буму у секторі ІТ, тоді як на осіб зі спеціальною освітою чи без неї попит менший. У той час, як особи без спеціальної освіти ще значною мірою залучаються як робоча сила в обробну промисловість після відповідного виробничого навчання, у секторі ІТ це можливо лише у незначних масштабах. Для малокваліфікованих робітників цілком зрозуміло, що технічний прогрес і структурні зміни ставатимуть дедалі обтяжливішими, якщо вони не зможуть підвищувати свою кваліфікацію. В іншому разі залишається безробіття або зменшення доходів. Тому у майбутньому варто докладати більше зусиль для надання та підвищення кваліфікації. Незначний попит на робітників зі спеціальною освітою у секторі ІТ спричинила передусім ще й недостатня гнучкість у створенні нових професій.

Це призвело до того, що, незважаючи на зростання попиту на працівників сфери ІТ, кількість учнів цих професій постійно скорочувалася – від 50 тис. у 1990 р. до 15 тис. у 1995 р. У 1997 р. було створено чотири нові професійні напрями із сучасними програмами навчання, де зафіксовано великий приріст учнів – від 5 тис. у 1997 р. до 26 тис. осіб у 1999 р. У 2000 р. очікувалося 40 тис., а у 2003 р. – 60 тис. учнів за цими спеціальностями.

Значне збільшення кількості учнів у нових професіях ІТ з 1997 р. може зумовити зростання частки зайнятих у секторі ІТ осіб з професійною освітою у довгостроковій перспективі.

Іншим аспектом є труднощі у професійно-технічних школах. Фахівці німецького інституту економічних досліджень зауважують з цього приводу: “Передусім у професійно-технічних школах збільшення кількості викладачів є неминучим, хоча при цьому і не відбудеться помітного поліпшення шкільної ситуації на уроках і у професійному навчанні”. При цьому особливо дається взнаки старіння викладачів професійних шкіл, оскільки гуманний капітал у нових інформаційних технологіях частково може бути переданий лише умовно.

Як зазначалося, попит на фахівців ІТ у цілому зростає. Тому попит на випускників ВНЗ у сфері ІТ теж зростатиме. Йому протистоїть зменшення кількості випускників ВНЗ приблизно до 2002 р., і лише потім вона знову зростає. Німецькі вчені добре розуміють, що вербування іноземців за програмою “зелена карта” може допомогти заповнити можливі прогалини, але на середньо- та довгостроковий період розв’язання проблеми полягає у постійній активізації та кваліфікації власного потенціалу. Тому видається необхідним створення нових можливостей для навчання у сфері ІТ у вищих навчальних закладах. Саме у галузі ІТ вимоги до кваліфікації працівників дуже високі. При цьому менш важливими є спеціалізовані знання, дедалі більшого значення набувають знання з різних галузей і уміння розв’язувати проблеми.

Німецькі вчені вважають, що в системі навчання відбувається зміна парадигм. В індустріальній економіці диференційована система навчання дала змогу використовувати індивідуальний потенціал випускників, а ризик під час прийому на роботу був невеликим. В умовах прискорених структурних змін негнучка система освіти не може забезпечити підготовку відповідних професій, а на ті, що вже застаріли, попит зменшується.

У новій економіці цей аспект набуває дедалі більшого значення і ще більше посилюється, коли знижується очікувана тривалість зайнятості.

Готовність підприємств інвестувати в гуманний капітал у формі професійного навчання залежить при цьому від очікуваної тривалості зайнятості учнів і загалом від амортизаційного періоду підприємницьких інвестицій для професійного навчання. Якщо у процесі гнучкіших вимог до гуманного капіталу на підприємствах зменшується очікувана тривалість зайнятості, то готовність роботодавців інвестувати в гуманний капітал у цілому теж зменшиться. Водночас підвищений попит на випускників ВНЗ також можна розглядати в контексті фінансування навчання і структурних змін: вища освіта фінансується не підприємствами, а державою, отже, для підприємств не виникає прямих витрат на гуманний капітал. У часи прискорених структурних змін, коли вимоги до кваліфікації робітників дуже швидко змінюються, підприємства уникатимуть інвестицій у специфічний гуманний капітал. Це може відбуватися шляхом заміни учнів, що здобувають спеціальну освіту, і кваліфікованих робітників випускниками ВНЗ.

З огляду на те, що попит на гуманний капітал у процесі нової економіки швидко змінюється, необхідно було б по-новому організувати систему освіти у Німеччині. Державна освіта має охоплювати загальний гуманний капітал, який уможливає базис для гнучкого освоєння спеціальних знань на підприємствах. Спеціальний

гуманний капітал має формуватися у такому разі шляхом подальшого навчання на підприємствах. При цьому необхідно знайти нові шляхи участі працівників в інвестуванні в гуманний капітал. Доцільним у цьому контексті є подальше поза-штатне навчання, під час якого робітники тимчасово припиняють професійну діяльність з метою накопичення нового гуманного капіталу.

Нові форми організації та оплати праці

У новій економіці, з одного боку, через стрімке зниження інформаційних і комунікаційних витрат для менших підприємств з'являється можливість об'єднання у мережі з постачальниками і замовниками. У такий спосіб вони можуть гнучко реагувати на ринкові зміни. З другого боку, товари інформаційних технологій мають значні переваги. Більші у такому разі виявляють конкурентні переваги перед меншими постачальниками. Відповідно до цього типовими підприємствами нової економіки є не просто менші чи більші фірми-пропозиціонери, а, швидше, утворюватимуться моделі, де існуватимуть, з одного боку, спеціалізовані "нішеві" фірми-пропозиціонери, а з другого – суто горизонтально інтегровані великі підприємства.

Структурні перетворення підприємств спричиняють зміни в організації праці, в яких спостерігаються дві протилежні тенденції. Робота у мережах, тимчасових коопераціях і обмежених у часі проектах загалом зумовлюватиме вищу динаміку економіки.

Традиційний тейлоризм, який характеризується чіткою спеціалізацією на окремих завданнях, дедалі більше замінюватимуть голістичні форми роботи, які передбачають ротацію занять, інтеграцію різних завдань і навчання в окремих сферах зайнятості. Такий розвиток сприятиме коротшим її формам. Одне робоче місце зі сталими вимогами до гуманного капіталу протягом усього життя втрачатиме значення.

Гуманний капітал як фактор виробництва у новій економіці набуватиме більшого значення. Відтак, знання працівників є вирішальним фактором, який утворює майнову цінність підприємства. З цієї причини підприємства у новій економіці намагатимуться утримати працівників. Це може відбуватися передусім через зорієнтовану на успіх систему винагород.

Отже, трудові відносини у новій економіці не стануть менш стабільними і короткочасними, ніж у старій економіці, але індивідуальний гуманний капітал набуде набагато більшого значення. Високі доходи і надійні робочі місця будуть можливими лише за постійної готовності робітників до гнучкого накопичення гуманного капіталу.

Усе це вносить зміни в оплату праці, значною мірою ставить її у залежність від успіху. Відомо, що останніми десятиліттями зростала участь робітників у прибутках підприємств, що посилювало стимули до підвищення продуктивності праці, зменшувало плінність кадрів.

Сфера ІТ пропонує найкращі передумови для високої частки індивідуальної участі у прибутках: по-перше, роботу працівників контролювати складніше, ніж, наприклад, в обробній промисловості. Тому саме в інформаційних професіях системи винагород,

які впливають на мотивацію працівників, є ідеальним інструментом для підвищення продуктивності. До того ж, структури мереж, що виникають, сприяють утворенню невеликих виробничих команд, усередині яких окремих працівників робить вирішальний внесок у загальний результат, а також прив'язаність гуманного капіталу до одного підприємства саме в інформаційних професіях набуватиме дедалі більшого значення.

Частка зайнятих, які отримують частину прибутків, усередині групи інформаційних професій приблизно вдвічі вища, ніж у неінформаційних професіях. До того ж, в інформаційних професіях середнє співвідношення участі у прибутках та валової зарплати, якщо працівник узагалі отримує виплату за участь у прибутках, також майже вдвічі вище, ніж у неінформаційних професіях.

Із застосуванням нових інформаційних і комунікаційних благ не лише змінюються вимоги до кваліфікації робітників, але й виникають цілком нові форми зайнятості. Якщо нижчі транспортні витрати уможливили дешевше пересилання проміжних і кінцевих продуктів (глобалізація), то комунікаційні технології можуть сприяти доставці фактора виробництва інформації до робітників. Отже, може відбуватися роз'єднання місця розташування підприємств і робочих місць. Це виявилось у поширенні такої форми організації праці, як телеробота. Німецькі вчені наводять підсумки міжнародних досліджень, згідно з якими частка телероботи серед усіх зайнятих оцінюється від 0,5 до 6 %. Але у США, Нідерландах і Швеції цей показник вищий. Переваги і небезпеки телероботи вони узагальнюють таким чином:

- для робітників зменшуються витрати мобільності, робочий час можна організувати гнучкіше. Особи з фізичними вадами швидше залучаються до професійного життя;
- можливими є підвищення продуктивності завдяки індивідуальному визначенню робочого ритму і нижчі постійні витрати (офісна площа, коротший час відсутності на робочому місці);
- телеробота може забезпечити ефективніше вирівнювання регіонів, що є структурно слабкими чи сильними, а також зменшення екологічних витрат, спричинених шкідливими викидами транспорту;
- однією з найважливіших причин для впровадження телероботи з боку підприємств вважається прив'язаність робітників. Цей аргумент може набувати дедалі більшого значення за умов скорочення пропозиції робочої сили;
- підприємства вбачають недолік телероботи передусім у недостатньому контролі за працівниками. Так, під час опитування, проведеного у 1995 р., майже 35 % підприємств назвали цю причину найбільшою перешкодою для застосування телероботи.

На цей час ще замало досвіду телероботи, щоб можна було окреслити єдину тенденцію щодо неї. Її проблеми (недостатній контроль за працівниками та ін.) останніми роками майже не змінилися. Однак сьогодні існують кращі можливості для комунікації і завдяки цьому телероботу можна здійснювати дешевше. Це зумовило більшу конкуренцію серед робітників і в міжнародному масштабі. Новий вимір телероботи свідчить, що може бути вигідніше набрати на комп'ютері

записи німецьких телефонних книг з метою переведення їх у цифрову форму у Китаї, ніж у самій Німеччині. Тому будь-який прогноз щодо розвитку телероботи у Німеччині навряд чи можливий.

Світ праці у новій економіці характеризується новими вимогами до гуманного капіталу, які також з часом змінюються швидше. Для працівників це передусім означає, що, по-перше, збільшується необхідність постійного поновлення гуманного капіталу (навчання протягом усього життя), а, по-друге, попит на глибоку спеціалізацію професійної освіти є лише умовним. У зв'язку з цим фірми з надання тимчасової роботи можуть виконувати важливу посередницьку функцію на ринку праці.

У Німеччині тимчасова робота набуває поширення з 70-х рр. ХХ ст. досить експансивно. Так, кількість робітників, що працюють тимчасово, зросла у Західній Німеччині за цей період з 11 тис. до 285 тис. осіб (1999 р.), а це відповідає зростанню на 14 % щорічно. Частка тимчасово зайнятих серед усіх зайнятих, охоплених обов'язковим страхуванням, зросла водночас з менш ніж 0,1 % до майже 1,1 %.

Якщо порівнювати частки тимчасово зайнятих у міжнародному масштабі, то Німеччина посідає місце у нижньому середньому полі. Передусім у Нідерландах і Об'єднаному Королівстві тимчасова робота має набагато більшу вагу. США і Франція також мають помітно вищу частку тимчасово зайнятих серед усіх зайнятих осіб. Невелике значення тимчасової роботи у Німеччині пояснюється передусім порівняно жорстким регулюванням щодо тимчасової роботи. Хоча закон про кадровий лізинг останніми роками неодноразово змінювався, проте за кордоном тимчасова робота у багатьох випадках набагато більше лібералізована, ніж у Німеччині.

Тимчасова зайнятість сьогодні у Німеччині кількісно не відіграє суттєвої ролі, однак якісні ефекти зайнятості, у цьому разі компенсуючі ефекти, не є незначними. Нерідко саме ті особи, які за інших умов мали б труднощі у пошуку нового робочого місця, знаходять нове заняття саме завдяки тимчасовій роботі.

Тимчасова робота дає змогу шляхом диференціації зарплати створити нові перспективи зайнятості на ринку саме для проблемних груп. Однак переведення на тимчасову роботу означає для багатьох працівників також відносну втрату доходів порівняно з особами такої самої кваліфікації, що перебувають у нормальних трудових відносинах. Це стосується передусім малокваліфікованих працівників.

Інший аспект стосується зростаючого значення гнучкості працівників у новій економіці. Фахівці з високим рівнем спеціалізації будуть потрібні дедалі менше. Натомість зростає потреба у випускниках ВНЗ, які можуть гнучко застосовувати знання. За чітко диференційованої системи професійного навчання у Німеччині на спеціальну фахову підготовку у майбутньому, ймовірно, попит обмежуватиметься, тому прийняття на роботу штатних працівників не відбуватиметься. Фірми з надання тимчасової роботи можуть заповнити цю прогалину, тримаючи напоготові для багатьох фірм також спеціально підготовлених фахівців.

Тимчасова зайнятість може не лише зумовлювати вступ малокваліфікованих робітників у нормальні трудові відносини, але й застосовуватися як метод скринінгу для набору працівників, як це уже відбувається у США. Зокрема, навчання роботі з комп'ютером, яке здійснюють фірми з надання тимчасової зайнятості, є для під-

приємств інформацією про потенціал нових працівників. Їх можуть “випробовувати” у тимчасовій роботі з вигідною оплатою, перш ніж зараховувати до штату.

З огляду на наведені факти та міркування тимчасова зайнятість є важливим елементом, за допомогою якого можна компенсувати негативні наслідки структурних змін і технічного прогресу на ринку праці.

Нові інформаційні та комунікаційні технології дають змогу знизити рівень безробіття не лише завдяки їх зростаючому значенню і збільшенню потреби у працівниках. Саме інтернет може зменшити безробіття через неузгодженості, тобто одночасну появу безробіття і вакантних місць, оскільки він зменшує витрати на пошук як роботодавців, так і тих, хто шукає роботу, а також може усунути інформаційні дефіцити. У США вже у 1998 р. близько 15 % безробітних використовували для пошуку роботи інтернет.

Зменшення безробіття через неузгодженість у США пояснюють різними причинами. Деякі з них не пов’язані з новими інформаційними технологіями, як, наприклад, зміщення вікової структури американського населення, програми зайнятості для проблемних груп на ринку праці.

Інформаційні технології, зокрема інтернет, пропонують вакантні місця, які через пошукові машини цілеспрямовано можуть знаходити особи, що шукають роботу. Пропозиція роботи в інтернеті має ту значну перевагу, що вона, по-перше, дешева, по-друге, дає змогу цілеспрямовано звертатися до широкого кола зацікавлених осіб. Для ринку США одне середньостатистичне заміщення вакантного місця через інтернет коштує близько 1000 дол., через оголошення в газетах – до 3000 дол., а через агента з найму – 5000 дол.

Для Німеччини існує надійніша інформація про квоти вакансій, ніж для США, тому що про наявність вакансій, як правило, повідомляється на біржу праці. Безробіття через неузгодженість у Німеччині не скоротилося. Це можна, з одного боку, пояснити факторами, які нашарувалися на можливі позитивні ефекти вирівнювання, узгодження через використання інтернету. З другого боку, у Німеччині інтернет, як видається, також ще не відіграє важливої ролі при заміщенні робочих місць. Так, у каталозі запитань соціоекономічної панелі йдеться про те, як працівник дізнався про місце роботи, яке віднедавня обіймає. З 1999 р. у відповідь на це питання серед можливих джерел інформації називають інтернет. З 1534 працівників, які з часу опитування у 1998 р. змінили місце роботи, всього 9 % зазначили, що вони звернули увагу на це місце через інтернет.

Разом з тим, і тут проявляється певна тенденція: з дев’яти осіб, які повідомили, що знайшли місце роботи через інтернет, лише одна особа була з низькою кваліфікацією, тобто не мала ні шкільної, ні спеціальної освіти. Вищу ж освіту мали п’ять із цих дев’яти осіб.

Наскільки інтернет у майбутньому зможе скоротити безробіття через неузгодженість шляхом зменшення інформаційних дефіцитів, сьогодні ще не можна визначити. Уявні успіхи щодо безробіття через неузгодженість у США не слід переоцінювати, оскільки офіційної інформації про квоту вакансій у США не існує. Тому не виключено, що хоча через інтернет і знаходять дедалі більше робочих місць

і це скоротить витрати на їх заміщення, однак усе-таки вакантні місця не заміщуюватимуться швидше, ніж раніше.

Однак слід врахувати, що безробіття може скоротитися не лише завдяки кращій інформації про вакантні місця, але й тому, що передусім бажаючі частіше дізнаватимуться про вільні місця через інтернет, і це збільшує професійну мобільність, що знову ж таки зумовлює кращу аллокацію робочих місць і працівників. Інтернет, можливо, справді веде до кращої відповідності, оскільки часовий аспект в ознайомленні з оголошеннями про роботу для працівників на відміну від безробітних відіграє ключову роль.

Іншим аспектом щодо пошуку робочих місць через інтернет може стати цифровий дивіденд. Особи, які працюють у системі он-лайн, заробляють значно більше, ніж їхні колеги у системі офф-лайн, що пояснюється насамперед вищим рівнем освіти перших. Але й пошук робочих місць через інтернет може ще раз стати у пригоді особам, які вміють користуватися новими інформаційними технологіями, оскільки вони швидше знайдуть нову роботу, а працюючі – краще оплачувану роботу.

На основі проведеного аналізу німецькі вчені роблять висновок, що впливи нової економіки на ринок праці є різноманітними і далекосяжними, але частково помітні поки що лише їх початки. Суттєве і зростаюче значення мають нові професії, причому це дійсно як у вузькому (сфера ІТ), так і в ширшому сенсі (інформаційні міжгалузеві професії). До того ж, зростають вимоги до робітників у частині гуманного капіталу і гнучкості. Наскільки цей розвиток у майбутньому призведе до серйозного дефіциту кваліфікованих працівників, що, у свою чергу, позначиться на зростанні, вирішальною мірою залежить від того, чи зможе німецька система освіти досить гнучко пристосовуватися до попиту робочої сили, що постійно змінюється.

Підвищення ролі індивідуального гуманного капіталу, який гнучко застосовується в економічному процесі, виявляється також у нових формах зайнятості. Так, частка працюючих, що мають тимчасову роботу, серед усіх зайнятих останніми роками постійно збільшувалася. Через подальше дерегулювання вона може значно зрости, як засвідчує зарубіжний досвід. У сфері телероботи також залишаються невикористаними потенціали зростання, що пояснюється передусім упередженнями з боку роботодавців. Те, що у майбутньому мають стати гнучкішими форми оплати праці, засвідчує висока частка працюючих в інформаційній сфері, які отримують виплати за участь у прибутку. Зрештою кількість зайнятих, що отримують з доходами частку за участь у прибутку, з 1984 р. постійно зростає у всіх професіях.

Досить часто висловлювана думка про те, що інтернет завдяки кращому поширенню інформації сприятиме скороченню безробіття через неузгодженість, у Німеччині поки що не знайшла жодних, а у США – однозначних підтверджень. Ймовірно, швидше, є те, що інтернет підвищить добровільну професійну мобільність. Отже, від цього варто очікувати найбільших досягнень ефективності.

==== Частина III =====

**ОСНОВИ ІНДУСТРІАЛЬНОЇ
РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Економічні системи: сутність, структура, типи

6.1. СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Економічна система – це надзвичайно складна категорія, що має розгалужену структуру, систему законів її функціонування і розвитку. Йдеться не про простий набір різних елементів, а про їхню ієрархічну побудову, де є головні системоутворюючі елементи, що визначають природу економічних систем, поєднання загальноекономічних і специфічних законів.

Джерелом розвитку економічних систем, переходу економічної системи на вищу стадію є суперечності, глибина і гострота яких визначають, чи може система бути удосконалена завдяки реформам і перейти на вищий рівень розвитку, як ми це бачимо на прикладі еволюції економічної системи капіталізму, чи вона настільки неефективна, настільки зжила себе, що лише революційні методи, тобто ліквідація її, заміна новою системою забезпечать соціально-економічний прогрес, як ми це бачимо на прикладі нашої країни, коли йдеться про перехід від адміністративно-командної системи до ринкової економіки.

Головні структурні елементи економічної системи

Підґрунтям економічної системи є суспільний поділ праці. Це визначається тим, що спеціалізація підприємств на виготовленні окремих продуктів і, тим більше, їхніх частин – вузлів, деталей – породжує сталі економічні зв'язки, перетворює народне господарство на єдине ціле. Через це економіка – не нагромадження фабрик, заводів, сільськогосподарських, торговельних та інших закладів. Суспільний поділ праці перетворює їх на невід'ємні частини суспільного виробництва.

Сучасні продуктивні сили, що ґрунтуються на розвиненому суспільному поділі праці, є складною структурою взаємопов'язаних галузей і виробництв. І якщо вважати, що кожному етапу

розвитку суспільства властиві і своєрідна техніка, і технологія виробництва, тобто технологічний спосіб виробництва, і своєрідне співвідношення між сферами та галузями народного господарства, то цілком зрозуміло, що все це знаходить узагальнений вияв у специфічній структурі суспільного виробництва.

Водночас спосіб виробництва охоплює виробничі відносини як суспільну форму продуктивних сил. Через це суспільний поділ праці означає розподіл не лише засобів виробництва, а й робочої сили. Для задоволення різноманітних потреб суспільства потрібні різні та кількісно визначені обсяги суспільної сукупної праці, які застосовуються у різних сферах і галузях народного господарства, тобто розподіл суспільної праці у відповідних пропорціях. Отже, суспільна організація праці – це не хаотичний рух робочої сили, а її розподіл і функціонування у суворій відповідності з потребами суспільства. Пропорційність суспільного виробництва є об'єктивною необхідністю його успішного розвитку.

Взаємодія продуктивних сил і виробничих відносин знаходить вияв у діалектиці усупільнення і відокремлення, що визначає організаційно-економічну і соціально-економічну структуру економічної системи. Розвиток продуктивних сил, удосконалення техніки і технології посилюють процеси концентрації виробництва, зростання його усупільнення. Це зумовлює розвиток форм власності на засоби виробництва, всієї системи виробничих відносин. Усупільнення виробництва – це об'єктивно зумовлена форма руху способу виробництва, діалектична єдність загальноекономічного і конкретно-історичного, матеріально-речового і суспільно-економічного змісту. Так, у докапіталістичних формаціях усупільнення економіки відбувалося у найпростіших формах і виявляло себе слабо. Через це їм була властива розпорошеність дрібних господарств, що ґрунтувалися на ручній праці. Капіталізм, створивши велике машинне виробництво, зумовив прискорення процесу злиття розрізаних процесів виробництва у різних галузях виробництва в єдиний взаємопов'язаний суспільний процес, істотно розвинув суспільний характер виробництва. Концентрація і централізація капіталу зумовили збільшення розмірів підприємств, розширення меж суспільно комбінованої праці.

Процес усупільнення виробництва, хоча і має надзвичайно важливе значення, все ж не є абсолютним, адже на кожному етапі розвитку суспільства цей процес взаємодіє з процесом відокремлення. Це єдність протилежностей, оскільки усупільнення неможливе поза відокремленням. Лише через відокремлення зростає усупільнення. Проте як би не зростало усупільнення, воно досягає навіть загальнодержавних масштабів, однак народне господарство будь-якої країни складається з величезної кількості підприємств, об'єднань, фірм, які діють на основі відокремлення – економічної самостійності, самофінансування, самоокупності, самоуправління. Взаємодія усупільнення і відокремлення визначають єдність та цілісність економіки, з одного боку, і відмінність, відокремленість господарських одиниць у межах цієї єдності – з другого.

Тривалий час у нашій економічній літературі заперечувалася категорія відокремлення за умов панування загальнодержавної власності, її діалектичний

взаємозв'язок з усупільненням. Це призвело до одностороннього трактування, згідно з яким процес усупільнення відбувається безперервно і неухильно.

Досвід засвідчив, що абсолютизація усупільнення призвела до створення в нашій країні такої економіки, яка за своєю соціально-економічною, організаційно-економічною та технологічно-виробничою структурою суперечить сучасним тенденціям.

Розвиток передових країн підтверджує, що науково-технічний прогрес у другій половині ХХ ст. привів до створення нового технологічного способу виробництва, якому властиві широкий розвиток кібернетики, інформатики, що істотно змінило внутрішню структуру машин і устаткування, суміщення в них різних процесів та елементів, мініатюризація техніки. Все це справило величезний вплив на процес усупільнення виробництва. Виявилось, що в США, наприклад, починаючи з 60-х років ХХ ст. зменшуються середні розміри підприємств, істотно змінюється організаційно-економічна структура економіки через збільшення кількості невеликих підприємств, малого бізнесу. Це переконливо свідчить, що в епоху індустріалізації в діалектичній взаємодії усупільнення і відокремлення панівна роль належала усупільненню. А в постіндустріальну епоху стало очевидним, що усупільнення не відбувається ні безперервно, ні неухильно, але зберігає свою важливу роль, особливо в сферах і країнах, які ще не пройшли епоху індустріалізації. Водночас його розвиток супроводжується зростанням ролі та значення відокремлення.

Своєчасне пізнання того нового в діалектиці усупільнення і відокремлення, що зумовило сучасний стан НТП, а також постіндустріальна епоха дали змогу оптимально поєднати велике, середнє і дрібне виробництво. Це прискорило науково-технічний прогрес та втілення його результатів у господарській практиці, забезпечило значне підвищення ефективності виробництва й істотне поліпшення задоволення потреб населення. І навпаки, догматична абсолютизація усупільнення в теорії та на практиці в нашій країні призвели до вкрай неефективної структури економіки, в якій переважають підприємства-гіганти, державний монополізм, що суперечить розвитку продуктивних сил за умов НТП, обмежує підприємницьку ініціативу, породжує безгосподарність, низьку якість продукції, тобто не дає змоги з найбільшою віддачею задіяти рушійні сили розвитку економіки.

Кожна економічна система породжує іманентні їй економічні закони, механізми функціонування і розвитку.

В економіці, як і в будь-якій іншій сфері суспільного життя та в природі, кризь зовнішнє нагромадження випадковостей прокладає собі шлях необхідність, тобто закономірність розвитку. Економічні закони – це закони суспільних дій людей. Вони виявляються як панівна тенденція, що пробивається через сукупність явищ і процесів. Економічні закони – це типові, стійкі, що повторюються, як правило, причинно-наслідкові зв'язки і залежності. Вони визначають головні напрями розвитку певної сфери економічної життєдіяльності людини.

Економічні закони об'єктивні, вони виникають та існують незалежно від волі й свідомості людей. Кожен тип виробничих відносин, кожна економічна система породжують властиві їй економічні закони. Хоча закони виникають та існують не-

залежно від волі й свідомості людей, проте реалізуються вони через діяльність останніх. Для цього люди мають пізнати ці закони і діяти згідно з ними.

Оскільки економічний розвиток характеризується наступністю і послідовністю, то система економічних законів містить загальні економічні закони, властиві всім способам виробництва, всім економічним системам. Це закони відповідності продуктивних сил і виробничих відносин, економії часу, зростання продуктивності праці та ефективності виробництва. Друга група економічних законів відбиває загальні риси не всіх, а ряду способів виробництва. До неї належать передусім закони товарного виробництва та інтенсивного типу економічного розвитку.

І нарешті, особливу групу в цілісній системі економічних законів становлять специфічні економічні закони, які породжуються конкретними соціально-економічними відносинами певного способу виробництва чи економічної системи. Відомо, що феодалізм має власні економічні закони, так само, як і капіталізм. Система економічних законів, що поєднує загальні, особливі та специфічні закони, визначає рух економічних систем, їх функціонування і розвиток. Якщо загальні закони визначають поступальний процес розвитку суспільного виробництва, перехід з одного рівня на інший, поєднують економічну історію людства, то особливі та специфічні – визначають конкретні закономірності і форми, з яких розвивається ця економічна система.

Складовою економічної системи є механізм її функціонування і розвитку. Механізм руху економічної системи – це функціональний аспект виробничих відносин, які визначають сутність економічної системи, взаємодію виробничих відносин з продуктивними силами і надбудовою. Він містить як глибокі докорінні (сутнісні) відносини власності, тобто ядро виробничих відносин, так і поверхові організаційні структури та конкретні форми господарювання. Як відомо, К. Маркс розрізняв капітал-власність – сутність відносин і капітал-функцію, так і ми можемо розрізнити сутнісний, констатуючий аспект виробничих відносин та їхній функціональний аспект, який у взаємозв'язку з продуктивними силами та надбудовою утворює механізм господарювання економічної системи. Інакше кажучи, якщо виробничі відносини та властиві їм економічні закони об'єктивно необхідно виступають у формах власності та інших економічних категорій – грошей, собівартості, прибутку, ціни, фінансів, кредиту, то все в сукупності й становить механізм господарювання економічних систем. Це форма дії та використання економічних законів, або, точніше кажучи, форма організації суспільних дій людей, спрямованих на реалізацію економічних законів. Господарський механізм має складну структуру, яка містить поряд з об'єктивними економічними категоріями як головними і визначальними також економічну роль держави, політико-правові форми господарських відносин, соціально-психологічні аспекти управління.

Отже, економічна система – надзвичайно складне утворення, яке охоплює продуктивні сили і виробничі відносини, тобто спосіб виробництва на певному етапі розвитку. До економічної системи входять також надбудова, передусім економічна роль держави, її політико-правові форми.

В економічній літературі нерідко трапляються визначення, за якими економічна система зводиться до системи виробничих відносин. З таким підходом важко погодитися. Досвід України та інших постсоціалістичних країн щодо переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки засвідчує, що потрібно не лише перетворити форми власності та організаційно-економічні відносини (роздержавлення власності, демонополізація економіки тощо), а й істотно змінити виробничо-технологічну структуру економіки. Без структурної перебудови народного господарства, зміни співвідношення між важкою промисловістю і споживчим сектором економіки, перебудови системи державного управління економікою і переходу на економічні методи регулювання перейти до ринкової економіки неможливо. Інакше кажучи, радикальна економічна реформа охоплює не лише виробничі відносини, в тому числі систему управління економіки, а й продуктивні сили, їхню структурну реорганізацію та надбудовні елементи. Лише у такий спосіб можна перейти до принципово нової економічної системи ринкової економіки.

Побудова економічної системи і джерела руху

Принципово важлива риса будь-якої системи, а тим більше економічної, полягає в тому, що всі її елементи перебувають у глибокому, органічному взаємозв'язку та взаємодії, що вона, до того ж, побудована за ієрархічним принципом, згідно з яким є елементи головні, визначальні та елементи підпорядковані, ті, що визначаються. В економічній системі визначальна роль належить виробничим відносинам, відносинам власності. Саме вони визначають соціально-економічну природу економічної системи, специфічні закони її функціонування і розвитку, характер економічних зв'язків між суб'єктами економічної системи – підприємствами, організаціями, індивідами та їхніми колективами, які виступають у формі горизонтальних, матеріальних, грошових та інформаційних потоків, а також вертикальних, передусім інформаційних, пов'язаних з управлінням економікою.

Відмітною рисою категорії “економічна система” є те, що вона не статична, не застигла, а є живим організмом, який перебуває у постійному русі. На основі розвитку і розв'язання суперечностей суспільство розвивається як природничо-історичний процес, коли кожна економічна система, виникнувши, розвивається у напрямі цілісності, підкорює окремі елементи суспільства або створює нові, яких їй не вистачає. Завдяки цьому система у ході історичного розвитку перетворюється на цілісність.

Водночас було б неправильно вважати, що економічна система безперервно і неухильно розвивається і вдосконалюється. Навпаки, їй властивий циклічний характер руху, тобто вона проходить послідовні фази: економічна криза, депресія, поживлення, піднесення, а потім все знову. І це не випадково, адже за умов стихійного господарства криза є насильним, навіть руйнівним способом встановлення пропорційності між виробництвом і споживанням, виробництвом і обігом тощо. Матеріальним підґрунтям циклічного характеру руху економічної системи є становлення

основного капіталу, оскільки лише технічне та організаційне вдосконалення забезпечує зниження його витрат, зростання конкурентоспроможності підприємств. Це забезпечує перехід від депресії до поживлення, а потім і до піднесення.

Поряд з цими порівняно короткими циклами, які охоплюють, як правило, 8–12 років, відомий економіст М. Кондратьєв відкрив довгі цикли, які він назвав “довгими хвилями”.

Саме теорія “довгих хвиль” дає змогу краще зрозуміти внутрішні стадійні зміни, властиві економіці. Аналіз свідчить, що приблизно один раз на півсторіччя відбуваються глибокі трансформації економіки, які зумовлюють її перехід до нової, вищої фази. Ці довгі цикли фазових переходів засновані на періодичних технічних революціях і структурних кризах в економіці.

Конкретне розкриття довгих циклів, взаємозв'язку технічних революцій зі змінами в економічній системі дає змогу передбачати не лише історичні періоди успішного розвитку економіки, а й неминучі періоди його спадів, глибоких структурних криз. Інакше кажучи, якщо звичайний цикл пов'язаний з оновленням основного капіталу і охоплює менший період, то довга хвиля, довгий цикл пов'язаний з глибокою структурною перебудовою економіки. Це перехід від мануфактури до фабрики наприкінці XVIII ст., поширення акціонерних товариств починаючи з 1820 р., наступ монополістичного капіталу в останній чверті XIX ст., поширення державного монополістичного регулювання з 30-х років XX ст., становлення міжнародних, особливо транснаціональних, форм капіталу з 70-х років XX ст.

Поеднання різних елементів, які відрізняються за багатьма ознаками і темпами розвитку, неминуче породжує внутрішні суперечності економічної системи. Це передусім суперечність між продуктивними силами і виробничими відносинами. Виробничі відносини, якщо вони відповідають рівню і характеру продуктивних сил, є могутнім чинником розвитку останніх. Однак на практиці під впливом безперервного науково-технічного прогресу продуктивні сили змінюються, розвиваються, а виробничі відносини ще залишаються старими. І форми власності, форми розподілу, інші елементи виробничих відносин приходять у суперечність з потребами розвитку продуктивних сил, гальмують їх зростання і вдосконалення. Розв'язання цієї суперечності досягається через удосконалення виробничих відносин, розподілу, зміну форм власності, інших їхніх елементів, приведенням їх у відповідність зі станом продуктивних сил. Це відкриває простір для подальшого розвитку продуктивних сил. І лише на певному етапі розвитку економічної системи, коли вся система виробничих відносин зживає себе, їх уже не можна вдосконалити, а потрібно замінити якісно новими. В цих умовах розгортається загальна криза економічної системи, в ході якої суспільство створює нові форми власності, розподілу, господарювання, тобто нові виробничі відносини, які лише і здатні подолати спад виробництва, забезпечити його піднесення. Саме сьогодні в процесі глибокої кризи економіки наше суспільство докорінно реформує усю систему виробничих відносин, щоб забезпечити подальший економічний і соціальний прогрес.

Глибока внутрішня суперечність існує між виробничими відносинами, тобто економічним базисом, і надбудовою, тобто політикою, державою, правом. Якщо

економічна політика, державне економічне регулювання, в тому числі господарське право, відбивають прогресивний характер виробничих відносин, то вони активно впливають на розвиток продуктивних сил, усієї економічної системи. І навпаки, якщо економічна політика, система державного управління, право характеризують застарілі виробничі відносини, узаконюють їх, то вони стають гальмом у розвитку народного господарства. Знову ж таки наочним прикладом є наша сучасність. І економічна політика, і система державного управління, і право були пристосовані до адміністративно-командної системи економіки, до властивих їй виробничих відносин, пов'язаних з надмірним одержавленням власності, небаченою централізацією державного управління, приниженням ролі людини у господарському житті. Як і віджилі виробничі відносини, так і породжена ними надбудова стала однією з головних причин загальної кризи економічної системи, що існувала. Через це лише докорінна перебудова системи державного управління, зміна економічної політики, створення системи юридичних актів, які відбиватимуть характерні риси ринкових відносин і сприятимуть їх встановленню, є необхідною умовою подолання адміністративно-командної системи і переходу країни до ринкової економіки.

Виникають істотні суперечності у процесі виробництва між промисловістю і сільським господарством, між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання, диспропорційність в їх розвитку, між виробництвом і споживанням, між пропозицією товарів і платоспроможним попитом на них. В адміністративно-командній системі попит, наявність грошей у населення значно перевищують пропозицію товарів, що призводить до товарного дефіциту, з одного боку, та інфляції, тобто знецінення грошей, – з другого; між матеріально-речовими потоками і грошовими потоками внаслідок недосконалості системи ціноутворення, заниження цін на сировину, паливно-енергетичні ресурси і завищення цін на готову продукцію машинобудування (автомобілі, комбайни, верстати, прилади тощо), легкої та інших галузей промисловості. Долаються ці суперечності різними способами. Головний з них – це зміна структури виробництва, пріоритетний розвиток споживчого сектору економіки, що має подолати товарний дефіцит, збільшити виробництво різноманітних товарів. Водночас важливу роль мають відіграти суттєві удосконалення ціноутворення, наближення цін до вартості товарів, упорядкування джерел формування доходів населення, посилення контролю за державними витратами з бюджету країни. Суперечності, що стосуються окремих аспектів економічної системи, розв'язуються еволюційним шляхом, шляхом удосконалення тих чи інших елементів виробничих відносин, системи державного управління економікою. Коли суперечності занадто загострені, охоплюють усю систему, тоді вони розв'язуються революційним шляхом, тобто ліквідацією старих виробничих відносин і встановленням нових, прогресивних, які забезпечують перехід економіки в нову якість, створення і функціонування нової економічної системи.

Цілком зрозуміло, що кожна органічна система проходить закономірні етапи виникнення, становлення, зрілості, занепаду, переходу в якісно нову економічну систему.

Виробництво та його основні чинники

Виробництво матеріальних благ – це основа життя і розвитку суспільства. За цією загальною формою приховуються глибокі зміни в умовах і чинниках виробництва. Це і трудова діяльність за допомогою елементарних знарядь первісної людини, і виробництво на основі сучасних гнучких автоматизованих систем, які спираються на швидкодіючу електронно-обчислювальну техніку. Це і виробництво, що орієнтується тільки на фізичну силу людини-працівника, і виробництво, яке втілює інтелектуальні можливості людини. Сучасна науково-технічна революція несе у виробничий процес новий технологічний переворот.

Незважаючи на глибокі зміни у виробництві, воно нині, як і завжди, зберігає єдиний зміст, який є процесом взаємодії людини з природою, впливу людини на предмети і сили природи, їх пристосування до задоволення потреб людей, суспільства. У зв'язку з цим головні складові і чинники виробництва єдині. Це робоча сила, предмети і засоби праці.

Робоча сила – це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, її здатність до праці.

Однак здатність до праці і сама праця – це не одне й те саме. Людина може мати здібності до праці, проте через ті чи інші причини не застосовувати їх. Праця – це процес споживання робочої сили, доцільна діяльність людини, спрямована на видозміну, пристосування предметів і сил природи з метою задоволення її потреб.

Праця характеризується усвідомленістю дій, цілеспрямованістю на досягнення певного результату. Ось чому здатність до праці та сама праця – це якість, що притаманна тільки людині. Трудові операції виконують і тварини, але вони роблять це інстинктивно. Праця ж як усвідомлена діяльність властива лише людині. Наприклад, архітектор на відміну від бджоли, яка в силу інстинкту створює прекрасні соти, спочатку в уяві створює ідеальний образ майбутнього твору, а потім за детальними кресленнями створюється будова. В процесі праці людина не лише перетворює природу, а й змінюється сама, нагромаджуючи досвід, знання, вміння. В цьому розумінні праця створила людину, забезпечує її розвиток і вдосконалення. Процес поглиблення суспільного поділу праці посилює спеціалізацію, зосереджує працівника спочатку на виготовленні лише окремих предметів, а на вищих рівнях – на виконанні окремих операцій, що, в свою чергу, зумовлює кооперацію виробників, розвиток суспільного характеру праці. Кооперація праці досягає великих масштабів, створюється сукупна робоча сила як вираження зростаючого суспільного характеру праці, певної її суспільної комбінації.

Носієм робочої сили є людина. Це особистий чинник виробництва, тобто риса, притаманна лише людині. Саме особистий чинник приводить у рух засоби виробництва і використовує їх для створення певних речей. Історичний досвід неzapеречно доводить, що роль особистого чинника виробництва неухильно зростає. Вsupереч поширеним твердженням, ніби в умовах повністю автоматизованого ви-

робництва роль людини зводиться нанівець, практика переконливо свідчить, що науково-технічна революція, озброюючи людину могутніми знаряддями і устаткуванням, не лише не знижує, а навпаки, підвищує роль людини, висуває значно вищі вимоги до кваліфікації, до її відповідальності за функціонування цих могутніх засобів. Недбалість, некомпетентність призводять до великих збитків для самих же людей, для суспільства.

Предмети праці – це те, на що спрямована праця людини, що вона перетворює і пристосовує до своїх потреб.

Земля, її надра, природа землі – це загальні предмети людської праці. Ліс, кам'яне вугілля, залізна руда та інші корисні копалини, риба у воді – це первинні предмети праці, тобто ті, що безпосередньо дає природа. Внаслідок переробки утворюються також предмети праці; метал, цемент, бавовна тощо, які називають сировиною, сирим матеріалом. Їхня особливість полягає у тому, що вони, хоч і пройшли складну переробку, проте все ж залишаються предметами праці. З розвитком науково-технічної революції з'являється можливість передусім все ширше залучати у виробництво ті ресурси, які вже були використані та повертаються у виробництво для подальшої переробки, тобто для створення тих чи інших речей. Це вторинні ресурси. Широке застосування їх має величезне значення для економічного використання предметів праці, зростання суспільного багатства. До того ж, новітні науково-технічні досягнення дають змогу створювати якісно нові предмети праці з наперед заданими властивостями, тобто такими, яких немає у природі. Нині розвиток хімії, матеріалознавства дає змогу у великих масштабах створювати штучні тканини, полімерні, керамічні матеріали та багато іншого, що розширює ресурсну базу і певною мірою заповнює процес вичерпання природних ресурсів. Недостатній розвиток технології призводив до того, що корисні копалини використовувалися лише частково, іноді мінімально, а рідкісні метали та інші корисні копалини, вміст яких був значним, зовсім не використовувалися. В умовах напруженого ресурсного забезпечення важливе значення має комплексне використання корисних копалин, якомога повніше вилучення цінних речовин природи на основі сучасних досягнень науки і техніки, що дає змогу значно збагатити ресурсний потенціал.

За допомогою засобів праці людина впливає на предмети праці, перетворює і пристосовує їх для своїх потреб. Рівень розвитку засобів праці є показником тих відносин між людьми, за яких здійснюється праця. Поняття “засоби праці” досить різноманітне, містить різні за своїми функціями знаряддя праці. Це різні механізми і машини, двигуни та інструменти, передавальні пристрої тощо. З розвитком науково-технічного прогресу, одночасно з появою складних машин та установок з великою одиничною потужністю дедалі ширше відбувається перехід до застосування системи машин, які реалізують нову технологію.

Іноді вважають, що НТП призвів до того, що до трьох традиційних компонентів машин (робоча машина, двигун і передавальний пристрій) додається четвертий елемент – керуючий пристрій. Насправді це механічне уявлення про розвиток машин. НТП вносить істотні зміни у традиційні уявлення про систему машин. Адже з'являються машини, які органічно поєднують машину-двигун і робочу машину

без передавального пристрою, тобто замість триланкових машин з'являються дволанкові. Виникла і розвивається так звана безмашинна техніка, яка ґрунтується на використанні природничо-фізичних та біологічних процесів, що докорінно перетворюють виробничий процес. У такій техніці “робочим знаряддям” стають електричний розряд, хімічний та електрохімічний процеси, ультразвукові коливання, світловий промінь з високою концентрацією енергії. У “безмашинній” техніці зникають основні традиційні компоненти машин. І взагалі визначальним елементом НТП є створення не машин, а технологій виробництва. Саме вони втілюють нові науково-технічні принципи і зумовлюють перехід техніки на якісно новий рівень.

Засоби виробництва охоплюють також “судинну систему виробництва” – трубопроводи, цистерни та інше устаткування. Причому в деяких галузях, наприклад, у хімічній, нафтохімічній промисловості та енергетиці саме цей елемент засобів виробництва відіграє першорядну роль.

До засобів виробництва належать також такі їхні елементи, які безпосередньо не беруть участі в процесі праці, але без них він стає неможливим. Це виробничі споруди, шляхи та інші засоби сполучення, канали зв'язку. Всезагальним засобом праці є земля, а в сільському господарстві вона безпосередньо входить до процесу виробництва як головний засіб та предмет праці. Предмети і засоби праці у сукупності становлять засоби виробництва і виступають як матеріально-речовий чинник виробництва. Вони приводяться у рух працівниками виробництва, тобто особистим чинником виробництва. Саме завдяки активній, творчій діяльності робітника предмети і засоби праці перетворюються на діючі засоби виробництва.

Взаємодія і розвиток чинників виробництва

Процес виробництва – це складна взаємодія чинників, що знаходить вияв у технології та організації виробництва. Механічне складання чинників без внутрішнього взаємозв'язку не може забезпечити їхнє функціонування, а тим більше одержання корисного результату. Саме технологія встановлює послідовність операцій з обробки предмета праці, взаємозв'язок чинників виробництва, спроби їх впливу в процесі виготовлення готового продукту. Наука розкриває нові властивості у речах, створює нові механізми і машини, способи впливу на предмети праці, що втілюються у нових прогресивних технологіях. Водночас підвищується і професійно-кваліфікаційний рівень працівників. Усе це дає змогу здійснювати виробничий процес ефективніше. Поряд з технологією важливу роль у цьому процесі відіграє організація виробництва, яка включає організацію робочого місця окремого робітника, бригади, ділянки, цеху, підприємства, об'єднання, території тощо. Адже поглиблення поділу праці, його галузева диференціація ускладнюють структуру економіки, потребують раціональної організації виробництва. Спеціалізація і кооперування, концентрація і комбінування зумовлюють ефективне поєднання організації виробництва та праці як окремих працівників, так і колективів, цехів, підприємств та об'єднань. Раціональна спеціалізація і кооперація праці,

правильне розміщення і доцільні зв'язки між взаємопов'язаними операціями – важлива умова розвитку суспільного виробництва.

Зростання усупільнення виробництва, посилення його суспільного характеру перетворює народне господарство на складний комплекс, в якому виокремлюються галузеві та міжгалузеві комплекси (машинобудівний, паливно-енергетичний, агропромисловий та ін.), територіально-виробничі комплекси тощо. Організація виробництва змінюється і вдосконалюється разом з розвитком суспільного поділу праці та усупільненням виробництва. Вона має бути адекватною стану реального усупільнення. Лише за цієї умови організація виробництва сприятиме економічному розвитку, підвищенню його ефективності. І навпаки, коли вона не відбиває зрушень в усупільненні виробництва, то перетворюється на гальмо економічного прогресу.

З розвитком суспільного виробництва відокремлюється і набуває самостійного і ключового значення енергетика. На перших сходах суспільного розвитку використовувалася рушійна сила людини, вітру і води (як правило, для створення млинів). Нині електроенергетика, яка забезпечується гідро- і тепловими, атомними електростанціями, визначає розвиток суспільного виробництва. Одночасно з поступовим вичерпанням таких джерел енергетики, як вугілля, нафта, газ (обмеженістю водних ресурсів, складністю атомної енергетики), знову зростає значення використання відновлюваних джерел енергії – сонця і вітру. Енергетична проблема – це одна з глобальних світових проблем.

Науково-технічний прогрес висунув як першорядний чинник суспільно-економічного прогресу інформацію. Вона проникає в усі сфери суспільного виробництва, технологію, організацію, управління, підготовку кадрів, революціонує усе виробництво, прискорює його прогрес.

Під впливом суспільного поділу праці відокремлюється і відіграє дуже важливу роль виробнича інфраструктура, яка включає транспорт, зв'язок, енергетичне та інформаційне обслуговування виробництва. Науково-технічний прогрес зумовив перехід від тягової худоби до залізничного, авіаційного, автомобільного, сучасного морського та річкового транспорту. Поряд з телефоном, телеграфом виникли радіо, телевізійний зв'язок, інші сучасні способи передавання інформації. Все це істотно змінює умови функціонування суспільного виробництва.

Виробництво створюється заради задоволення потреб, а задоволена потреба породжує нову, ще складнішу потребу. Наприклад, людина створила телебачення, спочатку чорно-біле. Проте вже через порівняно короткий час з'явилося кольорове телебачення. Так було з кіно (німе і звукове тощо). Виробництво, задовольняючи одну потребу, породжує нову, яку має знову задовольнити. Інакше кажучи, потреби, породжені і задоволені виробництвом, неминуче зумовляють нові, спонукаючи виробництво до розвитку та вдосконалення.

Створений суспільний продукт проходить також фазу розподілу. Від того, у чийх інтересах і як він розподіляється, залежить подальший розвиток виробництва і суспільства в цілому. Те саме можна сказати про обмін. Він, як і розподіл, опосередковує зв'язок між виробництвом і споживанням, доводить створені продукти до споживачів. Однак, як і розподіл, обмін – не пасивний елемент, а актив-

на форма зворотного впливу на виробництво, своєрідний механізм їх взаємодії. Швидке доведення продуктів до споживачів дає змогу повніше задовольняти потреби, створює умови і додаткові стимули розвитку виробництва.

Суспільна форма фаз виробництва

Глибоке розуміння взаємозв'язку і взаємодії фаз суспільного виробництва як єдиного і суперечливого процесу потребує врахування економічних відносин, які пов'язані з рухом суспільного продукту і визначають суспільну форму виробництва, в межах якої та через яку відбувається привласнення предметів природи. І тут знову важливо підкреслити визначальну роль виробництва. Воно не лише створює продукт, який може і розподілятися, і обмінюватися. Істотно й те, що воно як форма привласнення, тобто маючи певний соціальний тип і характер, визначає соціальний тип і характер розподілу, обміну і споживання. Якщо процес виробництва ґрунтується на приватній власності, то це визначить соціальну природу і характер усіх фаз виробництва. Вони також реалізуватимуть відносини приватної власності. Через це неспроможними є також пропозиції, за якими начебто можливо, змінивши відносини розподілу чи обміну, змінити відносини у суспільстві, перейти до нового типу відносин. Хоча варто зауважити, що в межах цього способу виробництва вдосконалення відносин розподілу та обміну має величезне значення для розвитку виробництва.

Суспільна форма розподілу визначається тим, що одна його частина – розподіл засобів виробництва і розподіл членів суспільства за видами виробництва, що відповідає йому, безпосередньо входить у саме виробництво, є його складовою. Незважно помітити, що ця частина сфери розподілу відбиває форму власності на засоби виробництва. Вона визначає і його другу частину – розподіл предметів споживання. Форма власності на засоби виробництва визначає принципи розподілу, його характер, частку різних класів, соціальних груп та індивідів у створеному продукті.

Слід ще раз наголосити, що розподіл – це не пасивна фаза. Навпаки, відносини розподілу є важливим стимулом розвитку виробництва. Проте і вони виконують ці функції в тому разі, якщо спосіб розподілу якнайповніше відбиває об'єктивні закони розвитку способу виробництва. І навпаки, організація розподілу, яка суперечить умовам розвитку виробництва, неминуче перетворюється на гальмо його зростання. Так, зрівнялівка не лише суперечить принципу розподілу за працею, а й послаблює зацікавленість працівників у результатах праці, поліпшенні якості продукції, призводить до пасивності виробників. Ось чому подолання зрівнялівки і послідовне здійснення оплати за працю є важливим засобом зростання трудової активності мас, підвищення продуктивності праці, збільшення вироблюваного суспільного продукту.

Обмін, як і розподіл, існує і в самому виробництві як обмін діяльністю та здібностями, як самостійна функція в русі суспільного продукту. Адже працівники у самому виробництві, зайняті виконанням послідовних виробничих операцій, передають один одному результати своєї праці, поки не буде зрештою створено

складну деталь чи вузол. Ще яскравіше це виявляється під час збирання складного продукту.

Поряд з обміном діяльністю у самому процесі виробництва відбувається також обмін продуктами, покликаний забезпечувати усіх членів суспільства певними благами відповідно до їхньої частки, визначеної в процесі розподілу.

З розвитком суспільного поділу праці роль і значення обміну зростають. До його сфери входять продукти виробничого призначення (сировина, матеріали, устаткування, машини, механізми тощо), різноманітні предмети споживання. Недосконалість системи обміну призводить до того, що пропозиція продуктів праці за існуючого рівня виробництва їх не відповідає існуючим потребам. Внаслідок цього, з одного боку, збільшуються нереалізовані запаси одних продуктів, які лягають мертвим тягарем на виробництво, а з другого – зростає гострий дефіцит інших важливих продуктів, а отже, незадоволення потреб, що гальмує розвиток і виробництва, і суспільства загалом. У зв'язку з цим потреби вдосконалення сфери обміну, як і виробництва, мають величезне значення для прогресу економіки.

Завершальною стадією руху продукту є споживання. Саме тут реалізується споживча вартість продукту, його спроможність задовольнити ту чи іншу потребу. Споживання є двох видів: виробниче і особисте. Виробниче – це споживання засобів виробництва (сировини, матеріалів, палива, устаткування, машин, приладів) у самому виробництві. Особисте споживання – це задоволення власних потреб людини, тобто споживання їжі, одягу, житла, предметів культурно-побутового призначення. Воно забезпечує відтворення і розвиток людини. Через це споживання є відносно самостійною стадією руху суспільного продукту, яка створює могутні стимули розвитку і вдосконалення виробництва.

Викладене свідчить, що виробництво, розподіл, обмін і споживання є діалектичною єдністю. Їхній взаємозв'язок настільки глибокий, що розподіл, обмін і споживання однією частиною входять у виробництво, становлять його внутрішні складові елементи. Водночас вони виконують відносно самостійні функції руху суспільного продукту, визначаючись виробництвом, активно впливають на нього, забезпечуючи або гальмуючи його розвиток.

6.2. МАТЕРІАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО І СОЦІАЛЬНА СФЕРА

Зростання ролі соціальної сфери

Поглиблення суспільного поділу праці призводить до того, що поряд з матеріальним виробництвом виникає і розвивається соціальна сфера. Матеріальне виробництво – це ключова сфера життєдіяльності людства. Воно забезпечує створення благ, які відіграють головну роль у задоволенні потреб людини і суспільства. Однак поряд з матеріальними потребами з розвитком суспільства дедалі більше зростають потреби в суспільних і духовних благах, які створюються саме у соціальній сфері. І чим повніше насичуються потреби у матеріальних благах, тим

більше попит переміщується на соціальні та культурні блага. Оптимальне поєднання матеріального виробництва і соціальної сфери дає змогу забезпечувати відповідність між матеріальним добробутом і духовним розвитком людини. Адже науково-технічна революція, якісно нова техніка потребують підвищення рівня освіти, кваліфікації, загальної культури людини, її дисциплінованості та відповідальності за доручену справу. Все це визначає зростаючу роль і активний зворотний вплив соціальної сфери на розвиток суспільного виробництва. Як свідчить досвід, недооцінка соціальної сфери, її відставання від розвитку виробництва є однією з причин відставання у науково-технічному прогресі, зростанні ефективності виробництва. Через це розвиток соціальної сфери, якісне перетворення умов життя людей є важливим чинником прискорення економічного розвитку.

Сутність соціальної сфери

Тривалий час в економічній теорії поняття “соціальна сфера” не вживалося. Йшлося про невиробничу сферу. Цей термін не виражає природи і сутності соціальної сфери. Критерієм виокремлення невиробничої сфери є та обставина, що в ній не створюються матеріальні блага, що зайнята в ній праця трактувалася як непродуктивна. Справді, у соціальній сфері створюються не матеріальні блага, а послуги. Причому праця надає послуги не у вигляді речей, а діяльності, що, однак, не відрізняє її, скажімо, від будь-якого приладу, наприклад годинника. Як продукт, так і послуга мають споживчу вартість, тобто здатність задовольняти потреби людей. Вони втілюють певні витрати суспільної праці, отже, мають вартість. Послуги становлять зростаючу частину фонду споживання. В кожний певний момент серед предметів споживання є певна кількість предметів споживання у вигляді послуг. Отже, загальна сума предметів споживання завжди виявляється більшою за ту, якою була при відсутності придатних для споживання послуг.

Соціальна сфера – це нематеріальне виробництво, воно створює нематеріальні форми багатства, які відіграють вагомий роль у розвитку працівника, його розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього і культурного рівнів, зміцненні фізичного і етичного здоров'я. Крім того, нематеріальне багатство виступає у формі досягнень науки, управління, духовних і культурних цінностей. Ці дві форми нематеріального багатства характеризують різні рівні та різні аспекти процесу розвитку людського чинника і в цілому є нематеріальним економічним потенціалом суспільства.

Усе це переконливо свідчить, що праця, зайнята у соціальній сфері, яка створює послуги, є продуктивною, суспільно необхідною і суспільно корисною. Вона рівнозначна праці у сфері матеріального виробництва.

Структура соціальної сфери

Соціальна сфера охоплює такі галузі: охорона здоров'я і фізична культура, загальна, середня, спеціальна середня, професійно-технічна, вища освіта, система підвищення кваліфікації тощо, житлово-комунальне господарство, пасажирський

транспорт і зв'язок, побутове обслуговування, культура і мистецтво. За прийнятою практикою в статистиці та плануванні до соціальної сфери належить наука, оскільки вона є одним з головних чинників духовного розвитку людини. Однак не можна не бачити, що з перетворенням науки на безпосередню продуктивну силу прикладна наука включається в процес матеріального виробництва. Це виявляється у створенні дослідно-експериментального виробництва, конструкторських бюро та науководослідних інститутів у межах виробничих і науково-виробничих об'єднань. Поки процес перетворення науки на безпосередню продуктивну силу не завершився, то, очевидно, вона не може не враховуватися і як чинник матеріального виробництва (прикладна наука), і як елемент соціальної сфери (передусім фундаментальні науки).

Деяко подібне становище з торгівлею. Як відомо, праця, зайнята у сфері обігу у вигляді зберігання, сортування, розфасовування та пакування продуктів, продуктивна. Вона збільшує їхню вартість. За цією ознакою торгівля належить до матеріального виробництва. Проте водночас торгівля, особливо роздрібна, пов'язана з обслуговуванням людей, задоволенням їхніх потреб. Через це, очевидно, вона може включатися і до сфери матеріального виробництва (оптова торгівля), і до соціальної сфери (роздрібна торгівля, громадське харчування).

У сучасних умовах зростає значення охорони навколишнього середовища як важливої умови нормальної життєдіяльності людини і суспільства в цілому. І хоча це здійснюється, як правило, через удосконалення виробництва, все ж не можна ігнорувати, що це водночас важливий елемент соціальної сфери, пов'язаний зі створенням сприятливих умов для життя людини.

Правомірність такого висновку зумовлюється тим, що поглиблення взаємодії виробничої та соціальної сфер призводить до того, що, з одного боку, відбувається інтеграція галузей соціальної сфери зі сферою матеріального виробництва, а з другого – зростає роль галузей матеріального виробництва у розвитку соціальної сфери, наприклад, побутового обслуговування, особливо складної побутової техніки, а також стану навколишнього середовища.

6.3. ПРИНЦИПИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Форми власності

Тривалий час у нашій економічній теорії економічні системи визначалися на основі форм власності на засоби виробництва. Якщо в країні панують приватна власність та її різновиди, то це – економічна система капіталізму. Приватна власність визначала всю систему виробничих відносин, властивих їм економічних законів. Оскільки засоби виробництва перебувають у власності окремих осіб, то і використовуються вони в інтересах власного збагачення посиленням експлуатації найманих працівників. Для кожного приватного власника робота на свій страх і ризик неминує породжує стихійність у розвитку виробництва, зумовлює циклічний характер розвитку, за якого піднесення економіки неминує змінюється спадом виробництва, його кризою. Якщо панує суспільна власність – це система

соціалізму. Спільне володіння засобами виробництва зумовлює використання їх в інтересах добробуту всього народу. Єдність мети і дій усіх виробників визначає взаємопогодженість діяльності, планомірний характер розвитку економіки і розподіл виробленої продукції відповідно до кількості та якості праці, вкладеної в суспільне виробництво. Безперечно, формам власності належить провідна роль у визначенні соціально-економічної сутності суспільства та його економіки. Проте, як довів досвід, тут можливі серйозні хиби. Передусім це перебільшення ролі форм власності, виробничих відносин і недооцінка ролі продуктивних сил. Як відомо, економічний лад колишнього СРСР і ряду країн Східної Європи характеризувався як прогресивний соціалістичний на підставі панування суспільної, насамперед державної, власності, хоча ці країни значно відставали від розвинених країн капіталізму за рівнем розвитку продуктивних сил, продуктивності суспільної праці. А саме ця обставина зумовила те, що і рівень життя, і умови соціального забезпечення у так званих соціалістичних країнах були значно нижчими, ніж у розвинених країнах капіталізму. Звичайно, це суперечило теоретичним уявленням про соціалізм як суспільно-економічний лад, який приходить на зміну капіталістичному суспільству. Більше того, односторонній, догматичний, формальний підхід до форм власності, уявлення, що начебто саме по собі утвердження суспільної власності визначає соціально-економічний прогрес, не витримують критики.

Досвід довів, що під впливом зростання продуктивних сил, на основі освоєння досягнень НТП у розвинених країнах відбулися глибокі зміни у відносинах власності між капіталом і працею, досягнуто високого рівня життя більшості населення. Ці зміни зумовили розвиток соціалізації життя суспільства, виявили неспроможність ряду оцінок стосовно сучасного капіталістичного суспільства. Детальніше про це йтиметься далі. Зауважимо, що взаємодія продуктивних сил і виробничих відносин, насамперед відносин власності, має принципове значення для визначення суспільно-економічного укладу, реального стану економіки країни. Водночас і самі відносини власності мають оцінюватися об'єктивно. Життя довело, що насправді одержавлення власності, яке неминуче відчужувало людину і від засобів виробництва, і від управління виробництвом, і від результатів праці, послаблювало економічний інтерес людини, її зацікавленість у кінцевих результатах, позбавляло економічну систему рушійних сил, здатності оволодіти надбаннями науково-технічного прогресу. Ці глибокі внутрішні вади (несприйняття НТП, низький рівень життя тощо) дають змогу дійти висновку, що економічний лад, який існував, не можна кваліфікувати як соціалістичний. І водночас життя довело, що в окремих розвинених країнах набагато більше соціалізму, ніж у тих країнах, які мали назву соціалістичних. Досвід переконує, що не можна представляти справу так, начебто у розвинених країнах панує індивідуальна приватна власність. Адаже поряд з цією формою власності існують державна, кооперативна, колективна та різні змішані форми власності, тобто сучасній економіці, як правило, властива багатоманітність форм власності. Це створює якнайширші можливості для розвитку підприємництва, вияву господарської ініціативи, розвитку продуктивних сил суспільства.

Отже, форми власності на засоби виробництва в їх взаємодії з продуктивними силами є однією з головних ознак економічної системи.

І все ж досвід сучасного розвитку суспільства переконливо доводить, що проблема визначення економічних систем цим не обмежується. Важливою ознакою їх є спосіб організації, функціонування і управління економікою. Якщо бути послідовним, треба визнати, що спосіб організації, функціонування і управління економікою зрештою визначається формами власності на засоби виробництва. Якщо панує державна власність і економіка країни надмірно одержавлена, то це неминуче зумовлює панування адміністративно-командної системи організації, функціонування і управління економікою. І навпаки, багатоманітність форм власності зумовлює наявність величезної кількості підприємців, ринково-конкурентного середовища, тобто існування ринкової економіки. Однак при всій взаємозалежності цих принципів кожний з них є відносно самостійним і відіграє важливу роль при визначенні економічної системи. Цей підхід визнають і американські економісти. Так, К. Макконнелл і С. Брю зауважують, що "індустріально розвинені країни світу в основному розрізняються за двома ознаками: 1) за формою власності на засоби виробництва і 2) за способом, з допомогою якого координується і управляється економічна діяльність". Це означає, що в умовах і приватної, і суспільної власності можуть існувати як ринкова, так і адміністративно-командна система.

Зауважимо, що не лише в минулому, а й у повоєнні роки існували авторитарні держави в умовах переважання приватної власності (Греція, Чилі, Іспанія, Португалія). Хоч і за цих режимів робилися спроби впровадження ринкових відносин, однак особливо ці процеси посилювалися з усуненням авторитарних режимів. Водночас в умовах суспільної власності Китай, В'єтнам здійснюють економічні реформи, спрямовані на утвердження ринкової економіки. Все це ще раз підтверджує, що економічні системи визначаються і формами власності на засоби виробництва, і формами функціонування економіки.

Типи економічних систем

Ступінь розвитку ринку, як і масштаби та характер державного регулювання економіки, може бути надзвичайно різноманітним. Справа у тому, що співвідношення ринку і державного регулювання відбиває діалектичну взаємодію усупільнення й відокремлення монополізації та конкуренції. Якщо центр уваги переноситься на усупільнення, причому всупереч усупільненню відбуваються формальне одержавлення економіки, її висока державна монополізація, неминуче різко звужуються межі та спотворюється сутність ринку, утверджується адміністративно-командна система господарювання та управління. У разі, якщо не допускається одностороннього підходу до діалектичної єдності – усупільнення та відокремлення, коли реальне усупільнення органічно поєднується з повною самостійністю суб'єктів господарювання, створюються всі можливості для розвитку повноцінного ринку, а держава використовує гнучкі економічні прийоми, які сприяють розвитку економіки. Це вже зовсім інша, ринкова модель господарю-

вання, побудована переважно на економічних методах. Варто зауважити, що і перша, і друга моделі господарювання можуть мати в різних країнах безліч відмінностей, відтінків.

Однак головні принципи, засади, які визначають сутність тієї чи іншої системи, спільні для ряду країн.

Адміністративно-командна економіка характеризується надмірним її одержавленням. Так, у колишньому СРСР 90 % засобів виробництва перебували у власності держави. Поряд з державною існувала колгоспно-кооперативна форма власності, яка вважалася другорядною, тобто такою, що вже зжила себе і має зливатися з державною власністю. У зв'язку з цим кооперативні засади в ній витіснялися, відбувалося одержавлення також кооперативної власності. Це виявилось у тому, що колгоспами керували державні та партійні органи, позбавивши їх будь-якої самостійності. Перед ними, як і перед державними підприємствами, ставилися директивні завдання з продажу державі зерна та інших сільськогосподарських продуктів, як правило, за заниженими цінами. Колгоспи нерідко перетворювалися на радгоспи, промислова кооперація ще на початку 60-х років ХХ ст. трансформувалася в державну власність. На жаль, у теорії надмірне одержавлення трактувалося як об'єктивний процес усупільнення, який зумовлює зближення і злиття форм власності, становлення безпосередньо суспільного характеру виробництва. Насправді це був процес формального усупільнення, тобто одержавлення, яке не мало під собою об'єктивних підвалин і штучно призводило до спрощення й уніфікації економіки і суспільного життя в цілому. Водночас така концентрація виробництва в руках держави стала основою державного монополізму, абсолютного переважання адміністративно-командних методів управління.

За умов адміністративно-командної системи головним засобом управління було централізоване директивне планування, яке визначало для кожного підприємства обсяги виробництва, фонди матеріально-технічного забезпечення, заробітної плати, собівартість продукції, прибуток тощо. Ці планові завдання були директивами, законом, який потрібно було виконувати будь-якою ціною. Такий підхід неминуче призводив до того, що чогось вироблялося занадто багато, а чогось не вистачало, підприємства нерідко здійснювали необґрунтовані витрати тощо. Все це зумовило, з одного боку, неефективне господарювання, а з другого – намагання у будь-який спосіб одержати занижений план та порівняно легко його перевиконати, що давало значні додаткові винагороди.

Командно-адміністративній системі властиві ігнорування товарно-грошових відносин, ринку, спроба розподіляти все з центру. Особливо яскраво це виявилось у централізованій системі матеріально-технічного забезпечення, заснованого на визначенні фондів матеріально-технічного забезпечення для всіх підприємств-споживачів за усіма позиціями. Це закріплювало диктат виробника, повну залежність споживача від виробника, економічно недоцільне нагромадження тих чи інших ресурсів, з одного боку, а з другого – дефіцит товарів виробничо-технічного призначення і особливо споживання. Оскільки товарно-грошові відносини об'єктивно усунути неможливо, адже існували й існують заробітна плата, роздрібна

торгівля тощо, то адміністративна система формалізує їх, робить формальним госпрозрахунок. Держава, міністерства забирають, як правило, основну частку або майже весь прибуток, широко використовують перерозподільчі процеси. Як відомо, у нас завжди було багато збиткових малорентабельних підприємств. Проте вони нерідко безбідно існували тому, що держава забирала кошти у підприємств, що працювали рентабельно, і передавала їх нерентабельним. Ці підприємства ставали утриманцями держави.

До того ж, подібний перерозподіл прибутку означав, по суті, зрівнялівку. І ті, що працювали добре, і ті, що працювали погано, зрештою одержували однаково або майже однаково. Це все гальмувало економічний прогрес.

Адміністративно-командна система пов'язана з "розбуханням" адміністративного апарату, його бюрократичним переродженням, що неминуче призводить до відриву його від потреб суспільства, до розвитку виробництва не для задоволення потреб людей, а заради самого виробництва, до грубого втручання у навколишнє середовище, що знайшло вираження у загостренні екологічних проблем, необгрунтованому, свавільному розміщенні шкідливих виробництв тощо.

І нарешті, адміністративно-командна система розхитує і обмежує демократичні засади в управлінні, відчужує людину від засобів виробництва та від влади, перетворює її з господаря на найманого працівника, який не зацікавлений у виробництві, його кінцевих результатах, породжує апатію.

Ось чому відбувається революційний процес заміни адміністративно-командної системи ринковою економікою. Він пов'язаний зі зміною не тільки конкретних форм господарювання, а й глибоких, сутнісних структур, передусім відносин власності. Це поєднання радикальної економічної реформи з політичною спрямоване на демократизацію господарського і суспільного життя, на піднесення ролі людини в економіці та суспільстві.

Система ринкової економіки

За десятиліття свого існування ринкова економіка пройшла тривалий шлях розвитку, що привело до істотних змін у її сутності та механізмі функціонування. Однак за всієї різноманітності форм ринкової економіки все ж можна виокремити дві головні її моделі: 1) ринкова економіка епохи вільної конкуренції; 2) сучасна ринкова економіка розвинених країн.

Ринкова економіка епохи вільної конкуренції характеризується приватною власністю на ресурси і використанням системи ринків для координації економічної діяльності та управління нею. У такій системі поведінка кожного учасника мотивується його особистими, егоїстичними інтересами: кожна господарська одиниця намагається максимізувати свій дохід на основі індивідуального прийняття рішень. Товари і послуги виробляються, а ресурси пропонуються за умов конкуренції, тобто за умов ініціативних самостійних дій покупців та продавців кожного продукту і ресурсу. У цій системі зовсім або майже відсутнє економічне регулювання з боку держави (планування, контроль тощо), адже воно послаблює ефек-

тивність функціонування ринкової системи. Роль держави, як правило, зводиться до захисту приватної власності та визначення приватної основи функціонування вільних ринків. Отже, ринкова система забезпечує ефективне використання ресурсів, стабільний розвиток виробництва і високий рівень зайнятості, швидке економічне зростання завдяки самому ринковому механізму.

Сучасна ринкова економіка розвинених країн істотно відрізняється від ринкової економіки епохи вільної конкуренції. Вона відбиває ті глибокі зміни, що відбулися у функціонуванні та розвитку ринкового господарства. На відміну від попередніх часів, коли переважала індивідуальна приватна власність, відбувся перехід до акціонерної форми власності і капіталу, нинішній ринковій економіці властива різноманітність форм власності, коли поряд з індивідуальною приватною власністю існують державна, кооперативна, акціонерна і змішані форми власності – державно-кооперативна, кооперативно-приватна тощо. Як зазначалося, багатоманітність форм власності відбиває і якісно новий рівень розвитку продуктивних сил, і потреби їх подальшого зростання в умовах нового етапу НТП. З цього випливає і друга суттєва риса, а саме закономірне збагачення форм господарювання, широке застосування тих із них, які забезпечують кращу реалізацію форм власності, роблять людину господарем і передбачають ефективну господарську діяльність. Це – оренда, колективний (сімейний) підряд, кооперативні форми, акціонерні товариства та інші добровільні об'єднання, інші господарські форми, в тому числі спільні підприємства з іноземним капіталом.

Дуже важливою рисою сучасної ринкової економіки є істотна економічна роль держави. На відміну від ринкової економіки епохи вільної конкуренції, де роль держави зводилася лише до захисту приватної власності, нині держава виступає економічним чинником розв'язання господарських проблем і розвитку економіки. Арсенал державного регулювання передбачає індикативне планування, державні замовлення, економічне стимулювання. Для цього використовуються податкова система, фінансово-кредитний механізм, ціноутворення. Поеднання державного регулювання з ринковою системою забезпечує ефективний механізм господарювання.

Позитивні риси ринкової економіки не варто абсолютизувати. Американські економісти, оцінюючи роль ринкової системи, попереджають, що вона не може бути однозначною. Аргументами на користь цієї системи є передусім ефективність розподілу ресурсів. Адже саме конкурентна ринкова система спрямовує ресурси на виробництво тих товарів і послуг, яких суспільство найбільше потребує, тобто вона забезпечує виробництво необхідних товарів з ресурсів, які має суспільство. А це означає, що вона передбачає максимальну економічну ефективність.

Іншою принциповою перевагою цієї системи є забезпечення особистої свободи, оскільки саме ця система ґрунтується на добровільному співробітництві усіх індивідів та підприємств (без примусу), вільному підприємстві, вільному виборі форм економічної діяльності, досягненні власної вигоди.

Водночас не можна не бачити, що є аргументи і проти ринкової системи. Наперед це згасання конкуренції, адже підприємці у гонитві за прибутком та у намаганні поліпшити свої економічні позиції йдуть на таємні домовленості, злиття фірм з тим, щоб подолати обмеження, зумовлені конкуренцією.

Більше того, сам науково-технічний прогрес, якому сприяє ринкова система, неминуче потребує великих капіталів, великих ринків тощо, що призводить до зростання незначної кількості великих фірм, до концентрації економічної влади, до використання свого монопольного становища у корисливих цілях. Тенденція до монополізації економіки спричинила появу антимонопольного законодавства. Вадою ринкової економіки є нераціональне і неефективне виробництво, що виявляється у високому рівні безробіття, економічних кризах надвиробництва тощо. Ринковій економіці властивий нерівномірний розподіл доходу. Внаслідок цього сім'ї істотно розрізняються за рівнем життя: є багаті і є бідні. Оскільки люди неоднакові за здібностями, нахилами до підприємництва, то неминуча диференціація за рівнем доходів. Одні мають великі доходи, інші – малі, що й зумовлює істотні відмінності у рівні життя.

Ринковий механізм неефективний там, де попит і пропозиція не відображають усі вигоди і всі витрати виробництва, де існують так звані зовнішні вигоди та витрати, як, наприклад, збереження навколишнього середовища. З погляду індивідуального підприємця чи їх об'єднань, витрати, пов'язані зі зменшенням викидів у повітря чи воду, тобто із збереженням довкілля, невігідні, нераціональні. Проте в них конче зацікавлене суспільство. Розв'язання цієї суперечності досягається економічною діяльністю держави, яка з допомогою оподаткування та інших засобів впливає на діяльність фірм у цій галузі або організовує роботу з попередження забруднення навколишнього середовища.

Ринкова система, її механізм не враховують і не забезпечують розв'язання таких суспільних чи колективних проблем, як будівництво та функціонування автомагістралей, боротьба зі стихійними лихами (повені, урагани тощо), національна оборона. Для їх розв'язання потрібна організуюча роль держави.

Попри вади ринкової економіки головний її економічний аргумент – забезпечення ефективного розподілу ресурсів – робить її найефективнішою, найжиттєздатнішою. Саме тому адміністративно-командна економічна система в нашій країні замінюється системою ринкової економіки.

6.4. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА КАПІТАЛІЗМУ, ЇЇ ЕВОЛЮЦІЯ

Історії відомі такі послідовні рівні виникнення та розвитку економічної системи капіталізму: первісне нагромадження капіталу, капіталізм вільної конкуренції, монополістичний і державно-монополістичний капіталізм і, нарешті, сучасний капіталізм, який характеризується значною своєрідністю порівняно з попередніми етапами.

Виникнення і розвиток капіталізму

Історично й логічно капіталістичному виробництву передують товарне виробництво, товарний оборот. Хоча капіталістичні відносини зародилися ще у XII ст. в італійських містах-державах, проте лише тоді, коли товарне виробництво і оборот виходять за національні межі, значного розвитку набувають світова торгівля і світовий ринок, особливо внаслідок великих географічних відкриттів у XVI ст. Розпочинається нова історія капіталу. Нагромадження капіталів супроводжувалося обезземелюванням селян, звільненням їх від власного господарства, відчуженням людини від засобів виробництва, що забезпечило появу нової людини-трудівника – пролетаря, який звільнений не лише від феодальних пут, а й від власних засобів виробництва. Людина юридично вільна, проте економічно залежна від капіталіста, адже лише у поєднанні із засобами виробництва, власником яких є капіталіст, вона може здійснювати процес виробництва, створювати продукт, який забезпечує не лише відтворення робочої сили самого найманого робітника (необхідний продукт), а й додатковий продукт, додаткову вартість, яка привласнюється капіталістом.

Внутрішній зміст процесу виникнення економічної системи капіталізму виявляється у перетворенні грошей на капітал, законів товарного виробництва й обігу на закони капіталістичного привласнення.

До капіталізму існував товарний оборот за формулою Т-Г-Т (товар – гроші – товар). Тут гроші є посередником в обміні товарів. Рух капіталу виражається формулою Г-Т-Г. Кінцевою метою цього руху є отримання прибутку, додаткової вартості. Без цього формула беззмістовна. Гроші використовуються капіталістом для наживи, власного збагачення. Як же може капіталіст цього досягти? Для цього він має знайти такий товар, який би при його споживанні створював вартість більшу за ту, яку він пустив в обіг. Цей товар – робоча сила, здатність людини до праці, спроможність створювати вартість більшу, ніж вартість самого товару “робоча сила”.

У рабовласницькому та феодальному суспільствах експлуатація була прямою і відкритою. Адже праця мала відверто примусовий характер. За капіталізму людина вільна від особистої залежності. Проте вона залежна економічно, оскільки позбавлена засобів виробництва та засобів існування і змушена продавати свою робочу силу.

Отже, історичний досвід виникнення і становлення економічної системи капіталізму доводить, що передумовою її є товарне виробництво і оборот. Виникнувши, капіталізм підкоряє собі елементи товарно-грошових відносин і перетворює їх на відносини капіталістичного привласнення.

Виникнення системи започатковує її рух до цілісності, до перетворення її на сукупне ціле. Як зазначалося, підґрунтям економічної системи є суспільний поділ праці, тому утвердження і розвиток економічної системи досягається приведенням у дію цього чинника. Відомо, що капіталізм вільної конкуренції проходить три історичні стадії підвищення продуктивності праці: проста кооперація, мануфактура, машинне виробництво. Першою і найпростішою була проста кооперація, коли в одній майстерні певна кількість робітників виконувала однаково ро-

боту. Це значно підвищувало продуктивність праці, оскільки спільна праця дає змогу робити те, що не під силу одній людині, економити на приміщенні, опаленні, освітленні, породжує дух змагання тощо.

Ще більше зростає продуктивність, коли впроваджуються поділ праці, спеціалізація робітників на виконанні лише окремих операцій. Підприємство, засноване на поділі праці та ручній техніці, є мануфактурою. Вона підготувала умови для переходу до великої машинної індустрії. Спрощення і виокремлення операцій давало змогу застосовувати машини, що зумовило спеціалізацію знарядь праці і створило технічні передумови для виникнення машин. До того ж, мануфактура підготувала кадри робітників для машинної індустрії.

Поява робочих машин, а потім створення парового двигуна привело до виникнення капіталістичної фабрики. Це забезпечило значне зростання продуктивності праці та здешевлення товарів. Водночас фабрика перетворила робітника на придаток до машини. Вона також давала змогу продовжити робочий день, широко використовувати працю жінок і навіть дітей. Фабрика спричиняла безробіття, погіршувала становище робітників.

Поглиблення суспільного поділу праці, створення великої промисловості – це була промислова революція кінця XVIII – початку XIX ст., яка забезпечила технічний переворот, тобто заміну ручної праці машинами, передусім виробництво машин самими машинами. Отже, було створено новий технологічний спосіб виробництва, який став адекватною основою функціонування і розвитку капіталістичних виробничих відносин. Справа у тому, що перехід від мануфактурного до машинного виробництва зумовив переростання формального підкорення праці капіталу у реальне. Процес первісного нагромадження капіталу, обезземелювання селян, відчуження їх від засобів виробництва перетворював маси людей на волоцюг, жебраків, розбійників. У зв'язку з цим держава використовувала суворі закони, які увійшли в історію як “криваве законодавство”, з допомогою якого люди залучалися до виробництва. Якщо в умовах товарного виробництва товаровиробник, як правило, був творцем того чи іншого продукту, то поділ праці поступово, спочатку у простій кооперації, потім у мануфактурі, перетворив трудівника на часткового робітника, який виконував лише окрему, часткову операцію зі створення продукту. А в умовах машинного виробництва людина перетворюється на придаток до машини. Отже, відбувається поступовий процес переходу від формального до реального підкорення праці капіталом, коли найманий робітник невидимими ланцюгами прикутий до капіталу, є невід'ємним елементом його функціонування. Все це досить рельєфно характеризує процес взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин під час становлення і розвитку капіталістичної економічної системи.

Структурний аналіз будь-якої економічної системи, як зазначалося, передбачає виявлення співвідношення загальнолюдського, загальноекономічного і особливого, специфічного, які мають різні історичні межі свого існування. Одна з принципових методологічних помилок минулого полягала в недооцінці загальноекономічного і всілякому перебільшенні специфічного. Тому нині важливо чітко

визначити ці складові економічної системи капіталізму. Так, до загальнолюдських, загальноекономічних елементів належать: прості моменти процесу праці, чинники виробництва; робоча сила, природні ресурси, система машин та її елементи; споживча вартість, структура суспільного продукту, відтворення і його інтенсивний та екстенсивний типи; закономірності зміни співвідношення живої й уречевленої праці, кооперація і поділ праці, форми організаційно-економічних відносин, які безпосередньо пов'язані з рухом продуктивних сил, тощо. Вони пов'язані з прогресом людської цивілізації, характеризують наступність у розвитку не лише продуктивних сил, а й виробничих відносин. Сучасний досвід, особливо розгортання НТП, свідчить про всезростаючу роль загальноекономічних чинників та закономірностей. Під їхнім впливом відбуваються глибокі зміни у розвитку продуктивних сил, в організаційно-економічній структурі виробництва.

У структурі економічної системи капіталізму важливу роль відіграють форми і процеси, які властиві не всім, проте ряду суспільних формацій. Передусім це товарне виробництво і оборот, його закони і категорії. Як відомо, саме товарне виробництво є вихідним пунктом і загальною формою капіталістичного господарства. Через це, зрештою, останнє являє собою вищий ступінь розвитку товарного виробництва, коли товаром стає і робоча сила. Однак це не означає, що капіталістичне виробництво і товарне виробництво – одне й те саме. Ототожнювати їх – це велика помилка, адже тоді стає неминучим висновок про ідентичність історичної долі капіталізму і товарного виробництва. І, на жаль, це не гіпотетичне припущення, а реальний висновок, який був зроблений багатьма відомими теоретиками, у тому числі М. Бухаріним у книзі “Економіка перехідного періоду”. Справді, капіталізм немислимий без товарного виробництва, проте це не означає, що вони міцно пов'язані. Навпаки, історичний досвід переконує, що товарне виробництво існувало задовго до капіталізму і, до речі, упродовж віків не породжувало капіталізму. І лише за певних обставин, тобто за наявності багатьох передумов, стає можливим перетворення товарного виробництва на капіталістичне. Отже, товарно-грошові відносини – це одна із загальних форм виробництва, яка властива не лише капіталізму, а й ряду інших способів виробництва. У процесі розвитку товарно-грошових відносин утворилася складна і різноманітна система економічних відносин і властивих їм форм (ринок – національний і світовий, система кредитних і валютних відносин, ринкова інфраструктура – товарні, фондові та валютні біржі, банки, у тому числі комерційні, страхові товариства та ін.), що не тільки втілює буржуазні виробничі відносини, а й водночас є загальноекономічним механізмом регулювання і саморегулювання різних економічних систем. Це загальнолюдське надбання досягнуте багатовіковою економічною практикою людства.

Економічна система капіталізму містить елементи і процеси, які властиві цій формації, тобто їхні межі буття визначаються межами самої формації та характеризують її особливості. Інакше кажучи, це формаційні процеси й елементи. До них примикають і внутрішньоформаційні, стадіальні явища і процеси, тобто такі, які властиві окремим стадіям розвитку економічної системи капіталізму. Загально-формаційні та стадіальні, внутрішньоформаційні явища і процеси взаємопов'язані

і взаємодіють. Наприклад, панування вільної конкуренції дало підставу назвати першу стадію капіталізмом вільної конкуренції. Поява монополії, яка виросла, до речі, з конкуренції, стала визначальною рисою другої, вищої стадії капіталізму – монополістичного капіталізму.

Як зазначалося, важливою рисою економічної системи є діалектична взаємодія процесів усупільнення і відособлення у розвитку суспільного виробництва, що визначає не лише організаційно-економічну, а й соціально-економічну сутність і структуру тієї чи іншої системи. Так, вільна і необмежена конкуренція є визначальною рисою першого етапу капіталістичного способу виробництва. Адже капіталістичне господарство складається з величезної кількості підприємств, що виробляють різноманітні товари. Підприємства, які виготовляють однорідну продукцію, розрізняються за розмірами, технічним оснащенням, рівнем організації виробництва та праці. Внаслідок цього індивідуальна вартість товарів, вироблених різними підприємствами, неоднакова.

Внутрішньогалузева конкуренція призводить до того, що ціни на товари визначаються не за індивідуальними витратами праці, а отже, не за індивідуальною вартістю, а ринковою, суспільною вартістю цих товарів. Підприємства, які переважають за технічним та організаційним рівнем, мають нижчу індивідуальну вартість товарів, ніж ринкова, суспільна, а тому одержують більший прибуток, надприбуток. Проте за умов вільної конкуренції таке становище тимчасове. Адже інші капіталісти у гонитві за прибутком удосконалюють виробництво, підвищують продуктивність та інтенсивність праці робітників, що дає змогу знижувати індивідуальну вартість до рівня передових підприємств і саме цей рівень витрат стає ринковою, суспільною вартістю. І щоб одержувати надприбуток, потрібно знову вдосконалювати виробництво, передусім на основі нової техніки, і домагатися зменшення індивідуальних витрат нижче за суспільно необхідні.

Вільна конкуренція, яка призводить до розорення одних і збагачення інших, зумовлює концентрацію виробництва, тобто зосередження виробництва на більших підприємствах. Стрімкий розвиток продуктивних сил на основі великих винаходів (динамо-машина, двигуни внутрішнього згоряння, парові турбіни) призвів до укрупнення виробництва, появи монополій, які зосереджують значну частину виробництва цієї галузі. Поряд з концентрацією виробництва, зростанням великих підприємств посилюються процеси централізації капіталу, тобто об'єднання кількох капіталів в один великий капітал. Малі підприємства не витримують конкуренції та переходять до рук великого капіталу. Концентрація і централізація капіталу значно посилюють усупільнення праці, експлуатацію капіталом дедалі більших мас населення.

При переході до монополістичного капіталу переважаючою формою стали акціонерні товариства, капітал яких утворюється об'єднанням індивідуальних капіталів шляхом випуску акцій, цінних паперів, які дають право на одержання певного доходу (дивіденду) як частки прибутку. Незалежно від розмірів вони дістали назву корпорацій. На перших етапах монополістичного капіталізму переважали галузеві монополії, які мали різні форми. Це міг бути картель, учасники якого домовляють-

ся про поділ ринків збуту, ціни, кількість вироблюваної продукції, хоча підприємства залишаються самостійними. Синдикат об'єднує збутову діяльність, створює спільний торговий апарат, хоча виробництво здійснюється самостійно. У трестах власність на всі підприємства об'єднана, а її колишні власники стають пайщиками, власниками акцій, за якими одержують дивіденди. Концерни – об'єднання трестів чи підприємств різних галузей промисловості, банків, торгових, страхових і транспортних компаній на основі спільної фінансової залежності. Форма монополістичного об'єднання визначається рівнем концентрації виробництва і централізації капіталу, іншими чинниками та умовами розвитку монополій у різних країнах. Так, картелі посіли провідне місце у Німеччині, синдикати – у Франції та Росії, трести – у США.

З 20-х років ХХ ст. у США, а потім і в інших країнах у процесах концентрації та централізації важливу роль відіграє комбінування, тобто об'єднання в межах однієї корпорації послідовних, взаємопов'язаних виробництв ряду галузей, особливо від видобутку сировини, її переробки до випуску готової продукції, а також післяпродажного обслуговування споживачів. Комбінування стало часткою загального процесу диверсифікації – проникнення капіталу цієї галузі. На основі диверсифікації створюються концерни – великі багатогалузеві корпорації, які дедалі більше поширюються. Вони включають десятки і навіть сотні підприємств різних галузей промисловості, що значно підвищує їхню стійкість в умовах істотних змін кон'юнктури.

Перехід від капіталізму вільної конкуренції до панування монополій зовсім не означає, що зникає конкуренція. Навпаки, монополія існує водночас з конкуренцією, адже вони є діалектичною єдністю. Так само, як конкуренція неминуче породжує монополію, так і монополія немислима без конкуренції, хоча цілком зрозуміло, що конкуренція між великими монополіями має певні нові риси. На основі наукових досліджень і прогнозів визначають стратегію виробництва, капіталовкладень, ураховують стан ринків збуту, джерел сировини, ресурсів капіталу та робочої сили тощо, що дає змогу певною мірою усунути випадковість. Особливою гостротою відзначається боротьба монополій на світовому ринку. Наприклад, японські фірми, незважаючи на протидію і американського уряду, і монополій, поширилися на американському ринку з товарами автомобільної і електронної промисловості, де, безперечно, американські фірми також потужні. Змінюються і форми конкурентної боротьби. Якщо в умовах домонополістичного капіталізму переважала конкуренція в галузі цін на товари (хто дешевше запропонує товар), то концерни зберігають відносну стійкість цін, маніпулюючи потужностями, розмірами партій вироблюваного товару, поліпшуючи якість товарів.

На стадії монополістичного капіталізму виявляється нова роль банків. Розширюється їхня кредитна діяльність, посилюється концентрація банківського капіталу, створюються банківські монополії. Все це призводить до того, що банки дістають величезну економічну владу над усією економікою. Із скромних посередників у платежах, якими вони були раніше, банки перетворюються на всемогутні фінансові центри. Це ще більше посилює процеси концентрації капіталу.

На цій основі монополістичний банківський капітал зрощується з промисловим, утворюється новий вид капіталу – фінансовий, а разом з ним з'являється фінансова олігархія, яка означає панування в економіці капіталістичних країн небагатьох фінансових груп. У США, наприклад, ще недавно вирізнялися фінансові групи Моргана, Рокфелера, Дюпона, Мелона, Чикагська, Клівлендська групи та ін.

Для монополістичного капіталізму головною формою зв'язків між країнами були зовнішня торгівля, вивезення товарів. В умовах монополістичного капіталізму поряд із зростанням торгівлі дедалі більшого значення набуває вивезення капіталу. Справа у тому, що у найрозвиненіших країнах утворюється “надлишок” капіталу, що й зумовлює його вивезення для одержання найбільших прибутків. Капітал вивозиться за кордон у двох формах: позикового, тобто у вигляді займів іншим країнам, та продуктивного, призначеного для будівництва промислових підприємств, залізниць тощо.

Усе це, з одного боку, розширює зв'язки між країнами, а з другого – посилює панування монополій, призводить до економічного поділу світу на сфери впливу окремих монополій. Створюються міжнародні транснаціональні монополії.

Боротьба за економічний поділ світу породжує боротьбу за його територіальний поділ, за захоплення колоній. Так, на початку ХХ ст. територіальний поділ світу було закінчено, утворилася колоніальна система імперіалізму. Колонії, напівколонії, залежні країни використовувалися імперіалістичними державами як ринки збуту товарів, сфери залучення капіталу, джерела дешевої сировини та дешевої робочої сили для одержання монополією високих прибутків.

Завершення територіального поділу світу поставило на порядок денний його перерозподіл. З метою перерозподілу світу були розв'язані імперіалістична перша та друга світові війни, які коштували людству десятки мільйонів життів.

Незважаючи на те, що панування монополій має чимало принципово важливих рис, що і стало підґрунтям для характеристики монополістичного капіталізму як особливої стадії капіталізму, все ж варто зауважити, що “повного” та “чистого” монополістичного капіталізму не було і не може бути. Навіть у США поряд з монополіями є значний немонополізований сектор, роль якого в економіці надзвичайно важлива. Так, у 1983 р. у США налічувалося 2999 корпорацій, 10 704 підприємства – в індивідуальній власності та 1542 підприємства – у власності двох і більше капіталістів. Це означає, що сучасні продуктивні сили поряд з процесами усупільнення і монополізації економіки зумовлюють необхідність існування різноманітності немонополізованих форм виробництва. Це забезпечує ефективне господарювання, найповніше використання наявних виробничих можливостей.

Процеси концентрації, спеціалізації та комбінування виробництва у ХХ ст., поглиблення суспільного характеру виробництва зумовили перехід від монополістичного до державно-монополістичного капіталізму. Ця тенденція виявилася у роки першої світової війни, значно посилилася у період економічної кризи 1929–1933 рр. та в роки другої світової війни. У повоєнний час ця нова форма капіталізму стала панівною, тому що лише державне втручання в економіку дало змогу забезпечити пропорційність у її розвитку, більшу планомірність у ре-

гулюванні складного суспільного виробництва та розподілі ресурсів. Навіть великі монополії виявилися неспроможними регулювати весь національний ринок, здійснювати значні структурні зрушення у розвитку виробничої та соціальної сфери на основі досягнень НТП. Саме поєднання могутності монополій та держави дає змогу усунути гостроту економічних суперечностей, забезпечити нормальне функціонування капіталістичної економіки обмеженням стихійності у її розвитку, пом'якшенням безробіття, соціальних конфліктів.

Що ж тут принципово нового? Справа у тому, що держава завжди виконувала певні економічні функції: захист та регулювання буржуазного економічного ладу, фінансування загальнодержавних, економічних і воєнних витрат тощо. Проте в умовах державно-монополістичного капіталізму економічна роль держави істотно зростає. Вона здійснює керівництво економікою з одного центру, регулює не окремі процеси, а розвиток економіки в цілому. Суспільне регулювання і розподіл є вищою планомірною формою капіталізму.

Однак слід мати на увазі, що відносини між державою та монополіями досить складні. Хоча держава виражає інтереси монополістичного капіталу, водночас вона змушена обмежувати свавілля монополістичних союзів, приймати антимонопольне законодавство, регулювати відносини між монополіями та приватним бізнесом, між капіталістами і робітничим класом, здійснювати певні соціальні програми. Внаслідок широкого втручання в економіку модифікуються відносини власності, насамперед зростають роль і значення державної власності. Як правило, держава бере в свої руки ті галузі, які потребують великих капіталовкладень (передусім галузі важкої та воєнної промисловості). Поряд з державною існують та успішно конкурують індивідуальна, акціонерна, кооперативна та інші форми капіталістичної власності. Як тільки виявляється недостатньою ефективність державної власності й зростає могутність монополій, відбувається реприватизація власності, тобто перетворення її на акціонерну і просто приватну. Державно-монополістичний капіталізм впливає на відносини між найманою працею і капіталом, регламентуючи умови найму, оплати праці та соціального страхування, доповнює оплату праці державними фондами для розвитку освіти, охорони здоров'я, підвищення кваліфікації й перекваліфікації тих, хто вивільняється через розвиток автоматизації виробництва.

Отже, первісне нагромадження капіталу і три ступені його розвитку – капіталізм вільної конкуренції, монополістичний капіталізм та державно-монополістичний капіталізм – це об'єктивно зумовлені, закономірні стадії у розвитку капіталістичного способу виробництва.

Причому державно-монополістичний капіталізм – це не просто модифікація буржуазного суспільства часів вільної конкуренції. Це адекватна форма капіталістичного способу виробництва, яка забезпечує умови для розгортання НТП та поступального розвитку продуктивних сил. Державно-монополістичний капіталізм зберігає і спадкоємність, і тотожність з самим собою в головному, і водночас демонструє неабиякі здатності адаптації до сучасної епохи.

Перехід від однієї стадії до іншої – це результат взаємодії усупільнення і відособлення, результат розв'язання суперечності між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення. Перехід продуктивних сил на основі технічних революцій у нову якість водночас означає зростання усупільнення виробництва. Відповідно виникає і поширюється акціонерна, колективна приватна власність, що забезпечує подальший рух економічної системи. Проте з часом і вона стає недостатньою. Спочатку вона доповнюється монополістичною, а на наступному етапі – державно-монополістичною. Отже, перехід на нові форми власності, які відбивають нові масштаби і нову якість усупільнення, забезпечує, хоча і тимчасово, відповідність зростаючому суспільному характеру продуктивних сил, що відкриває простір для подальшого їх розвитку.

Економічний лад сучасного капіталізму

Еволюція капіталістичного способу виробництва буде далеко не повною без урахування тих нових якісних змін, що відбулися наприкінці ХХ ст. Сучасний капіталізм істотно відрізняється від капіталізму навіть середини ХХ ст. Під впливом НТП суттєво змінилися продуктивні сили. А це, в свою чергу, викликало глибокі зрушення у виробничих відносинах, у господарському механізмі. Через це сучасний капіталізм, зберігаючи основні економічні риси, водночас характеризується якісно новими явищами і закономірностями. Як зазначалося, зростання концентрації виробництва і капіталу зумовило виникнення і розвиток монополій. Через це і стадія розвитку капіталізму була названа монополістичною. Процес монополізації в першій половині ХХ ст. посилювався, що виявилось у переході до державно-монополістичного капіталізму. У зв'язку з цим дехто прогнозував, що процес монополізації триватиме як головна лінія розвитку. При цьому роль і значення конкуренції знижуватимуться, адже вона в умовах високоусупільненого виробництва стала надзвичайно руйнівною.

Насправді сталося не так. Конкуренція виявилася сильнішою, ніж тенденції до монополізації. Цьому сприяло зростання немонополізованого сектору, який в економіці розвинених капіталістичних країн досить значний і відіграє величезну роль. Більше того, замість галузей монополії, яка виключає внутрішньогалузеву конкуренцію і неминуче гальмує науково-технічний та інший прогрес, фактично поширилися багатогалузеві корпорації, великі об'єднання (промислові, банківські, фінансові групи тощо), які мають десятки і сотні філій, відділень та оперують не лише на національному, а й на світовому ринку.

Таким чином, по суті, було послаблено власне категорію монополії як зосередження в одних руках значної або навіть переважної частини виробництва певної галузі. Підґрунтям цих процесів, безперечно, є нові явища у розвитку продуктивних сил. Наприкінці ХІХ – в першій половині ХХ ст. очевидним був процес зростання концентрації виробництва, створення і планування великих підприємств і навіть підприємств-гігантів. На цій підставі робився висновок, що процеси концентрації, усупільнення виробництва триватимуть і визначатимуть розвиток

суспільства. Насправді ситуація істотно змінилася. В нинішніх умовах гігантські підприємства виявляються малоефективними. У зв'язку з цим великі корпорації віддають перевагу середнім і малим виробничим структурам. Саме вони є оптимальними, оскільки вирізняються, як правило, високою спеціалізацією і дають змогу швидше технічно переоснащувати їх, переналагоджувати на випуск нової продукції, домагатися вищої ефективності.

За цих умов ринок з властивим йому механізмом конкуренції, конкурентної боротьби одержав “друге дихання”, не лише не втратив власної позиції, а навпаки, посилив вплив у капіталістичній економіці. Склалася своєрідна ситуація. З одного боку, триває концентрація і централізація капіталу, діє загальний закон капіталістичного нагромадження, що зумовлює збільшення масштабів капіталів, посилюється їх злиття, формуються дедалі могутніші об'єднання. Інакше кажучи, за всіма формальними ознаками процес монополізації начебто триває. Однак насправді він не став переважаючим. Йому протидіють об'єктивні чинники (виникнення і розвиток нових галузей, поява нових капіталів, поширення можливостей міжгалузєвої конкуренції у зв'язку з розвитком сфери кредиту, транспорту, зв'язку, інформації) та суб'єктивні чинники (усвідомлення суспільством згубності монополізації, антимонопольне, антитрестовське законодавство). Через це сучасний капіталізм не можна характеризувати як монополістичний або державно-монополістичний, хоча в розвинених капіталістичних країнах існують “монополії”, а держава відіграє неабияку і економічну, і соціальну роль. Однак не можна не помічати, що великі міжгалузєві об'єднання – це зовсім не ті монополії, які функціонували на початку ХХ ст. До того ж, вони самі по собі не визначають соціально-економічної структури економіки, оскільки поряд з ними є значний немонополізований сектор. Те саме стосується і державного регулювання. Це реальність, проте воно не виражає всієї сутності капіталістичної економіки. Поряд з ним величезну і навіть домінуючу роль відіграє ринок з механізмом конкурентної боротьби. Ось чому однозначне визначення сучасного капіталізму не є обґрунтованим.

Варто зауважити, що змінився не лише капітал, форми його руху. Змінилася сутність найманої праці. НТП зумовив перехід до працезберігаючого типу виробництва. Небачено зросли роль і значення живої, висококваліфікованої, високопрофесійної праці. Це, в свою чергу, висуває нові вимоги до умов життя і праці людей, розвитку освіти, підвищення кваліфікації та перекваліфікації працівників, охорони здоров'я, забезпечення вільного часу, відпочинку тощо, тобто до розвитку соціальної сфери, розвитку людини. У зв'язку з цим обмежуватися характеристикою найманої праці лише як чинника виробництва, носія і власника робочої сили було б односторонньо, а отже, неправильно. Нові умови виробництва, що визначаються НТП, змінили підходи до виробника, до його життя і праці як людини з її багатограними інтересами та можливостями. Ось чому відмітною рисою сучасного капіталізму є поглиблення соціалізації життя людини, широке використання суспільних і державних коштів для розв'язання економічних та соціальних проблем. Це знаходить вияв у державному та суспільному забезпеченні розвитку науки, освіти, охорони здоров'я, соціальному захисті людей (похилого віку, мало-

забезпечених, безробітних тощо). Багатоманітна економічна і соціальна діяльність держави доволі істотно змінила умови праці та життя людей, створила відносно нормальний соціальний клімат. Досить сказати, що після всіх утисків неоконсерваторами соціальних програм на соціальні потреби в розвинених країнах світу витрачається не менш ніж 50 % видатків державних бюджетів. Усе це дає підстави для висновку, що сучасний капіталізм на відміну від попередніх етапів, коли єдиним джерелом задоволення потреб працівників була оплата праці, заробітна плата, зумів доповнити її значними соціальними благами. А це означає, що на відміну від попередніх стадій, коли капіталістичне суспільство ґрунтувалося на приватній власності, виконувало часткові завдання, нині поряд з капіталістичною (приватною) набули розвитку державна власність, соціалізовані (суспільні) форми і начала. Це також принципово нова і надзвичайно важлива риса сучасного капіталізму.

Сучасне капіталістичне суспільство – це високорозвинене суспільство, в якому досягнуто і високого рівня розвитку продуктивних сил, і рівня життя населення (як матеріального добробуту, так і соціальної захищеності людини). Звичайно, це результат розвитку капіталізму, його здатності використати досягнення сучасного НТП. Проте водночас величезний вплив на ці процеси справила сама історична епоха, коли капіталізм перестав бути єдиною світовою системою, коли він втратив монополію свого безроздільного панування у світі. Історичний виклик, кинутий соціалізмом, справив стимулюючий і мобілізуючий вплив на клас буржуазії, її панівну верхівку. Водночас піднесення робітничого руху посилило вимоги до поліпшення життя та праці найманих працівників. Цей чинник також активно сприяв якійсь еволюції капіталізму, його соціалізації. А це, в свою чергу, сприяло руху до рівноваги між інтересами працівників та інтересами підприємців, суспільства і держави. Саме через це сучасний капіталізм нерідко називають соціалізованим капіталізмом.

Вихід капіталістичного господарства на якісно новий технічний та організаційний рівень зумовлює істотні зрушення в механізмі капіталістичного господарювання. Якщо на попередніх етапах домінуюча роль належала вільній конкуренції чи державно-монополістичному регулюванню економіки, то тепер немає вільної конкуренції та вільного ринку, відходить у минуле і грубе державно-монополістичне втручання в економіку. Господарський механізм сучасного капіталізму характеризується новим рівнем співвідношення стихійної самоорганізації та свідомої організації, конкуренції на ринку, а отже, капіталу та виробництва. Це складна система, яка містить і ринок, і конкуренцію, і різноманітне регулювання як монополістичне, так і немонополістичне, державне і недержавне. Тут важливо зауважити, що конкуренція як рушій прогресу нерозривно пов'язана з удосконаленням техніки й економіки виробництва, з їхнім прогресом. Водночас не можна не помічати, що конкуренція сама по собі може бути і руйнівною силою, особливо в сучасних умовах загострення екологічної ситуації. Ось чому нерегульована конкуренція просто неможлива. Вона має доповнюватися свідомою організацією, свідомим регулюванням економічного прогресу. І тут вагома роль належить дер-

жаві, яка має знайти гнучкі економічні методи впливу на ринок і конкуренцію, на організацію та рух капіталів і виробництва.

Сучасному капіталізму властиве поєднання принципів самостійності та певної централізації в управлінні виробництвом. Вони стосуються не лише відносин між державою і корпораціями, а й організації діяльності самих корпорацій. Велика корпорація як певною мірою централізована система всіяко стимулює розвиток підприємництва у власних межах, тобто надає максимум можливої самостійності її складовим ланкам. Велика корпорація – це, швидше, “конфедерація підприємств”, в якій існують власні вільні ринки. Маючи значну самостійність, кожна ланка виявляє якнайбільшу ініціативу у прискоренні економічного та технічного розвитку.

Принципові зміни у виробничих відносинах, у господарському механізмі відкрили простір для освоєння досягнень НТП, подальшого піднесення та структурного вдосконалення продуктивних сил.

Буржуазія не може існувати, не здійснюючи революційних зрушень у продуктивних силах, що було характерним у ХІХ ст. Це підтвердило і ХХ ст., зокрема високі темпи науково-технічного прогресу. Буржуазні країни надзвичайно швидко освоюють (а не впроваджують) досягнення науково-технічного прогресу. Це знайшло відображення у широкій комп’ютеризації економіки і суспільства в цілому. Тепер відбувається нагромадження передумов для нового якісного еволюційного стрибка капіталізму на шляху переходу до “індустрії знань”, подальшого посилення процесу інтернаціоналізації економіки та життя суспільства, пов’язаного як з діяльністю транснаціональних компаній, так і з інтенсифікацією інтеграційних процесів, передусім у Західній Європі, переходом її найближчими роками до єдиного західноєвропейського ринку. По суті, йдеться про значні зрушення у розвитку продуктивних сил, у ході яких ці сили набудуть якісно нового характеру, а саме неоіндустріального. Головна роль у цих продуктивних силах належатиме творчій техніко-людській системі – “людинокомп’ютеру”. Це докорінно змінить становище людини у виробництві, звільнить працю з-під гніту машин, створить “нефабричні” виробництва, технологічні лінії, які самоорганізуються і працюватимуть без відходів, зменшуючи екологічну шкідливість виробництва. Неоіндустріальні продуктивні сили створюють умови для розв’язання суперечностей між людиною і природою.

Водночас подальше посилення інтернаціоналізації виробництва, господарського життя відкриває можливості для переходу капіталістичного способу виробництва у нову якість, в інтегральне ціле.

Звичайно, всі ці нові явища і процеси зовсім не означають, що капіталізм уникнув внутрішніх глибоких суперечностей. Проте досить високий рівень продуктивності праці не лише уможливив значне збільшення абсолютно та й відносно додаткового продукту, а й водночас розширив необхідний продукт. Однак навіть за цих умов залишаються такі явища, як незайнятість населення, майнова диференціація, нерівноправність, та багато інших вад, які завжди були властиві цьому ладу.

Як зазначалося, процес монополізації не став домінуючим у сучасному капіталістичному світі. Навпаки, роль ринку, конкуренції зросла. А оскільки монополізація не стала переважаючою, не набула поширення тенденція до застою, капіталізм зумів пристосуватися до умов НТП, глибоко і масштабно використати його для значного зростання, структурного і технічного вдосконалення виробництва.

Немає підстав заперечувати, що капіталізм завжди експлуатував і трудящих своєї країни, і народи колоніальних країн. І нині, хоча колоніальна система розпалася, сотні країн завоювали політичну незалежність, проте, на жаль, вони залишилися в економічній та фінансовій залежності, виникла система відносин розвинених та слабозвинених в економічному відношенні країн. Вона дістала назву “неоколоніалізм”. Ці країни заборгували величезні суми країнам розвиненого капіталізму. Транснаціональні монополії нерідко панують у цих країнах, використовують дешеву робочу силу, сировину, переводять у ці країни екологічно шкідливі виробництва тощо. І все ж не можна пов’язувати ні значний розвиток суспільного виробництва в розвинених країнах, ні досягнутий високий рівень життя виключно або навіть переважно з прибутками, що дає вивезення капіталу, які отримують транснаціональні монополії. Як зазначалося, розвинені країни досягли і високого рівня розвитку продуктивних сил, і добробуту населення завдяки власній праці, успішному освоєнню досягнень НТП і використанню техніки, технології й організації виробництва нового рівня, які й забезпечили найвищу продуктивність праці та добробут населення.

Тривалий час монополістична стадія капіталізму характеризувалася як “імперіалізм”. Це визначення досить широко використовувалося на початку ХХ ст. як в буржуазній, так і в соціал-демократичній соціально-економічній літературі. І воно справді відбивало сутність капіталізму того часу. Колоніальні війни за переділ уже поділеного світу, суперництво воєнно-політичних блоків країн, Перша світова війна, масова бійня, розруха і страждання мільйонів людей – усе це зробило поняття “імперіалізм” реальним. Однак було б неправильно канонізувати це визначення, застосувати його безвідносно до змін, що сталися у другій половині ХХ ст.

Викладене незаперечно свідчить, що сучасний капіталізм істотно змінився порівняно з попередніми стадіями розвитку, є новим явищем, новою реальністю, яку варто й надалі глибоко досліджувати.

Форми суспільного виробництва

7.1. ТОВАРНО-ГРОШОВЕ ГОСПОДАРСТВО

У суспільному виробництві поряд з виробничими відносинами виникають та існують економічні зв'язки. Для того, щоб виробляти, люди вступають у певні зв'язки і відносини, і лише в межах цих суспільних зв'язків та відносин існує їхнє ставлення до природи, відбувається виробництво. Матеріальним підґрунтям і виробничих відносин, і їхнього елемента – економічних зв'язків – є рух вироблюваного продукту. Однак, якщо виробничі відносини та їхнє ядро – відносини власності на засоби виробництва – визначають суспільну форму виробництва, то економічні зв'язки виражають форму або, точніше, спосіб руху вироблюваного продукту. Це передусім безпосереднє його використання самими виробниками, а отже, прями натуральні зв'язки.

Господарство, в якому панують прямі економічні зв'язки, що відбивають рух натурального продукту та форми організації виробництва, які їм відповідають, називають *натуральним*. Прямі натуральні зв'язки, натуральне господарство панували у докапіталістичних формаціях. Це означає, що вони обслуговували потреби функціонування різних типів власності на засоби виробництва – первіснообщинної, рабовласницької та феодальної.

Другою формою економічних зв'язків є опосередкована, *товарна* форма, за якої продукт праці призначений для задоволення не власних, а суспільних потреб. А його рух від виробництва до споживання опосередковується ринком, купівлею-продажем. За цих умов продукт праці набуває товарної форми, а товарна організація виробництва стає панівною, загальною формою. Товарна форма зв'язків і зумовлена ними товарна форма організації виробництва також обслуговують різні типи приватної власності на засоби виробництва.

Досвід переконує, що ці дві форми економічних зв'язків завжди співіснують і взаємодіють. У докапіталістичних способах виробництва панують натуральні зв'язки, натуральне госпо-

дарство. Проте поряд з ним розвиваються товарні зв'язки, товарне виробництво. За капіталізму панує товарне виробництво, воно набуває загального характеру. Однак це зовсім не означає, що повністю витісняються натуральні зв'язки. Навпаки, вони існують, наприклад, усередині підприємств чи об'єднань і відіграють свою роль, що зумовлює своєрідні форми обліку тощо. Однак безперечним є те, що економіка сучасного суспільства – це панування товарного господарства. Це ринкова економіка, оскільки в товарному господарстві тільки ринок, де відбувається купівля-продаж товарів, є характерною рисою та головною визначальною ознакою економіки. Ринкова економіка довела свою ефективність. Країни з ринковою економікою досягали значних успіхів у зростанні господарства, оволодінні досягненнями науково-технічного прогресу та забезпеченні високого рівня життя населення.

Своєрідною формою економічних зв'язків характеризувалося виробництво у колишньому СРСР та ряді країн Східної Європи. Панування суспільної, передусім загальнодержавної, власності зумовило централізовану адміністративно-розподільчу систему, головним засобом функціонування і розвитку якої був єдиний народно-господарський план. Це означало, що панівними були не ринкові, а прямі планові зв'язки. І хоча існувало товарне виробництво з властивими йому категоріями (товар, гроші, фінанси, кредит тощо), проте їхній зміст і рух визначалися планом, що позбавляло ці категорії реального змісту, робило їх формальними. Ось чому колишні соціалістичні країни здійснюють глибоке реформування економіки на шляху переходу від адміністративно-розподільчої планової економіки до ринкової.

Натуральне виробництво – це виробництво, продукція якого призначена для задоволення власних потреб самих виробників. Натуральні зв'язки існували у первісній общині, яка споживала все, що виробляла. Вони панували у патріархальному селянському господарстві, у феодалному помісті. Це замкнені, самозабезпечувані господарські системи. Суспільний характер праці існував та виявлявся в межах цих господарств. Натуральна форма господарства відповідала низькому рівню розвитку способу виробництва, його продуктивних сил і виробничих відносин. Воно пов'язане з низьким рівнем суспільного поділу праці, її продуктивності, обмеженими потребами самої людини. Натуральне господарство є консервативним за своїм характером, позбавлене мобільності та динамічності.

Товарне виробництво та його роль у різних способах виробництва

Підвищення продуктивності праці призвело до зростання виробництва продуктів, що дало змогу не лише задовольняти власні потреби, а й обмінювати частину їх на інші продукти. Ось чому обмін товарів виникає не всередині общини, а між общинами, і потім уже проникає у самі общини. Товарна форма зв'язків і відповідна організація виробництва відбивають новий рівень розвитку продуктивних сил, суспільного поділу і кооперації праці. Вона долає обмеженість потреб, що властиво натуральному господарству.

Адже це така організація суспільного виробництва, коли не власні, а суспільні потреби, що пред'являються ринком, розширюють простір для його розвитку. Суспільний характер праці та вироблюваного нею продукту виявляється не в самому виробництві, а на ринку, у процесі реалізації товару. Купівля товару означає, що суспільство визнає його як такий, що задовольняє суспільну потребу, а праця, втілена в ньому, визнається суспільно необхідною. Інакше кажучи, товарна форма зв'язків – це, як зазначалося, не пряма і безпосередня, а навпаки, опосередкована ринком форма зв'язків, форма існування і функціонування суспільної праці. Вона стимулює розвиток суспільного виробництва, підвищення його ефективності. Товарне виробництво нерозривно пов'язане з поглибленням суспільного поділу праці, спеціалізацією виробництва, тобто зосередженням кожного виробника на виготовленні тих товарів, для яких у нього найкращі умови, як природні, так і технічні. Адже це дає змогу при менших витратах створювати більше продукції, а отже, отримувати більший дохід. Взаємозв'язок і взаємодія прямих, безпосередньо суспільних, натуральних і опосередкованих, товарних форм визначають розвиток і вдосконалення форм господарювання. У докапіталістичних формаціях панувало натуральне господарство, а товарно-грошові відносини відігравали другорядну, підпорядковану роль. Проте поступово і невпинно товарно-ринкові відносини залучали общини, рабовласницькі латифундії, феодалські помістя, селянські господарства до купівлі-продажу, стимулюючи збільшення виробництва і реалізацію продукції. Уже в Давній Греції та в Римській імперії товарно-грошові відносини набувають значного розвитку, сприяючи розвитку рабовласницьких латифундій. У період феодалізму торгівля зумовила неабияке піднесення ремісничого виробництва, пошуки золота та інших багатств через розвиток мореплавства, географічні відкриття, освоєння нових територій.

Розвиток товарно-грошових відносин послабив натуральне господарство, призвів до розпаду феодалізму і виникнення капіталізму.

За капіталізму товарне виробництво стає панівним, воно охоплює всі сфери не лише виробництва, а й суспільного життя. Товар стає елементарною "клітиною капіталістичної системи господарства". І все ж за цих умов існувало, як і тепер існує, натуральне господарство. Воно широко представлене в економічно слаборозвинених країнах, певною мірою має місце у розвинених країнах. Нарешті прямі, безпосередні зв'язки існують усередині капіталістичних підприємств, між їхніми дільницями, цехами, виробництвами. Та й безпосередньо товарне виробництво не залишається незмінним. З переходом від капіталізму вільної конкуренції до монополістичного капіталізму, особливо державно-монополістичного, відбувається руйнування класичного товарного виробництва. Зростання усупільнення економіки, державної власності, ускладнення господарських зв'язків зумовлюють виникнення і розвиток планомірності, тобто потреби координації розвитку економіки. Це виявляється у розвитку державно-монополістичного регулювання економіки, її плануванні та програмуванні. Воно певною мірою обмежує стихію ринку.

Водночас історичний досвід переконує, що й економічна роль держави має свої межі. Адже державна власність неминує породжує бюрократизм і консерва-

тизм в управлінні народним господарством, що неодмінно знижує ефективність державних підприємств, їхню конкурентоспроможність. Це особливо виявилось у 70–80-х роках ХХ ст., коли новий етап розвитку науки і техніки зумовив створення якісно нової техніки, її мініатюризацію і персоналізацію, що забезпечило малим і середнім підприємствам швидке використання нової техніки, більшу гнучкість у господарюванні, а отже, і певні переваги перед великим виробництвом.

У цей час стрімко розвиваються малий і середній бізнес і одночасно відбуваються роздержавлення і приватизація державних підприємств, розширюється коло товаровиробників, ринково-конкурентне середовище, що посилює роль ринку в регулюванні економіки.

Усе це переконливо свідчить, що діалектична взаємодія прямих і опосередкованих товарних зв'язків у процесі історичного розвитку зумовлює те, що то одна, то інша форма – пряма чи опосередкована – набуває панівного значення у цій єдності.

7.2. ТОВАР І ЙОГО ВЛАСТИВОСТІ

Засади і суперечності товарного виробництва

Соціально-економічними причинами, які зумовлюють існування товарного виробництва, є, по-перше, суспільний поділ праці, спеціалізація виробників на виготовленні певних продуктів і, по-друге, певне економічне відокремлення виробників один від одного, що визначає їхню самостійність у розпорядженні результатами власної праці. Саме це визначає ту обставину, що речі, які виробляються людиною, призначені для задоволення не власних, а суспільних потреб, що ці речі виробляються для обміну на ринку, для продажу. Так, продукт праці стає товаром, а виробник – товаровиробником. У цьому полягає родовий зміст товарного виробництва, тобто те загальне, що властиве певній формі виробництва на всіх стадіях суспільно-економічного розвитку.

Рушійні сили розвитку товарного виробництва містяться у його внутрішніх суперечностях. Оскільки кожний товаровиробник виготовляє продукцію не для себе, а для продажу, для задоволення суспільних потреб, то його праця має суспільний характер, тобто вона є часткою суспільно поділеної між виробниками праці. Суспільний характер праці виявляється і в тому, що для своєї життєдіяльності товаровиробник після реалізації товарів має знайти на ринку потрібні йому товари. Водночас праця кожного товаровиробника відокремлена, він виробляє на свій страх і ризик. Адже суспільне визнання витраченої праці, виробленого продукту як товару відбувається після завершення виробництва, на ринку, в процесі реалізації продукту. Це означає, що товарному виробництву властива головна суперечність – між суспільною та відокремленою (в умовах приватної власності – приватною) працею. Ця суперечність зумовлює вдосконалення виробництва, поліпшення якості продукції з тим, щоб вона якнайкраще реалізувалася. Відтворюю-

ючись як суперечність товарної організації суспільного виробництва, вона спонукає виробників до безперервних пошуків для завоювання ринку.

Те, що продукт не реалізується, означає, що суспільство не визнає витрачену працю як суспільну, а вироблений продукт – як суспільно необхідний. Не реалізувавши свою продукцію, виробник не може відновити виробництво, придбати потрібні сировину, матеріали, знаряддя праці тощо. У зв'язку з цим реалізація продукту – це складний і життєво важливий процес визнання праці виробника як суспільної праці, існування його праці як частки суспільної праці. Складність цього процесу посилюється тим, що суспільні потреби досить швидко змінюються і розвиваються. Те, що вчора було вкрай необхідним, сьогодні може стати другорядним або навіть непотрібним. Ось чому для того, щоб виробництво відповідало суспільним потребам, його слід час від часу переобладнувати, пристосовувати до нових потреб, змінюючи і структуру самого виробництва, і зайняту в ньому працю. Хто не встигає за потребами, виробляє те, що не відповідає потребам, швидко банкрутує, розоряється.

Отже, товарно-грошові відносини як достатньо ефективна форма розвитку суспільного виробництва є водночас глибоко суперечливими.

Особливості товару та відмінності між товаром і продуктом

Товар – це форма продукту праці, який має свої характерні риси. Передусім це продукт праці, призначений не для власного споживання, а для обміну, продажу. Товар має дві властивості. Насамперед він має здатність задовольняти певну потребу, тобто бути споживчою вартістю. Оскільки це не власна потреба виробника, а потреба суспільства, то й споживча вартість стає суспільною. Здатність задовольняти суспільні потреби, інакше кажучи, суспільна споживча вартість – необхідна умова перетворення продукту праці на товар. Лише за цих умов він може бути проданий, реалізований.

Споживчі вартості утворюють речовий зміст багатства незалежно від його суспільної форми. З боку економічної теорії споживча вартість товару не має нічого загадкового. Вона не є предметом економічної теорії. Це предмет особливої науки – товарознавства. Водночас не можна не бачити, що споживча вартість має важливе значення для визначення економічних форм. І тому економічна теорія не може бути байдужою до споживчої вартості, а тим більше до якості продукції. З іншого боку, продукт праці стає товаром, коли він має таку рису, як здатність обмінюватися на інші товари. Інакше кажучи, коли він має мінову вартість.

Як споживчі вартості товари занадто різні та непорівнянні. Хліб і автомобіль задовольняють дуже різні потреби. Мінова вартість становить головну загадку товару, адже вона робить товари порівнянними, однорідними. На перший погляд, мінова вартість як кількісне співвідношення різних речей стає чимось випадковим, постійно змінюваним залежно від місця і часу, оскільки зіставляються непорівнянні між собою за своїми природними властивостями речі. Стає незрозумілим,

чому визначена кількість одного товару обмінюється на визначену кількість іншого. Ця загадка мінової вартості, а насправді суперечність між споживчою та міновою вартістю, розв'язується зведенням різних речей до певної єдності, що робить ці речі кількісно порівнянними. Як мінові вартості товари є продуктами праці. У процесі обміну відбувається абстрагування від споживчих вартостей, від певної їхньої корисності. Це вже не стіл, не будинок, не будь-яка інша корисна річ. Усі властивості речей, що сприймаються чуттєво, ніби згасають в обміні. Вони виступають лише як продукти праці. Однаковість товарів як продуктів праці означає і однаковість самої праці. Це зведення усіх видів праці до однакової людської праці, до абстрактної праці, до людської праці взагалі. Отже, однаковість усіх речей полягає лише в тому, що на виробництво їх витрачена робоча сила людини, людська праця взагалі, що вони, будучи втіленням суспільної праці, виступають як вартості. Отже, за міновою вартістю як пропорцією, в якій обмінюється певна кількість одного товару на певну кількість іншого, за видимою випадковістю цих кількісних співвідношень приховується їхня справжня сутність – вартість. Пізнання йде від зовнішньої видимості – мінової вартості товарів до праці, до того, що всі товари є продуктами праці, а від праці – до вартості як суспільної субстанції товарів, як втілення однакової людської праці – абстрактної праці. Це витрати робочої сили безвідносно до форми цих витрат як праці взагалі – витрати нервів, м'язів тощо. Абстрактна праця виражає однаковість та єдність праці всіх товаровиробників: праця кожного з них, хоч і є приватною та індивідуальною, але у вартості вона виражається як частка суспільної вартості. Отже, ці дві сторони продукту праці – споживча вартість та вартість – визначають, що цим продуктом праці є товар. Між цими сторонами існує суперечність. Так, вади споживчої вартості, низька якість товару суперечать його вартості, що неминуче відбивається на процесі реалізації товару. Може бути й таке, що якість товару висока, але в ньому втілено дуже багато праці і товар занадто дорогий, а це також не сприяє успішній реалізації. Розв'язання цієї суперечності досягається забезпеченням оптимальної, економічно доцільної відповідності між споживчою вартістю і вартістю.

Величина вартості та суспільно необхідна праця

Оскільки кожний товар має вартість, це означає, що в ньому матеріалізована абстрактна людська праця. Звідси випливає, що визначення величини вартості – це вимір кількості витрат абстрактної праці, тієї субстанції, яка створює вартість. Проте не будь-які витрати абстрактної праці визначають вартість. У такому разі конче необхідним було б прагнення вкладати більше абстрактної праці, щоб володіти більшою вартістю. Насправді ж величина вартості визначається суспільно необхідними витратами абстрактної праці, оскільки індивідуальна праця може бути визнана вираженням суспільної праці за тієї умови, що вона є суспільно необхідною працею. Ця категорія означає не лише те, що створений товар задовольняє суспільні потреби, а й передусім те, що на його створення витрачено суспільно не-

обхідний робочий час, тобто робочий час, потрібний для виготовлення будь-якої споживчої вартості за суспільно нормальних умов виробництва та за середнього рівня вмінь та інтенсивності праці.

Величина вартості – це не постійна, а змінювана величина. Вона прямо пропорційна кількості витраченої суспільно необхідної праці та обернено пропорційна продуктивності праці, втіленої в товарі. Чим більше в товарі втілено суспільно необхідної абстрактної праці, тим більша величина його вартості. Проте кількість втіленої в товарі праці, в свою чергу, визначається рівнем продуктивної сили праці. Чим вищий цей рівень, тим менше праці уречевлюється в одиниці товару. І навпаки, чим нижчий рівень продуктивності праці, тим більше її уречевлюється в товарі.

Продуктивна сила праці визначається різноманітними обставинами: а) середнім ступенем майстерності робітника; б) рівнем розвитку науки та ступенем її технологічного використання; в) суспільною організацією виробничого процесу; г) розмірами та ефективністю засобів виробництва; д) природними умовами. Всі ці чинники, які визначають рівень продуктивності праці, є величинами змінними, адже вони змінюються разом з розвитком суспільства, їхня роль у різні епохи різна. Наприклад, одна справа, коли наука могла досягти багато, але її технологічне використання було обмеженим, і зовсім інша, коли відбувся промисловий переворот і почало стрімко розвиватися промислове виробництво і зрештою, як зазначалося, зростала роль науки та її технологічне використання в умовах НТП. Змінюється рівень освіти і професійної кваліфікації робітників, удосконалюються форми організації виробництва та праці, втілюються нові технологічні засоби виробництва тощо. Все це зумовлює зростання продуктивності праці, а отже, зменшення суспільно необхідних витрат робочого часу на виробництво одиниці продукції. Однак, як свідчить історичний досвід, поряд з чинниками, що зумовлюють зниження вартості товару, діють важливі чинники, які стримують цю закономірність та спричиняють підвищення вартості продукції, що знаходить відображення у підвищенні цін.

Двоїстий характер праці, втіленої в товарі

Праця товаровиробника, яка втілюється в товарі, має двоїстий характер. З одного боку, це конкретна праця, яка характеризується такими ознаками: по-перше, це корисна праця, яка створює споживчу вартість; по-друге, вона виробляє якісно визначену споживчу вартість як вираження суспільного поділу праці, спеціалізації виробників на виробництві окремих товарів. Суспільний поділ праці, як наголошувалося, – одна з головних умов існування товарного виробництва. Конкретна праця свідчить, що цей виробник виконує певні конкретні операції, використовує певні засоби праці та матеріали, а отже, виготовляє саме цю, а не іншу річ. Якщо це токарь, то він має справу з верстатом, заготовками металу, обробляє їх, надає їм певної форми, виготовляє певну деталь. Будівельник має справу з цеглою, це-

ментним розчином та іншими будівельними матеріалами та знаряддями і виконує операції, які суттєво відрізняються від операцій токаря. Це свідчить про те, що конкретна праця є різноякісною за усіма компонентами (і операціями, і матеріалами та засобами праці). Конкретна праця створює різні споживчі вартості. З другого боку, як зазначалося, незалежно від конкретних форм існує абстрактна праця, тобто праця взагалі як певна частина суспільної праці, яка виявляється в процесі обміну, на ринку як мінова вартість. Абстрактна праця створює вартість товару. Це втілення в товарі праці взагалі безвідносно до її конкретного виду.

Абстрактна праця – це не просто суспільна праця, а суспільна праця особливого роду. Вона полягає в тому, що її дійсно суспільна природа в процесі виробництва є прихованою, а відчуження виробника робить її нібито приватною, індивідуальною. І лише на ринку в процесі обміну виявляється суспільний характер праці. Остання створює не просто продукт, а товар, призначений для задоволення потреб інших людей, який втілює абстрактну працю, вартість. Абстрактна праця – це історична категорія, її не було в первіснообщинному суспільстві, де панувало натуральне виробництво. Абстрактна праця, яка створює вартість, – це специфічна суспільна форма праці, що має місце лише в товарному виробництві. Це форма виробничих відносин відокремлених виробників. У зв'язку з цим і вироблена ними вартість – не природна, а суспільна властивість товару. Вона свідчить про те, що в товарі втілена суспільна абстрактна праця і вона є формою взаємодії відокремлених товаровиробників, формою виробничих відносин між ними. Через це вартість є соціально-економічною категорією, суспільними відносинами, які приховані під речовою оболонкою. В цьому відношенні у вартості немає і грама речовини природи, це суспільні відносини між людьми, які виявляються, як і суспільна праця, в процесі обміну, на ринку при реалізації товарів.

Проста і складна праця

Зведення різних видів праці до однакового вираження, до однорідної абстрактної праці – складний процес. Адже праця різних товаровиробників відрізняється не лише тим, які вони виробляють споживчі вартості. Водночас вона може бути простою і складною. І це виявляється у величині створюваної вартості. У зв'язку з цим зведення складної праці до простої, співмірність цих видів праці становить важливу змістову частину процесу реалізації праці. Що ж таке проста і складна праця? *Проста праця* – це один з моментів якісної характеристики складної праці, а отже, і всієї абстрактної праці. Через це визначити ступінь складності того чи іншого виду праці можна лише порівнянням та зведенням його до простої праці. *Складна праця* – це не що інше, як помножена проста праця, оскільки менша кількість складної праці дорівнює більшій кількості простої. Зведення складної праці до простої відбувається постійно. Товар може бути продуктом найскладнішої праці, але його вартість робить його таким, що дорівнює продукту простої праці, отже, є лише певною кількістю простої праці.

Складність цього процесу полягає в тому, що зміст і простої, і складної праці змінюється. З розвитком техніки і технології виробництва, загальної та професійної освіти підвищуються освітній і кваліфікаційний рівні працівників, змінюються умови й характер праці, що природно знаходить вияв у зміні змісту поняття “проста” та “складна” праця.

7.3. ЗАКОН ВАРТОСТІ ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ ТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Суспільно необхідні витрати праці

Закон, що регулює розвиток товарного виробництва на основі обміну товарів відповідно до втіленої в них абстрактної суспільно необхідної праці, має назву *закону вартості*. Це – об’єктивний закон, який регулює розподіл і забезпечує стимулювання суспільної праці за умов товарного виробництва. Вартість товару визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними витратами робочого часу.

Суспільно необхідний робочий час – це робочий час, потрібний для виготовлення будь-якої споживчої вартості за наявних суспільно нормальних умов виробництва і при середньому в цьому суспільстві рівні вмінь та інтенсивності праці. Суспільно нормальними умовами є ті, за яких створюється більшість товарів цього типу. Наприклад, на виготовлення певного товару одні виробники витрачають 10, а інші – лише 8 годин. Проте більшість створює цей товар за 9 годин. Саме ці витрати відповідають суспільно необхідним і визначають вартість товару. Ті виробники, які, реалізуючи товари, витрачають часу більше, ніж це суспільно необхідно, не відшкодовують витрат, а отже, не можуть відновлювати виробництво. І навпаки, ті, що витрачають менше часу, ніж це суспільно необхідно, мають додаткові можливості для розширення та вдосконалення виробництва. Це означає, що продуктивніша праця за однаковий проміжок часу створює більшу вартість.

Закон вартості нерозривно пов’язаний з редукацією праці. Справа в тому, що праця різних людей характеризується різною кваліфікацією та різною складністю. За основу беруть просту працю, тобто працю, яка не потребує спеціальної підготовки. Звичайно, кожному часу і навіть кожній країні властива “своя” проста праця. Це залежить від рівня розвитку продуктивних сил, ступеня механізації та автоматизації виробничих процесів, рівня розвитку загальної і професійної освіти тощо. Проте, безперечно, саме до простої праці прирівнюються всі види вищої за кваліфікацією та майстерністю складної праці. Інакше кажучи, складна праця це – помножена, піднесена до степеня проста праця. За одиницю часу складна праця створює більшу вартість, ніж проста. У процесі реалізації товарів на ринку складна праця зводиться до суспільно необхідних витрат, глибоко взаємодіють споживча вартість і вартість. Передусім надзвичайно важливо, щоб споживча вартість продукту відповідала тій суспільній потребі, яку задовольняє. Корисність речі, її певні якісні характеристики визначають її здатність задовольняти потреби суспільства. Якісніший продукт втілює і складнішу працю, і має більшу вартість. Більше того, суспільство завжди

має більш-менш визначені суспільні потреби, а для задоволення їх – певний фонд робочого часу та інших ресурсів. Через це суспільство розподіляє фонд робочого часу так, щоб за певних суспільно необхідних витрат праці на одиницю споживчої вартості забезпечити створення такої кількості та такої якості споживчих вартостей, які дали б змогу якнайкраще задовольнити суспільні потреби. Якщо в процесі виробництва будуть виготовлені товари, які за своїми споживчими характеристиками, за своєю якістю не зможуть задовольнити суспільні потреби, або за втіленими витратами праці, які виражаються у високій ціні, то вони не будуть реалізовані, а втілена в них праця не буде визнана суспільно необхідною.

Закон вартості, властиві йому суспільно необхідні витрати праці не тільки визначають загальну вартість товару, а й характеризують вартість одиниці корисного ефекту споживчої вартості, є критерієм розподілу фонду робочого часу суспільства для виготовлення різних споживчих вартостей, за допомогою яких задовольняються суспільні потреби.

Функції закону вартості

Закон вартості стимулює розвиток продуктивних сил, зростання продуктивності суспільної праці. Механізм взаємодії індивідуальних та суспільно необхідних витрат праці зумовлює прагнення усіх товаровиробників знижувати індивідуальні витрати праці до рівня суспільно необхідних і нижче, вдосконалювати техніку і організацію виробництва, щоб домогтися підвищення продуктивності праці. Товаровиробники, які успішно здійснюють ці заходи, домагаються рівня індивідуальних витрат нижче суспільно необхідних, одержують більші доходи, що, в свою чергу, дає змогу ще більше розширювати та вдосконалювати виробництво. І навпаки, ті товаровиробники, у яких індивідуальні витрати вищі за суспільно необхідні, обмежені у відтворенні виробництва, неконкурентоспроможні на ринку і, як правило, розоряються. Механізм взаємодії індивідуальних та суспільно необхідних витрат праці нерозривно пов'язаний з формою вираження їх – ціною. Адже ціна – це форма вартості, а закон вартості – це, зрештою, закон цін. Саме через механізм цін закон вартості виконує функцію регулятора розподілу праці та інших ресурсів між галузями суспільного виробництва. Механізм дії цього закону пов'язаний з коливаннями цін навколо вартості. Якщо певна галузь виробництва недостатньо розвинена і попит на її товари не задовольняється, ціни на них будуть вищими, ніж вартість, а отже, доходи більшими. У цю галузь “переливаються” суспільна праця, інші ресурси з тих галузей, де прикладається занадто багато суспільного капіталу та суспільної праці. Це неминуче зумовлює велику пропозицію товарів, що перевищує попит, і рівень цін нижче вартості. Через коливання цін розподіляються і перерозподіляються праця та інші ресурси відповідно до суспільних потреб, регулюються пропорції між галузями і сферами виробництва.

Закон вартості активно впливає на розвиток виробничих відносин, що знаходить вияв у диференціації товаровиробників. Конкурентна боротьба між товаровиробниками призводить до того, що ті з них, у яких індивідуальні витрати нижчі

за суспільно необхідні, у яких продуктивність праці вища за середню, одержують додатковий дохід, вони збагачуються та мають більші можливості і для розширення виробництва, і для особистого споживання, їхня висока конкурентоспроможність полягає в тому, що вони можуть продавати свої товари за цінами, нижчими за суспільно необхідні витрати, але набагато вищими за їхні індивідуальні. Це значно прискорює процес реалізації їхніх товарів і збільшує доходи. Товаровиробники, у яких індивідуальні витрати вищі за суспільно необхідні, при продажу товарів зазнають збитків, що неминуче погіршує їхнє становище, призводить до розорення, втрати самостійності як господаря, товаровиробника. Отже, конкурентна боротьба між товаровиробниками, суперечність між індивідуальною та суспільно необхідною працею неминуче призводять до диференціації товаровиробників. Одні з них збагачуються, збільшують масштаби виробництва, інші розоряються, перетворюються на найманих працівників.

Розвиток товарного виробництва і властивого йому ринкового механізму стимулювання і регулювання виробництва відіграли важливу роль у подоланні натурального виробництва і застою у розвитку продуктивних сил, що було характерно для докапіталістичних формацій. Виробництво для задоволення не власних потреб, а на ринок, для задоволення суспільних потреб долає вузькі межі натурального господарства, сприяє розширенню виробництва. А це, в свою чергу, швидко розвиває суспільні потреби, які спонукають подальше зростання та вдосконалення виробництва. Все це істотно прискорює економічний і суспільний прогрес.

Ось чому товарне виробництво і властивий йому механізм регулювання і стимулювання економіки так чи інакше існують і діють при різних способах виробництва. Система виробничих відносин, властива тому чи іншому способу виробництва, надає товарному виробництву специфічних соціально-економічних рис, визначає межі та роль товарного виробництва в економіці. Так, у докапіталістичних формаціях панувало натуральне виробництво, а товарне виробництво існувало поряд з ним. І навіть тоді, коли у його розвитку досягалися значні успіхи, це було, швидше, спорадичне, виключне явище.

З товарним виробництвом пов'язані зародження і розвиток капіталістичних виробничих відносин, капіталістичного способу виробництва. Проте це не дає підстав для ототожнення товарного і капіталістичного виробництва. Капіталістичні виробничі відносини перетворюють закони товарного виробництва на закони капіталістичного привласнення, надають товарному виробництву всезагального характеру (і робоча сила стає товаром).

Історичний досвід переконує, що товарне виробництво, зберігаючи свій всезагальний зміст, у процесі взаємодії зі специфічними соціально-економічними відносинами, модифікується, набуває специфічних суспільних форм, забезпечує реалізацію панівних форм власності, функціонування властивих цьому способу виробництва виробничих відносин. Завдання полягає в тому, щоб знайти ефективні форми взаємодії управління та індикативного планування з ринком, ринковим регулюванням економіки. Саме тут закладені величезні можливості приведення в дію потенціалу економіки.

Сучасне господарство – товарно-кредитне

8.1. ПЕРЕРОСТАННЯ ТОВАРНО-ГРОШОВОГО ГОСПОДАРСТВА В ТОВАРНО-КРЕДИТНЕ

Головним методологічним принципом розгляду кредитних відносин та їх розвитку є історизм. Проте в економічній літературі цей підхід інколи ігнорується. Нерідко товарне виробництво (отже, ринкова економіка) розглядається як щось раз і назавжди дане. Це суперечить реаліям історії.

Відомо, що історичним попередником грошового (позичкового) капіталу був лихварський капітал. На ранніх етапах він існував практично як самостійний феномен. Характерними рисами його були непродуктивний характер і надто високий відсоток. Однак у період занепаду феодального ладу, з подальшим розвитком товарно-грошових відносин лихварський капітал дедалі більше використовувався для розвитку капіталістичного виробництва, поступово перетворюючись у грошову форму промислового капіталу. Лихварський капітал відійшов у минуле зі створенням банків та кредитної системи. У банках накопичувалися тимчасово вільні гроші підприємців, які використовували для розвитку економіки, насамперед промисловості, самі підприємці. Норма відсотка різко знизилася, лихварський капітал поступився місцем позичковому капіталу як частині промислового капіталу, що відокремилася. Отже, капіталістичний кредит характеризується як продуктивний, а відсоток різко знижується, надаючи можливість відносно широкого доступу до нього. Справа в тому, що в процесі руху промислового капіталу утворюються тимчасово вільні кошти, капіталізм використовує їх для формування власної системи кредиту, яка б мала достатньо коштів і надавала їх, застосовуючи сприятливу норму відсотка.

А. Сміт зауважував, що якби кредит надавався на основі високого відсотка (8–10 %, хоча ця норма в багато разів нижча за лихварський відсоток), то позичковий капітал не потрапив би до рук людей (тобто підприємців), які здатні забезпечити йому вигідне й прибуткове застосування. Тому капіталістичний розви-

ток створює систему кредиту, яка робить позички доступними для багатьох підприємців. Оскільки в процесі руху промислового капіталу виникають потреби у додаткових коштах для організації виробництва, його розвитку, реконструкції, то відокремлення грошового капіталу, перетворення його на позичковий капітал і становлення на цій основі розвиненої системи кредиту є породженою капіталізмом власною формою руху. Кредит, наголошували К. Маркс і Ф. Енгельс, – “форма обігу, що безпосередньо встановлюється капіталом, яка, отже, специфічно впливає з природи капіталу...”.

Кредит існує у двох головних формах – комерційній і банківській. Підґрунтям усієї кредитної системи є комерційний кредит, тобто такий, який надається функціонуючими підприємцями у вигляді товарного капіталу. У цій формі кредиту позичковий капітал ще не відокремлюється від промислового і задіяний у процесі відтворення, оскільки це є необхідною умовою реалізації товарів, перетворення товарного капіталу на грошовий. Водночас важко не помітити, що можливості комерційного кредиту обмежені розмірами індивідуальних капіталів. Подолання цих меж досягається із розвитком банківського кредиту.

Створення банків і кредитної системи забезпечило концентрацію тимчасово вільних капіталів і використання їх для розвитку економіки. Грошовий капітал тут є частиною промислового капіталу, що відокремилася. Водночас виникають потреби в грошовому капіталі для поповнення оборотних коштів, розширення виробництва, його реконструкції чи модернізації. Тому із зростанням потреб економіки з об'єктивною необхідністю розвивається сучасніший вид кредитних відносин – банкірський (банківський) кредит, тобто кредит, що надається банкірами (банками) функціонуючим підприємцям у вигляді грошових позичок. Цей вид кредиту позбавлений обмежень, властивих комерційному кредиту. Він спирається на капітал банків, де зосереджено багато індивідуальних капіталів (або їх частин). Тому його обсяги можуть значно перевищувати розміри індивідуальних капіталів, розміри комерційного кредиту. Це вже рух позичкового капіталу, притаманний вищому рівню соціально-економічного розвитку суспільства.

Отже, *кредит впливає із самої природи процесу виробництва, необхідності забезпечити безперервність та ефективність суспільного відтворення.* Його підґрунтям є кругообіг капіталу, який зумовлює вивільнення коштів і їх залучення у процес виробництва.

Глобальна закономірність суспільно-економічного розвитку – усупільнення виробництва, капіталу та праці. Природно, що ця закономірність є ключовою і в розвиткові кредиту. Насамперед відбуваються стрімке зростання й усупільнення позичкового капіталу. Йому властиві випереджальні темпи зростання обсягів порівняно із зростанням національного доходу, концентрація й утворення великих та найбільших банків, зростання їхньої частки в сукупних банківських активах розвинених країн. Тому могутність банківської системи тієї чи іншої країни визначається, зрештою, не так кількістю банків, хоча це важливо, як могутністю провідних банків.

Усупільнення капіталу, виробництва та праці зумовило переростання капіталізму вільної конкуренції у монополістичний, а в подальшому – в державно-

монополістичний капіталізм. Суттєвим елементом цього процесу стало зрощування промислового й банківського капіталу, створення фінансового капіталу, що визначило нову роль банків, швидке розширення сфери кредитних відносин. Упродовж кількох десятиліть кредитні відносини поширилися на всю систему функціонування суспільного капіталу, систему фінансів, міжнародні економічні відносини.

Якщо раніше позичковий капітал був частиною грошового капіталу, що відокремилася, то тепер кредитні відносини вийшли далеко за його межі. Товарно-кредитні відносини стали дедалі більше заміщувати товарно-грошові, поступово, але неухильно поглинаючи їх. Товарні та грошові відносини чимраз частіше набувають характеру грошово-кредитних і товарно-кредитних. Це означає, що всеосяжною формою економіки є не тільки товар, а й кредит. Кредитна форма суспільного виробництва набуває такого самого всеосяжного значення, як і товарна. Це проявляється у різкому зростанні ролі та значення позичкового капіталу. Він проникає в товарний і виробничий капітал; по суті, відбувається інтеграція усіх форм капіталу, внаслідок чого рух промислового капіталу набуває форми руху позичкового капіталу, який у масштабах, що зростають, опосередковує процес виробництва, обміну та привласнення матеріальних благ.

Тісне переплетення позичкового капіталу з промисловим і торговим капіталом, їх зрощення приводить до того, що позичається зайнятий капітал, не тільки грошовий, а й товарний, виробничий капітал. Кредитні відносини проникли в усі форми капіталу. Рух грошей, товарів, капіталів, предметів споживання опосередковується так чи інакше кредитними відносинами. Товарно-грошовий обіг трансформується в товарно-кредитний, оскільки основна частина продажу між підприємствами, а також значна частина роздрібного товарообігу здійснюються на кредитній основі. Кредитні відносини долають національні кордони, кредитується практично весь міжнародний товарообіг. Донедавна безготівкові розрахунки здійснювалися на рівні підприємств. Із упровадженням кредитних карток вони посіли чільне місце в життєдіяльності людини. Це і придбання товарів у роздрібній торгівлі, й оплата найрізноманітніших послуг. Доходи громадян також набувають характеру кредитних відносин, оскільки зароблені гроші часто-густо переказуються підприємствами й організаціями на особові рахунки в банках. Заощадження населення є формою кредиту банкам та страховим компаніям, які, у свою чергу, використовують їх для кредитування господарства.

Зростання ролі кредиту проявляється в істотному збільшенні частки довгострокових кредитів. Так, у 30-х роках ХХ ст. співвідношення між короткостроковими (до року), середньостроковими (від одного до трьох років) і довгостроковими (понад три роки) позичками у США становило 7:2:1, тобто значно переважали короткострокові позички. У 80-х роках ХХ ст. ситуація помітно змінилася: внаслідок швидкого зростання середньо- і довгострокових позичок співвідношення мало вигляд 3:4:3. Отже, за загального великого зростання обсягів кредитних коштів частка короткострокових позичок зменшилася більш ніж у 2 рази, середньострокових – збільшилася у 2 рази, а довгострокових – у 3 рази. Це свідчить про те, що кредитні позички відіграють дедалі більшу роль в оперативному господарю-

ванні, компенсуючи оборотні кошти, задовольняючи поточні господарські потреби, водночас збільшується їхня частка у середньо- та довгострокових інвестиціях. Значення кредиту в розширеному відтворенні зростає. Проникнення кредитних відносин в усі сфери економічного та суспільного життя привело до того, що в розвинених країнах у 80-х роках ХХ ст. обсяг кредитних зобов'язань приблизно у 4 рази перевищив обсяг сукупного суспільного продукту. У ФРН, наприклад, у 1984 р. кредитні зобов'язання становили майже 7 трлн марок при сукупному суспільному продукті 1,8 трлн марок¹. Кредитні відносини нині охоплюють усі стадії процесу відтворення – від інвестування й міжгалузевого перетікання капіталів до фази товарної реалізації, розподілу та перерозподілу доходів.

8.2. КРЕДИТ І ЗМІНИ У ВИРОБНИЧИХ ВІДНОСИНАХ

Розвиток кредитних відносин – це не тільки дедалі ширше охоплення нових сфер економічного та соціального життя суспільства. Кількісне зростання супроводжується якісними зрушеннями в усій системі виробничих відносин. Кредит, кредитні відносини змінюють, модифікують різні галузі суспільно-економічних відносин. Насамперед відбуваються докорінні зміни у відносинах власності. Адже позичковий капітал і кредит приводять до відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції. Це означає, що володіння капіталом і використання капіталу стало справою різних людей: з одного боку, капіталістів – власників капіталу, а з другого – менеджерів, які управляють функціонуванням цього капіталу. На основі такого розподілу в розвинених країнах утворився великий прошарок управлінців, що суттєво змінило відносини праці й капіталу, структуру суспільства. Бурхливий розвиток цього процесу в повоєнні роки дістав назву “управлінської революції”.

Кредитне господарство – це якісно новий рівень розвитку економіки, коли виробничому процесу передує кредит, кредитна операція, яка дає змогу завчасно визначати обсяги виробництва й умови реалізації продукції на певному ринку, тобто кількість товарів, їхню якість і строки поставок. Інакше кажучи, на відміну від стихійності, властивої товарному виробництву, кредитне господарство нерозривно пов'язане з підвищенням ролі свідомої засади у визначенні й узгодженні розвитку виробництва, купівельної спроможності, тобто з утвердженням відносин планованості в суспільно-економічному розвитку. Якщо товарні відносини пов'язують виробників тільки за допомогою ринку (отже, по завершенні процесу виробництва), то кредитні відносини, які виникли ще до початку виробництва, існують у процесі його, у сфері реалізації і навіть у сфері споживання. Позичальник зацікавлений у ефективному використанні кредиту (відповідно до розробленого бізнес-плану), починаючи з організації виробництва і закінчуючи реалізацією товарів, оскільки без цього неможливо повернути кредит, а тим більше сплатити у певний строк відсотки за його використання.

¹ Долги и кредиты в современной капиталистической экономике / под ред. Н. В. Раскова, Ю. В. Пашкуса, И. К. Ключникова. – Л., 1989. – С. 18.

Розвиток кредиту зумовлює значні зміни в організації та функціонуванні підприємств і фірм. Наявність позичкового капіталу та кредиту дає змогу фінансувати інвестиції за рахунок грошей, узятих у борг, і використати їх для самозростання капіталу. Це означає, що розвиток кредиту, зростання обсягів позичкового капіталу та поліпшення умов його надання слугують розвиткові виробничого капіталу, зростанню виробництва, розширенню його відтворювальної ролі.

Із концентрацією коштів, перетворенням їх в інвестиції зростає роль позичкового капіталу в русі капіталу виробничого. Це означає, по суті, виникнення та розвитку у кредитному господарстві принципово нової форми руху суспільного капіталу порівняно з товарно-грошовим господарством, а саме – руху позичкового капіталу.

Таке явище виявляється у збільшенні частки кредитного капіталу в пасивах підприємств. Так, частка власних коштів відносно пасивів у 1970-х роках становила: у фірмах Японії – 20 %, ФРН – близько 30, Англії – близько 40, в американських корпораціях – 50 %. Темпи економічного розвитку були вищими в тих країнах, де вагомішою була частка кредитного капіталу. Практика господарювання німецьких, а особливо японських, фірм більшою мірою пов'язана з використанням кредитних форм, що забезпечило високі результати. Очевидно, кредитні кошти спираються на весь потенціал суспільного капіталу, тому вони більшою мірою, ніж інші форми капіталу, відповідають сучасній природі й характеру виробничих сил.

Кредитна система впливає на вдосконалення організаційно-економічних відносин і на форми організації суспільного виробництва. Прискорення усупільнення капіталів, праці та виробництва спричинило те, що банки є центрами тяжіння й об'єднання суб'єктів господарювання, подолання автаркічних явищ, стандартизації критеріїв господарської діяльності, утворення і функціонування фінансово-промислових груп та інших господарських об'єднань.

Ці процеси зумовили те, що головною формою організації суспільного виробництва на нинішньому етапі є акціонерні товариства. Така форма, похідна від позичкового капіталу, є визначальною в структурі сучасної економіки. Акціонерний капітал є підґрунтям усіх найбільших корпорацій, оскільки лише ця форма дає змогу через продаж акцій об'єднати величезні кошти, перетворити їх на діючий капітал і застосувати його з найвищою ефективністю.

Кредитні відносини суттєво змінили відносини розподілу та перерозподілу доходів. Якщо раніше в руках власника перебувала основна частина акцій і він одержував підприємницький дохід і дивіденди від акцій, то тепер значна частина акцій перейшла до рук менеджерів, які, крім окладу, одержують дивіденди від акцій. Статистика свідчить, що в повоєнний період випереджальний розвиток кредитних відносин порівняно із зростанням виробництва привів до того, що доходи, одержані у вигляді відсотків, систематично випереджали підприємницький дохід. За 30 років (1949–1979) обсяг відсоткових виплат у США збільшився у 37 разів, а підприємницькі доходи – в 11,6 разу; частина додаткової вартості, привласнена у вигляді позичкового відсотка, у 1950 р. становила 3 %, а у 1981 р. – 36,7 %¹.

¹ Перло В. Монополистический капитализм в США: тенденции в изменении нормы прибыли / В. Перло // Международная экономика и международные отношения. – 1983. – № 11. – С. 103.

Помітно позначилися кредитні відносини на системі ціноутворення. Як відомо, в основу ціни товару покладено вартість, яка набуває форми ціни виробництва. Поряд із цим кредитні відносини породжують свою основу цін – це капіталізована форма доходу, у визначенні якої ключову роль відіграє позичковий відсоток. Робоча сила, сировина, засоби виробництва, земля, будівлі, цінні папери оцінюються на підставі капіталізованого доходу. Якщо, наприклад, 100-доларова акція приносить 10 дол. доходу при позичковому відсотку, який дорівнює 5, то ця акція продаватиметься за 100 дол., оскільки саме така сума, покладена у банк при 5 %, принесе 10 дол. доходу. “Ціни на капітальні блага встановлюються на ринку за їхньою “капіталізованою вартістю”¹.

Кредит відіграє винятково важливу роль у *механізмі господарювання*. Регулюючи позичковий відсоток, держава впливає на нагромадження капіталу, рівень інфляції, динаміку цін та заробітної плати, валютний курс, експорт та імпорт капіталу і товарів. Кредитний механізм використовують транснаціональні корпорації для залучення капіталу багатьох країн.

Кредит є важливим засобом *розвитку сфери обміну*, активно впливає на платоспроможний попит населення і пропозицію, прискорює оборотність капіталу, стимулює зрощування ринків цінних паперів із ринками позичкових капіталів, підвищує економію витрат обігу й ефективність економіки. Він сприяє розвитку національного внутрішнього ринку, дедалі тіснішому об’єднанню його зі світовим ринком, формуванню інтернаціональної вартості товарів і послуг, утворенню й поступу міжнародного ринку позичкових капіталів.

Ринок позичкових капіталів (і внутрішній, і міжнародний) включає насамперед грошовий ринок і ринок капіталів. *Грошовий ринок* тлумачиться як ринок відносно короткострокових операцій (у межах від кількох годин аж до року), що здійснюються переважно між банками та іншими фінансово-кредитними установами. *Ринок капіталів* – це та частина ринку позичкових капіталів, яка пов’язана з довгостроковими операціями. Якщо грошовий ринок надає кошти для задоволення тимчасових потреб у ліквідності, то ринок капіталів є джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів. Нині ринок позичкового капіталу – це складова світового господарства. Це складний економічний механізм перерозподілу коштів між галузями, країнами та ринками.

8.3. КРЕДИТ ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА ВЕДЕННЯ ГОСПОДАРСТВА

Кредит – категорія об’єктивна, оскільки його необхідність полягає в самому процесі виробництва. У процесі кругообігу капіталу неминуче утворюються тимчасово вільні кошти. Як зазначалося, засоби праці – будівлі, машини, обладнання – переносять свою вартість на товари, що створюються частинами. Тому амортизаційні відрахування поступово накопичуються на рахунках підприємств. Коли обладнання зношується або коли підприємство робить капітальний ремонт, на-

¹ Самуельсон П. Экономика: вводный курс / П. Самуельсон. – М., 1964. – С. 634.

копичені амортизаційні відрахування використовують для реального оновлення обладнання.

Те саме можна сказати про виручку від реалізації продукції. Її використовують не одразу в момент надходження на придбання сировини, матеріалів, виплату заробітної плати й премій, а поступово, в міру потреби. Наприклад, заробітна плата виплачується, як правило, двічі на місяць, а в проміжку між цими виплатами кошти, призначені на оплату праці, тимчасово вільні. Підприємства поступово накопичують кошти для розширення та вдосконалення виробництва. Адже нові техніка й технології, розширення виробництва, поліпшення якості продукції пов'язані з великими витратами. Для того, щоб їх забезпечити, потрібно накопичити кошти. Допоки вони досягнуть потрібних обсягів, це тимчасово вільні кошти, що й створює реальну основу для виникнення кредитних відносин.

Поряд із тимчасово вільними коштами одних підприємств у інших виникає потреба в залученні додаткових коштів понад ті суми, які вони мають на певний момент. Крім постійних коливань, потреби підприємств у додаткових ресурсах бувають також сезонними, коли, наприклад, цукровий завод для забезпечення нового сезону цукроваріння повинен створити запаси палива, тари, а головне – заготувати цукровий буряк. Усе це потребує істотного збільшення оборотних коштів. Якби їх обсяг встановлювався за максимальною потребою в них, то виявилось б, що у підприємства весь час є тимчасово вільні кошти, а їх витрати могли бути нераціональними. Навпаки, кошти використовують по-господарському в тому разі, коли підприємство обходиться мінімальними обіговими капіталами, а в момент максимальної потреби (заготівля цукрового буряку на весь період цукроваріння) це питання вирішується за допомогою кредиту. Таким чином підприємство намагається забезпечити ефективну переробку сировини, максимальний вихід продукції. У міру реалізації виготовленої продукції підприємство повертає кредит із відповідними процентами. Такий спосіб організації та функціонування виробництва забезпечує найефективніше використання коштів, більш високу ефективність економіки.

Отже, кредит, кредитні відносини – це не тільки об'єктивно необхідна економічна категорія, а й дієвий спосіб підвищення ефективності економіки.

На жаль, незважаючи на необхідність кредиту і його дієвість, в економічній літературі не вирішено навіть питання його сутності. За визнанням авторів одного з підручників курсу “Гроші та кредит”, в економічній літературі досі немає єдиної думки у визначенні сутності кредиту, немає навіть визначення, яке б охопило всю глибину й значення цієї категорії.

Сучасна епоха з усією гостротою поставила проблему сутності і ролі кредиту. На превеликий жаль, у нашій економічній науці роль кредиту зводиться до однієї, хоч і важливої, але, по суті, рядової категорії товарно-грошових відносин, а його сутність – до елементарних економічних відносин. “Кредит, – зазначається в Економічній енциклопедії, – позика в грошовій або товарній формі на умовах повернення у певний термін з виплатою відсотка”¹. Далі автор наводить ряд про-

¹ Економічна енциклопедія. – К. : Академія, 2001. – Т. 2. – С. 93.

цесів, де кредит відіграє істотну роль: накопичення капіталу, посилення його ролі у створенні фінансово-монополістичних груп, транснаціональних корпорацій, у державному і наднаціональному регулюванні ринку позичкових капіталів. Як бачимо, автор визнає важливу роль у внутрішньому і світовому розвитку, але знову як одного із важливих факторів.

Особливо пониження ролі кредиту проявляється при визначенні його функцій. “Основними функціями кредиту, – говориться в Економічній енциклопедії, – є: перерозподільча – передбачає перетворення на позичковий капітал вільних грошей, коштів і капіталів, їх перерозподіл між сферами, галузями і підприємствами...; прискорення концентрації і централізації капіталу, завдяки чому розширюються межі нагромадження... капіталу...; регулювання, яке здійснює держава за допомогою кредиту...”¹. Як бачимо, автор визнає важливу роль кредиту у накопиченні капіталу, у заощадженні витрат обігу, але, як не дивно, першою функцією наводить перерозподільчу. Давно і добре відомо, що розподіл, сфера розподільчих відносин становить складову суспільного відтворення, але все ж не вона, а сфера виробництва відіграє ключову роль. І коли кредиту відводиться не розподільча, а навіть перерозподільча функція, то хочуть цього автори чи ні, але фактично відводять кредиту другорядну роль. В Енциклопедії банківської справи кредит тлумачиться як “взаємини між кредитором і позичальником; зворотний рух вартості; рух платіжних засобів за умов повернення; рух позичкової вартості; рух позичкового капіталу” тощо. При дещо більш розширеному трактуванні кредиту і кредитних відносин все ж і у цій праці першою функцією кредиту називається перерозподіл наявних грошово-фінансових ресурсів. Далі виокремлюються такі функції, як нарахування додаткової купівельної спрямованості, капіталізація вільних грошових доходів, грошове обслуговування обороту капіталу, регулювання кількості грошей в обороті, прискорення концентрації і централізації капіталу, обслуговування інноваційного процесу та макроекономічне регулювання господарських процесів. Незавжди помітити, що автор, висуваючи на перший план перерозподільчу функцію, у подальшому називає такі процеси, які забезпечує кредит, які, по суті, долають межі перерозподілу і досить суттєво посилюють роль кредиту. І все ж варто констатувати, що при набагато глибшому розкритті функції кредиту дослідники не досягають істини, не розкривають справжнє місце і роль кредиту у розвитку економіки.

Автори підручника за редакцією В. А. Медведєва вважають, що кредит – це відносини, які складаються при формуванні й використанні позичкового фонду, тобто при накопиченні й передачі коштів у тимчасове використання на умовах терміновості, повернення та сплати відсотка. Дехто з прибічників цього підходу визначає кредит як форму руху позичкового фонду, позичкового капіталу. Хоч це тлумачення і відбиває одну з головних рис кредиту, все-таки його не можна вважати повним. Адже неминуче постають питання: що таке позичковий фонд? Яка його роль в економіці? Із цього тлумачення залишається незрозумілим, що ж дає кредит, як він впливає на економіку.

¹ Економічна енциклопедія. – К. : Академія, 2001. – Т. 2. – С. 94.

У теорії кредиту, розвинутій Й. Шумпетером, вихідним є те, що гроші – це не тільки засіб обігу. Купівля й кредитування – це два принципово різні економічні процеси. Збільшення грошової маси означає зростання її купівельної спроможності, що може спричинити занадто серйозні наслідки, тим більше, що поряд із грошима вагому роль відіграють і негрошові платіжні засоби. Створення платіжних засобів відбувається в банках, і це є функцією банків. Ці засоби потрапляють в обіг у процесі кредитування. Причому всі зовнішні форми кредиту – від банкнот до запису в кредит – подібні за своїм змістом, і через них кредит збільшує масу платіжних засобів. Таким чином відбувається створення і зростання купівельної спроможності, купівельної сили, яка використовується підприємцем для придбання благ, економічного розвитку. Тому виробничий кредит – єдиний вид кредиту, який заслуговує на першорядну увагу.

Такий вид кредиту дає змогу підприємцю визначати свій попит на потрібні йому засоби виробництва, вилучати їх зі сфер традиційного застосування та спрямовувати розвиток економіки по новому шляху. Отже, робить висновок Й. Шумпетер, кредит – це переважно створення купівельної спроможності для передачі її підприємцю. Кредит відкриває підприємцям доступ до народногосподарського потоку благ. Саме ця функція кредиту є каменем спотикання сучасної кредитної системи. Адже отримуючи створену купівельну спроможність, підприємець купує необхідні засоби виробництва, що прискорює реалізацію товарів і забезпечує розвиток в умовах ринкового господарства, причому підприємець купує необхідні йому блага і забезпечує нове застосування наявних благ¹.

При цьому важливо врахувати, що в процесі кредитування створюються й передаються в розпорядження підприємця нові платіжні засоби, тобто нова купівельна сила. Вона існує поряд із тією купівельною силою, яка вже була. Таким чином, виникає новий попит, що підвищує ціни на виробничі послуги і, отже, частково послаблює попит, який існував досі. Інакше кажучи, надання кредиту дає змогу по-новому використовувати наявні виробничі послуги за допомогою тимчасового переміщення купівельної спроможності всередину народного господарства.

Як бачимо, в теорії кредиту Й. Шумпетера є своєрідні підходи й рішення. Вони збагачують цю теорію та сприяють її подальшому розвитку.

В економічній літературі є тлумачення, яке розвиває положення Й. Шумпетера й конкретизує його. Відповідно до цього тлумачення кредит є системою відносин, за допомогою яких суспільство здійснює мобілізацію тимчасово вільних коштів і використовує їх для забезпечення розширеного відтворення на умовах повернення, терміновості й платності. Перевагою цього визначення є те, що воно пов'язує кредит із розширеним відтворенням, розвитком економіки.

На нашу думку, однією з головних причин обмежувального тлумачення кредиту та його ролі у розвитку економіки є те, що він розглядається як усталена категорія, що не розвивається і залишається майже однаковою незалежно від ступеня соціально-економічного прогресу. Досвід свідчить, що лише розгляд будь-якої категорії у розвитку, в процесі змін дає змогу враховувати її не певну загальну, аб-

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – С. 218.

стракту, а конкретно історичну сутність. Такий підхід дав змогу розкрити природу сучасних грошей. Він відкриває можливості розуміння особливостей кредиту як економічної категорії та його місця і ролі в сучасних умовах. Аналіз свідчить, що кредит впливає із самої природи процесу виробництва, необхідності забезпечити безперервність та ефективність суспільного відтворення. Усуспільнення виробництва, капіталу і праці як глобальна закономірність зумовлює швидке зростання позичкового капіталу. Наприкінці XIX ст. на цій основі відбулося зрощування промислового і банківського капіталу, створення фінансового капіталу, що визначило нову роль банків, стрімке розширення сфери кредитних відносин. Якщо раніше позичковий капітал становив відокремлену частину промислового капіталу, то нині він переплітається з виробничим і торговим капіталом і перетворився на домінуючу форму капіталу, а кредитні відносини почали заміщувати товарно-грошові. Тривалий час товар був панівною формою економіки, тому і господарство називалося товарним, товарно-грошовим. В наших умовах поряд з товаром кредит став формою суспільного господарства, тому сучасне господарство не товарно-грошове, а товарно-кредитне. Це має принципове значення для розуміння сучасної економіки, її розвитку, механізму функціонування, форм і методів господарювання.

Кредит – важливий чинник розвитку виробничих сил. Більшість довгострокових позик спрямовується на будівництво нових та розширення й удосконалення робочих підприємств. Кредит є великим джерелом засобів для науково-технічного вдосконалення виробництва.

Кредитний метод прискорює науково-технічний прогрес, стимулює економічність нової техніки, скорочення витрат виробництва, економію живої й уречевленої праці, перехід від екстенсивного до інтенсивного типу суспільного відтворення. Короткострокові позики широко використовуються для утворення запасів обладнання в будівництві. Практика розвитку кредитних відносин породила такий специфічний інститут, як інноваційні фонди, спрямовані на підтримку, швидке й широке використання перспективних науково-технічних новинок, дедалі швидше втілення нової техніки й технології, а відповідно – на перехід до нового покоління машин та обладнання й становлення нового технологічного способу виробництва.

Кредит – універсальний інструмент розподілу й перерозподілу національного доходу, фінансових ресурсів, а відповідно – матеріальних і трудових капіталів, що сприяє прогресивним структурним зрушенням у народному господарстві.

Кредит сприяє безперервності процесу виробництва, забезпечує прискорення обороту капіталу, збільшення прибутку. Це пов'язано з тим, що кредит дає змогу своєчасно й уповні задовольнити потреби підприємств у коштах на купівлю сировини, матеріалів, палива тощо, забезпечення безперервності процесу виробництва. Кредит дає змогу скорочувати необхідну для певного обсягу виробництва та обігу товарів суму коштів і тим самим ефективно використовувати грошові ресурси в народному господарстві. За допомогою кредиту прискорюється процес перетворення виробничої й товарної форм у грошову, скорочується час виробництва й обігу, прискорюється оборотність обігових коштів.

Принципи кредиту – забезпеченість позики, повернення, терміновість і платність – роблять кредит засобом економічного контролю за процесом виробництва та обігом продукції, поліпшення її якості й зростання ефективності суспільного виробництва. Досвід переконує, що реалізація можливостей, які закладені в кредиті, залежить насамперед від економічної системи. В умовах адміністративно-командної системи кредит не відігравав тієї ролі, яку він міг відіграти. І це не випадково. В умовах, коли всі підприємства й банки є державною власністю і держава виступає, по суті, єдиним суб'єктом господарювання, кредит із засобу стимулювання перетворюється в додаткове джерело фінансування виконання завдань народногосподарського плану. Його дієві принципи не були реалізовані, оскільки протистояли природі відносин держави й державних підприємств. Як правило, підприємства брали кредит, проте неефективно його використовували та не могли його повернути. Значні суми заборгованостей із позик банків списувалися рішеннями уряду за рахунок державного бюджету. Неефективному використанню кредиту сприяв також низький рівень процентних ставок. Природно, держава не могла брати зі своїх підприємств високу плату за кредит, а підприємства безвідповідально ставилися до його використання.

Багатоукладна ринкова економіка, конкуренція створюють умови для повної реалізації можливостей, закладених у кредиті. Прагнення отримати найбільший прибуток шляхом зниження витрат виробництва, підвищення конкурентоспроможності своєї продукції нагально потребує раціонального й ефективного використання всіх ресурсів, насамперед кредиту, для досягнення найвищих результатів. Жорсткі закони ринку забезпечують неухильне здійснення принципів кредиту.

Аналіз підходів до визначення кредиту дає змогу дійти висновку, що містка за своїм змістом категорія є об'єктивно необхідною формою функціонування суспільного виробництва, яка справляє істотний вплив на всі сфери суспільного відтворення. Вона дедалі більше втілюється в житті й діяльності кожної людини, що знаходить особливо яскравий вияв у поширенні кредитних карток, продажу товарів і послуг у кредит тощо. Ось чому усвідомлення широти охоплення кредитними відносинами виробництва й суспільства в цілому є важливою умовою для всебічного й ефективного використання.

Теоретичний аналіз кредиту і кредитних відносин дає змогу розкрити особливості їх розвитку в Україні. Наведена таблиця 8.1 свідчить про складну ситуацію у кредитуванні.

Єдине, що радує, – наявність позитивних тенденцій. Як бачимо, облікова ставка НБУ, середньозважена річна зменшилася із 30,6 % у 2000 р. до 9,2 % у 2005 р., тобто більш ніж втричі, хоча залишається все ще високою. Те саме можна сказати і про тенденцію змін відсоткової ставки рефінансування. Але після 2003 р. і облікова ставка НБУ, і ставка рефінансування підвищилися. Очевидно, це наслідок несприятливих процесів економічної кон'юнктури. Але для нас особливо важливі умови кредитування, що має безпосереднє значення для розвитку підприємництва, здійснення розширеного відтворення. На жаль, тут зниження відсоткових ставок, а значить розширення можливостей одержання кредиту, відбувається по-

вільніше. Якщо у 2000 р. вона дорівнювала 37,7 %, тобто була неймовірно високою, то у 2005 р. вона знизилася трохи більше, ніж удвічі, і становила 16,4 %. Це теж дуже висока плата за кредит. І тут не можна не вдатися до історичного порівняння. А. Сміт свого часу зауважив: коли б кредит надавався на основі високого відсотка (8–10 %, хоча ця норма набагато нижча за лихварський відсоток), то позичковий капітал не потрапив би до рук людей (тобто підприємців), які здатні забезпечити йому вигідне й прибуткове застосування. Тому нам потрібно нарощувати економічні можливості, накопичувати капітал, аби забезпечити сприятливіші умови для розвитку кредитних відносин.

Таблиця 8.1

Деякі показники розвитку кредитних відносин

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Облікова ставка НБУ середня, річна, %	30,6	19,7	9,5	7,0	7,5	9,2
Відсоткова ставка рефінансування (середньозважена річна за всіма інструментами), %	29,6	20,2	9,2	8,0	16,1	14,7
Відсоткові ставки банків у національній валюті:						
– % за кредитами	37,3	29,6	19,6	17,7	17,5	16,4
– за депозитами	9,2	10,8	6,9	8,0	7,9	8,0
Вимоги банків за наданими кредитами, млн грн	19,5	28,3	42,0	67,8	88,5	143,4
Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунок суб'єктів господарювання та фізичних осіб, млн грн	18,7	25,6	37,7	61,6	82,9	132,7

Джерело: Статистичний щорічник України–2005. – К.: Консультант, 2006. – С. 64.

Не можна не порівняти відсотки за кредитами, які надають банки, та відсотки, які вони платять за депозитами. У 2000 р. перші перевищували другі у 4 рази, у 2001–2002 рр. – менш ніж втричі, у 2003 р. – трохи більше, ніж удвічі. Таке співвідношення ми бачимо у 2004 та 2005 рр. Звичайно, добре, що банки беруть за надання коштів, і тим, що дають за вкладені в банк кошти. Але й тут немає сумніву, що розрив занадто великий. І розвиток кредитних відносин буде прискорюватися, якщо плата за кредит відповідатиме цивілізованим нормам.

Таблиця 8.1 свідчить, що, незважаючи на високі відсотки за кредит, вимоги банків за наданими кредитами і зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунок суб'єктів господарювання і фізичних осіб, вони зростають і досить швидко. Ці процеси дають підстави сподіватися на подальше розгортання кредитних відносин.

8.4. ПРОЦЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

Процент – категорія товарного виробництва, але такого рівня його розвитку, коли склався регулярний грошовий обіг і виникли кредитні відносини. Процент (від лат. – до сотні) – це сота частина якого-небудь числа.

Лихварському капіталу були притаманні невиробничий характер кредиту й надмірно високі процентні ставки. Це призвело до того, що високий процент поглинав не тільки додатковий, а й нерідко частину необхідного продукту.

Капіталізм створює свою, якісно нову систему кредитних відносин. Кредит стає формою руху позичкового капіталу й спрямовується на розвиток виробництва та обіг товарів. Процент є платою за користування позичковим капіталом, його ціною. За таких умов процент вже не тільки не може поглинати увесь додатковий продукт, він може становити тільки якусь його частину, а точніше частину підприємницького прибутку.

Кількісним вираженням величини процента є норма (або ставка) процента. *Норма процента* – це відношення суми річного прибутку, отриманого на позичковий капітал, до суми капіталу, наданого у позику, помноженого на 100 %.

Норма процента є складовою норми прибутку. Її максимальною межею є середня норма прибутку, а нижня межа не повинна дорівнювати нулю, оскільки в такому разі кредит втрачає сенс. Слід розрізняти *ринкову норму процента*, яка складається під впливом попиту й пропозиції на грошовому ринку, і *середню норму*, тобто норму процента за певний період. Оскільки процентні ставки розрізняються залежно від виду, розміру й строків кредиту, його забезпеченості й навіть особи клієнта, середня норма процента дає загальне уявлення про величину процента й тенденції його зміни. Щодо перспективи на майбутнє, то норма процента має тенденцію до зниження. Це зумовлено, по-перше, тенденцією до зниження середньої норми прибутку, по-друге, з розвитком економіки збільшуються обсяги позичкового капіталу, причому його зростання випереджає накопичення капіталу.

Класична теорія розкрила сутність процента й тенденції зміни його норми. А. Сміт обґрунтував те, що зростання позичкового капіталу зумовлене потребами капіталістичного виробництва. Цьому слугує і динаміка процента. Тому процент має бути “трохи вищим за найнижчу ринкову норму” й таким чином сприяти його вигідному й прибутковому застосуванню. А. Сміт довів, що відбувається зниження прибутку на капітал, що, у свою чергу, зумовлює зниження норми процента¹. Це свідчить про те, що позичковий капітал за своєю природою є передусім джерелом розширення й удосконалення виробництва.

Д. Рікардо в “Основах політичної економії” зауважував, що норма процента регулюється не обліковим процентом Англійського банку, а нормою прибутку, яку можна отримати при витраті капіталу і яка зовсім не залежить від кількості або вартості грошей... Якщо банк стягує менший процент, ніж його ринкова норма, то немає меж тієї суми, яку міг би таким чином позичити, але якщо цей процент вищий за ринкову норму, то тільки марнотрати погодилися б брати в позику².

Особливу увагу теорії процента приділяв також Й. Шумпетер, який трактував його передусім як один із компонентів економічного розвитку. Він писав, що

¹ Антология экономической классики : в 2-х т. – М. : Эконом, 1992. – С. 337.

² Рікардо Д. Сочинения. – М. : Госполитиздат, 1955.

врешті-решт процент є наслідком своєрідного устрою приватногосподарської організації¹.

Джерелом процента є не вартість узагалі, а її частина – підприємницький прибуток. Тому процент – це своєрідний податок на підприємницький прибуток. Процент не може бути пов’язаний із конкретними благами. Його джерело – підприємницький прибуток як частина вартості, а отже, ціни товару. Тому надлишок, який покладено в основу процента, не може існувати інакше, ніж у вартісній формі. Причому, як і підприємницький прибуток, процент існує в грошовій формі, але за своєю сутністю нічого спільного з грошима не має.

Процент – це елемент ціни купівельної сили, який дає змогу встановлювати свою владу (панування) над виробничими благами, наголошував Й. Шумпетер². Тому на ринку грошей процент коливається під впливом попиту й пропозиції. Величина процента залежить від багатьох чинників, у тому числі емісії грошей, валютного курсу тощо. Те, що процент виплачується за користування благами, зовсім не означає, що грошова форма не має значення. Навпаки, існування ринку цінних паперів справляє істотний вплив на рух процента. Причому існує причинний зв’язок між ставкою процента й пропозицією на ринку грошей. *Отримання процента – та єдина причина, яка спонукає власника грошей позичати їх, а не накопичувати у вигляді скарбів.* Збільшення пропозиції грошей на ринку приводить до зниження процента.

Перехід від капіталізму вільної конкуренції до монополістичного капіталізму зумовив доповнення ринкового механізму економічним регулюванням держави. У зв’язку з цим по-новому постало завдання розроблення та застосування економічних категорій. Якщо раніше йшлося про сутність та форми прояву процента, рух його норми, то в нових умовах для використання процента в системі державного регулювання економіки необхідні більша глибина, різнобічність його дослідження та значна конкретність. Це історичне завдання виконав Дж. М. Кейнс. Теорія процента поряд із теорією зайнятості й грошей стала одним із головних напрямів “кейнсіанської революції” в політичній економії. Кейнс піддав глибокій, але шанобливій критиці класичну й неокласичну школи політичної економії.

Традиційна теорія, вважає Дж. М. Кейнс, розглядає норму процента як чинник, що врівноважує бажання інвестувати та готовність зберігати. За інвестуванням стоїть попит на відповідні ресурси, за збереженням – їх пропозиція, тоді як нормою процента є така “ціна” ресурсів для інвестицій, за якої попит і пропозиція зрівнюються³. Як ціна певного товару має неминуче зупинитися на рівні, де попит на цей товар дорівнює його пропозиції, так і норма процента під дією ринкових сил прагне до рівня, за якого обсяг інвестування дорівнює обсягу заощаджень. Отже, згідно з класичною теорією в її ортодоксальному вигляді заощадження й інвестиції рівні. Все це дає змогу дійти висновку в дусі класичної школи, тобто якщо рівень прибутку взяти за дану величину, то поточна норма процента має бути в

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – С. 333.

² Там же. – С. 341.

³ Антология экономической классики : в 2-х т. – М. : Эконов, 1992. – С. 272.

точці, де крива попиту на капітал, який відповідає різним рівням норми процента, перетинається з кривою заощаджень із даного доходу в разі наявності різних норм процента.

Представники неокласичної школи також вважали, що норма процента під дією ринкових сил тягнеться до рівня, за якого обсяг інвестицій дорівнює обсягу заощаджень. “Процент, – пише А. Маршалл у “Принципах економії”, – як ціна, яку сплачують на будь-якому ринку за користування капіталом, рухається до такого рівноважного рівня, за якого сукупний попит на капітал на цьому ринку за даної норми процента дорівнює сукупному капіталу, що надходить на ринок у разі такої самої норми процента”.

Оцінюючи класичну теорію норми процента, Дж. М. Кейнс зауважує, що не легко дати її точне формулювання або відшукати її чіткий виклад. Він піддає критиці звичайну класичну “передумову”, начебто завжди існує повна зайнятість. Теорія Рікардо правомірна в тому розумінні, що норма процента збігається з повною зайнятістю в тривалому періоді. Проте Рікардо та його прибічники випустили з поля зору той факт, що саме в тривалому періоді не обов’язкова повна зайнятість, що рівень зайнятості може змінюватися. Тому потрібні різні варіанти процентної політики, які відповідають різним станам тривалої рівноваги.

Дж. М. Кейнс вважає, що Рікардо пропустив нагоду застосування кінцевої ефективності капіталу, оскільки він достатньо логічно приймає за незмінні зайнятість і психологічні схильності суспільства. За цих умов справді існує тільки один можливий розмір накопичення капіталу і лише одне значення для кінцевої ефективності капіталу. Тим самим Рікардо демонструє високе інтелектуальне досягнення, створюючи уявний світ, дуже далекий від досвіду, але уявляючи його з усією обґрунтованістю й логікою, нібито це й був світ досвіду.

Кейнс обґрунтовує, що рівень доходу також впливає на обсяг заощаджень, що не враховано класичною теорією. Однак ще більше вкорінився погляд, що будь-який акт індивідуального заощадження автоматично знижує норму процента, що це автоматично стимулює випуск нових засобів розміщення капіталу в обсягах, які дорівнюють приросту заощаджень. При цьому все це зображується як начебто саморегулюючий процес. До того ж, представники класичної теорії припустилися помилки, ігноруючи вплив зміни рівня доходу, що звело нанівець їхні висновки про взаємозв’язок норми процента, попиту на капітал і величини заощаджень. Дж. М. Кейнс називає це “безглуздою теорією”, оскільки припущення, що прибуток є “незалежною константою”, несумісне з припущенням про можливість зміни двох кривих незалежно одна від одної. В результаті руйнується вся схема, яка ґрунтується на передумові фіксованого доходу. У класичній теорії не враховано питання про зміни рівня доходу виходячи з того, що рівень доходу насправді є функцією величини інвестицій.

Дж. М. Кейнс робить висновок про те, що нетрадиційний аналіз хибний, оскільки, застосовуючи його, так і не вдалося правильно виокремити незалежні змінні системи.

Глибоко проаналізувавши проблеми норми прибутку в класичній та неокласичній літературі, розкриваючи істотні вади та прорахунки, Дж. М. Кейнс виклав свій підхід і свої рішення. Схильність до споживання, зауважував він, визначає, скільки індивід споживає зі свого доходу і скільки залишає на майбутнє. Тепер потрібно йому вирішувати, в якій саме формі він триматиме майбутню пропозицію. Для цього важливо знати, “який ступінь його переваги ліквідності”, тобто яку кількість своїх ресурсів індивід бажає тримати у формі грошей.

Норма процента не може бути винагородою за заощадження або очікування як таке. Норма процента – це винагорода за позбавлення грошей і ліквідності на певний термін, це “ціна”, яка врівноважує настійне бажання утримувати багатство у формах наявних грошей із кількістю грошей, що перебуває в обігу. Кількість грошей – це ще один чинник, який разом із перевагою ліквідності визначає справжню норму процента за даних обставин. Кейнс наводить цей висновок у вигляді математичної формули.

Далі Кейнс ставить питання: чому є люди, які бажають володіти своїм багатством у формі, що приносить малі проценти, замість того, щоб володіти ним у формі, яка дає істотні проценти? Необхідною умовою переваги ліквідності є невпевненість у майбутній нормі процента. І тут Кейнс робить такий висновок: якщо ${}_n d$ є поточною (тобто першого року) ціною 1 фунта стерлінгів, отримання якого очікується через n років, і відомо, що ${}_n d_r$ – це майбутня ціна 1 фунта стерлінгів у році, розрахованому до отримання в році $n+z$, то:

$${}_n d_r = \frac{1dn+z}{1dn} .$$

Врешті-решт Кейнс встановлює три аспекти переваг ліквідності, які пов’язані з трьома видами мотивів:

- по-перше, трансакційний мотив, або мотив обігу, – потреба в наявних грошах для поточних угод споживацького чи виробничого характеру;
- по-друге, – це мотив застереження, тобто бажання забезпечити в майбутньому можливість розпоряджатися певною частиною ресурсів у формі грошової готівки;
- по-третє, це спекулятивний мотив, тобто наміри приборегти певний резерв, щоб вигідно користуватися кращим порівняно з ринком знанням того, що буде в майбутньому. Причому, як доводить Кейнс, наявність високоорганізованого ринку створює передумови для широких коливань попиту на готівку, пов’язаного зі спекулятивним мотивом. Відсутність такого ринку підвищує роль переваги ліквідності, пов’язаної з мотивом застереження.

Графік переваг ліквідності, що пов’язує кількість грошей із нормою процента, подано плавною кривою, яка показує падіння норми процента при зростанні кількості грошей.

Як бачимо з викладеного, Дж. М. Кейнс суттєво збагатив теорію норми процента, ввів поняття переваг ліквідності та ін., значно конкретизував цю теорію,

встановив математично точну залежність норми процента від кількості грошей і переваг ліквідності, норми процента й зайнятості, що дало змогу перетворити норму процента в інструмент управління економікою, її стимулювання.

8.5. ІСТОРИЧНЕ МІСЦЕ КРЕДИТНОГО ГОСПОДАРСТВА

Розвиток кредитних відносин у розвинених країнах досяг такого рівня, коли ним охоплені всі сфери життя людей. Продукт праці від самого початку набуває не тільки товарної, а й кредитної форми, що зумовлює специфічні риси його руху. На основі кредитних відносин відбувається інтеграція виробничої, торговельної та банківської сфер, забезпечуються їхня єдність і взаємодія. Усе це означає, що кредитному господарству притаманний вищий тип суспільно-економічних відносин, що знаходить вияв у новому типі відносин власності та планомірному характері його розвитку, підвищенні економічної ролі держави, становленні системи державного регулювання економіки.

Визначаючи історичне місце кредитного господарства, слід мати на увазі: якщо натуральне господарство за своїми корінними устоями може бути протиставлене товарному, то протиставляти кредитне господарство товарному неможливо, оскільки воно є вищим щаблем розвитку останнього. К. Маркс зауважив, що грошове й кредитне господарства відповідають різним стадіям розвитку капіталістичного виробництва, отже, зовсім не є різними самостійними формами обміну, на протигагу натуральному господарству.

Як просте товарне виробництво, суттєво відрізняючись від капіталістичного, усе-таки не протистоїть йому і співіснує з ним, так само кредитне господарство, вище за ступенем розвитку товарного виробництва, не протистоїть йому, а взаємодіє з ним.

Мимоволі постає питання: яке значення має розуміння процесу переростання товарно-грошового господарства в товарно-кредитне?

Авторитетні вчені, котрі, до речі, першими обґрунтували становлення кредитного господарства, вважають, що раніше були повноцінні гроші, які мали вартість і демонстрували свої переваги як реальне багатство, тепер дійсна вартість представлена тільки у товарах та засобах виробництва, а гроші власної вартості не мають і є лише знаками вартості; тому економічна історія капіталізму представлена як витіснення повноцінних грошей знаками вартості, кредитними й паперовими грошима, як виникнення системи кредитно-грошового обігу¹.

На нашу думку, таке трактування історії грошей неправомірне. Спроба подати справу так, начебто історія грошей – це регрес, тобто перехід від повноцінних до неповноцінних грошей, викликає заперечення. Спростовує подібні висновки також практика функціонування сучасних грошей. Хіба долар, який сьогодні пе-

¹ Долги и кредиты в современной капиталистической экономике /под ред. Н. В. Раскова, Ю. В. Пашкуса, И. К. Ключникова. – Л., 1989. – С. 9.

ребує в обігу практично в усьому світі, “неповноцінна” валюта, “порожня оболонка” без внутрішнього вмісту? Хіба його не можна швидко обміняти й купити за нього потрібний товар чи послугу? Всі розуміють, що й американський долар, й англійський фунт стерлінгів, і євро, інші національні та інтернаціональні валюти мають високу купівельну спроможність, відрізняються стабільністю, і тому дістали світове визнання як резервний платіжний засіб. Отже, назвати ці валюти неповноцінними неможливо, так само не можна стверджувати, що вони не мають вартості.

Виходячи з викладеного, можна дійти висновку, що в основу кредитних грошей покладено рух усього суспільного капіталу. Сучасні гроші не втратили матеріального змісту, а перейшли до якісно нового його виду. Якщо раніше все зводилося до того, щоб строго визначити вагу золота на грошову одиницю та неухильно додержувати пропорції між кількістю золота, кількістю грошей і товарообігом, то нині ситуація набагато складніша. Готівкові гроші (банкноти й металева монета) становлять, наприклад, у США, всього 5 % загальної кількості грошей, а основна маса – це чекові вклади, вклади на безчекових ощадних рахунках, дрібні й великі термінові вклади. Це гроші безготівкового розрахунку, і на їх частку припадає понад 90 % усіх угод. Тож головними компонентами грошового обігу є боргові зобов'язання, які мають строго визначене грошове, а отже, вартісне вираження. Тому не можна погодитися з твердженнями, що готівкові та чекові вклади не мають справжньої вартості, що 5-доларовий вексель – це просто шмат паперу, а чековий вклад – усього лише запис у бухгалтерській книзі¹. Кожен волів би мати більше таких “простих шматків паперу”. Однак запис у бухгалтерській книзі з'являється тільки тоді, коли долари реально покладено на рахунок, коли гроші принесено до банку. Сучасні гроші тому й виражають рух реальної вартості, що беззмістовних боргових зобов'язань не буває. Кожен борг має конкретне матеріальне чи грошове вираження, а отже, виражає рух вартості. І сучасні гроші як боргові зобов'язання виражають реальний рух реальної вартості. Проте на відміну від минулих часів, коли золото становило і реальний зміст грошей, і їхню вартість, нинішні гроші мають своїм матеріальним та вартісним підґрунтям позичковий капітал, який сьогодні репрезентує рух усього суспільного капіталу. Як зазначалося, йдеться не про зникнення матеріального й вартісного змісту грошей, а про перехід до якісно нового їх типу.

Розкриття та обґрунтування закономірного переростання товарно-грошового господарства в товарно-кредитне дає змогу більш глибоко і всебічно пізнати процеси, що відбуваються, зміни у виробничих відносинах та економічних законах і послідовніше реалізувати їх у практиці господарювання.

¹ Макконнелл К. Экономикс. Принципы, проблемы и политика : в 2-х т. / К. Макконнелл, С. Брю. – М. : Республика, 1995.

Гроші: виникнення, сутність, історія

9.1. ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ВИНИКНЕННЯ І СУТНОСТІ ГРОШЕЙ

Гроші – це “головна дійова особа” в ринковій економіці, це – “товар товарів”, оскільки будь-який товар у процесі реалізації “висвітлює” свою вартість у грошах, це загальний еквівалент. Тобто гроші мають властивість загальної безпосередньої обмінюваності, є втіленням суспільної вартості. Гроші мають певну самодостатню цінність, тому вони є об’єктом купівлі-продажу. На цьому підґрунті розвинулася сфера багатоманітних кредитних відносин. Національна валюта однієї країни обмінюється на національну валюту іншої країни, цінність однієї валюти виражається в іншій, а сформований валютний курс є синтетичним показником вартісного співвідношення національних економік, їх конкурентоспроможності.

Однак справа не тільки у вкрай важливій ролі, яку гроші відіграють в економіці країн та міжнародних відносинах, а й у тому, що відбулися глибокі історичні зрушення щодо грошей. На наших очах здійснився перехід від золотогрошової до нової, кредитної форми грошей. Усе це потребує досконалого аналізу процесів, що відбуваються.

Крім того, варто зауважити, що Україна, яка здобула незалежність, потребувала створення власної національної валюти. На жаль, шлях до цього виявився тривалим та складним. Керівництво країни замість кардинального розв’язання проблеми, як це зробили країни Балтії та інші країни СНД, обрало не кращий шлях. Спочатку було випущено купони, а після цього купонокарбованці, або українські карбованці, які в умовах жорсткої інфляції швидко знецінювалися. Лише на початку вересня 1996 р. було введено в обіг національну валюту – гривню. Однак в умовах глибокої економічної кризи, спаду виробництва вона втратила частину своєї купівельної спроможності. Отже, і теорія грошей, і практика грошового обігу диктують необхідність поглиблення наших знань про головну категорію ринкової економіки.

Гроші – це категорія товарного виробництва та обміну, і їх поява пов'язана з розвитком товарного виробництва й обміну.

Відомо, що за первіснообщинного ладу господарство мало натуральний характер. Продукти виробляли для власного споживання.

Перехід до використання знарядь праці із заліза підвищує продуктивність праці, що дає змогу створювати таку кількість продуктів, яка є достатньою не тільки для задоволення власних вимог, а й для обміну. Цьому сприяла спеціалізація праці та її поділ між людьми. З виокремленням скотарських племен відбувся *перший великий суспільний поділ праці*. Займаючись переважно виробництвом продуктів тваринництва, ці племена мали велику потребу в продуктах землеробства, тоді як землероби – у продуктах тваринництва. Так виник простий товарообмін, коли один продукт безпосередньо обмінювався на інший.

Виготовлення знарядь праці із металу потребувало великої та вмілої праці. Тому ремесло відокремилось від сільського господарства. У цьому полягав *другий великий суспільний поділ праці*. Він розширив поле обміну. Відокремлення ремесла від землеробства привело до того, що виникло виробництво продуктів спеціально для обміну. Продукт праці, вироблений не для особистого споживання, а для обміну, називають *товаром*. Виробництво товарів мало місце й раніше, але тільки тепер, в результаті другого великого суспільного поділу праці, воно стає регулярним, стійким. Однак простий товарообмін стикається з великими труднощами. Адже для того, щоб відбувся обмін, наприклад, сокири на вівцю, потрібно, щоб власнику сокири була потрібна вівця, а власнику вівці – сокира. Часто попит учасників товарообміну не збігався і потрібно було здійснювати інші обмінні операції. Для того, щоб отримати необхідний товар, слід було спочатку свій товар обміняти на той товар, який потрібен був другому товаровласнику. У разі, якщо ця операція здійснювалася, товарообмін відбувався. Але якщо потрібний (третій) товар знайти не вдалося, обмін не відбувався. Природно, все це ускладнювало розвиток товарообміну.

У процесі розвитку суспільного виробництва й обміну із загальної маси товарів вирізнявся якийсь один товар, що відігравав роль загальноновизнаного та широкотоварованого товару, за який завжди можна було виміняти потрібний товар. Так виникають зародкові форми грошей. Їх натуральна форма була різною: у землеробів – зерно, в скотарських племен – худоба; у мисливців – хутро. А. Сміт зазначав, що у варварському стані суспільства таким загальним знаряддям обміну... була худоба, і хоча худоба була непридатною для цієї мети, однак ми знаємо, що предмети часто оцінювалися за тією кількістю худоби, яку давали в обмін на них. Озброєння Діомеда, як писав Гомер, коштувало тільки 9 биків, а озброєння Главка коштувало 160 биків. В Абіссинії звичайним знаряддям торгівлі та обміну була худоба, на берегах Індії таким засобом були мушлі особливого виду, у Нью-Фаундленді – сушена тріска, у Вірджинії – тютюн, у деяких вест-індійських країнах – оброблена та необроблена шкіра тварин. Отже, не тільки в стародавні часи, а й наприкінці XVIII ст., коли жив А. Сміт, існувало чимало видів натуральних грошей. Не менш цікавим є те, що в наш час також мають місце сучасні види натуральних грошей,

тобто грошей, функцію яких виконують ті чи інші товари. Так, К. Макконнелл та С. Брю у своїй роботі “Економікс” пишуть, що справжні гроші в Анголі – пиво. Воно є засобом обігу, міри вартості та засобом зберігання. За офіційним курсом пакунок із 24 банок пива коштує 395 куанзів, або близько 13 дол. На “чорному” ринку воно перепродується вже по 28 000 куанзів за пакунок. Іноземець, який проживає в м. Луанді, платить домашній прислузі пивом. На два пакунки пива ангольська сім’я може прожити місяць, але дуже ощадливо. Обміняти або перепродати пиво – не проблема. Така своєрідна грошова система, зауважують автори, склалася насамперед унаслідок кризи, планованої з центру офіційної економіки Анголи. Хронічний дефіцит був загострений війною та неефективністю економіки і, звичайно, грошовою політикою. Офіційний курс валюти було завищено, а офіційні ціни занижено. Ціни “чорного” ринку спираються на вартість пива. Це означає, що вони в 60–70 разів вищі за офіційні і відтворюють реалії економіки та життя населення. Природно, що сфера дії “натуральних грошей” завжди була обмежена певною територією або територією окремої країни, наприклад, Анголи.

Отже, поява товару – загального еквівалента – означає, що всі товари на певній території набувають єдиної форми вираження. В результаті внутрішня єдність товарів як згустків абстрактної суспільної праці, як вартості знаходить єдину форму вираження.

На певному етапі роль загального еквівалента закріплюється за одним товаром. Всі інші еквіваленти витісняються. Загальна форма вартості перетворюється в грошову форму вартості. Це означає, що відтоді всі товари виражають свою вартість тільки в одному товарі, який називається грошима.

Розвиток товарного виробництва та обміну призвів до того, що врешті-решт функція грошей закріпилася за металами, а вже потім за дорогоцінними металами – золотом та сріблом. Цьому сприяли їхні фізико-хімічні властивості: вони однорідні, легко діляться на частини, портативні, не піддаються корозії та зберігаються практично протягом необмеженого часу. Одиницею рахунку стали метали, що було зручніше, ніж вимірювання вартості товарів за допомогою худоби, мусель, шкір тощо.

А. Сміт писав, що різні народи користувалися різними металами. Древні спартанці для обміну використовували залізо, древні римляни – мідь; золотом і сріблом користувалися всі багаті народи, які торгували.

Спочатку метали використовували в зливках. А. Сміт зазначав, що до Сервія Тулія римляни не мали карбованої монети, а для купівлі потрібних їм предметів використовували зливки міді без будь-якого карбування. Це спричиняло великі незручності: по-перше, складно важити метал, по-друге, важко визначити його пробу. Особливо це стосується коштовних металів. Зважування золота являє собою особливо копітку та тонку операцію. Операція засвідчення чистоти металу ще більш ускладнена й копітка. До введення карбованої монети люди завжди, наголошує А. Сміт, зазнавали грубого шахрайства. Для запобігання таким зловживанням, полегшення обміну та сприяння розвитку всіх видів промисловості в усіх, більш-менш розвинених країнах було визнано за необхідне позначати публічним

тавром деякі властивості тих металів, які в цих країнах використовувалися при купівлі товарів. Так виникла карбована монета, а також державні заклади, які дістали назву монетних дворів.

Назви монет первісно виражали вагу металу. За часів Сервія Тулія, який першим почав карбувати монету, римський ас, або пондо, важив фунт чистої міді. Він ділився на 12 унцій, з яких кожна важила унцію чистої міді. Англійський фунт стерлінгів важив фунт срібла встановленої проби, як і французький лівр. Що ж відбулося потім? В усіх країнах світу, писав А. Сміт, скупість і несправедливість вельмож та державної влади, які зловживали довірою своїх підлеглих, поступово зменшили справжній вміст металу, який первісно знаходився в монетах. Римський ас в останні часи існування республіки був зменшений до $1/24$ частини своєї первісної вартості і почав важити тільки півунції замість фунта. Англійський фунт і пені становлять нині (тобто в часи А. Сміта) всього близько третини, шотландські фунт і пені – близько $1/36$, а французькі фунт і пені – близько $1/86$ частини своєї первісної вартості.

Незважаючи на ці процеси, перехід до карбування монет став важливим етапом у становленні грошей. Монети певної форми, ваги та вартості стали законним засобом обігу та платежу. Надалі закріпилася їх дискова форма (хоча були й прямокутні, овальні тощо) як найбільш зручна для використання. Так, у процесі історичного розвитку склалася система грошей, система грошового обігу. Золото стало загальним еквівалентом тому, що воно саме є товаром, має вартість і споживчу вартість. Якби золото не було товаром і не мало вартості, то воно не стало б загальним еквівалентом – грошима.

Історично золото було звичайним товаром. Були часи, коли вартість золота виражалася у худобі та хутрі залежно від того, який товар відігравав роль загального еквівалента. В процесі тривалого розвитку ринкових зв'язків, особливо світових торгових, золото поступово та міцно завойовує роль загального еквівалента. Зрощування загальної еквівалентної форми з натуральною формою певного товару, в нашому випадку – золота, перетворює цей товар в гроші. Отже, *гроші* – це особливий товар, який відіграє роль загального еквівалента. Такі особливі суспільні властивості товару – грошей – полягають у тому, що те саме золото поряд із звичайною споживчою вартістю, тобто можливістю бути коштовністю, дорогою прикрасою тощо, як грошовий товар володіє додатковою споживчою вартістю. Як загальний засіб обміну золото безпосередньо може бути перетворене в будь-який інший товар. Це загальна споживча вартість грошового товару. Отже, гроші мають властивість безпосереднього обміну, якою не володіє жоден інший товар.

Поділ товарного світу на товари й гроші означає, що всі товари є споживчою вартістю, а гроші – втіленням їх вартості. Тільки перетворившись у гроші, товар доводить, що він є не тільки споживчою вартістю, а й вартістю.

Щодо цієї проблеми існує низка концепцій. Так, ще в стародавні часи вважали, що існування грошей – результат договору між людьми.

Давньогрецький філософ Арістотель стверджував, що монета існує не від природи, а за встановленням, і нам під силу змінити її або вилучити з обігу. Як бачи-

мо, замість економічного пояснення вилучення грошей, виведення їх з процесу товарообміну запропоновано суто юридичне або навіть психологічне пояснення цього феномену. Такий підхід ще більше утвердився, коли замість металевих було впроваджено паперові гроші. Оскільки вони не мають вартості, а є засобом обміну вартостей, суб'єктивне визначення грошей дістало новий простір.

Значного поширення набула концепція, відповідно до якої гроші виводяться з незручності прямого товарообміну і його економічної не вигідності. Коли поділ праці ще тільки починав зароджуватися, можливість обміну нерідко супроводжувалася дуже великими ускладненнями. З метою уникнення таких незручних положень потрібно завжди поряд із продуктами власного промислу мати деяку кількість такого товару, який ніхто не відмовиться взяти в обмін на продукти свого промислу. Звичайно, цей підхід ближчий до суті, оскільки він пов'язує виникнення грошей із поділом праці, з обміном. Однак він знову-таки перекладає суть справи до суб'єктивних відчуттів.

Незважаючи на це, в сучасній літературі виникнення грошей пов'язують з вадами бартерного обміну, незручностями, економічною вигодою, отриманою від застосування грошей. Таке трактування втілене в роботі Л. Харріса "Грошова теорія", в розділі "Підходи до теорії грошей". Деякі дослідники наголошують, що гроші дають змогу здійснювати несинхронні угоди, тобто такі, за яких продаж не обов'язково відповідає одночасній купівлі. Є спроби вивести потребу у грошах із раціональної поведінки суб'єктів господарювання, оскільки гроші є засобом отримання необхідної інформації з низькими витратами на її зберігання та передачу.

На відміну від наведених суб'єктивних підходів про виникнення грошей існує підхід, відповідно до якого об'єктивний розвиток виробництва та обміну призвів до стихійного виокремлення деяких товарів як загального еквівалента, тобто грошей. Серед прибічників цього методологічного підходу – К. Маркс, який виводив гроші із розвитку внутрішніх суперечностей товару. Він показав, що зовнішнє виявлення товару – форма вартості грошей – змінюється в процесі історичного розвитку товарного виробництва та обміну. К. Маркс починає з того, з чого починає історія, з товарного виробництва та обміну, з простої, або випадкової, форми вартості, яка відповідає етапу народження обміну, коли випадково стикаються в обміні два товари, наприклад, 10 метрів полотна дорівнює 1 сюртуку, або X товару $A = Y$ товару B . Здавалося б, що може бути суттєвого в цьому випадковому обміні двох товарів? Людський розум розкрив у цій формулі таємницю грошей. Справді, якщо уважно розглянути формулу 10 м полотна \approx 1 сюртуку, то здається, що це дві споживчі вартості, які задовольняють потреби людей, однак перша відіграє активну роль, вона спроможна проявити свою вартість. Тому перший товар перебуває у відносній формі вартості. Другий товар, "хоча застібнутий на всі гудзики", але "полотно бачить в ньому чудову рідну душу вартості". Оскільки другий товар відіграє пасивну роль, роль еквівалента, який свідчить, що і в першому товарі, в 10 м полотна, закладено стільки суспільної праці, як і в сюртуку.

Глибока суперечність товару виявляється також у тому, що другий товар (сюртук) створений, як і будь-яка споживча вартість, конкретною працею, є формою прояву своєї протилежності, абстрактної праці. Нарешті, індивідуальна праця, ви-

явлена в другому товарі, є формою прояву своєї протилежності – суспільної праці. Отже, хоча другий товар є таким самим товаром, як і всі інші, проте, перебуваючи в еквівалентній формі вартості, він володіє багатьма властивостями і відіграє ту роль, яка надалі належатиме грошам. Ось чому розвиток внутрішніх суперечностей товару в процесі зростання товарообміну призводить до роздвоєння товарного світу, коли, з одного боку, знаходяться всі товари, всі споживчі вартості, а з другого – особливий товар, гроші, які відіграють роль загального еквівалента, є втіленням суспільної вартості.

У процесі розвитку обміну та набуття ним регулярного характеру проста форма вартості переростає в повну, або розгорнуту. Зміст цієї форми знаходиться у відносній формі вартості, “розгортає” свою вартість уже не в одному товарі – еквіваленті, а в багатьох. Це такий рівень розвитку товарообміну, коли вартість ще не має єдиного вираження та потрібен пошук обхідних шляхів для заміщення цього товару іншим. Наприклад, власнику полотна потрібен сюртук, а власнику сюртука – вівця. Тому власник полотна спочатку виміняє вівцю, а потім отримує потрібний йому сюртук. Протягом подальшого розвитку товарного виробництва та обміну відбувається перехід від повної, або розгорнутої, до загальної форми вартості, за якої усім товарам протистоїть один товар, який є загальним еквівалентом. Обмін стає, по суті, безперервним. Усі товари обмінюються на загальний еквівалент, а вже за нього отримують потрібний товар. Отже, коли загальним еквівалентом були різні товари (худоба, сіль, хутра тощо), неминуче виникали труднощі в поділі товару-еквівалента. Тому розвиток товарного виробництва та обміну приводить до того, що загальна форма вартості перетворюється в грошову, тобто функція загального еквівалента зрощується з металами, а потім – коштовними металами. Відтепер суперечність між споживчою вартістю та вартістю товару отримує зовнішнє й загальне вираження між товарами і грошима.

Врешті-решт типи грошового обігу визначаються існуючими грошовими системами, тобто формами організації грошового обігу в країні згідно із законами, встановленими державою. Грошова система країни формується історично. Вона містить такі елементи: грошову одиницю, масштаб цін, валютний курс, види наявних грошей, регламентацію безготівкового обігу та державні установи, які регулюють грошовий обіг. Це означає, що і виникнення та утвердження грошей – довгий історичний процес, і гроші, грошові системи – результат історичного розвитку. Як зазначалося, перший тип грошового обігу пов’язаний із використанням металевих грошей.

Перші монети з’явилися у Китаї та Древній Лідійській державі в VII ст. до н. е. Не менш цікавим є також те, що паперові гроші – це порівняно нове явище. Вони з’явилися у Китаї в VIII ст. н. е. До 1500 р. китайський уряд змушений був припинити випуск паперових грошей через труднощі, пов’язані з їх надлишковим випуском та інфляцією. Як бачимо, інфляція – це не щось нове. Адже варто знати, що у XIII ст. уряд Чингізхана вільно обмінював паперові грошові знаки на золото.

У XVI–XVIII ст. існувала система біметалізму, за якої одночасно в обігу були монети із золота та срібла. Між ними встановилося фіксоване співвідношення. З плином часу ціни, в тому числі на ці монети, змінювалися, а встановлене спів-

відношення втрачало силу, що зумовлювало зникнення із обігу одного з видів грошей. На цій підставі було виведено закон, який приписують англійському банкіру Грешему, хоча насправді його трактування належить французькому економісту Орезму (1360) і Н. Копернику, знаменитому польському астроному (1526). Суть цього закону полягає в тому, що “погані” гроші витісняють “добрі” гроші з обігу. За біметалічної системи “поганими” є ті гроші, вартість яких на ринку цінних металів нижча за їх офіційну грошову вартість, а “добрими” є ті гроші, які коштують дорожче за свою офіційну ціну. До речі, явище витіснення “добрих” грошей “поганими” зумовило перехід від біметалізму до монометалізму, тобто грошової системи, за якої тільки один метал відіграє роль грошей. Найпоширенішим був золотий монометалізм, а його найдосконалішою формою став золотомонетний стандарт. Срібний монометалізм існував у Росії (1843–1852), а також в Індії (1852–1893) та Голландії (1847–1875).

9.2. ЕПОХА ЗОЛОТОГО СТАНДАРТУ

Протягом ХІХ ст. і частково ХХ ст. панувала система золотого стандарту. Щодо точніших дат, то тут є певна невизначеність. Одні вчені вважають, що епоха золотого стандарту починається з кінця ХVІІІ ст. в Англії; хоча законодавчо вона закріплена в 1816 р., а інші – що епоха золотого стандарту почалася в 1821 р., коли Британська імперія зробила фунт стерлінгів таким, який конвертується в золото. Незабаром і США зробили те саме з долларом.

Ще складніше визначити закінчення цього періоду. Перша світова війна суттєво розхитала цю систему в більшості країн. У США, всередині країни вона припинила своє існування 1933-го, тобто після Великої депресії. Тому деякі дослідники вважають це завершенням епохи золотого стандарту. Однак фактично її елементи продовжували існувати після Другої світової війни, і тільки в 1971 р. зникли останні сліди, коли США припинили практику купівлі-продажу золота за фіксованою ціною.

Система золотого монометалізму мала форму *золотомонетного стандарту*, якому властиві характерні карбування та обіг золотих монет, вільний обмін паперових грошей (банкнот) на золото відповідно до встановленого законом вмісту металу в грошовій одиниці.

Розквіт золотого стандарту припадає на кінець ХІХ і початок ХХ ст. Саме в цей період багато країн здійснили грошові реформи. Показовою щодо цього є грошова реформа в царській Росії в 1897 р., коли в обіг було впроваджено золоті рублі. Паперові гроші вільно обмінювалися на золото. Рубль дорівнював 0,77 г золота. Золотий вміст долара становив 1,6, фунта стерлінгів – 7,3, франка – 0,29 і марки – 0,25 г золота. Отже, російський рубль містив набагато менше золота, ніж фунт стерлінгів, приблизно вдвічі менше, ніж доллар, однак вдвічі більше, ніж марка, і в 2,5 рази більше, ніж франк.

Золоті гроші вільно перебували в обігу поряд з кредитними. Рівновага підтримувалася суворим контролем з боку Держбанку за випуском кредитних білетів,

кількість яких в обігу не могла перевищувати золотого запасу країни більш ніж на 300 млн рублів. Реально золотий запас інколи перевищував суму кредитних білетів, які перебували в обігу. Причому перевищення становило 1,5 разу.

Стабільність і конвертованість рубля ґрунтувалися на солідному фінансовому фундаменті. За десятиліття (1887–1897) золотий запас збільшився майже в 2,5 разу і перевищив 1 млрд руб. Цьому сприяло традиційно позитивне сальдо зовнішнього торгового балансу. Бюджет країни був бездефіцитним, а промислове виробництво за 1890–1899 рр. подвоїлося.

Як зауважують фахівці, дивним було те, що введення в обіг золотих монет не викликало ажіотажного попиту на них. Більше того, від них нерідко намагалися відмовитися, як від незручних в обігу. В цьому відношенні цікавим є уривок з праці Д. Рікардо “Пропозиції на користь економного та стійкого грошового обігу”. Д. Рікардо був прибічником золотого стандарту, оскільки без цього, як він вважав, немає стійкої валюти. Однак він добре розумів, що золотий обіг є відчутним тягарем для економіки країни. Грошова система, на його погляд, мала бути не тільки стійкою, а й економною. А такою вона може бути лише тоді, коли в обігу перебувають паперові гроші, які можна обмінювати на золото. Цікаво й те, що Рікардо вважав доцільним обмін паперових грошей не на золоті монети, а на золоті зливки. Це дало б змогу вважати, що населення захищене від надмірної експансії паперових грошей. При цьому здійснення обміну можливе при мінімальних золотих запасах. Д. Рікардо був переконаний, що для Англії запас золота в 3 млн фунтів стерлінгів у разі належного ведення справ є достатнім, забезпечує циркуляцію банкнот в 24 млн.

Введення золотого стандарту потребує від кожної країни-учасника конвертувати свою внутрішню валюту в золото за фіксованим курсом. Тому першою в історії світовою валютною системою була система, що ґрунтувалася на золотому стандарті. Вона сформувалася у період найбільшого поширення золотого стандарту наприкінці XIX – початку XX ст. Не було жодних міжнародних норм, які б регулювали валютні відносини. Проте в цьому не було потреби. Основу валютних курсів становив валютний золотий паритет. Існував вільний експорт-імпорт золота із країни в країну, обмін національної валюти на іноземну не обмежувався, що сприяло стабільності валютних курсів. Їх відхилення від валютних паритетів обмежувалося вартістю витрат на перевезення золота з однієї країни до іншої. Ця система сприяла швидкому економічному зростанню.

З переходом до монополістичної та державно-монополістичної стадії розвитку золотомонетний стандарт увійшов у суперечність із процесами концентрації та централізації капіталу, регулювання економіки з боку монополій і держави.

На зміну золотомонетному стандарту після Першої світової війни прийшла система *золотодевізного стандарту*, яка була юридично оформлена рішеннями Генуезької конференції (1922). Проте вона проіснувала зовсім недовго. В період світової економічної кризи (1929–1939) ця світова валютна система зазнала краху.

XX ст., починаючи з Першої світової війни, – це час поступового, але неухильного вилучення золота з обігу, припинення виконання ним функції загального ек-

вівалента, грошового товару. Цей процес виявився складним. Перша світова війна потребувала значних коштів, виникали дефіцити державних бюджетів, що послабило золотогрошові системи.

У більшості країн золоті монети були вилучені з обігу. В повоєнний період золотомонетний стандарт зберігся тільки в США. В Англії та Франції було запроваджено золотозливковий стандарт, за якого монети в обіг не випускалися, але забезпечувався обмін банкнот на золоті зливки. Стандартна вага таких зливків становила 12,5 кг. Деякі країни ввели систему золотодев'язного стандарту, за якого прямого обміну національних грошових одиниць на золото не було, але їх можна було обмінювати на іноземну валюту (дев'язу), яка обмінювалася на золото.

Важливий крок у бік скасування золотого стандарту було зроблено під час світової економічної кризи (1929–1933). У 1933 р. всі золоті гроші в США були вилучені з обігу. Два спеціальних виданих у той час укази вимагали, щоб усі приватні особи, фірми та банки продали все своє золото банкам ФРС і Казначейству за ціною, що переважала на той час і становила 20,67 дол. за унцію. Вилучення золота з обігу означало, що жителі США більше не могли перетворювати долари в золото, і тільки іноземні власники доларів зберігали право на конвертованість валюти до 1971 р. Ціна золота дорівнювала 35 дол. за унцію.

Зменшення ролі золота тривало у зв'язку з Бреттон-Вудськими угодами (1944) країн антигітлерівської коаліції. Згідно з цим рішенням поряд із золотом світовими резервними та розрахунковими валютами стали дві національні валюти – долар США та фунт стерлінгів Англії. Це означало, що монополії золота в міжнародних валютних відносинах було покладено край. Воднораз США взяли на себе зобов'язання підтримувати обмін паперових доларів на золото за офіційною ціною: 35 дол. за одну тройську унцію (31,103 г), проте тільки для центральних банків та урядових установ інших країн. Претендування долара на роль світових грошей потребувало зміцнення його позицій. З цією метою всі країни – члени системи встановили міцні паритети їхніх валют до долара та зобов'язалися підтримувати через валютну інтервенцію курси валют на рівні цих паритетів, не допускаючи їх ринкових коливань більш ніж на 1 % у той чи інший бік.

Бреттон-Вудська валютна система впродовж 50–60 років сприяла розвитку міжнародних економічних відносин. Однак вона вирізнялася глибокими внутрішніми суперечностями. Обмін паперових доларів на золото виявився відчутним тягарем для США. До 1970 р. короткостроковий зовнішній борг США в 6 разів перевищував золотий запас. До того ж, майже монопольна влада долара на світовій арені не відповідала зростаючій могутності об'єднаної Європи та Японії. Пошуки виходу із ситуації, що склалася, привели до реалізації давньої ідеї Дж. Кейнса про створення “регулюючої валюти”. І справді, такою валютою стала СДР (спеціальні права позичання) – штучна валютна одиниця, випуск якої розпочався з 1 січня 1970 р. Спочатку вона була прив'язана до золота, її золотий вміст становив 0,888671 г і прирівнювався до долара США. Після девальвації долара в 1971 і 1973 рр. курс СДР підвищився щодо долара в 1,2 рази. Згодом відмовилися від золотого вмісту і почали визначати вартість СДР на основі середньозваженої вели-

чини ринкових курсів п'яти валют – долара США, марки Німеччини, французького франка, англійського фунта стерлінгів і японської єни.

Новий важливий крок до зменшення ролі золота в грошовій системі був передбачений в 1968 р. Для цього було скасовано зобов'язання банків ФРС тримати резерви в золоті. В 1914 р., коли ФРС перебувала у процесі становлення, в умовах існування золотого стандарту розміри резервів банків залежали від припливу та відпливу золота. При золотогрошовому обігу рух золота підпорядкований ринковій кон'юктурі: збільшується товарообіг, золото зі скарбниць втягується в ринковий обіг і, навпаки, у зв'язку з негативною зміною ринкової кон'юкттури золото повертається до казначейств.

До 1945 р. усі банки ФРС були зобов'язані мати золоті резерви в розмірі 40 % номінальної вартості банкнот, випущених ними в обіг, і 35 % суми їх депозитів. У 1945 р. ці обидві пропорції було знижено до 25 %. У 1965 р. було скасовано вимоги, які стосувалися резервів для депозитів у Федеральних резервних банках, а в 1968 р. те саме сталося і з банкнотами ФРС. Ці рішення не були довільними, вони зумовлені ситуацією, за якої кількість наявних грошей у населення протягом 20-ти років напередодні 1968 р. давали приріст у середньому 34 % за рік. Такі темпи зростання не могли б тривати, якби банкноти забезпечувалися резервами золотих сертифікатів.

Економічна криза початку 1970-х років зумовила дієві заходи щодо золота. Зростання інфляції різко посилило попит на золото, оскільки населення прагнуло його придбати для захисту своїх заощаджень від інфляції. Ринкова ціна золота зросла з 36 дол. у 1970 р. майже до 160 дол. в 1974 р. Якщо до 1971 р. США утримували ціну на золото на фіксованому рівні, то в 1971 р. було оголошено, що це зобов'язання більше не буде виконуватися. На цьому епоха золотого стандарту фактично закінчилася.

Як оцінити епоху золотого стандарту? Національна Комісія США із золота й золотого обігу, як і Енциклопедія американської економічної історії, називають цей час періодом найбільшого розквіту в американській історії. Рівень інвестицій у капітальні засоби був надзвичайно високим, безробіття практично не було, а реальні виробничі затрати знижувалися високими темпами. Жоден період в американській економіці ні до, ні після цього не забезпечував настільки значних темпів зростання реальної заробітної плати. Отже, система золотого стандарту забезпечувала стабільність як у внутрішній, так і в зовнішній економічній політиці. В цьому її переваги. Водночас і золотий стандарт мав свої вади.

По-перше, виявилось неможливим проведення незалежної грошово-кредитної політики, спрямованої на розв'язання внутрішніх проблем країни.

По-друге, у воєнні часи, коли різко зростають потреби в коштах, збільшення випуску паперових грошей одразу ставить під сумнів конвертованість їх у золото. Ті країни, які прагнули це робити при збереженні конвертованості паперових грошей у золото, швидко втрачали свій золотий запас. Як пишуть Е. Долан, К. Кемпбелл, Р. Кемпбелл у книзі "Гроші, банківська справа та грошово-кредитна політика", з цієї причини США практично відмовилися від золотого стандарту під час громадянської війни, а європейські країни відмовилися від нього під час Першої світової війни. Після цих потрясінь спроби відновити золотий стандарт не мали успіху.

9.3. ЗМІНА ЕКОНОМІЧНОЇ РОЛІ ЗОЛОТА

Крах золотого стандарту, припинення обміну паперових грошей на золото закономірно порушили проблему про роль золота: залишається воно грошовим товаром чи ні? Чи є підвалиною фінансово-кредитної та грошової систем? На жаль, це не прості питання.

Прибічники традиційного підходу обстоюють позицію, згідно з якою золото, як і в минулому, є грошовим товаром, підґрунтям грошової системи, виконує функцію міри вартості, а паперові гроші залишаються знаками золота, його повноправними представниками. “Сучасні грошові системи, – зазначається в словнику “Політична економія”, – ґрунтуються на паперовій валюті, за якої паперові гроші є лише знаками золота, яке продовжує відігравати роль загального еквівалента”.

Поряд із такими прямими та рішучими твердженнями, які зображують справу так, ніби нічого не змінилося і все залишається по-старому, мають місце висновки вчених, які бачать і розуміють, що зміни відбуваються.

“Дискусія про роль золота, яка недавно дуже жваво велася і в нашій країні (з 60-х років), – пише один із вчених, – виявила різні погляди. Одні економісти стверджували, що процес демонетизації золота ще не завершений, і воно продовжує частково виконувати грошові функції... З такого погляду паперові гроші продовжували залишатися представниками золота”.

“Інші учасники дискусії, – продовжує він, – гадали, що золото перетворилося у звичайний, “рядовий” товар і втратило роль загального еквівалента. Однак, якщо дотримуватися цього підходу, ми стикаємося із питаннями: сучасні паперові гроші, які не мають внутрішньої вартості, можуть відігравати роль загального еквівалента? Вирішення цього питання пропонувалися дуже різні. Це й повернення до розгорнутої форми вартості, коли вартість паперових грошей визначається вартістю товарів, і розгляд кредитних грошей як монопольного товару, і навіть висування на роль загального еквівалента вартості робочої сили. Разом з тим ряд вчених схилилися до характеристики сучасних грошей як технічного посередника обміну, не виявленого грошима...”¹.

Ми навмисне навели цю цитату, оскільки вона дає якнайповніше уявлення про стан справ у галузі теорії грошей. Тут мають місце різноманітні погляди: і уявлення, що нібито золотогрошова система існує і що золото перетворилося у звичайний товар, і пропозиція про повернення до розгорнутої форми вартості, і про кредитний характер сучасних грошей, і про зображення сучасних грошей як технічного засобу. Тому необхідно провести ґрунтовний аналіз цих трактувань.

Доволі тривале панування системи золотого стандарту та її докладна розробка в економічній теорії призвели до того, що ця класична теорія грошей увійшла в підручники, іншу навчальну літературу, в свідомість широких мас людей і тому її положення здаються непорушними, незмінними. Однак історичний досвід переконує, що золотогрошова система не вічна, що вона, як і все в суспільстві, відійде в минуле.

¹ Крылов В. Теория денег / В. Крылов / Рос. эконом. журн. – 1995. – № 1. – С. 86–87.

Насамперед факти свідчать, що золото перестало виконувати функцію грошей міри вартості, ціни виявилися відірваними від золота. Так, останніми десятиліттями збільшився видобуток золота. Якби існував прямий зв'язок вартості золота та вартості товарів, відбувалося б зниження цін. Насправді останні зростають. Відбувся повний розрив зв'язку ціноутворення із золотом. Більше того, саме золото, як і будь-який інший товар, виражає свою вартість у грошах. Нині ціна золота коливається в межах 350–380 дол. за 1 унцію, тобто золото зараз є, хоча й дорожчим, але товаром. Колишній Радянський Союз у 1990 р. вивіз на ринок 234 т золота, реалізував його і отримав 1,6 млрд дол., на які закупив продовольчі та інші товари народного споживання.

Останніми роками стан справ у золотодобувній промисловості погіршується. Так, у Південно-Африканській Республіці – одному з найбільших виробників золота – шахти дуже зношені, видобуток збіднів. Це призводить до збільшення витрат із видобутку золота. Приблизно п'ята частина золотодобувних шахт нерентабельна, в тому числі 40 % південноафриканських і 30 % канадських. Якщо врахувати, що 60 % світових запасів цього дорогоцінного металу сконцентровано в Південній Африці, то можна передбачити зростання ціни на золото. Вона може досягти 500 дол. за унцію. Тому стверджувати, що нібито золото й зараз може виконувати функцію міри вартості, означає не враховувати реального стану справ. Навпаки, це об'єктивний і переконливий доказ зростаючого розриву зв'язку золота і грошей. Цей процес розпочався в період стрімкого розвитку золотодобування. Сфера грошового обігу дедалі більше відмежовувалася від руху золота, золотих запасів країни. Це й призвело до того, що золото не є загальним еквівалентом, грошовим товаром, воно не є субстанцією грошей і не є підґрунтям грошових систем, не визначає їхньої купівельної спроможності. Як відомо, у процесі грошової реформи в колишньому Радянському Союзі в 1961 р. поряд зі змінами масштабу цін було збільшено золотий вміст рубля з 0,202168 до 0,986412 г чистого золота. До того ж, протягом 1961–1962 рр. в інших європейських соціалістичних країнах було проведено укрупнення грошових одиниць, зміну масштабу цін і підвищення золотого вмісту валют. Так, на початку 1962 р. золотий вміст грошових одиниць становив: чеської крони – 0,123426 г, угорського форинта – 0,757575, румунської леї – 148112, болгарського лева – 0,130687, марки НДР – 0,399902 г чистого золота. Це дало підстави для узагальнення про те, що в соціалістичних країнах діє система грошового обігу, заснована на практиці золотого монометалізму, грошові одиниці мають твердий золотий вміст.

Підвищення в чотири рази золотого вмісту рубля (та ще й зменшення масштабу цін у 10 разів) не привело до відповідного зростання купівельної спроможності рубля. Щодо колгоспного ринку, то він навіть не відреагував у повному обсязі на зміни масштабу цін. Замість зміцнення рубля, хоча й повільно, проте відбувався процес втрати ним купівельної спроможності. В роки перебудови це вилилося у катастрофічну втрату ним своєї ваги, саме через це він заслужив назву “дерев'яного”. Те саме або майже те саме відбувалося із валютами інших країн, які мали “грошові одиниці з твердим золотим вмістом”. Отже, акції із золотим вмістом грошових одиниць є, по суті, волюнтаристськими. Вони переконливо довели, що

розв'язання проблеми грошей потрібно шукати не в поверненні до старого (золотого стандарту), а в розкритті нових процесів та явищ, які визначили зміни в економічній природі грошей.

Особливо складно проаналізувати роль золота в утворенні скарбів та як матеріального представника багатств. Адже й сьогодні золото є важливим засобом створення резервів. На підставі цього факту деякі дослідники роблять висновок, що золото, виконуючи функцію створення скарбів, так чи інакше залишається грошима, грошовим товаром. Однак спробуємо порівняти, що було і що є зараз. Коли золото було грошовим товаром, функція створення скарбів означала не тільки накопичення багатства. Одночасно вона відігравала роль регулятора грошового обігу: зменшення товарообігу зумовлювало вплив золота до скарбниць, розширення – посилювало приплив грошей із скарбниць. Якщо в докапіталістичні часи скарби означали їх тривале зберігання, то із появою капіталу виникла потреба у постійному їх русі, в тому числі й золота, оскільки без цього воно не приносить прибутку. Тому скарби перетворилися у тимчасову форму накопичення капіталу, який спрямовується на капіталовкладення.

І врешті-решт не можна залишити поза увагою світові гроші. Раніше вважалося, що тільки золото може виконувати функцію грошей. Це положення здавалося настільки очевидним, що деякі економісти, визнаючи зміну економічної ролі золота, все-таки були переконані, що грошова функція золота зосереджується переважно в сфері світового ринку, міжнародних фінансових відносин. Як зазначалося, одним із головних принципів Бреттон-Вудської системи було те, що золото поряд з долларом і фунтом стерлінгів мало виконувати функцію світових грошей. Проте суспільне виробництво в повоєнний період сягнуло таких масштабів, що золото було не в змозі забезпечити потреби світового ринку через обмеженість його обсягів. Це виявилось в постійному зниженні відношення офіційних запасів золота до величини світового імпорту: в 1950 р. воно становило 53,3 %, у 1968 р. – 15,4 і в 1974 р. – 5,8 %. За своїми обсягами золото не могло забезпечити товарообіг світового ринку.

Ось чому в січні 1976 р. в Кінгстоні (Ямайка) було підписано угоду, яка започаткувала нову, четверту світову систему (її називають ямайською). Ямайська угода набрала чинності з 1 квітня 1978 р. Її головними рисами є:

- по-перше, витіснення золота з міжнародних розрахунків шляхом ліквідації золотих паритетів валют та офіційної ціни на золото; МВФ припинив приймати золото у вигляді оплати квот та процентів за кредити;
- по-друге, офіційно визнані “плаваючі” валютні курси, тобто ті курси, які встановлюються на валютному ринку залежно від купівельної спроможності, попиту та пропозиції;
- по-третє, ямайські угоди фактично зафіксували превалування долара США, але водночас узаконили тенденцію до валютного поліцентризму.

Це означає, що поряд із долларом міжнародними резервними та розрахунковими валютами визнано СДР, марку Німеччини, швейцарський франк, японську єну. Природно, що частка долара у валютних резервах центральних банків і в міжнародних розрахунках зменшується.

Насамперед було б неправильно зображувати стан справ так, нібито процес демонетизації золота відбувався безболісно. Навпаки, сфера валютних відносин завжди була ареною глибоких суперечностей і протиборства. Це особливо рельєфно виявилось в американо-французькому спорі щодо ролі золота в міжнародному платіжному обігу. Франція, її провідні економісти, зокрема Ж. Рюефф (1897–1978), вважали, що підґрунтям сучасної валютної системи є золото, яке не змінило своєї суспільної природи, постійно та завжди зберігає свою внутрішню вартість. У першій передвиборній програмі Р. Рейгана також передбачалася політика “повернення до золота”. Взагалі теорії та проекти ремонетизації набули поширення. Комісія Конгресу США глибоко вивчала проблему золота в 1981–1982 рр. У процесі її роботи було висунуто пропозиції щодо повернення до повного або часткового покриття золотом емісії доларів, про паралельний обіг паперових та золотих грошей. Однак ці пропозиції не були прийняті, оскільки комісія вирішила, що повернення до будь-якої форми золотого стандарту не є ефективним засобом боротьби з інфляцією. Більше того, вона рекомендувала продавати золото з державних запасів шляхом карбування золотих монет, медальйонів та ін., що підкріплювало немонетарний характер сучасної ролі золота. Отже, незважаючи на суб’єктивні оцінки та побажання, об’єктивні процеси еволюції грошей дедалі більше й глибше впроваджуються в практику господарювання і у свідомість широких прошарків населення.

Валютний курс як сполучна ланка між національною та світовою економіками – це не тільки ціна однієї грошової одиниці, яка виражається в іншій, а складний синтетичний показник вартісного співвідношення національних економік, конкурентоспроможності однієї країни відносно іншої. Він дає узагальнену характеристику ефективності їх економіки.

Ціноутворення на міжнародному ринку та визначення валютних курсів у сучасних умовах втратили зв’язок із золотом. Звичайно, золото продовжує залишатися важливим елементом державних резервів, воно як втілення суспільної праці, суспільного багатства слугує важливим засобом підтримки валют, гарантії кредитів тощо. Однак це зовсім не означає, що золото залишається грошовим товаром. Так, США наприкінці 1970-х років, зосереджуючи достатньо великі золоті запаси в умовах посилення інфляції та знецінення долара, намагалися використовувати продаж золота для подолання цих процесів. Аналіз переконує, що безпосередній вплив цієї акції на процес знецінення долара спостерігався тільки на першому етапі. На наступних етапах, хоча обсяги продажу золота зростали, курс долара не підвищувався, а постійно падав. Це свідчило про те, що курс долара, його купівельна спроможність не пов’язані з рухом золота. Такі самі тенденції спостерігалися у Франції під час валютної кризи 1968–1969 рр. Хоча тут також були чималі золоті запаси, все-таки вона не змогла запобігти девальвації франка.

Отже, золото, яке знаходиться в золотих запасах, офіційних резервах, являє собою не гроші, які вийшли з обігу, а тільки накопичений дорогоцінний товар, який у малих обсягах має велику вартість.

Перехід від грошей-товару до грошей-капіталу

10.1. ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТОК СУЧАСНИХ ГРОШЕЙ

Після того, як було зроблено висновок, що золото перестало бути грошима, що воно не виконує функцій загального еквівалента, постають питання: що таке сучасні гроші? Що є субстанцією грошової одиниці після того, як зникла її золота основа, золотий вміст? Для того, щоб відповісти на ці питання, потрібно з'ясувати, як виникли та сформувалися сучасні гроші. Тим більше, що це питання складне і залишається на сьогодні остаточно невирішеним. А. М. Шаров¹ визнає, що залишається відкритим питання про механізм еволюції грошей, про те, звідкіля і куди йдуть гроші.

Як відомо, кількість грошей має відповідати сумі цін товарів з урахуванням швидкості обігу однойменної валюти. Це означає, що золото могло виконувати функцію грошового товару за умови, що його кількість достатня для товарообігу певної країни. При цьому відбувається досить швидко зростання виробництва товарів, а видобуток золота зростає, проте не так, як цього потребує товарообіг. Так виникла суперечність між швидким розвитком економіки та видобутком золота, його обігом як грошей. На перших етапах вона розв'язується шляхом взаємодії збільшення видобутку золота, з одного боку, і розвитком кредиту, з другого. Кредит, розвиваючись та вдосконалюючись, розширював межі розвитку суспільного виробництва, створював можливості для економічного зростання.

Кредит – це форма руху позичкового капіталу. Існують два основні види кредиту: комерційний і банківський. Основою кредитної системи є *комерційний кредит*, тобто кредит, що надається функціонуючими підприємцями, як правило, у вигляді товарного капіталу. Знаряддям комерційного кредиту є *вексель* – спеціальне боргове зобов'язання про сплату по-

¹ Шаров А. М. Эволюция денег при капитализме / А. М. Шаров. – М. : Финансы и статистика, 1990. – С. 11.

зичальником певної суми грошей до встановленого строку. Як бачимо, вексель є засобом обігу при продажу товарів у кредит. На перших етапах векселі мали персоналізований характер і той, хто отримував вексель, міг зробити передавальний підпис (індосамент) і використовувати його замість грошей під час придбання товарів у другого підприємця, а другий – у третього. Отже, самі кредитні відносини породжують та розвивають найпростіші форми кредитних грошей. Однак комерційний кредит має досить вузькі межі: по-перше, він, як правило, має товарну форму; по-друге, він дійсний, як правило, між підприємствами взаємопов'язаних галузей; по-третє, він обмежений кількісними розмірами індивідуального капіталу.

Тому об'єктивно розвивається досконаліший вид кредитних відносин – *банківський кредит*, тобто кредит, який надається банками функціонуючим підприємцям у грошовій формі. Він не обмежений розмірами індивідуальних капіталів, оскільки банк, збираючи кошти багатьох підприємців і населення, може оперувати незмірно більшими сумами. Найпоширенішою функцією банків є облік векселів. Для того, щоб перетворити вексель на гроші до початку строку платежу, власник пред'являє його до банку, який купує вексель, утримуючи із зазначеної в ньому суми обліковий процент, тобто плату за надану позичку. Знаряддям банківського кредиту є банкнота, тобто вексель на банк. Банківські білети як кредитні гроші почали випускати окремі банки, а надалі емісією банкнот почали займатися центральні банки. Отже, разом із розвитком економіки поряд із золотими грошима виникли й швидко вдосконалювалися кредитні гроші, насамперед банкноти, які можна було вільно обміняти на золото. Процес взаємодії золотих і кредитних грошей тривав багато десятиліть, тим самим забезпечувалася відповідність між реальними потребами товарного та платіжного обігу і розмірами банкнотного обігу. Якщо в обмін потрапляла якась надмірна кількість банкнот, то вони не знецінювалися, як паперові гроші, оскільки могли вільно обмінюватися на золото.

Ситуація суттєво змінилася наприкінці ХІХ ст., коли відбулося переростання товарно-грошового господарства в товарно-кредитне. На жаль, у нас багато говорили про переростання капіталізму вільної конкуренції в монополістичний капіталізм. Справді, це дуже важливо, але, на наш погляд, не дає жодних підстав недооцінювати процес становлення кредитного господарства. Справа у тому, що задовго до цього процесу було встановлено, що натуральне, товарне та кредитне господарство К. Маркс розглядав як три характерні форми руху суспільного виробництва, що грошове господарство та кредитне господарство відповідають лише різним ступеням капіталістичного виробництва. Зростання концентрації та централізації капіталу призвело до зрощування промислового й банківського капіталу, утворення фінансового капіталу, істотного підвищення ролі банків в економіці та житті людей, розширення сфери кредитних відносин. Вони охопили не тільки всю систему функціонування суспільного капіталу, а й почали дедалі глибше проникати в життя людей. Товарно-кредитні відносини стали дедалі більше заміщувати товарно-грошові, поступово, але безперервно поглинаючи їх. Нарешті, товарне господарство трансформувалося у товарно-кредитне. Це зумовило істотну модифікацію економічних відносин. На відміну від стихійності, яка при-

таманна товарному виробництву, кредитне господарство нерозривно пов'язане з подальшим виявом свідомого начала у визначенні та погодженні розвитку виробництва й платоспроможного попиту, розвитку відносин планомірності в суспільному виробництві. Якщо товарні відносини пов'язують виробників тільки через ринок, тобто після завершення процесу виробництва, то кредитні відносини виникають ще до цього процесу, існують в ході його здійснення, у сфері обміну, навіть у сфері особистого попиту.

Інакше кажучи, якщо банк надає кредит, він має отримати бізнес-план, щоб упевнитися в тому, що буде вироблятися, скільки, за якою ціною продаватися, в який строк окупиться кредит, який буде отримано прибуток і коли буде повернено взятую позику з процентом. Кредит, кредитні відносини – це форма подальшого усупільнення виробництва, інтеграції виробничої, торгової та банківської сфер, посилення їх єдності та взаємодії. Щоб була зрозумілою роль кредиту у змінах господарського розвитку, глибина кредитних відносин, достатньо зауважити, що відбувається інтенсивний процес зміни співвідношення між власними та запозиченими коштами суб'єктів господарювання. Так, ще до початку 1980-х років досягнуто найнижчого рівня власних грошових коштів компаній Японії (20 %), ФРН (30 %), Англії (40,0), США (50 %). До цього додамо, що в житті та побуті людей глибоко вкоренилися кредитні картки, які опосередковують дедалі зростаючу частку купівлі товарів і послуг, що доходи громадян набувають кредитної форми, оскільки переказуються кредитними фірмами на їхні особисті рахунки. Заощадження населення також є формою кредиту банкам та страховим компаніям, які, у свою чергу, використовують їх для кредитування господарства. Одночасно зростають борги держави, що посилює роль кредиту в русі державних фінансів. Все це є свідченням зростання ролі та значення кредиту в житті сучасного суспільства і призвело до того, що в довголітній взаємодії золота (грошей) та кредиту (кредитних грошей) настав етап, коли золото здало свої позиції, а їх посіли кредитні гроші.

10.2. ПРИРОДА СУЧАСНИХ ГРОШЕЙ

Вже минуло більше трьох десятиліть, відколи золото і фактично, і юридично перестало бути грошима. Відбулася грандіозна революція. Золотогрошова система, яка існувала віками, теоретичне тлумачення якої міцно вкоренилося у людській свідомості, виявилася історично минулою. Сучасна епоха з усією гостротою поставила проблему природи сучасних грошей. Якщо золото – не гроші, то що являють собою сучасні гроші? Це породило кризу в теорії грошей, пошук відповіді на питання: що таке сучасні гроші? З'явилося безліч концепцій, теорій, думок, призначених кожна по-своєму пояснити те, що відбувається в грошах, визначити сутність і природу сучасних грошей. Незважаючи на тривалий час і вагомий зусилля, проблема природи сучасних грошей остаточно не розв'язана, і навіть глибокі й обґрунтовані концепції сучасних грошей не дістали суспільного визнання. Тому ця проблема залишається надзвичайно актуальною і сьогодні. Аналіз свідчить, що се-

ред цієї багатоманітності думок і концепцій можна виокремити два крайніх підходи і дві позиції в теорії грошей. Перший підхід і позиція в теорії грошей полягають у тому, що автори тією чи іншою мірою повторюють постулати золотогрошової теорії. Згідно з цим підходом гроші мають товарну природу, це – гроші-товар. “Гроші, – зазначається в Економічній енциклопедії, – особливий товар, який є загальним еквівалентом (рівноцінністю) при обміні товарів, їхньою формою вартості”¹. І це не лише в українській економічній літературі. В російській Економічній енциклопедії за редакцією Л. І. Абалкіна грошима називають “блага, які виконують функції засобу вимірювання цінності інших благ (загального еквівалента)...”². Хоча слово “блага” дещо відрізняється від категорії товару, проте здебільшого під цим словом ми розуміємо матеріальні предмети. Інакше кажучи, воно небагато нового вносить в тлумачення природи грошей. Навіть Л. Харріс, відомий англійський знавець грошової теорії, тлумачить гроші як “будь-який товар, який функціонує як засіб обігу, рахункова одиниця і засіб збереження вартості”³.

Такі тлумачення відомих економістів викликають подив. Адже золото як товар перестало бути грошима. Тоді постає питання: якщо золото-товар не є грошима, то який інший товар став грошима, виконує функцію загального еквівалента? Як бачимо, такого товару немає. Як можна всупереч реальності писати в енциклопедіях, які узагальнюють певний рівень розвитку економічної науки, що і сьогодні гроші – товар. Забігаючи наперед, зауважимо, що гроші-товар канули у вічність, а інерція людського мислення, суспільної свідомості настільки сильна, що і через більш ніж три десятиліття не долає стереотипів золотогрошової теорії. Це дуже повчальний урок історії.

Разом з тим, як це буває у переломні часи, з’явилися погляди, які становлять іншу крайність. Одні з них полягають у тому, що на зміну товарній прийшла ідеальна форма грошей. “Гроші, – пише один з авторів, – спочатку виникли як особливий товар, в якому втілена вартість... Але представляти вартість може не тільки реальний товар, але і будь-який інший знак або символ, ... поступово в процесі історичного розвитку матеріальність представника зникає і залишається лише його ідеальний образ... Цим властивостям відповідає золото як реальний грошовий товар, а в сучасних умовах... таким вимогам відповідають ідеальні гроші... В ідеальних грошах сутність грошей знайшла свою найбільш адекватну (ідеальну) форму існування”. Потрібно мати неабияку фантазію, щоб зводити гроші до символу, до ідеального образу. Наприклад, продається квартира і одержується певна сума символів. Як тут можна говорити про еквівалентність відносин? Її і близько немає. Теорія трудової вартості давно довела, що гроші є грошима тому, що вони були товаром і мали реальну вартість.

К. Маркс розкрив суперечливу єдність грошового відношення та його носія, який може бути в різноманітних формах, зокрема як умовний знак вартості. Він довів, що загальним еквівалентом можуть бути не тільки товари, але й папери-

¹ Економічна енциклопедія. – К. : Академія, 2000. – Т. I. – С. 278.

² Экономическая энциклопедия / под ред. Л. И. Абалкина. – М. : Экономика, 1999. – С. 148.

³ Харрис Л. Денежная теория / Л. Харрис. – М., 1990. – С. 75.

ві гроші у тому разі, якщо вони представляли в обігу золото, були його знаком. В умовах, коли золото перестало бути грошима, спроби представити справу у такий спосіб, що паперові, ідеальні гроші набувають в обігу вартості, вочевидь суперечать теорії трудової вартості.

Незважаючи на переконливу аргументацію щодо матеріальної природи грошей, робляться нові спроби довести їхній ідеальний характер. Так, в Енциклопедії банківської справи зазначається, що гроші “набувають особливої вартості, яка формується в процесі обігу і може існувати паралельно з внутрішньою вартістю того матеріалу, з якого виготовлені. Можливість формування такої вартості грошей створила підґрунтя для відокремлення явища грошей від конкретного товарного носія, виникнення грошей, не пов’язаних з будь-якою натурально-речовою формою, наприклад, депозитні гроші, електронні гроші”¹.

Як бачимо, робиться спроба довести, що в обігу поряд з реальною вартістю паралельно виникає нова вартість, відокремлена від товарного носія. І до того ж, називаються конкретні форми грошей, які не мають натурально-речового змісту. З цим теж не можна погодитися. Насправді банк видає депозитний сертифікат чи електронну картку за умови, що доходи – заробітна плата чи підприємницький прибуток – знаходяться в банку, і в них нічого ідеального чи віртуального немає. Це – результати функціонування виробництва, безпосередньої праці чи підприємницької діяльності. Електронні картки не випадково називають кредитними. Або вони дають змогу використовувати по частинах заробітну плату чи інший дохід, які перераховані в банк, або банк надає кредит і у встановлені строки його необхідно погашати. Смарт-картки є, по суті, електронними чековими книжками. Якщо чек, як і грошова купюра, є носієм певної суми грошей, точно так і кредитна картка є формою використання грошей. На відміну від купюри з твердо фіксованою сумою, як правило, обмеженою, чеки і електронні картки забезпечують рух різних сум, великих і малих, що робить їх більш гнучкими і зручними у використанні грошей, здійсненні платежів. Але, як і чеки, електронні картки відображають і забезпечують рух товарно-матеріальних цінностей, є засобами обігу і засобом платежу. Депозитні гроші – це одна з форм здійснення функції грошей збереження вартості, накопичення. Тому спроби відірвати депозитні гроші чи електронні картки від руху товарно-матеріальних цінностей, зобразити їх ідеальними чи віртуальними грошима не мають підстав. Гроші, як раніше, так і в сучасних умовах, мають не ідеальний, не віртуальний, а матеріальний характер, вони виражають наслідки трудової діяльності, рух товарно-матеріальних цінностей. Справді, в реальній економіці ми залишили у минулому гроші-золото, гроші-товар, але це зовсім не означає, що гроші втратили матеріальну субстанцію, що це прості записи на рахунках. Отже, сучасні гроші, хоч і перестали бути товаром чи особливим товаром, зберігають матеріальний характер. І головне питання полягає не в тому, який характер мають сучасні гроші, а в тому, що становить матеріальну субстанцію сучасних грошей.

¹ Енциклопедія банківської справи України / за ред. В. С. Стельмаха. – К. : Молодь, 2001. – С. 155.

Як відомо, в економіці із нічого може бути тільки ніщо. Природно-історичний характер розвитку означає, що те, що існує зараз, бере початок у минулому. Витоки сучасних грошей слід шукати у кредитних відносинах. Саме кредит породив вексель, банки перебрали на себе облік векселів і під них випустили банкноти, тобто векселі на банк. Отже, гроші, банкноти – це боргові зобов'язання. А борг – це не ідеальне, а надто реальне і матеріальне поняття. Але і банкноти – це не щось однозначне.

Золотогрошова система базувалася на взаємодії золотих монет і банкнот – кредитних грошей. Єдність цієї системи досягалася тим, що банкноти вільно обмінювалися на золото. “Цим, – писав К. Маркс, – вирішується і недоречне питання про те, чи було б можливим капіталістичне виробництво в його теперішніх розмірах без системи кредиту..., тобто при одному металічному обігу. Очевидно, ні”¹. Поєднання золотих грошей з банкнотами розширяло межі для зростання суспільного виробництва. Причому в процесі історичного розвитку співвідношення між золотими монетами і банкнотами змінювалося на користь банкнот. Так, у США, Великобританії і Франції воно дорівнювало у 1815 р. 3:1, у 1860 р. – 1:1, у 1885 р. – 1:3, а у 1913 р. воно вже характеризувалося як 1:10. Як бачимо, ще на початку XIX ст. золоті монети втричі переважали банкноти, приблизно всередині цього ж століття вони за обсягами зрівнялися, а в наступний період банкноти втричі переважали золоті монети і на початку XX ст. – в десять разів.

Отже, в процесі тривалої історичної взаємодії золота і банкнот, кредитних грошей перемогли останні, відбувся перехід від грошей-товару до кредитних грошей, грошей-капіталу. Золото через свою природну обмеженість за темпами приросту його видобутку не відповідало темпам і масштабам зростання економіки і товарообороту в XX ст. Позичковий капітал як органічний елемент суспільного капіталу, будучи тісно пов'язаним з виробничим і торговим капіталом, зростає разом із суспільним капіталом. Тому кредитні гроші як форма руху позичкового капіталу знаходяться у відповідності з потребами економіки в платіжних і розрахункових засобах. Все це свідчить про те, що перехід від грошей-товару до грошей-капіталу, будучи власне глибокою, революційною зміною в грошах, відкрив нові можливості для зростання економіки, підвищення її ефективності. Тому має рацію К. Маркс, який ще півтора століття тому не лише передбачив епохальні зрушення в грошах, але й високо оцінив їх. “Гроші як капітал, – писав К. Маркс, – це таке визначення грошей, яке виходить за межі їх простого визначення як грошей. Гроші як капітал можна розглядати як більш високу реалізацію грошей, подібно до того, коли можна сказати, що мавпа перетворюється в людину”². Інакше кажучи, ми є свідками глибоких якісних, революційних змін у грошах і теорії. Тому не можна терпіти, коли із книги до книги переходить догма, що начебто раніше гроші були повноцінними, а сучасні, мовляв, неповноцінні.

Прикро, що навіть в таких солідних виданнях, як Економічна енциклопедія, не просто проголошується ця теза, а наводиться її обґрунтування. Автор дово-

¹ Маркс К. Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Т. 24. – С. 122.

² Там само. – Т. 46. – Ч. I. – С. 198.

дить, що повноцінним грошам властиво те, що їхня “номінальна вартість відповідала вартості металу, що в них міститься”¹. В Енциклопедії банківської справи теж йдеться про те, що коли грошима були “реальні матеріальні блага”, які формували вартість грошей, “такі гроші були повноцінними, вартість їх була відносно сталою”, вони були “надійним стандартом виміру”². Справді, золотомонетна система мала низку незаперечних достоїнств. Це відомо і високо оцінено. Але було б неправильно не бачити недоліків цієї грошової системи. І недоліків істотних. Ще на початку ХІХ ст. Д. Рікардо, який був прибічником золотогрошової системи, написав для Англійського банку “Пропозиції на користь економного та стійкого грошового обігу”. Він добре розумів, що золотий обіг, за якого монети стираються і країна зазнає великих втрат, є відчутним тягарем для економіки. Тому золотогрошова система буде стійкою і економною, коли в обігу будуть банкноти, які вільно обмінюються на золото, але не на золоті монети, а на золоті злитки. Це дало б змогу підтримувати відповідність між золотим запасом і обсягами банкнот, не допускати їх надмірної емісії, забезпечувати стійку купівельну спроможність. Постає питання: якщо Д. Рікардо бачив істотні недоліки золотомонетної системи і шукав шляхи утвердження “економного і стійкого грошового обігу”, то як можуть не бачити цього сучасні економісти і всіляко хвалити цю систему?

Щодо сучасних грошей, то вони трактуються як паперові гроші, які не мають власної вартості, тому вони неповноцінні. І це не що інше, як догма, яка не відповідає дійсності. Сучасні гроші – це кредитні гроші, які виражають рух позичкового капіталу. Тому вони, чи намальовані на папері, чи у формі електронної картки, виражають рух позичкового капіталу, що визначає їхню матеріальну природу. Отже, відбулася не дестафація, не дематеріалізація грошей, а зміна їхньої матеріальної субстанції. Раніше це був товар, а зараз – капітал, що робить сучасні гроші не просто повноцінними, а більш досконалыми, економними, гнучкими, а значить, більш дієвим важелем в економічному і соціальному розвитку.

Отже, сучасні гроші – це кредитні гроші, які нерозривно пов’язані з господарським оборотом та реально відображають його рух. Так, більш ніж 95 % грошової маси представлено платіжними зобов’язаннями та документами, виписаними кредитними установами чеками, депозитними сертифікатами, розпорядженнями про зняття вкладів тощо. Це означає, що сучасні гроші – не просте, паперове свідчення вартості, титул платоспроможності, а вияв реального руху товарно-матеріальних цінностей, капіталу. Адже за платіжними документами виплачується процент як форма прибутку на капітал, а гроші за своєю сутністю та властивостями не відрізняються від грошового капіталу, який є однією з функціональних форм суспільного капіталу. Варто купити акцію або інший цінний папір, покласти гроші в банк, і вони стають капіталом, який приносить прибуток.

Отже, *кредитні відносини* – це форма виробничих відносин. Їх підґрунтям є рух грошового (позичкового) капіталу, а кредитні документи – це кредитні гроші,

¹ Економічна енциклопедія. – К. : Академія, 2000. – Т. І. – С. 278.

² Енциклопедія банківської справи України / за ред. В. С. Стельмаха. – К. : Молодь, 2001. – С. 155.

які докорінно відрізняються від паперових, оскільки відображають реальний рух реального капіталу.

По-перше, вони виникають на основі функції грошей як засобу платежу, тоді як паперові – на основі функції грошей як засобу обігу.

По-друге, підґрунтям кредитних грошей є рух позичкового капіталу як частки всього суспільного капіталу. Щодо паперових грошей, то вони є лише знаками золота та представляють золото в обігу.

По-третє, банкноти випускаються емісійними банками замість приватних комерційних векселів для кредитування промисловості та торгівлі, а паперові гроші – державою для покриття бюджетних витрат, бюджетних дефіцитів.

По-четверте, якщо зникає потреба в банкнотах, розмінних на золото, то вони повертаються до банку, оскільки він обмінює їх на золото за пред'явленням. Паперові гроші можуть переповнювати канал обігу. Тому банкноти, розмінні на золото, не знецінюються, а паперові гроші, якщо їх випустити в обіг, більше, ніж потрібно, знецінюються.

У сучасних умовах, коли банкнота не розмінюється на золото, межі між кредитними та паперовими грошима стають умовними, досить рухливими. Якщо випустити банкнот більше, ніж потрібно, вони також знеціняться. Однак це не може бути підставою для ігнорування кредитної природи грошей. Навпаки, йдеться про необхідність більш тонкого та науково обґрунтованого підходу до розв'язання проблеми грошей і грошового обігу.

На жаль, в економічній літературі мають місце категоричні заперечення проти кредитних грошей. Деякі економісти вважають, що сучасні гроші неправомірно розглядати як форму дійсних грошей. Більше того, вони зауважують, що кредитні гроші не є загальним еквівалентом і не виконують класичних грошових функцій. Невже долар, фунт стерлінгів, єна не є грошима і не виконують класичних грошових функцій?

Сучасні гроші, маючи нову економічну природу, успішно виконують функції грошей. Оскільки товарообмін опосередкований кредитними документами, то кредит є формою руху не тільки грошового, а й товарного капіталу. І вся система відносин набуває характеру не товарно-грошових, а товарно-кредитних, а кредитні документи, боргові зобов'язання стають новими, кредитними грошима.

Особливість кредитних грошей полягає в тому, що реалізація товару не супроводжується зустрічним рухом еквівалента в грошовій формі, як було при грошах-золоті, грошах-товарі. Замість них функціонують платіжні зобов'язання, що є грошовим еквівалентом, який самостійно перебуває в обігу тому, що в сучасних умовах існують всебічно, постійно відтворювані відносини боргової залежності між товаровиробниками. Тому боргові платіжні зобов'язання є кредитними грошима, які мають специфічну суспільну якість – якість безпосереднього обміну на будь-який інший товар, тобто якість загального мінового еквівалента. Однак було б очевидною помилкою всю грошову масу відносити до кредитних грошей. Як зазначалося, межа між кредитними та паперовими грошима доволі умовна. Якщо збільшити випуск банкнот за обсягом, який перевищує реальні потреби товаро-

обороту, то вони перетворюються в паперові гроші, які швидко знецінюються. До того ж, навряд чи виправдано відносити до кредитних грошей ту їх частину, яка спрямовується на фінансування за рахунок банківського кредиту покриття дефіциту державного бюджету. За своєю суттю ці гроші близькі до паперових, це казначейські білети, особливо, якщо таке фінансування здійснюється за рахунок підвищеної емісії грошей (банкнот).

Отже, за своєю економічною природою сучасні гроші є кредитними, оскільки кредитні відносини пронизали всю систему виробничих відносин, внаслідок чого вони перетворилися з товарно-грошових в товарно-кредитні. Таким чином, здійснено історичний перехід від грошей-товару до грошей-кредиту, грошей-капіталу. До речі, варто зауважити, що цей процес передбачав К. Маркс. Він писав, що гроші як капітал – це таке визначення грошей, яке виходить за межі їх простого визначення як грошей. Гроші як капітал можна розглядати як більш високу реалізацію грошей, подібно до того, як можна сказати, що мавпа перетворюється в людину.

Ці положення знайшли підтвердження в західній економічній літературі. Так, К. Макконнелл і С. Брю, підбиваючи підсумки розгляду суті та структури грошей, роблять такі висновки:

1. В економіці Сполучених Штатів та інших розвинених країн гроші є по суті борговим зобов'язанням держави, комерційних банків та ощадних установ.
2. Ці боргові зобов'язання успішно виконують функції грошей доти, доки їх вартість або купівельна спроможність відносно стабільна.
3. Вартість грошей вже не ґрунтується на строго визначеній кількості дорогоцінних металів (як було раніше), вона визначається швидше кількістю товарів та послуг, які можна придбати за гроші на ринку¹.

Як бачимо з цитати, сучасні гроші, їх вартість не ґрунтуються на золоті або інших дорогоцінних металах, вони мають кредитний характер (“боргові зобов'язання”) та успішно виконують функції грошей. І все-таки поряд з цими, на наш погляд, правильними положеннями в цьому розділі є висловлювання, які не збігаються з наведеними вище. Наприклад, нерідко використовується характеристика наявних грошей як паперових (поряд із металевими). “Паперові гроші, – зауважують автори книги, – більш значущі в кількісному відношенні, ніж металеві... Всі 200 млрд дол., або близько того, паперових грошей представлені у формі банкнот Федерального резервного банку...”². Хоч автори називають цю частину грошей “паперовими”, вони насправді є банкнотами, векселями на банк, тобто кредитними грошима.

К. Макконнелл і С. Брю використовують термін “майже гроші”: “Це деякі високоліквідні фінансові активи, такі як безчекові ощадні рахунки, строкові вклади та короткострокові державні цінні папери, які хоча й не функціонують безпосередньо як засіб обігу, але можуть легко та без ризику фінансових втрат переводитись в наявні або чекові рахунки”³. Зрозуміло, що грошова маса західними економістами

¹ Макконнелл К. Экономикс / К. Макконнелл, С. Брю. – М. : Республика, 1992. – С. 271.

² Там же. – С. 266.

³ Там же. – С. 267.

ранжирується за ступенем ліквідності. З цього погляду, як найбільш високоліквідні виокремлюються наявні “паперові та металеві гроші”. Однак і те, що належить до “майже грошей”, як бачимо з наведеного тлумачення, характеризується “високою ліквідністю”, але вони не функціонують безпосередньо як засіб обігу, хоча можуть “легко переводитись в наявні або чекові рахунки”. Відмінність є, але, на наш погляд, не така вже й суттєва, щоб характеризувати їх як “майже гроші”. І ще одне зауваження. Автори пишуть, що “паперові наявні гроші” не мають “дійсної вартості”. Тоді постає питання: чому вони гроші? Наведемо цікаві відповіді. “Наявні і чекові вклади є грошима, – пишуть вони, – з тієї причини, що люди приймають їх як гроші..., вони приймаються як засіб обігу”. На наш погляд, з такими аргументами не можна погодитися. Очевидно, це результат недооцінювання тієї обставини, що паперові гроші тлумачаться як банкноти, тобто боргові зобов’язання Федеральних резервних банків. І якщо це боргове зобов’язання, то воно має свою вартість. Тому громадяни, маючи наявні долари, можуть перетворити їх в товари відповідної вартості, в акції, врешті-решт, просто в заощадження, які будуть приносити процент. Справа саме в цьому, а не в тому, що люди приймають їх як гроші, або що “держава оголосила наявні гроші законними платіжними засобами”. Інакше кажучи, автори, з одного боку, проявляють непослідовність, трактують гроші як борг, боргові зобов’язання, тобто кредитні гроші, а з другого – із загальної маси виводять “паперові гроші”, начебто ті, які не мають вартості. Вони ігнорують їх кредитний характер та стверджують, що паперові гроші є декретними грошми, вони гроші тому, що так сказала держава. На нашу думку, справа тут у тому, що Макконнелл і Брю, спираючись на форму “паперові гроші”, відходять не тільки від суті банкнот, а й поєднують їх із казначейськими білетами, які випускаються державою з примусовим курсом. Єдиним виправданням такої суперечності є те, що “...питання визначення грошей залишається спірним та невіршеним”¹.

Ще більшої гостроти набула проблема природи грошей у нас, оскільки без глибокого її розуміння неможливо ні побудувати сучасну грошову систему, ні ефективно регулювати її. Тим більше, що сьогодні, поряд з тими, хто визнає втрату золотом функцій загального еквівалента, є немало й тих, хто заперечує це. Однак навіть ті, хто дотримується традиційного золотогрошового трактування сучасних грошей, розуміють неспроможність старих підходів та змушені шукати нові. Так, деякі з них вважають, що при “пануванні паперово-грошового обігу золото виконує функцію міри вартості не прямо шляхом прирівнювання до нього товарів, а через свою паперово-грошову ціну, яка пов’язує вартість золота з купівельною спроможністю грошових знаків”². Виходить, що спочатку золото виражає свою ціну в паперових грошах, а вже з допомогою цієї ціни воно виконує функцію міри вартості. Тим самим було визначено, що паперові гроші вартості не мають і тому не можуть виконувати функцію міри вартості. Спроба представити справу так, нібито паперові гроші від золота отримують ціну, а вже через неї є формою вартості,

¹ Макконнелл К. Экономика / К. Макконнелл, С. Брю. – М. : Республика, 1992. – С. 269.

² Злобин И. Д. О природе денег в современном капитализме / И. Д. Злобин, И. И. Конник // Деньги и кредит. – 1993. – № 7. – С. 44.

суперечить теорії трудової вартості, оскільки вартість може вимірюватися тим товаром, який сам має вартість.

Деякі вчені вважають, що золото й тепер виконує функцію загального еквівалента на основі принципу збереження спадкоємності цін¹, тобто існуючі “золоті” ціни увійшли в засоби виробництва, а останні формують теперішні витрати виробництва, отже, й існуючі ціни. Однак з такою позицією погодитися не можна хоча б тому, що вона не враховує глибоких зрушень в структурі вироблюваної продукції, що приводить до появи багатьох товарів, раніше невідомих. Крім того, змінилася також ефективність виробництва. Тому зв’язок сучасних цін із “золотими” навряд чи можна спрощувати, а тим більше робити далекосяжні висновки.

Існує думка, що процес демонетизації золота породив не нову форму мінової вартості, а нову форму грошей, які не мають вартості. Більше того, прибічники цього трактування грошей стверджують, що вартість взагалі не є субстанцією грошей, оскільки цю роль відіграє специфічна корисність загального еквівалента. “Головною родовою ознакою, що відрізняє гроші від інших товарів, є їх властивість бути загальним еквівалентом”. Водночас вчений вважає, що якість бути товаром “була не головною, не суттєвою, не родовою ознакою грошей. Тепер функцію загального еквівалента виконує паперовий грошовий знак. Тому він має головну, суттєву ознаку грошей, а отже, є грошима”². Як же паперові гроші, не будучи вартістю, є загальним еквівалентом? Як же вони можуть виконувати функцію міри вартості, самі її не маючи? Помилковість цього підходу очевидна.

Складнішою є теорія “представницької вартості паперових грошей”, відповідно до якої паперові гроші справді не мають своєї вартості, але оскільки вони відображають товарний світ, вартість і ціни, то це надає їм також своєрідної “представницької вартості”. Родоначальник цієї концепції Р. Гільфердінг писав, що величина вартості самої цієї “міри вартості” визначається вже не вартістю того товару, з якого вона створена. Навпаки, ця “вартість” визначається сукупною вартістю товарів, які перебувають у сфері обігу. Ці ідеї, які неодноразово критикувалися, відроджуються у наш час. Так, один з авторів, посилаючись на те, що сучасні гроші є представниками всіх товарів, робить висновок, що тепер будь-який товар, обмінюючись на грошові знаки й отримуючи у такий спосіб певну ціну, тим самим виражає свою вартість через порівнювання до багатьох інших товарів. Неважко зрозуміти, що прибічники цієї теорії роблять спроби довести, що в процесі обігу, обміну, взаємодії з товарами, тобто в процесі використання як мінового еквівалента, паперові гроші набувають вартості. Звичайно, все це не має нічого спільного з теорією трудової вартості. Більше того, містить в собі логічну суперечність. З одного боку, вартість грошей визначається товарною ціною, а з другого – товарна ціна є не що інше, як грошове вираження вартості.

Визнаючи неспроможність такої позиції, деякі дослідники роблять спробу довести, що при визначенні цін ні тепер, ні раніше, коли грішми було золото, зовсім

¹ Атлас З. В. Проблемы золота и инфляции в условиях современного капитализма / З. В. Атлас, М. С. Атлас, В. С. Геращенко и др. // Деньги и кредит. – 1975. – № 3. – С. 75–82.

² Бажан А. И. Особенности всеобщего эквивалента в условиях современного капитализма / А. И. Бажан // Экон. науки. – 1986. – № 6. – С. 76–78.

не потрібно знати, яка вартість фіксувалася у грошовій одиниці. Ціна будь-якого товару, вважають вони, розраховується товаровиробниками на основі не вартості, а витрат виробництва, тобто, на базі цін товарів, витрачених у певному виробництві. Як не дивно, але прибічники цієї теорії впевнені в тому, що вони тим самим подолали логічну суперечність, очевидну в концепції “представницької вартості паперових грошей”. Насправді втрата грішми економічної суті, вартісної природи неминуче призведе до свавілля у визначенні витрат виробництва, а отже, і цін, що позбавить виробництво об’єктивних оцінок і обґрунтованих орієнтирів. У колишньому Радянському Союзі постало питання про перехід виробництв на повний госпрозрахунок та самофінансування. І в наш час переходу до ринкової економіки робиться все можливе, щоб подолати цінове свавілля, наблизити внутрішні ціни до цін світового ринку. Тільки тоді виробництво отримає реальні критерії господарської діяльності, досягне конкурентоспроможності на зовнішніх ринках.

Неможливо залишити поза увагою також погляди, відповідно до яких, на відміну від грошового товару золота, що визначало матеріально-речовий склад грошей, сучасні гроші нібито не мають матеріальної субстанції, вони є “нетоваром”, виступають тільки як папери. Так, Б. Федоров пише¹, що валютна операція втратила матеріальне підґрунтя, національні грошові одиниці протистоять фактично лише у вигляді записів на кореспондентських рахунках, які врешті-решт є представниками банківських депозитів. А. М. Шаров ще відвертіше стверджує², що відбувається заміна традиційних форм засобів обігу на нові неуречевлені форми – процес, який можна назвати дестафацією (від англ. *thing* – річ). Звичайно, зовсім не дивно, якщо автор трактує сучасні гроші як паперові і констатує в них відсутність матеріально-речового складу. Однак, на жаль, такі висновки роблять і вчені, які трактують сучасні гроші як кредитні. На наш погляд, ці висновки необґрунтовані. Як можна говорити про “дестафацію” грошей, про зникнення їх матеріально-речового складу, якщо добре відомо, що кредитні гроші відображають рух позичкового капіталу. До того ж, позичковий капітал справді є товаром і форма його руху – кредитні гроші. Саме тому вони відіграють роль загального еквівалента.

Воднораз неможливо не бачити, що в золотогрошовій системі матеріально-речовий зміст грошей є очевидним, виступає прямо й безпосередньо в умовах обміну паперових грошей на золото. Дещо ускладнюється ситуація, коли визначається золотий зміст грошової одиниці, в разі відсутності обміну на золото. Однак і тут матеріальна субстанція чітко визначена. Щодо сучасних грошей, то тут справа дещо складніша. За формою кредитні гроші, як і паперові, мають вигляд художньо оформлених паперів, і в цьому вбачається “дестафація” грошей, їхня нібито неречова природа. Але за зовнішньою формою потрібно бачити реальний зміст – кредитні відносини, рух позичкового капіталу, який, у свою чергу, є формою руху не тільки товарного, а й усього суспільного капіталу, економіки в цілому.

¹ Федоров Б. Современные валютно-кредитные рынки / Б. Федоров. – М. : Финансы и статистика, 1989. – С. 5.

² Шаров А. М. Эволюция денег при капитализме / А. М. Шаров. – М. : Финансы и статистика, 1990. – С. 48.

Отже, можна конкретизувати, що сучасні гроші характеризуються не відсутністю матеріально-речового складу (про що говорять окремі економісти), а якісно новим його видом. Замість первісної форми, якою є товар, суспільство переходить до вищої форми, якою є позичковий капітал, тобто форми, яка розвинулася на основі товарно-кредитних відносин.

Загальність кредитних відносин зумовлює той факт, що кредитні засоби обігу стали “загальним товаром”, який функціонує як реальні гроші. Тому було б великою помилкою не бачити, що сучасні гроші характеризують якісно новий етап їх еволюції, мають якісно нові риси, свою природу, сутність. Сучасні гроші – це форма руху позичкового капіталу, якісно нове явище порівняно з таким специфічним грошовим товаром, як золото.

10.3. РОЗВИТОК ФУНКЦІЙ ГРОШЕЙ

Суть грошей як загального еквівалента найповніше проявляється у функціях, які вони виконують. На жаль, нерідко ігнорується об'єктивна залежність між суттю і функціями грошей. Так, на питання “що таке гроші?” К. Макконнелл і С. Брю відповідають, що гроші – це те, що гроші роблять. Все, що виконує функції грошей, і є грошима¹. Як бачимо, вони ототожнюють суть і функції грошей, розкривають їхню суть через функції і тим самим спрощують проблему.

Насправді розвиток грошей, перехід від грошей-товару до грошей-капіталу, кредитних грошей супроводжується не тільки зміною їхньої сутності, а й змінами функцій.

Так, згідно з теорією трудової вартості функцію міри вартості могли виконувати лише повноцінні гроші, тобто золото. Оскільки воно було товаром, то мало вартість, а отже, могло вимірювати вартість товарів, було засобом їх реалізації і виконувало функцію міри вартості. Інакше кажучи, золото як товар, будучи втіленням суспільно необхідної праці, тобто вартістю, встановлювало ціну товару як грошового вираження вартості. Причому гроші реалізують функцію міри вартості на основі взаємодії з масштабом цін. Для того, щоб гроші виконували суспільну функцію міри вартості, слід міряти самі гроші, що й робить масштаб цін. Він фіксує певну величину золота в грошовій одиниці, що визначає її купівельну спроможність. Співвідношення вмісту золота в грошових одиницях було основою встановлення валютного курсу, тобто співвідношення між валютами різних країн. Якщо зменшувався вміст золота в тій чи іншій грошовій одиниці, зменшувалася її купівельна спроможність, тобто відбувалася девальвація. Коли зростав вміст золота в грошовій одиниці, відбувалася її ревальвація.

З демонетизацією золота, переходом до якісно нового типу грошей зникла як окрема потреба вимірювати грошовий матеріал. Адже позичковий капітал як матеріальне підґрунтя кредитних грошей і кредитні гроші як гроші виступають в одній формі – у формі грошей. За цих умов функція грошей як міра вартості та

¹ Макконнелл К. Экономика / К. Макконнелл, С. Брю. – М. : Республика, 1992. – Т. 1. – С. 264.

масштаб цін поєднуються. І грошова одиниця кожної країни (долар, фунт стерлінгів, євро, єна, рубль, гривня тощо) є одночасно і мірою грошей, тобто масштабом цін, і мірою вартості, що проявляється у встановленні ціни товару. Невипадково західні економісти вважають функцією грошей одиницю рахунку, тобто таку одиницю, на основі якої визначаються ціни товарів чи послуг та ведуться рахунки. Так, наприклад, у США ціни визначаються у доларах і центах, тобто одиницею рахунку є долар.

Проте ціни не завжди визначають у національних грошових одиницях. У тих країнах, де висока інфляція, ціни швидко змінюються, тому їх визначають у валюті іноземних держав. Приміром, в Україні національна грошова одиниця – гривня, хоча й поступово, але втрачає свою купівельну спроможність, ціни на нерухомість, квартири, автомобілі визначаються в “умовних одиницях”, хоча всі добре розуміють, що мається на увазі долар. Щодо платежів, то вони здійснюються, як правило, в національній валюті, хоча іноді використовується також іноземна валюта. Отже, гривня ще неповною мірою виконує функції міри вартості й засобу обігу.

До речі, між оборотом товарів і послуг, з одного боку, і кількістю грошей в обігу, з другого, має бути певне співвідношення. У розвинених країнах рівень монетаризації економіки становить: у Великобританії – 100 %, Німеччині – 70 %, Швейцарії – 120 %, Китаї – 100–120 %, у США – близько 70 %, у колишньому СРСР – 80 %. В Україні рівень монетаризації дорівнює приблизно 50 %. Це надто низький рівень і означає, що у нас має місце восьмиразовий обіг грошей. Фахівці вважають, що це не є свідченням раціональності грошового обігу. Навпаки, це недолік, оскільки в господарстві не вистачає грошей. Наприклад, у США швидкість обігу агрегату M2 коливається в межах 1,5–1,8 разу.

Недостатня кількість грошей в економіці зумовлює значне зростання кредиторської та дебіторської заборгованості. Вони обчислюються сотнями мільярдів гривень. До того ж, низький рівень монетаризації економіки неминує спричиняє такі явища, як бартер і взаємозаліки. Боротьба із бартером і взаємозаліками при фіксованому рівні монетаризації економіки неминує призводить до стагнації економіки. Як розв’язати цю проблему? Цілком слушна пропозиція: збільшити емісію грошей в економіку. Досвід переконує, що це погіршує ситуацію, оскільки зростає інфляція.

Для успішного функціонування економіки кількість грошей в обігу має відповідати не обігу товарів і послуг, а масі національного багатства: будівлям, спорудам, землі, товарам, послугам тощо. Якщо з цього боку підійти до рівня монетаризації, то виявиться, що він в Україні становить набагато менше, ніж 1 %. Завдання полягає в тому, щоб істотно підвищити рівень монетаризації економіки України. В який спосіб? Це складне питання. Є пропозиція запровадити інвестиційну гривню і для цього створити інвестиційні іпотечні банки, що дасть змогу пов’язати власність громадян із товарно-грошовим обігом, випустити інвестиційну гривню під заставу приватної й акціонерної власності.

Важливим напрямом розвитку функцій грошей є поєднання функцій засобу обігу і засобу платежу. Наприклад, С. Удовик вважає, що в радянських політ-

економічних підручниках існують п'ять функцій грошей, тоді як у західних – три. А де ж інші? Автор відповідає, що фактично функцію як засіб обігу в широкому значенні радянські економісти розділили на дві функції – функцію власне засобу обігу й функцію засобу платежу. Як бачимо, С. Удовик вбачає причину існування функцій засобу обігу і засобу платежу у свавілі радянських економістів. Хотілося б нагадати автору, що п'ять функцій грошей розроблені та обґрунтовані класичною політичною економією. І це знайшло досить глибоке обґрунтування у “Капіталі” К. Маркса. Тому справа не в радянських економістах, вона, очевидно, в тенденціях розвитку грошей. У середині XIX ст. функції засобу обігу і засобу платежу посідали кожна своє місце і мали об'єктивне обґрунтування. Набагато нижчий рівень розвитку кредитних відносин чітко відокремлював особливий рух грошей, які обслуговували цей процес. Невипадково у формулі визначення кількості грошей, необхідних для обігу, віднімали суми цін товарів, проданих у кредит, додавали суми цін товарів, строк платежу за якими настав. Із переростанням товарно-грошового господарства у товарно-кредитне ситуація суттєво змінилася. Панування товарно-кредитних відносин означає, що функція засобу платежу забезпечує обіг товарів і послуг, вона, по суті, зливається з функцією засобу обігу, і обидві вони перетворюються в два аспекти однієї функції й самостійно існувати не можуть. Про те, що це сталося саме так, свідчать західні вчені. Так, Е. Долан, К. Кемпбелл, Р. Кемпбелл пишуть¹ про те, що гроші як засіб обігу – це гроші, які використовуються для купівлі товарів і послуг, а також для оплати боргів. Навіть визнаючи єдність функцій засобу обігу та засобу платежу, все ж хоч якоюсь мірою відокремлюють “оплату боргів”. Справа в тому, на наш погляд, що оплата боргів – лише частка того, що виконували гроші у функції засобу платежу.

Ще вагомим доказом того, що раніше могли існувати та існували дві функції грошей – засіб обігу і засіб платежу, а зараз це не лише два аспекти функції засобу обігу, а щось значно більше, може свідчити та обставина, що С. Фішер, Р. Дорнбуш і Р. Шмалензі визнають таку функцію як міру відкладених платежів, тобто платежів², які будуть здійснені у майбутньому і розміри яких, звичайно, встановлюються у грошовому вираженні. Що тут мається на увазі? Те, що коли ви берете позичку в банку, то у майбутньому ви повинні повернути певну кількість доларів до встановленої дати або протягом певного строку. Як бачимо, із широкого кола операцій, які колись обслуговували гроші як функції засобу платежу, і тепер, на думку вчених, існують платежі, які вони називають “мірою відкладених платежів”. Це, на наш погляд, свідчить про те, що і сьогодні є, хоча й окремі, але прояви колишньої функції засобу платежу. Очевидно, такий підхід більше відображає реалії життя, ніж твердження про те, що начебто виокремлення і раніше функції засобу платежу вельми сумнівне, що це необґрунтоване рішення радянських економістів.

Хоча роль грошей як засобу обігу вагома, проте бартер зберігся, а за деяких умов, як в Україні, він набув досить значного поширення. Досвід переконує, що в

¹ Долан Е. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Е. Долан, К. Кемпбелл, Р. Кемпбелл. – М.; Л., 1991. – С. 26.

² Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М. : Дело, 1997. – С. 477.

країнах з високою інфляцією торгівля у формі бартеру виявляється більш підходящою, ніж за допомогою грошей. Подолання бартеру становить неодмінну умову розвитку ринкової економіки.

Функція світових грошей була реальною в ХІХ і на початку ХХ ст. в епоху золотого стандарту. Як відомо, виходячи на світову арену, гроші скидали свій “національний мундир” і виступали у своїй натуральній формі, формі благородного металу – золота. Це відповідало природі міжнародного платіжного обороту, оскільки тільки золото як грошовий товар могло бути загальним засобом платежів. Адже у світовій торгівлі розрахунки здійснювалися переважно через залік боргових зобов’язань у банках. Необхідність перевезення готівкового золота із однієї країни до іншої виникала лише тоді, коли боргові зобов’язання не погашалися взаємними розрахунками. У цьому разі гроші були на світовому ринку загальним платіжним засобом. Якщо відбувається порушення нормального здійснення платежів, виникає потреба в оплаті кожної торговельної операції готівковими грошима, тоді золото як світові гроші відіграло роль загального купівельного засобу. Нарешті, якщо капітали переказуються за кордон через ті чи інші обставини, то саме золото як світові гроші функціонувало як абсолютна суспільна матеріалізація багатства взагалі.

Як відбувався розвиток світових грошей у подальшому? Окремі дослідники вважають, що золото вже давно не є світовими грошима, що взагалі це функція засобу обігу. Як бачимо, стверджується, що ця функція не має самостійного значення. Однак вона мала “самостійне значення”, і чому вона його втратила? На жаль, відповіді на це питання немає. На наш погляд, процес змін у світових грошах і складний, і достатньо тривалий.

Як зазначалося, після Першої світової війни діяла система золотодевізного стандарту, яка була юридично оформлена рішеннями Генуезької конференції (1922 р.). Вважається, що це була друга світова валютна система. Суть її в тому, що національні гроші обмінювалися на іноземну валюту (девізу), розмінну на золото.

У період світової економічної кризи (1929–1933 рр.) із крахом золотодевізного стандарту єдина світова валютна система перестала існувати. Вона розпалася на валютні блоки. У 1931 р. виник стерлінговий блок після скасування золотого стандарту у Великій Британії. У 1933 р. після скасування золотого стандарту в США було створено доларовий блок. Належність країни до валютного блоку потребувала підтримання твердого курсу національної валюти до основної валюти, наявності золотовалютних резервів у банках країни, яка очолює блок, здійснення через ці банки всіх міжнародних розрахунків.

Отже, як свідчать факти, Перша світова війна істотно послабила золотомонетний стандарт і зумовила створення золотодевізної валютної системи як перехідної до створення локальних валютних блоків на основі національних валют.

Наприкінці Другої світової війни виникла потреба у створенні нової валютної системи. Казначейства США та Великої Британії запропонували для обговорення два плани – англійський план Кейнса та американський план Уайта. Кейнс висунув ідею формування замість золота нових платіжних засобів – “регульованої

валюти”. Навпаки, план Уайта надавав вагомого значення золоту в міжнародному валютному устрої.

У праці вже зазначалося, що на Міжнародній валютно-фінансовій конференції країн антигітлерівської коаліції, що відбувалася в липні 1944 р. у м. Бреттон-Вудсі (США), була створена третя світова, тобто Бреттон-Вудська валютна система. Однією з визначальних її рис було те, що поряд із золотом як світові резервні і розрахункові валюти використовувалися дві національні валюти – долар США і англійський фунт стерлінгів.

Отже, якщо у 20-х роках ХХ ст. запровадження золотодевізної системи було якоюсь мірою відступом від системи золотого стандарту, а утворення фунтстерлінгового та доларового блоків стало, хоча й частковим, локальним, але переходом до світових грошей у вигляді національних валют, то Бреттон-Вудська світова валютна система поклала край монополії золота на виконання функції світових грошей і поряд із золотом офіційно в світовому масштабі світовими грошима визначила долар і фунт стерлінгів.

Аби забезпечити функціонування цього симбіозу, США взяли на себе зобов’язання підтримувати розмін доларових банкнот на золото за офіційною ціною: 35 дол. за одну трійську унцію (31,103 г) золота, проте тільки для центральних банків та урядових установ інших країн. Одночасно всі країни – члени системи встановили тверді паритети їхніх валют до долара та підтримання шляхом валютної інтервенції курсів валют на рівні тих паритетів, не допускаючи ринкових відхилень більш ніж на 1 % у той чи інший бік.

Бреттон-Вудські угоди визначили створення Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР, або Світовий банк).

Така валютна система протягом 1950–60-х років сприяла розвиткові міжнародних економічних відносин. Водночас вона містила глибокі внутрішні суперечності. Розмін доларів на золото за офіційною ціною потребував забезпечення стабільності його купівельної спроможності, що одночасно було необхідно для підтримання сталості валютних курсів. Однак забезпечити такі вимоги виявилось надто складно. Ось чому з кінця 1960-х рр. розгорнулася криза Бреттон-Вудської системи, що призвела до її розпаду. В нових умовах, коли значно зросла частка країн “Спільного ринку” та Японії, доларовий стандарт перестав відповідати новому співвідношенню сил.

До того ж, дефіцит платіжного балансу США, накопичені доларові запаси в центральних банках країн – членів системи і зменшення золотого запасу – все це свідчило про те, що Бреттон-Вудська система стає дедалі обтяжливішою і для США.

До 1970 р. короткостроковий зовнішній борг США у 6 разів перевищив золотий запас.

Аби підтримати життєздатність Бреттон-Вудської системи, яка руйнувалася, було вирішено реалізувати ідею Дж. М. Кейнса про створення “регульованої валюти”. США були зацікавлені в такій валюті, оскільки це давало змогу обмежити роль

золота у міжнародних валютних відносинах і зберегти за долларом роль головної резервної валюти. Саме такою валютою стала СДР (“спеціальні права позичання”), випуск якої розпочався з 1 січня 1970 р. У цій наднаціональній валюті виражаються курси національних валют, оцінюються валютні резерви. СДР виступає у вигляді спеціального запису на рахунках країн – членів МВФ. Спочатку ця одиниця мала золотий вміст, що дорівнював 0,888671 г і прирівнювався до долара США. Після девальвації долара в 1971 і 1973 рр. курс одиниці СДР підвищився до 1,2 дол. Із переходом до “плаваючих” валютних курсів вартість СДР визначається на основі середньозваженої величини через ринкові курси п’яти валют – долара США, марки ФРН, французького франка, фунта стерлінгів та японської єни.

Протягом 1971–1973 рр. відбувся злам Бреттон-Вудської валютної системи. В січні 1971 р. США припинили розмін долара на золото та ввели “надзвичайні заходи”, спрямовані на врятування валюти. У січні 1976 р. у м. Кінгстоні (Ямайка) було підписано угоду, що стала основою нової четвертої світової валютної системи – ямайської, яка набула чинності 1 квітня 1978 р. Її ключовою рисою є визнання як міжнародних резервних та розрахункових поряд з долларом валют інших країн та СДР. Як бачимо, замість моноцентризму (панування долара) утверджувався поліцентризм; золото витіснялося з міжнародних розрахунків шляхом скасування золотих паритетів валют та офіційної ціни на золото. МВФ було доручено повернути країнам-членам 1,6 частини золотого запасу, яку було внесено в порядку оплати квот, та реалізацію через аукціони частини золотих запасів. МВФ припинив приймання золота як оплату квот та процентів за кредити. Ямайська угода офіційно визнала “плаваючі” валютні курси, тобто курси, які встановлюються за співвідношенням попиту та пропозиції. Вона фактично зафіксувала відносини, що вже склалися в світі, яким давно було властиве переважне становище долара США. Воднораз Ямайська угода узаконила тенденцію до валютного поліцентризму. Як резервні валюти дедалі частіше використовуються марки ФРН, швейцарський франк, японська єна, а частка долара у валютних резервах центральних банків та у міжнародних відносинах зменшується.

Отже, час, починаючи від закінчення Першої світової війни і до майже кінця 1970-х років (1 квітня 1978 р.), тобто до введення в дію ямайської угоди, – це час поступового переходу від золота як світових грошей до виконання цієї функції національними грошима. Однак ця функція насправді не має самостійного значення, оскільки її виконують національні гроші, які діють і всередині країни, і на світовому ринку. Вони забезпечують реалізацію товарів і послуг всередині країни і на світовому ринку. Проте це можливо лише за умови, що певна валюта вільно конвертована. Якщо національні гроші не мають такої властивості, то країна використовує іноземні (хоча вони за своєю сутністю національні) валюти – доллар, єну, марку та інші для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Це є свідченням того, що за будь-яких відмінностей національних валют, якщо вони вільно конвертовані, то виступають на світовому ринку і як загальний засіб платежу, і як загальний купівельний засіб, і як розрахункова, і як резервна валюта. Отже, еволюція грошей зумовила перехід від золота, яке, виходячи на світовий ринок, зні-

мало “національний мундир” і виконувало функцію світових грошей у своїй натуральній формі, до національних вільно конвертованих грошей, які є засобом обігу як усередині країни, так і на світовому ринку. Функція світових грошей перестає бути самостійною, вона стає важливим елементом або, як зауважують деякі дослідники, аспектом функції засобу обігу.

Отже, об’єктивний процес розвитку грошей привів до синтезу окремих функцій і цілком обґрунтовано замість п’яти функцій, які існували раніше, зараз їх три. Проте зазначимо, що західні економісти називають їх по-різному. Одні – засобом обігу, мірою вартості, засобом збереження¹, другі – засобом збереження вартості, одиницею рахунку та засобом обігу², треті – засобом обігу, мірою вартості і засобом накопичення³. Попри певні розбіжності у назві усі визнають гроші як засіб обігу, міру вартості (лише один – одиницю рахунку) і третю функцію називають або засобом збереження, або додають “вартості”, або засобом накопичення. На нашу думку, ці тлумачення за деяких відмінностей все-таки виражають головну суть цієї функції.

10.4. ГРОШОВІ АГРЕГАТИ І СТРУКТУРА ГРОШОВОЇ МАСИ УКРАЇНИ

Вагому роль у розвитку кредитних відносин і здійсненні грошово-кредитної політики відіграють грошові агрегати. Наукове обґрунтування принципів класифікації грошової маси, формування грошових агрегатів є неocenним внеском у теорію і практику економічного і монетарного регулювання. Вони розкривають структуру грошової маси на основі принципу ліквідності, коли до першого агрегату відноситься готівка і чеки, яким властива найвища ліквідність, а до наступних агрегатів – дедалі менш ліквідні платежі і розрахункові засоби. Не менш важливим і цікавим у грошовому агрегуванні є принцип нарощування, за яким кожний наступний агрегат включає в себе попередній.

Грошові агрегати на відміну від попередніх часів, коли їх не було, дають чітке уявлення про те, що являє собою грошова маса, з яких елементів вона складається. Раніше можна було тлумачити сучасні гроші як паперові чи директивні. Зараз грошові агрегати свідчать, що в розвинених країнах, наприклад у США, готівкові гроші, які найчастіше відносять до паперових, по-перше, становлять всього 5 % їх загального обсягу, а по-друге, вони є банкнотами, тобто борговими зобов’язаннями банків. Тому всілякі розмови про те, що вони, паперові, не мають вартості, безпідставні. Чеки, депозитні сертифікати та інші платіжні і розрахункові документи відображають рух реальних грошей, а значить, реального позичкового капіталу. І

¹ Макконнелл К. Экономикс / К. Макконнелл, С. Брю. – М. : Республика, 1992. – С. 264.

² Харрис Л. Денежная теория / цит. по кн. : Чухно А. А. Деньги / А. А. Чухно. – К. : Україна, 1997. – С. 75.

³ Долан Е. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Е. Долан, К. Кемпбелл, Р. Кемпбелл. – М. ; Л., 1991. – С. 26–30.

нарешті, до найвищих грошових агрегатів відносяться цінні папери держави і банків, які американські економісти називають “майже гроші”, хоча насправді вони мають досить високу ліквідність і можуть швидко перетворитися у готівку.

Грошові агрегати переконливо доводять, що сучасні гроші – це кредитні гроші, гроші-капітал. Їх застосування дає змогу не лише ґрунтовно аналізувати зміни грошової маси, але й визначати ступінь розвитку грошової системи країни, шляхи розвитку і зміцнення національної валюти.

Грошове агрегування дає змогу чітко визначити особливості грошової системи України. Вони свідчать про те, що у нас низький рівень монетизації економіки, висока питома вага готівки, виокремлення особливого грошового утворення – грошової бази та грошового агрегату М0, низька питома вага власного змісту вищого грошового агрегату М3.

Які причини зумовили ці особливості? Низький рівень монетизації економіки спричинений глибоким і довгостроковим спадом виробництва, коли зменшення вироблюваної продукції диктувало необхідність обмеженої кількості грошей. Після створеної національної грошової гривневої системи у 1997 р. коефіцієнт монетизації становив всього лише 13,5 %, а на початку економічного зростання, у 2000 р., він дорівнював 15,7 %. З посиленням цих процесів у 2002 р. він досяг майже 25 % і в подальшому швидко зростав. Про це свідчить значне щорічне збільшення наявної грошової маси. У 2003 р. вона зросла майже на 47 %, у 2004 р. – 32 %, у 2005 р. – на 54 %. В результаті грошова маса у 2005 р. досягла 194 млрд грн¹, але це становило приблизно 40 % до ВВП. І це при тому, що в розвинених країнах рівень монетизації економіки становить: Велика Британія – 100, Німеччина – 70, Швейцарія – 120, США – 70, Китай – 100–120 %. Це свідчить про те, що перед нашою країною залишається проблема підвищення рівня монетизації економіки. Адже недостатня кількість грошей зумовлює зростання кредиторської і дебіторської заборгованості. До того ж, нестача грошей призводить й до інших негативних процесів. Постає питання: як розв’язувати цю проблему? Звичайно, потрібно здійснювати емісію грошей. Але це може призвести до перевищення сумою грошей вартості товарів і послуг в обігу, до невиправданого зростання цін та інфляції. Дехто з вчених пропонує змінити орієнтири: замість пропорції між кількістю грошей та вартістю товарів і послуг в обігу перейти до встановлення співвідношення між кількістю грошей і національним багатством, тобто вартістю будівель, споруд, землі, товарів, послуг тощо. Неважко помітити, що багато елементів національного багатства є лише потенціальними елементами купівлі-продажу, тоді як обіг – це динамічний процес, який потребує постійного дотримання відповідності між сумою грошей і цінами товарів і послуг в обігу. Тому емісія грошей має узгоджуватися як з вітчизняним виробництвом товарів і послуг, так й із їх імпортом із-за кордону. Але безперечним є те, що головною умовою і фактором зростання монетизації економіки є розвиток національної економіки, зростання обсягів виробництва товарів і послуг. Поряд з виробництвом та емісією грошей є й інші методи розв’язання цієї проблеми. Заслуговують на увагу пропозиції

¹ Статистичний щорічник України – 2005. – К. : Консультант, 2006. – С. 64.

про запровадження інвестиційної гривні, про створення інвестиційних іпотечних банків, що дає змогу пов'язати зростання грошей з інноваційними процесами, підтримувати відповідність між грошовою масою і економічною діяльністю. Здійснення інноваційних заходів, ефективні способи інвестування можуть забезпечити швидку віддачу, збільшити обсяги виробництва та його ефективність, тобто створити матеріальні передумови для грошової маси. Інакше кажучи, лише поєднання економічних і монетарних методів в змозі забезпечувати зростання монетизації країни, не допускаючи перевищення грошима обсягів товарів і послуг, тобто інфляції.

Однією з особливостей грошової системи нашої країни є висока питома вага готівки, готівкових грошей і виокремлення такого структурного елемента грошової маси, як грошова база. Якщо виходити із світового досвіду, то варто зауважити, що, наприклад, у США немає поняття "грошова база", немає і такого грошового агрегату, як M0. Грошове агрегування починається з агрегату M1, який включає готівку, поточні депозити, в тому числі чекові. В Німеччині поряд грошовими агрегатами M1, M2, M3 та M3 (розширений) вирізняється такий елемент, як грошова маса центрального банку, яка включає готівку та обов'язкові резерви комерційних банків. А у Великій Британії виокремлюється агрегат M0, який об'єднує готівку в обігу, касову готівку банків та операційні вклади банків у Банку Англії. В Росії також виокремлюється агрегат M0 як єдність готівки в обігу, зокрема в касах комерційних банків. Чим пояснити цю особливість грошового агрегування? На нашу думку, поняття "грошова база", потреба в ньому та його значення визначаються його складовими елементами. Це – сума готівки, яка знаходиться поза банківською системою, загальні резерви комерційних банків, сума обов'язкових та позанормативних резервів готівки в касах. Як бачимо, це та частина грошової маси, яка регулюється безпосередньо Національним банком. Він здійснює емісію грошей і регулює цей процес, встановлює нормативи обов'язкових і залишкових резервів у касах. В країні, де готівкові гроші становлять половину їх загальної маси, навіть грошова база є необхідною і зручною формою регулювання грошового обігу, підтримання їх стабільності. Це дає змогу швидко збільшувати грошову масу. У 2000 р. грошова база становила 16,8 млрд грн, у тому числі гроші поза банками – 12,8 млрд грн, у 2002 р. вона зросла до 30,8 млрд грн, у тому числі гроші поза банками – 26,4 млрд грн. У 2005 р. грошова база досягла 82,7 млрд грн, а кошти поза банками – 60,2 млрд грн¹, тобто і грошова база, і кошти поза банками перевищили рівень 2000 р. у 5 разів, а 2001 р. – удвічі. Тому ще раз підкреслимо, що в Україні грошова база є одним із засобів регулювання грошового обігу, грошової маси. А той факт, що поняття "грошова база" використовується і в окремих розвинутих країнах, свідчить про її універсальний характер.

Недосконалість структури грошової маси в Україні особливо проявляється у формуванні, змісті та обсягах грошового агрегату M3. У США зміст і обсяги цього агрегату визначаються крупними строковими внесками (більше 100 тис. дол.), які становлять 22 % загальної грошової маси. До них додаються строкові угоди про

¹ Статистичний щорічник України –2005. – К. : Консультант, 2006.

зворотний викуп, цінні папери взаємних фондів грошового ринку і строкові позики. У Німеччині власний зміст МЗ (розширений) становлять депозити в іноземних дочірніх банках та філіях німецьких кредитних інститутів, а також фондів грошового ринку. В Росії – сертифікати та облігації державної позики.

В Україні до МЗ, тобто їх власного змісту, окрім М2, відносяться кошти клієнтів за трастовими операціями банків та цінні папери власного боргу банків. Ні про крупні внески (більше 100 тис. дол.), як у США, ні про депозити в іноземних дочірніх банках, як у Німеччині, у нас не йдеться. В результаті сума коштів за трастовими операціями банків і цінні папери власного боргу банків становлять менше одного відсотка грошової маси. У 2005 р. грошова маса МЗ досягла 194 млрд грн, але М2, яке є складовою МЗ, становило 193,1 млрд грн. Отже, на власний зміст МЗ, тобто на кошти клієнтів у довірчому управлінні та цінні папери власного боргу банків, припадало лише 925 млн грн¹. Це дуже мало. І потрібні великі зусилля, спрямовані на інноваційний розвиток економіки, зростання національного капіталу, значне підвищення доходів населення, що тільки й може бути надійним підґрунтям утворення крупних вкладів у банки, що забезпечить збагачення власного змісту вищого грошового агрегату. Не менш важливим фактором істотного поліпшення структури грошової маси є подальший розвиток кредитних відносин, фондового ринку, суттєвого збільшення і видів, і маси цінних паперів. На жаль, у цьому напрямі у нас ще багато факторів, які стримують розвиток і кредитних відносин, і фондового ринку.

Табл. 10.1 свідчить про невтішні справи з кредитуванням та використанням цінних паперів. Єдине, що радує, – наявність позитивних тенденцій. Як бачимо, облікова ставка НБУ, середньозважена річна зменшилася із 30,6 % у 2000 р. до 9,2 % у 2005 р., тобто більш ніж втричі, хоча залишається високою. Те саме можна сказати і про тенденцію змін відсоткової ставки рефінансування. Але після 2003 р. і облікова ставка НБУ, і ставка рефінансування підвищилися. Очевидно, це наслідок несприятливих процесів економічної кон'юнктури. Але для нас особливо важливі умови кредитування, що має безпосереднє значення для розвитку підприємництва, здійснення розширеного відтворення. На жаль, тут зниження відсоткових ставок, а значить, розширення можливостей одержання кредиту, відбувається повільніше. Якщо у 2000 р. вона дорівнювала 37,3 %, тобто була близькою до рівня, властивого у свій час лихварському капіталу, то у 2005 р. вона знизилася трохи більше, ніж удвічі, і становила 16,4 %. Це дуже висока плата за кредит. І тут не можна не вдатися до історичного порівняння. А. Сміт у свій час зауважив, що коли б кредит надавався на основі високого відсотка (8–10 %, хоча ця норма набагато нижча за лихварський відсоток), то позичковий капітал не потрапив би до рук людей (тобто підприємців), здатних забезпечити йому вигідне й прибуткове застосування. Тому нам потрібно нарощувати економічні можливості, накопичувати капітал, аби створити сприятливіші умови для розвитку кредитних відносин.

¹ Статистичний щорічник України –2005. – К. : Консультант, 2006. – С. 65.

Таблиця 10.1

Деякі показники розвитку кредитних відносин і ринку цінних паперів

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Облікова ставка НБУ середня річна, %	30,6	19,7	9,5	7,0	7,5	9,2
Відсоткова ставка рефінансування (середньозважена річна за всіма інструментами), %	29,6	20,2	9,2	8,0	16,1	14,7
Відсоткові ставки банків у національній валюті, %						
– за кредитами	37,3	29,6	19,6	17,7	17,5	16,4
– за депозитами	9,2	10,8	6,9	8,0	7,9	8,0
Вимоги банків за наданими кредитами, млн грн	19,5	28,3	42,0	67,8	88,5	143,4
Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунок суб'єктів господарювання та фізичних осіб, млн грн	18,7	25,6	37,7	61,6	82,9	132,7
Первинний ринок державних цінних паперів, тис. шт.	20 389	1276	2948	1189	2224	6899
Сума коштів, млн грн	1892	1190	2849	1161	2204	7153
Цінні папери власного боргу банків	642	477	475	188	317	925

Джерело: Статистичний щорічник України –2005. – К.: Консультант, 2006. – С. 64.

Не можна не порівняти відсотки за кредитами, які надають банки, та відсотки, які вони платять за депозитами. У 2000 р. перші перевищували другі у 4 рази, у 2001–2002 рр. – менш ніж втричі, у 2003 р. – трохи більше, ніж удвічі. Таке співвідношення ми бачимо у 2004 та 2005 рр. Звичайно, добре, що хоч повільно, але відбувається зменшення розриву між тим, що банки беруть за надання коштів, і тим, що дають за вкладені в банк кошти. Але й тут немає сумніву, що розрив надто великий. І розвиток кредитних відносин буде прискорюватися, якщо плата за кредит буде доведена до цивілізованих норм.

З таблиці 10.1 видно, що незважаючи на високі відсотки за кредит, і вимоги банків за наданими кредитами, і зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунок суб'єктів господарювання і фізичних осіб, зростають і досить швидко. Ці процеси дають підстави сподіватися на подальше розгортання кредитних відносин.

І нарешті, із наведеної таблиці бачимо, що первинний ринок державних цінних паперів залишається досить обмеженим. Наведені дані не дають підстав для визначення тенденцій. Якщо у 2000 р. він налічував більше 20 тис. одиниць, то у 2001 р. – лише 1,2 тис. У 2002 р. теж відбулося підвищення, а у 2003 р. – зменшення. Проте у 2005 р. їх кількість значно зросла, хоча була набагато меншою, ніж у 2000 р. Сума коштів, отриманих бюджетом від цінних паперів, теж коливалася по роках, але у 2005 р. перевищила суму в 7 млн, що в кілька разів перевищує суми коштів усіх попередніх років.

Схожий рух мають і цінні папери власного боргу банків. За період з 2000 по 2003 р. відбувалося їх зменшення, і доволі істотне, більш ніж утричі, а потім значне збільшення, що дало змогу суттєво перевищити рівень 2000 р. Безперечно, коливання в русі і державних, і банківських цінних паперів відбиває все ще недостат-

ньо усталені процеси капіталізації економіки і банків, розвитку фондового ринку. Тому лише подальше зростання економіки та її ефективності здатне посилити процеси капіталізації економіки та збільшення обсягів цінних паперів і розмаїття їх видів. Лише в такий спосіб можна збагатити палітру цінних паперів, що дасть змогу істотно змінити структуру грошової маси: зменшити питому вагу готівки та посилити роль цінних паперів, безготівкових грошей.

До того ж, розвиваючи і збагачуючи структуру грошової маси, не можна обмежуватися агрегатом МЗ. Варто мати на увазі, що у США існує четвертий агрегат, власний зміст якого становлять банківські акцепти, ощадні облигації, короткострокові внески державної скарбниці і комерційні векселі. Інакше кажучи, розвиток економіки, посилення її капіталізації нерозривно пов'язані із зростанням фондового ринку, збільшенням і урізноманітненням цінних паперів, а значить, формами грошей.

Проведений аналіз природи грошей і кредиту дає змогу зробити такі висновки: по-перше, перехід від грошей-товару до кредитних грошей, грошей-капіталу означає, що гроші, як і раніше, мають матеріальний характер, вони є формою руху позичкового капіталу, а їх розвиток визначається зростанням та вдосконаленням економіки, товарно-кредитних відносин, посиленням капіталізації економіки. Монетарні методи відіграватимуть тим більшу роль, чим повніше і активніше сприятимуть кількісному зростанню економіки та її якісному вдосконаленню, підвищенню її ефективності. Ці процеси, в свою чергу, визначають істотне поліпшення структури грошової маси, зміну співвідношення між готівкою і безготівковими грошима, зростання у грошовій масі депозитних сертифікатів, цінних паперів, наближення нашої грошової маси до структури грошей розвинених країн.

По-друге, переростання товарно-грошового господарства в товарно-кредитне означає, що кредит став системоутворюючою категорією, він визначає форму суспільного виробництва, істотно змінює систему виробничих відносин, створює сприятливі умови для зростання продуктивних сил, раціонального використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів, підвищення ефективності економіки. Становлення і розвиток товарно-кредитного господарства вимагає подальшого удосконалення кредитних відносин: нарощування і раціонального використання позичкового капіталу, зменшення облікової ставки НБУ, відсоткових ставок по кредитах, що надаються комерційними банками, подальшого розвитку фондового ринку, збагачення форм цінних паперів, перетворення фондової біржі в активний механізм переливу капіталів та здійснення структури зрушень в економіці.

Нові тенденції у розвитку грошей

11.1. ЕЛЕКТРОННІ КАРТКИ

Перехід від золотогрошової системи до системи кредитних грошей, яка є більш високою формою дійсних грошей, зовсім не означає, що еволюція грошей припиняється. Навпаки, ми є свідками стрімких і досить глибоких тенденцій у розвитку кредитних грошей. Науково-технічний прогрес проник у сферу грошей і зумовив створення якісно нових – електронних грошей.

Категорія “електронні гроші” пов’язана з низкою специфічних понять. Це – пластикова картка та її види, дебетова й кредитна картки, банк-емітент кредитних карток і банк-еквайер, платіжна система, процесингові центри, комунікативні центри, POS-термінали, банкомати, PIN-код, стандарт SET тощо.

Пластикові картки та їх типи

Однією з найважливіших тенденцій, що проявилася в останні десятиріччя, є зменшення частки традиційних форм – банкнот та чеків і стрімке поширення кредитних карток. Як свого часу векселі, так і кредитні картки в 1920-х роках у США були справою окремих комерційних установ, коло їх обігу було вкрай обмеженим. Перетворення їх у знаряддя обігу починається з того часу, коли банки беруть у свої руки кредитно-картковий бізнес. Саме в такий спосіб відбувалася заміна векселів на банкноти. Окремі провідні банки Америки запровадили кредитні картки. Після того було створено загальнонаціональну систему “Нешнл бенк амерікард”, яка згодом розрослася до міжнародних масштабів і в 1977 р. дістала назву “Віза інтернешнл”. Наприкінці 1960-х років у США було створено другу загальнонаціональну систему “Інтербенк кард асоусіейшн”, яка випускає картки “Мастеркард” і вийшла далеко за межі країни.

Пластикові картки – це персоніфікований платіжний засіб, який дає змогу особі, що нею користується, здійснити безготівкову оплату товарів або послуг, а також отримати готівку у відділеннях банків або банківських автоматах (банкоматах).

Особливістю операцій за картками є те, що продаж чи видавання готівки здійснюється підприємствами торгівлі або сервісу, а отже, банками в “борг”, тобто товари чи готівка надаються клієнтам одразу, а кошти на оплату отриманих товарів чи послуг надходять на рахунки підприємств, що здійснили цю операцію, через деякий час, але не більше кількох днів.

Пластикова картка – це пластина стандартних розмірів (85,6 мм 53,9 мм 0,76 мм), виготовлена із спеціальної пластмаси. Однією з головних функцій пластикової картки є забезпечення ідентифікації користувача нею як суб'єкта платіжної системи.

На лицьовому боці картки з магнітною смугою зазвичай наведені: логотип банку-емітента, логотип платіжної системи, номер картки (перші 6 цифр – код банку, наступні 9 – банківський номер картки, остання цифра – контрольна, причому останні чотири цифри нанесені на голограму), строки дії картки, прізвище користувача картки; на зворотному боці – магнітна смуга, місце для підпису.

На картці може бути вміщено навіть фотографію користувача та його підпис. Причому за алфавітом – цифрові дані – прізвище, номер рахунка та інше – можуть бути ембосовані, тобто нанесені рельєфним шрифтом, що дає змогу при ручній обробці карток швидко перенести дані на чек за допомогою спеціального обладнання – імпринтера, який здійснює “прокатування” картки. Графічні дані забезпечують можливість візуальної ідентифікації картки, хоча використання в банківській платіжній системі візуальної “обробки” недостатньо. Тому в картках зі штрих-кодом елементом, який ідентифікує, є штриховий код, аналогічний коду, що використовують для маркування товарів. Звичайно, кодову смугу розкривають за допомогою інфрачервоного світла. Картки зі штрих-кодом досить дешеві і відносно прості у виготовленні, у зв'язку з цим вони слабо захищені від підробки і дуже обмежені у використанні.

Картки з магнітною смугою зараз найпоширеніші. В обігу перебуває понад 2 млрд карток цього типу. Магнітна смуга має три доріжки. Перші дві зберігають ідентифікаційні дані, а на третій можна записувати, наприклад, значення ліміту дебетної картки. І хоча картки з магнітною смугою мають вищу захищеність, ніж картки зі штрих-кодом, проте і цей тип картки використовується шахраями. Створена розвинена структура існуючих платіжних систем, насамперед у такого світового лідера “карткового” бізнесу, як MasterCard|Euro-pay, дає змогу інтенсивно використовувати картки з магнітною смугою.

Для підвищення захищеності карток системи Visa та MasterCard|Euro-pay використовують графічні засоби захисту – голограми та нестандартні шрифти для ембосування.

Персоналізація картки здійснюється при видачі клієнту, в неї заносять дані, які забезпечують ідентифікацію картки та її користувача. Одночасно перевіряють платоспроможність картки при прийнятті її до оплати чи при видачі готівки. Процес затвердження продажу або видачі готівки за картою називають авторизацією, що здійснюється точкою обслуговування. Вона робить захист платіжної системи (як правило, банку) з метою підтвердження повноважень пред'явника картки

та його фінансових можливостей. Технологія авторизації визначається схемою платіжної системи, типом картки та технічною оснащенням підприємства обслуговування. Як правило, авторизація проводиться “вручну”, тобто продавець чи касир передає запит по телефону оператору або автоматично картка вставляється в термінал, дані з картки зчитуються, касиром вводиться сума платежу, а користувачем картки з допомогою спеціальної клавіатури вводиться секретний ПІН-код, тобто персональний ідентифікаційний номер. Після цього термінал здійснює авторизацію (або встановлює зв’язок з базою даних платіжної системи, або здійснює додатковий обмін даними з самою картою). У разі видачі готівки процедура має такий само характер з тією відмінністю, що гроші автоматично видаються спеціальним приладом – банкоматом, який здійснює авторизацію.

При проведенні розрахунків користувач картки обмежений низкою лімітів. Незважаючи на відмінності між ними, все зводиться до двох схем.

Перша схема – користувач дебетової картки має завчасно внести на свій рахунок у банку-емітенті певну суму грошей. Розмір цієї суми визначає ліміт коштів, якими можна скористатися. Здійснюючи розрахунки картою, користувач зменшує суму грошей, тобто ліміт. При використанні дебетової картки, тобто проведенні авторизації, одночасно здійснюється контроль за лімітом грошей на рахунку. Вносячи нові суми на свій рахунок у банку, людина або відновлює втрачене, або збільшує свій ліміт, тобто розширює свої можливості користування картою. Отже, при користуванні дебетовими картками людина, вкладаючи гроші в банк, кредитує його. Банк, видаючи певні суми готівки, не просто повертає кредит, а за допомогою картки регулює використання грошей згідно з потребами користувача картки.

Картка пам’яті. *Друга схема* полягає в тому, що користувач картки може не вносити попередньо кошти в банк, оскільки банк-емітент надає кредит за допомогою картки. В цьому разі ліміт визначається величиною наданого кредиту, у межах якого користувач картки має змогу витратити кошти. Причому кредит може бути одноразовим, а може бути відновлюваним. Якщо користувач картки покриває зроблені витрати та збільшує вклади в банк – емітент карток, то це розширює його можливості у здійсненні розрахунків. Те саме відбувається, якщо банк відновлює або збільшує кредит користувачу картки.

Отже, цим двом схемам утворення й використання коштів відповідають два типи карток – дебетові і кредитні (смайт-картки).

У *смайт-картках* носієм інформації є мікросхема. Навіть у найпростіших картках обсяг пам’яті може мати величину від 32 байт до 16 кілобайт. Така пам’ять може бути реалізована у вигляді, який припускає однократний запис і багатократне зчитування чи багатократне зчитування і багатократний запис.

Як відомо, перші смайт-картки з’явилися у Франції в середині 1970-х років. Зовні вони мало чим відрізняються від традиційних дебетових карток, але завдяки вмонтованому мікрокомп’ютеру на напівпровідникових кварцевих кристалах з інтегральною схемою мають власну пам’ять. Це, по суті, електронна чекова книжка. Банк-емітент вносить у секретну зону її пам’яті дані про суму, зараховану на

рахунок клієнта. Термінал, встановлений у точці платежу, при з'єднанні з картою списує певну суму з пам'яті комп'ютера. Одночасно надається необхідна інформація щодо часу, місця та характеру купівлі. Термінали пов'язані з магазинними комп'ютерами і банківськими, де роблять перерахування по рахунках клієнтів. Смарт-картки дають змогу легко перевірити правильність відображення купівель на рахунок її власника, а також значно підвищують гарантії безпеки.

Розрізняють два типи карток пам'яті: з незахищеною і захищеною пам'яттю. В перших доступність всієї пам'яті робить їх зручними для моделювання довільних структур даних. Картки із захищеною пам'яттю мають одну частину ідентифікаційних даних і одну або кілька прикладних частин.

Ідентифікаційна частина допускає тільки однократний запис при персоналізації і в подальшому доступна лише для зчитування. Доступ до прикладних частин регламентується та здійснюється у разі наявності відповідного ключа. Рівень захисту карток пам'яті вищий, ніж у магнітних, і вони можуть використовуватися у прикладних системах, в яких фінансові ризики, пов'язані з шахрайством, відносно невеликі.

Головною перевагою цих карток є підвищена надійність порівняно з магнітними. До того ж, вони багатофункціональні, оскільки дають змогу на одній картці вести кілька рахунків.

Проте їхній істотний недолік полягає в тому, що вони мають високу собівартість, яка набагато перевищує собівартість магнітних карток. Вартість цих карток визначається багатьма чинниками (обсягом пам'яті, потужністю мікропроцесора тощо) і коливається для накладу в 1 млн шт. від 0,6 до 9,5 дол. США.

Незважаючи на це, на початку 1990-х років ринок смарт-карток розвивався бурхливими темпами. Дослідження, проведені компанією Visa, свідчать, що 82 % власників пластикових карток згодні використовувати смарт-картки як "електронний гаманець" і 42 % опитаних використовуватимуть ці картки як доповнення до вже діючих.

Картки з мікропроцесором являють собою, по суті, мікрокомп'ютери і вміщують всі головні компоненти. Параметри найпотужніших сучасних мікропроцесорних карток порівнянні з характеристиками персональних комп'ютерів початку 1980-х років.

Операційна система, втілена в мікропроцесорній картці, принципово нічим не відрізняється від операційної системи ПК і надає великий набір сервісних операцій та засобів безпеки. Вона підтримує файлову систему, яка забезпечує регламентацію доступу до даних. При цьому частина даних може бути доступна тільки внутрішнім програмам картки, що разом із вмонтованими принтографічними засобами робить мікропроцесорну картку високозахищеною. Саме тому мікропроцесорні картки (і смарт-картки зокрема) розглядають як найперспективніший тип пластикових карток, особливо з погляду їх функціональних можливостей. Обчислювальні можливості смарт-карток дають змогу широко їх використовувати і найближчим десятиліттям вони можуть витіснити картки з магнітною смугою.

Обидва типи карток можуть бути *корпоративними*, тобто вони можуть надаватися тією чи іншою корпорацією своїм співробітникам для оплати витрат на відраджання або для інших службових потреб. Причому картки можуть мати роз-

поділений і нерозподілений ліміти. У картках з нерозподіленим лімітом кожний із користувачів має індивідуальний ліміт. Сімейні картки подібні до корпоративних, оскільки право здійснення платежів у межах встановленого ліміту надається членам сім'ї користувача картки. При цьому додатковим користувачам надаються окремі персоналізовані картки. Отже, практика породила багатоманітність карток та умов їх застосування.

Відновлювані картки, такі як "Visa" і "Master Card", застосовують для розрахунків у магазинах, готелях, ресторанах, і вони надають право користуватися кредитом до певної межі (ліміту). Після погашення заборгованості картка відновлюється. *Одномісячні картки* ("Амерікен експрес", "Дайнерс клуб") найчастіше застосовують для розрахунків із туристичними фірмами. За ними ліміт заборгованості не встановлюється, проте вся сума кредиту має бути погашена наприкінці місяця.

Преміальні, або золоті, кредитні картки ("Амекс гоулд карт", "Гоулд мастер карт", "Прем'єр карт Віза") надаються тільки клієнтам із високими річними доходами, які акуратно погашають поточну заборгованість. Такі картки або не мають ліміту, або він вищий, ніж у звичайних. Наприклад, у Великій Британії 10 тис. замість 0,5 тис. фунтів стерлінгів.

Розвиток системи кредитних карток набув у США такого розмаху, що на кожного американця (включаючи дітей) припадає по кілька карток. Важливим поштовхом поширення кредитних карток була політика банків, спрямована на здешевлення платежів за їх використання. У багатьох штатах річна плата за картку становить усього 10–15 дол.

Із середини 1960-х років досвід упровадження американських банків у кредитно-картковий бізнес набув поширення в інших країнах. За порівняно короткі строки кредитні картки почали широко застосовуватися в Англії, Японії та інших країнах. Варто зауважити, що співробітництво з американськими фірмами щодо запровадження карток нерідко супроводжувалося, особливо в Японії, гострою конкуренцією національних фірм. У результаті японські фірми не тільки здійснили гасло "японцям – японську кредитну картку", а й домоглися інтернаціоналізації своєї діяльності, що дало змогу вийти на ринок США та багатьох інших країн. Висока конкурентоспроможність японських кредитних карток зумовлена тими перевагами, які вони мають порівняно з картками інших країн. Їх власники, наприклад, можуть одержувати кредит без спеціальної санкції в розмірі 750 дол., що перевищує відповідний середній ліміт для кредитних карток американських банків.

Спеціальні автомати

Важливою умовою розвитку кредитних грошей є створення і вдосконалення спеціальних автоматів, за допомогою яких забезпечується функціонування платіжних карток. Щодо дебетових карток, то були створені й розповсюджені спеціальні автомати для видачі грошей готівкою (банкомати).

Банкомати – банківські автомати для видачі та інкасування готівкових грошей при операціях із пластиковими картками. Крім того, банкомат дає змогу користувачеві картки отримати інформацію про поточний стан рахунка, а також здійснювати операції з перерахування коштів з одного рахунка на інший.

Банкомат оснащений приладом для читання карток, а для інтерактивної взаємодії з тим, хто утримує картки, – дисплеєм і клавіатурою, а також персональним комп'ютером, який забезпечує управління банкоматом і контроль за його станом. Адаже це сховище готівкових грошей.

Грошові купюри в банкоматі розміщені в касетах, які, в свою чергу, знаходяться у спеціальному сейфі. Число касет визначає кількість номіналів купюр, які видає банкомат. Розміри касет регулюються, що дає змогу заряджати банкомат практично будь-якими купюрами.

Автоматичні каси, як і поштові скриньки, розміщені в різних місцях. В їх комп'ютерну систему вставляється пластикова картка, яка ідентифікує клієнта та видає визначену натискуванням відповідних клавіш потрібну суму грошей. Ця сума негайно проводиться за дебетом розрахункового чи позичкового рахунка.

У подальшому створені ще досконаліші каси – так звані автоматичні машини-касири (АТМ), які не тільки видають гроші готівкою, а й здійснюють безготівкові перерахування, видають чекові книжки та виконують інші касово-розрахункові операції. Про масштаби розповсюдження цих автоматичних машин-касирів (АТМ) свідчить табл. 11.1.

Таблиця 11.1

Кількість АТМ у різних країнах

Країна	Кількість АТМ	
	усього	на 1 млн осіб
Бельгія	723	74
Данія	462	90
Франція	9480	172
ФРН	3300	54
Греція	70	7
Ірландія	270	75
Італія	2539	45
Люксембург	30	85
Нідерланди	240	17
Португалія	320	31
Іспанія	5423	140
Велика Британія	10 845	192
США	67 000	303
Японія	60 000	496

Джерело: Шаров А. М. Еволюція денег при капитализме / А. М. Шаров. – М. : Финансы и статистика, 1990. – С. 40.

Із табл. 11.1 бачимо, що й за абсолютною кількістю АТМ, і за кількістю на 1 млн осіб вирізняються США, Японія, Велика Британія, Франція, до них наближається Іспанія. Значного поширення електронні гроші набули також в багатьох інших країнах.

Паралельно з цими автоматами в магазинах, готелях, пунктах прокату було встановлено термінали, які здійснюють перерахування грошей із рахунка покупця на рахунок продавця. Вперше вони з'явилися у США в середині 1960-х років, але особливого поширення набули після того, як дебетові картки для цих потреб у 1975 р. випустила система "Visa", коли їх емісію почали здійснювати дедалі більше банків (особливо у 1980-ті роки). POS-термінали, тобто торгові термінали, призначені для обробки трансакцій при фінансових розрахунках із використанням пластикових карток з магнітною смугою та смарт-карток. Ці термінали дають змогу автоматизувати операції щодо обслуговування карток та істотно скоротити час обслуговування. Можливості й комплектація POS-терміналів варіюються у широких межах, однак типовий сучасний термінал має пристрої читання як смарт-карт, так і карток з магнітною смугою, енергонезалежною пам'яттю, портами для підключення ПІН-клавіатури (клавіатури для набору ПІН-коду), принтера, приєднання до ПК або електронного касового апарата.

До того ж, POS-термінал буває оснащений модемом із можливістю автодозвону. Він також має "інтелектуальні" можливості, оскільки його можна програмувати. Мовами програмування є асемблер, а також діалекти C і Basic, що дає змогу проводити не тільки on-line авторизацію карток з магнітною смугою і смарт-карток, а й використати під час роботи зі смарт-картками режим on-line з накопиченням протоколів трансакцій. Останні під час сеансів зв'язку передаються у процесинговий центр. Під час сеансу зв'язку POS-термінал може також приймати й запам'ятовувати інформацію, яка передається ЕОМ процесингового центру. Переважно це бувають стоп-листи, але в подібний спосіб може здійснюватися також перепрограмування POS-терміналів.

Вартість POS-терміналів залежно від комплектації та можливостей фірми-виробника може змінюватися від кількох сотень до кількох тисяч доларів, однак зазвичай не перевищує 1,5–2 тис. дол. Розміри й вагу POS-терміналу, можна порівняти з аналогічними параметрами телефонного апарата, а нерідко бувають ще менші.

Процесинговий центр – це спеціалізований обчислювальний центр, який є технологічним ядром платіжної системи. Він функціонує в досить жорстких умовах, гарантовано обробляючи в реальному масштабі часу інтенсивний потік трансакцій. Так, використання дебетової картки зумовлює необхідність авторизації кожної операції у будь-якій точці обслуговування платіжної системи. Для операцій з кредитною картою авторизація потрібна не в усіх випадках, але при отриманні коштів у банкоматах вона проводиться завжди. Високі вимоги до процесингового центру висуваються також і щодо підготовки даних для проведення взаєморозрахунків за підсумками дня. Цілком зрозуміло, що це великий обсяг роботи, але він має здійснюватися швидко – протягом кількох годин.

Крім обчислювальних операцій, процесинговий центр повинен мати устаткування для персоналізації пластикових карток, а також базу для технічного супроводження й ремонту POS-терміналів і банкоматів.

Отже, щоб платіжна система успішно функціонувала, процесинговий центр повинен мати значні обчислювальні потужності, розвинену комунікаційну інфраструктуру, аби одночасно обслуговувати велику чисельність географічно віддалених підприємств обслуговування. До того ж, слід мати на увазі, що процесингові центри не тільки регулярно здійснюють взаєморозрахунки, а й передають необхідні дані у вигляді електронних документів. Для цього платіжна система повинна мати високопродуктивну внутрішню мережу комунікацій.

Роль банків

Емісія й обіг платіжних карток висувають досить високі вимоги до банків. Банк-емітент, що випускає картки і гарантує виконання фінансових зобов'язань, пов'язаних з дією карток, сам не займається їх обігом. Ці завдання виконує банк-еквайер; він забезпечує здійснення усіх операцій, пов'язаних з їх використанням як платіжного засобу підприємствами торгівлі й сфери послуг. Саме цей банк обробляє запити на авторизацію, виконує перерахування на розрахункові рахунки певних точок коштів як плату за товари чи послуги, надані по картках, розповсюджує стоп-листи, в яких перелічуються картки, за якими операції з тих чи інших причин призупинені. Банк-еквайер може здійснювати видачу коштів готівкою по картках у своїх відділеннях або через банкомати, які йому належать. Слід зауважити, що банк може поєднувати виконання функцій емітента та еквайера.

Якщо ці функції розподілені, банк-еквайер виконує розрахунки з банками-емітентами. І, звичайно, виконує функції, пов'язані з операціями за платіжними картками. Він перераховує кошти підприємствам торгівлі та побутового обслуговування згідно з платежами користувачів карток.

Оперативне проведення взаєморозрахунків між еквайерами та емітентами забезпечується наявністю у платіжній системі розрахункового банку, в якому банки-члени відкривають кореспондентські рахунки.

Платіжна система – це сукупність суб'єктів і методів їх діяльності, спрямованих на забезпечення умов для використання пластикових карток певного стандарту як платіжного засобу. Цій системі властиві загальні правила функціонування карток, проведення взаєморозрахунків та здійснення платежів. Організаційним ядром платіжної системи є асоціація банків, діяльність якої ґрунтується на довірливих зобов'язаннях. До зазначеної системи входять підприємства торгівлі і сервісу, пов'язані з використанням пластикових карток, а також нефінансові спеціалізовані організації – процесингові та комунікаційні центри, центри технічного обслуговування, які також активно сприяють успішному функціонуванню платіжної системи.

Процесинговий центр забезпечує обробку запитів на авторизацію або протоколів трансакцій – фіксованих даних про здійснені за допомогою карток платежі чи

видані кошти готівкою. Центр зберігає дані про ліміти користувачів карток і виконує запити на авторизацію в тому разі, якщо банк-емітент не веде власної бази.

На підставі накопичених за день протоколів транзакцій процесинговий центр готує і розсилає підсумкові дані про проведення взаєморозрахунків між банками – учасниками платіжної системи, а також формує й розсилає стоп-листки. Крім того, він може здійснювати замовлення нових карток та їх персоналізацію.

Комунікаційні центри забезпечують суб'єктам платіжної системи доступ до мережі передачі даних. Використання спеціальних ліній комунікацій зумовлене потребою передавання великих за обсягами даних між географічно розподіленими учасниками платіжної системи при авторизації карток у торгових терміналах, обслуговуванні карток у банкоматах, проведенні взаєморозрахунків між учасниками системи та в інших випадках.

Перспективи карток

Нині фінансові інститути, що працюють у галузі смарт-технологій, стурбовані такими питаннями: наскільки надійно захищена смарт-картка від підробки? Які типи систем слід використовувати для проведення взаєморозрахунків – відкриті чи закриті? Наскільки можлива й доцільна повна заміна готівки електронними грошима? І наскільки можливо перевести в безготівкову форму ринок дрібних платежів?

Дослідження компанії Visa засвідчили, що нині щороку 1,8 трлн дол. в усьому світі припадає на платежі до 10 дол., які здійснюються готівковими грошима. Використання дебетових карток має привабливіший вигляд, але організація платіжної системи навіть у розвинених країнах наштовхується на обмеженість комунікацій. У цьому разі ефективним може бути використання смарт-карток у вигляді “електронних гаманців” у режимі on-line.

Європейські й американські фінансові інститути планують впровадження смарт-карток у вигляді кредитних і дебетових платіжних засобів, оскільки є можливість ефективніше використати пам'ять і обчислювальні ресурси мікропроцесорів для організації прискіпливішої перевірки як самих карток, так і процедур ідентифікації їх власників. Це суттєво, адже тільки в Англії втрати від шахрайства з пластиковими картками в 1994 р. становили понад 94 млн фунтів стерлінгів, а в США цей показник наблизився до 10 млрд дол.

Важливим етапом у розвитку нової технології стало співробітництво провідних компаній у галузі розробки загальної стратегії та стандартів як на смарт-картки, так і на використовуване устаткування та програмне забезпечення. Першим кроком стали роботи із сертифікації карток з мікросхемою, які почали здійснювати з 1993 р. три найбільші міжнародні платіжні системи – Visa International, Master Card International та Europay International. З такою метою ці компанії створили асоціацію Integrated Circuit Card, яка почала розробку єдиних вимог і стандартів. У травні 1994 р. були підготовлені специфікації платіжних систем, розрахованих на використання карток з мікросхемами. Специфікації карток EMU (Europay) Master Card (Visa) визначили вимоги до електромеханічних характеристик та ло-

гічного інтерфейсу, а також описали протоколи взаємодії для карток з мікросхемою. У серпні 1994 р. з'явилася друга частина специфікацій EMV (елементи даних і команд), а в жовтні – третя (обробка трансакцій).

У червні 1995 р. було опубліковано версію 2,0 специфікацій на картки з мікросхемою EMV і версію 1,0 специфікацій на термінали, які приймають мікропроцесорні картки. Однак, незважаючи на очевидні успіхи, самі творці специфікацій відзначали недостатню повноту пророблення мікропроцесорної технології та випустили нову версію специфікацій, де повністю уніфіковано прикладне програмне забезпечення платіжних терміналів і визначено додаткові стандарти на картки з сумою, яка зберігається SVC (Stored Value Card).

На сьогодні існує чимало схем при роботі з SVC-картками. Вони виконують шість головних функцій: поповнення карток із дебетового або кредитного рахунка, що здійснюється зазвичай за допомогою банкоматів, терміналів або термінала операціоніста банку; операції списуються з SVC-карток на рахунок; виконання платежів за допомогою SVC-карток; одержання роздрукованого балансу (операція виконується з використанням спеціалізованих приладів типу банкоматів або терміналів), отримання кількох останніх трансакцій (операція здійснюється з використанням міні-аудиторського журнального файлу, який ведеться з пам'яті смарт-картки); створення або зміна PIN-коду.

Однак і тут існує багато нерозв'язаних проблем, які стають помітними при розповсюдженні карток. Наприклад, що буде у разі, якщо клієнт загубить картку або зіпсує її в процесі експлуатації (за статистикою, кількість зіпсованих карток становить 1,5–3 %). Для картки з магнітною смугою проблем немає. У разі заміни смарт-картки користувач зіпсованої або загубленої картки позбавляється суми, яка знаходилася на його старій картці ("електронному гаманці") або спеціальній картці – телефонній, проїзній тощо. Зараз проробляються схеми, які у певних випадках (із використанням журналу трансакцій) можуть бути застосовані для відновлення історії загубленої або зіпсованої картки з метою відшкодування користувачу втраченої електронної готівки.

Інтенсивні інтеграційні процеси в світі сприяють уніфікації рішень при створенні й розвитку платіжних систем. Сьогодні у світі платіжних систем, що ґрунтуються на смарт-технології, проявляються три тенденції. Перша – це створення національних платіжних систем (Danmon у Данії, Mondax у Великій Британії). Друга пов'язана з проектуванням системи EMV, а третя – це об'єднаний проект Європейського Союзу (система Safe).

За обсягами проведених робіт та результативністю найбільш реальним є проект і стандарт EMV. Електронні розрахунки здійснюються за допомогою певних стандартів. Одним із провідних є стандарт SET, тобто Secure Electronic Transactions – безпечні електронні трансакції. Цей стандарт спільно розробили компанії Visa і Master Card, що дає змогу збільшити обсяг продажу за кредитними картками через інтернет.

Сукупна кількість потенційних покупців – користувачів карток Visa та Master Card у всьому світі становить 700 млн осіб. Цілком зрозуміло, що безпека елект-

ронних трансакцій для такої величезної кількості користувачів може забезпечити велику вигоду цим компаніям, зменшивши собівартість трансакцій. Для того, щоб здійснити трансакцію відповідно до стандарту SET, покупець і торговельна організація повинні мати рахунки в банку, який також використовує стандарт SET, та використовувати спільно з SET програмне забезпечення. Такими можуть, наприклад, бути Web-браузер для покупця та Web-сервер для продавця, причому обидва спираються на підтримку SET.

Компанія Cyber Cash (м. Рестан, штат Вірджинія) була піонером у розробці багатьох концепцій, використаних у стандарті SET. Розроблена нею система SIPS (simple Internet payment system) широко використовується у світі. Вона забезпечує підвищену безпеку, до того ж, програмне забезпечення надається безоплатно покупцям і продавцям. Плата за використання системи Cyber Cash включається в оплату за обслуговування кредитних карток.

Низка платіжних систем і великих фінансових інститутів уже оголосили про свою підтримку. Розроблено також стандарти для обміну повідомленнями між платіжними системами. Так, у більшості систем реалізовано підтримку одного з двох стандартів – з фіксованим форматом повідомлень і форматом повідомлень змінної довжини (ISO 8583).

Проблеми захисту від несанкціонованого доступу та забезпечення таємності інформації зараз також практично розв'язані, а алгоритми шифрування – стандартизовані. Передусім це стосується поширених DES-алгоритмів шифрування відповідно до стандарту ANSI X.9. Такі алгоритми реалізовані як на програмному, так і на апаратному рівнях. Триває робота також щодо RSA-алгоритмів кодування, які поки що не стандартизовані через свою специфіку.

Для обробки карток із мікросхемою відома компанія Applied Communication Inc. (ACI) пропонує багатофункціональні системи, в яких реалізуються функції роботи як із звичайними картками (з магнітною смугою), так і з мікропроцесорними картками. В цьому напрямі компанії ACI є два рішення – одне дає змогу інтегрувати смарт-картки в онлайніві системи, друге пропонує використання мікропроцесорних карток у режимі on-line. Для того, щоб обробляти картки з мікросхемою у режимі реального часу, компанія ACI пропонує програмний модуль BASE24-smartcard.

Якщо говорити про реальне використання продукту BASE24-smartcard, інтерес становить проект First Union Bank, в межах якого здійснювалося широке використання SVC-технології. Оплата з допомогою SVC-карток здійснювалася приблизно в 5 тис. торгових точках. При цьому модуль BASE24-smartcard забезпечує також набір операцій: проведення платіжних трансакцій за Visa Cash і Smart Cash, роздрукування балансу рахунка клієнта, виведення стану рахунка клієнта на різні проміжки часу, використання смарт-картки як у вигляді кредитної або дебетової, так і “електронного гаманця” одночасно. Для останнього випадку передбачений режим поповнення з рахунка клієнта (так званий режим двокарткових трансакцій).

Крім змін у сімействі продуктів BASE24, компанія ACI вносить корективи в програмний документ YEN-карток спеціально для підтримки технології роботи

з мікропроцесорними картками. Ця система була створена для використання фінансовими організаціями й торговельними підприємствами, які випускають власні картки або приймають платежі за картками. Система може працювати з картками будь-якого типу (кредитними, дебетовими, багатофункціональними та ін.), можуть прийматися до оплати як власні картки (локальних платіжних систем), так і картки, які належать до однієї з національних або міжнародних платіжних організацій, у тому числі Europay MasterCard та Visa. Цей пакет забезпечує швидкий вихід на ринок з новими видами карток та надання клієнтам широкого спектра послуг, пов'язаних з ними.

Система електронних грошей швидко розвивається. Вона вносить якісно нові елементи в розвиток системи кредитних грошей.

Якщо раніше безготівкові розрахунки стосувалися великих операцій, то відтепер безготівковий обіг охоплює всі рівні операцій, у тому числі найменші. Електронні гроші значно посилюють роль банків, їх вплив на грошовий обіг. Стосунки банк-клієнти з періодичних перетворюються в постійні. На Заході вже говорять про наближення "безготівкового суспільства". І хоча до цього ще не так близько, безперечно, поступ цим шляхом уже очевидний. Воно стане ще зрозумілішим, якщо врахувати тенденції, що проявилися останнім часом. Зараз відбувається перехід від системи терміналів, які встановлюються в торгових точках, до "домашнього бенкінгу". Чимало фахівців вважають, що це є головним напрямом прогресу електронно-платіжного механізму. Завдяки подальшому розвитку електронної техніки виникли умови для обслуговування клієнтів удома. Не виходячи з дому, клієнт за допомогою клавішних телефонних апаратів може зв'язатися з банком, сплатити за рахунками, які йому пред'явлені: механічний голос банківського комп'ютера зачитує перелік рахунків на товари та послуги, які надійшли в банк, а клієнт, натискаючи певні клавіші свого телефону, зазначає номер рахунка й суму оплати.

Упровадження системи платежів, які здійснюються по телефону, розпочалося в 1973 р. у Сіетл фьорст нешнл бенк (штат Вашингтон). Згодом ця система охопила інші штати. Водночас з'явилися досконаліші форми "домашнього бенкінгу", технічним підґрунтям яких став "Відеотекс", тобто система спеціальних каналів електронного розподілу відеоінформації, яка надходить на екрани телевізорів або дисплеїв персональних комп'ютерів, встановлених у квартирах абонентів. Останні звертаються до банків як до постачальників інформації. З'єднавшись із комп'ютерною системою банку, абонент одержує інформацію про поточні валютні курси, становище на біржах, рівень процентних ставок тощо. Банки сповіщають про балансові підсумки за поточним рахунком клієнта, залишки заборгованості за банківськими позиками та ін.

Водночас банки пропонують широкий перелік послуг, які надаються за допомогою "Відеотексу" – фінансове обслуговування комерційних операцій, надання кредиту та перевірка розрахунків із контрагентами клієнта. Ці форми обслуговування здійснюються шляхом з'єднання системи "Відеотекс" із персональним комп'ютером і друкувальним пристроєм, який фіксує всі операції. У 1984 р. у США налічувалося 26 систем "домашнього бенкінгу", які перебували на різній стадії роз-

робки. За деякими оцінками, наприкінці 1990 р. домашніми інформаційними мережами "Відеотекс" було оснащено 32 млн будинків американців і послугами "домашнього банкінгу" користувалося не менш ніж 22 млн родин.

Усе це свідчить про те, що розвиток і поширення електронних кредитних грошей є об'єктивною закономірністю розвитку грошової системи на сучасному етапі, яка зумовлена науково-технічним прогресом, широкою комп'ютеризацією суспільства. Достатньо сказати, що у США наявні гроші в платіжному обігові відіграють другорядну роль. Адже навіть у роздрібній торгівлі в кредит до 90 % вартості всіх купівель оплачується за допомогою електронних грошей, хоча кількість оплачених купівель, особливо з невисокою оплатою, ще досить істотна.

11.2. НОВІ СВІТОВІ ГРОШІ

Украї важливі нові тенденції проявилися у розвитку світових грошей. Після того, як золото перестало бути загальним платіжним засобом, світовими грошима, ця функція зростається з так званими резервними валютами – американським доларом, англійським фунтом стерлінгів, французьким франком тощо. Причому саме долар набув найбільшого поширення як засіб платежу і загальний купівельний засіб. І це не випадково. Адже перетворення національної валюти в міжнародну зумовлене глибокими економічними та політичними чинниками. Це частка тієї чи іншої країни в міжнародній торгівлі, її економічний і науково-технічний потенціал, рівень розвитку фінансового ринку й банківської справи, обсяги експорту капіталу. У повоєнний період саме ці чинники визначили, що американський долар переважно почав виконувати функцію світових грошей із властивими їм функціями міри вартості, а також засобів платежу й обігу. Хоча заради справедливості варто зауважити, що останніми роками дещо змінилася його роль як світових грошей. Водночас відбувалося зростання ролі інших національних валют на світовому ринку, що відбувало зрушення у співвідношенні потенціалів основних центрів сучасного світу.

Країна, валюта якої є міжнародним резервним і платіжним засобом, отримує певні вигоди. Вона фактично одержує кредити, які може не оплачувати доти, доки існує попит на валюту. Навіть внутрішня інфляція у певних межах вигідна, оскільки зменшує реальну заборгованість країнам, що мають резерви її валюти. Водночас функціонування національної валюти як міжнародної пов'язане з додатковими витратами та труднощами регулювання грошового обігу. Адже така країна має платити проценти, які нараховуються на частину іноземних авуарів. Ускладнюється регулювання грошового обігу, тому що потрібно не тільки пов'язати його з національним товарообігом, а й урахувати потреби іноземних держав у валюті.

Постає питання: як може національна валюта виконувати функцію світових грошей? Звичайно, якщо відстоювати позицію, згідно з якою сучасні гроші – це паперові гроші, то на це питання неможливо відповісти. Однак, якщо врахувати, що сучасній епосі властиве те, що поряд із рухом товарів відбувається рух капіта-

лів, і відбувається він у формі міжнародної валюти, то можна дійти висновку, що міжнародна валюта – це кредитні гроші, які відображають рух капіталу на міжнародній арені.

Використання національної валюти для міжнародних розрахунків неминуче вступає у суперечність із потребами світового ринку. Ось чому на світовій арені з'явилися наднаціональні валюти та різного роду наднаціональні органи, які здійснюють емісію цих валют і регулювання сфери валютних відносин. На сьогодні найпоширенішою є СДР – “спеціальні права позичання”, створена Міжнародним валютним фондом як резервна валюта, яку використовують у системі міжнародних платежів для регулювання сальдо платіжних балансів, поповнення офіційних резервів та розрахунків з МВФ. Система її використання полягає в тому, що вся сума СДР розподіляється між країнами – учасницями угоди про СДР від 1969 р. У процесі першого розподілу СДР (1970–1972) було випущено в обіг 9135 млн СДР, другого (1979–1981) – ще 12 млрд СДР. Кожна країна має право в межах наявних СДР залучати валюту інших країн. Причому такі операції можуть здійснюватися за допомогою МВФ, що призначає країну, яка має великі валютні резерви, бути кредитором, надати в обмін на СДР свою валюту в межах первісної суми свого кумулятивного ліміту в СДР. Однак такі операції можуть здійснюватися на підставі взаємних домовленостей між країнами – учасницями Угоди.

Другим міжнародним засобом розрахунків була ЕКЮ. Хоча її назва нагадує середньовічну французьку срібну монету, проте насправді ця назва є абрєвіатурою англійського найменування одиниці – European Currency Unit – розрахункова одиниця, один із головних елементів Європейської валютної системи, що діяв з 1979 р., куди входили країни ЄС.

Центральні банки країн – членів ЄС були зобов'язані купувати валюти партнерів у необмежених обсягах, якщо відхилення їх курсів перевищували дозволені межі коливань. Ці межі якраз і встановлювалися щодо ЕКЮ, яка спочатку ґрунтувалася на кошику із тих самих дев'яти валют. Саме вони стали основою Європейської розрахункової одиниці: західнонімецька марка, французький франк, британський фунт стерлінгів, голландський гульден, італійська ліра, бельгійський франк, ірландський фунт, датська крона і люксембурзький франк. З 1984 р. до кошика ЕКЮ входить також грецька драхма.

На момент створення ЕКЮ була прирівняна за вартістю до СДР, яка ґрунтується зараз лише на п'яти основних валютах. Проте поступово ця рівність порушилася у зв'язку з різним складом їх кошиків. Спочатку емісія ЕКЮ була здійснена на підставі депозитів, які були в Європейському фонді валютного співробітництва (ЄФВС), а також частини золотих і доларових резервів країн – учасниць ЄВС (по 20 % кожного з видів резервів). Ці внески являли собою тримісячні позики, тобто країни – учасниці ЄВС, по суті, обміняли на ЕКЮ п'яту частину своїх запасів золота і доларів. При цьому депоноване в ЄФВС золото було оцінене за середньою ринковою ціною (перерахованою в ЕКЮ) за останні 6 місяців, а внески в доларах перераховувалися на ЕКЮ, виходячи з ринкового курсу долара, зафіксованого за два робочих дні до дати перерахунку.

Кількість ЕКЮ, що випускалася в обіг, залежала від чотирьох чинників: ціни золота, курсу долара, відносної величини золота та доларів у резервах країн, які входять до ЄВС, частки золотодоларових резервів, що використовуються у вигляді забезпечення емісії.

Цілком логічно постає питання: чи не є ЕКЮ валютною одиницею, яка ґрунтувалася на золоті й пов'язана із золотом? Як зазначалося, справді, перша емісія ЕКЮ перебувала у певній залежності від величини депонованого золота. Однак це зовсім не означає, що ЕКЮ представляла в обігу якусь певну, визначену конкретно кількість золота. Адже ключову роль відігравала не кількість, а ціна золота. Факти переконливо свідчать, що ЕКЮ ґрунтується врешті-решт на кредитних грошах, в яких і встановлюється ціна на ринках золота. Більше того, на величині маси ЕКЮ, що перебувала в обігу, подальші зміни ціни золота не відбивалися. Золото не покликане бути забезпеченням ЕКЮ в звичайному розумінні. Адже не тільки ЕКЮ не розмінювалася на золото, а й саме золото не приймалося для погашення позик, які надаються в межах Європейської валютної системи.

Створення і функціонування наднаціональних валют – це спроба розв'язати суперечність між інтернаціоналізацією господарського життя, розвитком потреб світового ринку та національною валютою, яка стає міжнародним резервним і платіжним засобом. Створення наднаціональних валютно-фінансових органів і наднаціональної валюти є об'єктивною необхідністю. Проте процес становлення нових світових грошей – справа складна і, очевидно, тривала. Грошово-розрахункові одиниці типу СДР, ЕКЮ ще не є повноцінними світовими грошима, але, безперечно, вони є їх прообразом. Невипадково в радянській економічній літературі про СДР йшлося як про “початкову, неповну форму міжнародних грошей”, “інтернаціональні розрахункові банківські гроші”, “інтернаціональний платіжний засіб”.

Досвід переконує, що використання СДР набагато ширше, ніж використання золота в останні роки перед його демонетизацією. Так, упродовж 1960-х років сума платіжного обігу в золоті становила близько 2 млрд дол. щороку при запасах в 38–39 млрд дол. Тобто один обіг міг здійснитися лише за 20 років. Обіг СДР з 1 січня 1970 р. по 30 квітня 1977 р. становив 9986 млн одиниць СДР, що навіть більше за суму початкового розподілу (9315 млн). Інакше кажучи, один обіг здійснився менш ніж за сім років, тобто втричі швидше останніх обігів золота.

Значно більший розвиток як у міждержавних відносинах, так і в приватному бізнесі дістала ЕКЮ. Ця європейська валютна одиниця стала одним із найбільш стійких інструментів міжнародних відносин. Її застосування сягнуло значних масштабів і, що вкрай важливо, в приватному бізнесі. Приватні особи й корпорації використовували її як валюту фінансування, інструмент торгівлі та інвестування. ЕКЮ широко використовували для розрахунків між промислово-торговими фірмами, емісії облігацій, депозитних сертифікатів, дорожніх чеків, організації міжбанківського клірингу. Активніше використання ЕКЮ, в тому числі у приватному секторі, значною мірою зумовлене підтримкою з боку урядів країн – членів ЄС. Вони не тільки визнали статус ЕКЮ як міжнародної валюти, а й нерідко передбачали певні пільги до інвестицій, що здійснювалися в ЕКЮ.

11.3. ПЕРЕХІД ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВАЛЮТНОГО СОЮЗУ ДО НОВОЇ ГРОШОВОЇ ОДИНИЦІ – ЄВРО

Попри на певні позитивні результати використання ЕКЮ виявилися й істотні недоліки. Так, кожна валюта мала основний обмінний курс, прив'язаний до ЕКЮ, що давало змогу визначати основні обмінні курси для кожної пари валют. До серпня 1993 р. двосторонні обмінні курси могли коливатися в межах 2,25 % (до 6 % у виняткових випадках) щодо основного курсу. Відтоді ці межі зросли до 15 %, спричинюючи серйозні потрясіння на валютних ринках.

Отже, з одного боку, ЄВС досягла успіху в створенні зони дедалі вищої монетарної стабільності, а з другого – деякі валюти залишалися поза механізмом обмінного курсу або їм було дозволено вільно коливатися у ширших межах. Недостатня конвергенція національних бюджетних політик зумовила напруження, а девальвації деяких валют загрожували згуртованості єдиного ринку. Потрібно було усунути безтарифні бар'єри на шляху вільного руху товарів, капіталів, послуг та осіб, зробити єдиний ринок досконалим. За цих умов єдина валюта вкрай необхідна.

Щодо теоретичного боку цієї справи, то підґрунтям створення єдиної для ЄС валюти були теоретичні розробки американського економіста, лауреата Нобелівської премії в галузі економіки Р. Манделла. Він надав ґрунтовний аналіз механізмів формування обмінних курсів та їх впливу на монетарну політику національних урядів. Цікаво, що найактуальніші на сьогодні відкриття були зроблені Р. Манделлом на початку 1960-х років, коли він працював у дослідницькому центрі при МВФ і розкрив короткострокові ефекти змін у монетарній та фіскальній політиці відкритих економік. Саме ці дослідження стали фундаментом для архітектури сучасної міжнародної макроекономіки, створеної працями кількох поколінь економістів. Сам Р. Манделл вважає своєю головною нагородою впровадження євро, хоча безпосередньої участі в її розробці він не брав.

У червні 1989 р. Європейська Рада визначила мету і план процесу, що включав низку етапів створення єдиного європейського ринку, Європейського валютного союзу і єдиної європейської валюти.

Хоча програму створення єдиного спільного ринку було розроблено в 1992 р., проте *перший етап створення Валютного союзу* розпочався з 1 липня 1990 р. На цьому етапі було передбачено розробити програми конвергенції, забезпечення більш тісної економічної інтеграції, в тому числі валюти всіх країн співтовариства мали бути включені в механізм ЄВС, уможливаючи встановлення фіксованих обмінних курсів. Для цього передбачалося створити Європейський резервний фонд як своєрідний проміжний пункт на шляху до Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ).

На *другому етапі*, який розпочався з 1 січня 1994 р. і був, по суті, перехідним, передбачалося досягнення економічної конвергенції, зростання ролі колективних рішень, але остаточно найважливіші економічні проблеми розв'язувалися спільно з компетентними урядовими особами країн – членів ЄЕС. Рада Співтовариства мала розробляти правила щодо фінансування бюджетних дефіцитів, хоча вони ще не могли бути обов'язковими для виконання національними урядами. Перегляд

курсів співвідношень між валютами країн Співтовариства міг здійснюватися тільки у крайніх випадках. Все це було спрямовано на підготовку умов для того, щоб зафіксувати валютні курси. З метою посилення координації монетарної політики держав – членів ЄЕС, сприяння обігу ЕКЮ та підготовки підґрунтя для створення на третьому етапі Європейського центрального банку було створено Європейський валютний інститут.

15–16 грудня 1995 р. у Мадриді Європейська Рада назвала майбутню європейську валюту євро та ухвалила технічну процедуру її виготовлення.

Третій етап розпочався 1 січня 1999 р. Проте у травні 1998 р. міністри фінансів держав-членів вирішили, що, враховуючи звіти Комісії та ЄВІ, потрібно визначити, які держави-члени відповідають умовам для прийняття єдиної валюти. Комісія вважала, що з огляду на економічні прогнози більшість держав-членів відповідає умовам для запровадження єдиної валюти – євро – з 1 січня 1999 р. Остаточне рішення про прийняття держав-членів до єдиної валюти мали ухвалити глави держав та урядів на засіданні Ради після консультацій із Європейським парламентом.

1 липня 1999 р. почав діяти Європейський центральний банк (ЄЦБ), єдиний фінансовий орган для всіх держав – членів Європейського валютного та економічного союзу (ЄВЕС). Він об'єднав 11 країн Євросоюзу: Німеччину, Францію, Італію, Іспанію, Португалію, Нідерланди, Бельгію, Фінляндію, Люксембург, Ірландію та Австрію.

Банк є незалежним від національних урядів і управляє монетарною політикою всіх держав-членів, що мають спільну валюту. Органом, який управляє ЄЦБ, є Рада директорів, до якої входять керівники головних банків шести найбільш економічно розвинених держав ЄВЕС. Ще одне місце зберігається вакантним: його має посісти представник Великобританії, яка, можливо, найближчим часом все-таки стане членом Союзу.

Критеріями досягнення третього етапу було визнано:

- стабільність цін (рівень інфляції не може перевищувати середні рівні інфляції трьох держав-членів із найнижчою інфляцією більш ніж на 1,5 %);
- процентні ставки (довгострокові процентні ставки не мають відрізнятися більш ніж на 2 % відносно середніх процентних ставок трьох держав-членів із найнижчими процентними ставками);
- дефіцити (дефіцити державного бюджету мають становити не більше 3 % ВВП або бути нижчими);
- борг (державний борг може перевищувати 60 % ВВП тільки за умови, якщо до цього рівня існує загальна тенденція);
- стабільність обмінного курсу (національна валюта не має девальвуватися протягом двох попередніх років і має залишатися в межах 2,25 % коливання ЄВС).

Як не дивно, але виявилось, що тільки Люксембург цілком відповідав встановленим вимогам. Усі інші країни – члени Союзу мали певні відхилення, здебільшо-

го це було перевищення досить довільної норми державного боргу. В Греції виявилися більш серйозні невідповідності встановленим нормам і вона змушена була вжити особливих заходів, щоб увійти до складу країн з єдиною валютою.

Євро – єдина європейська грошова одиниця – була запроваджена з 1 січня 1999 р. у безготівкових розрахунках країн – учасниць нового грошового союзу. Обмінні курси євровалют щодо євро жорстко зафіксовані ЄЦБ 31 грудня 1998 р. і використовувались протягом всього перехідного періоду, тобто до 31 грудня 2001 р. (табл. 11.2).

Таблиця 11.2

Фіксовані курси обміну старих національних грошей на євро

Валюта	Кількість національної валюти за 1 євро
Бельгійський франк	40,3399
Німецька марка	1,95583
Іспанська песета	166,386
Французький франк	6,55957
Ірландський фунт	0,787564
Італійська ліра	1936,27
Люксембурзький франк	40,3399
Нідерландський гульден	2,20371
Австрійський шилінг	13,7603
Португальський ескудо	200,482
Фінська марка	5,94573
Грецька драхма (з 01.01.2000)	340,750

Як бачимо, перехід ЄС до єдиної валюти – це не проста заміна старих грошей новими. Це глибока зміна у грошовій системі кожної країни. Як зазначалося, за золотогрошової системи масштаб визначався фіксуванням певної ваги золота в грошовій одиниці. Коли ж золото перестало бути грошима, масштаб цін, тобто вимірювання самих грошей, здійснюється самою національною грошовою одиницею. В цьому випадку ЄС використав співвідношення валютних курсів національних грошей для визначення масштабу цін європейської грошової одиниці – євро, яка замінила національні валюти в державах – членах ЄС.

Для впровадження нової валюти ціни певний час визначалися як у євро, так і в національній валюті, щоб європейський споживач міг поступово звикнути до нової валюти. Згідно з угодами Великобританія й Данія дістали право не переходити на нову валюту навіть у тому разі, якщо вони задовольнятимуть економічні критерії. Внаслідок референдуму Данія заявила, що вона не має наміру переходити на єдину валюту. Швеція також висловила свої застереження. Тоні Блер під час відкриття ЄЦБ підтвердив, що Великобританія не вступить до ЄВЕС “доки не буде забезпечена повною мірою конвергенція британської та європейської економічних систем”.

У резолюції про координацію економічної політики протягом третього етапу економічного і валютного союзу, яку Європейська Рада ухвалила у Люксембурзі 13 грудня 1997 р., міститься важливе рішення про те, що міністри держав-членів, які приєднуються до ЕС і ВС, можуть неформально зустрічатися разом для обговорення питань, які випливають із специфічної відповідальності, що її вони поділяють, маючи єдину валюту. Тим самим глави держав урядів “п’ятнадцятки” відчинили двері процесові зміцнення спільного членства, що згуртувало ті країни, які прийняли євро в своїй економіці, бюджеті, соціальній і податковій політиці, ще тісніше, ніж сам валютний союз.

Запровадження єдиної валюти наприкінці ХХ ст. є найвизначнішою подією в розвитку Європейського Союзу. Якого значення надавалося переходу ЄС до єдиної валюти? Багато аналітиків вважали, що вперше після майже столітнього панування американського долара з’явилася на міжнародних ринках міцна європейська валюта, яка зможе йому протистояти, і США, мовляв, чекають чи не найсерйозніші в їх історії випробування. Вони розуміли, що зростання ролі й значення євро на міжнародних ринках – процес поступовий. Спочатку вплив євро на міжнародну валютну систему буде незначним, а потім у міру свого зміцнення євро дедалі більше впливатиме на міжнародні фінансові ринки, всю систему міжнародних економічних відносин.

На користь цієї позиції було те, що об’єднана Європа за своїм економічним і фінансовим потенціалом може конкурувати із США. І це незважаючи на те, що тривале панування долара дало змогу Сполученим Штатам Америки отримувати колосальні економічні дивіденди. За деякими підрахунками, вони становлять понад 20 млрд дол. щороку.

Цілком зрозуміло, ситуація, що склалася, зумовлювала жорстку конкурентну боротьбу. Деякі американські економісти, спираючись на реальний стан американської економіки та американського долара, вважали, що в найближчому майбутньому долар, як і раніше, залишатиметься світовою резервною валютою.

Цьому певною мірою сприяло й те, що серед західноєвропейських країн не було такої потрібної єдності. Наприклад, Велика Британія, банківська система якої є провідною в Європі, відмовилася ще на першому етапі від входження в зону євро. Крім того, довгострокові макроекономічні показники свідчили не на користь міцності євро. Вважалося, що запровадження євро передусім вплине на функціонування валютних ринків, а також фондового ринку та ринку боргових зобов’язань. Йшлося про темпи зростання дефіциту поточного рахунка платіжного балансу США, що врешті-решт призводить до накопичення зовнішнього боргу. До того ж, значна частина експорту США припадає на азійські країни та країни Латинської Америки, які переживають фінансову кризу, девальвували свої валюти або мають це зробити найближчим часом.

Водночас у більшості країн ЄС платіжні баланси бездефіцитні. Однак фахівці вважали, що слід враховувати певні, негативні для ЄС наслідки впровадження нової спільної валюти. Так, сильний євро міг призвести до зниження процентних ставок у німецькій і французькій економіках, що, в свою чергу, могло спричини-

ти відплив капіталу з ЄС. Якщо ж євро буде слабким, то це дасть змогу ЄЦБ підвищити процентні ставки, що зумовить ускладнення проблем в економіці деяких країн – членів Союзу.

Що ж сталося насправді? Безпосередньо при впровадженні євро продемонстрував свою міцність. Проте дуже швидко стан справ істотно змінився і розпочався процес падіння, який лише в окремі періоди припинявся і ситуація навіть дещо покращувалася, але в цілому тенденція до падіння євро проявилася досить рельєфно.

Чому ця єдина європейська валюта на початковому етапі виявилася недостатньо сильною? Переважно це зумовлено тим, що величезні суми капіталів відпливали із Європи і припливали до США. Справа в тому, що американська економіка переживала піднесення останніми роками і, цілком зрозуміло, це приваблювало величезну кількість інвесторів з усього світу, особливо з Європи. Відбулося злиття багатьох європейських компаній з американськими, що також сприяло відпливу капіталу за океан. До того ж, повільніший розвиток економіки європейських країн і жорстке регулювання ринку праці зумовлює те, що інвесторів більше приваблює Америка.

Після того, як євро був прийнятий одинадцятьма європейськими країнами у січні 1999 р., курс його щодо американського долара впав на 25 %. Однак варто мати на увазі, що це не однозначно негативний процес. Як переконає досвід, падіння євро для Європи мало і позитивне значення, оскільки підвищило конкурентоспроможність європейських товарів. Водночас інфляція й ситуація на фінансових ринках залишається нестабільною.

Падіння євро на 25 % протягом року означає, що накопичені довгою і копіткою працею заощадження і доходи європейців швидко “з’їдаються” інфляцією. В інвесторів посилюється недовіра до молодшої і ще незміцнілої валюти. Зростає невдоволення в суспільстві. Причому претензії висувують насамперед ЄЦБ, який повинен був би регулювати ситуацію. У засобах масової інформації дедалі гостріше лунала вимога до ЄЦБ. Протягом року він вживав безпрецедентних заходів, щоб подолати тенденцію, яка склалася. Більше того, у вересні 2000 р. “велика п’ятірка” здійснила спільну інтервенцію. Проте єдина валюта, що якимось чином утримувалася “на плаву”, після цієї акції ще більше почала рухатися вниз. Вартість євро впала нижче 85 центів. Водночас спостерігалася нова хвиля зміцнення долара. Постає питання: яка реальна ціна євро, в якому співвідношенні знаходиться ця валюта порівняно з іншими валютами, насамперед долларом? Дослідження, проведені МВФ, характеризують “рівноважні” обмінні курси валют, виведені на підставі моделей довгострокових чинників впливу на вартість валют. “Рівноважні” курси, а також поточні курси, які діяли, наведені в табл. 11.3.

Таблиця 11.3

Поточні й “рівноважні” курси валют

Назва валюти	Поточний курс	“Рівноважний” курс за розробкою МВФ
Долар/євро	0,85	1,26
Єна/євро	93,1	113,3

Згідно з теоретичним “рівноважним” курсом МВФ курс євро значно викривлений: щодо долара недооцінка євро становить 30 %, а щодо японської єни – 18 % (див. табл. 11.3).

Які чинники визначили ці дані? Насамперед ці “рівноважні” курси ґрунтуються на теоретичній моделі, в якій довгостроковий дефіцит поточного платіжного балансу зменшується. За такого сценарію будь-яка країна, яка зберігає постійний і великий за розмірами дефіцит поточного платіжного балансу, має чекати на коригування вартості своєї валюти. Адже жодна країна не в змозі брати в борг постійно. Але чи можна застосовувати обмеження дефіциту поточного платіжного балансу до найбільших фінансово стабільних країн? Наприклад, Канада мала дефіцит поточного платіжного балансу протягом 47 із останніх 50 років, а США – впродовж 30 років. Досвід переконує, що доки країна-позичальник стабільна і приваблива, ринок не примушуватиме її до значного перегляду поточного платіжного балансу. США, які мають величезний торговий дефіцит, залишаються для країн світу бажаною сферою вкладення капіталу і підтримують капіталовкладення на високому рівні.

Довгострокові моделі співвідношення долара та євро неможливі ще й тому, що в США спостерігалось величезне зростання продуктивності, яке не має рівних у жодній іншій країні. Цей процес разом з фінансовою стабільністю був домінуючим чинником за будь-якого співвідношення поточного платіжного балансу.

Незважаючи на стійке поживлення економіки в Європі, інфляція в регіоні євро сягнула 2,4 %, що перевищує встановлену Маастрихтською угодою межу в 2 %. Причиною цього значною мірою є зростання цін на нафту. Тому підвищення ЄЦБ рівня процентної ставки на чверть процентного пункту, до 4,5 %, робить гроші більш дорогими, що гальмує поживлення економіки в регіоні євро.

Експерти усвідомили, що падіння євро справляє негативний вплив на зростання економіки в регіоні євро. Адже товарні ринки і ринок праці залишаються нееластичними, що гальмує “модернізацію” моделі економіки Європи, зменшує стимули для компаній з інвестування в нові технології, зниження витрат виробництва.

Останнім часом відбувається звуження розриву між США та регіоном євро за низкою економічних показників. Темпи зростання економіки Німеччини, найбільшої країни регіону євро, близькі до американських. Триває зниження рівня безробіття. Готується реформа оподаткування, спрямована на зменшення податку на дохід, а також корпоративного податку. За Німеччиною в цьому напрямі рухаються Франція та деякі інші держави.

Отже, можна передбачити, що якщо країни Європи справді проведуть реформи в сфері оподаткування, а також на своїх товарних ринках і ринках праці, то вони зможуть змінити ситуацію з євро.

За цих умов ЄЦБ застосував нову інтервенцію на валютних ринках для підтримки євро. Після того, як банк почав скуповувати євро, курс піднявся вище за позначку 87 центів, але після цього знову впав.

Однією з головних причин цього явища є те, що американські банкіри не приховують свого негативного ставлення не тільки до євро, а й до будь-якої європей-

ської валюти взагалі. Хоча падіння євро – це не тільки справа Євросоюзу. Так, падіння євро вже потягло за собою вартість швейцарського франка, який упродовж останніх 14 років тримався щодо долара на одному рівні. І це при тому, що Швейцарія навіть не є членом Європейського Союзу.

Незважаючи на проблеми у функціонуванні євро у безготівкових розрахунках, Європа проводила активну діяльність, спрямовану на запровадження нових грошей у готівковий обіг. Керівництво ЄЦБ усвідомило, що повна заміна однієї валюти, що перебуває в обігу, на іншу спричиняє труднощі. Введення з початку 2002 р. банкнот і монет євро – подія унікальна, адже 12 валют, що діють у 12 країнах, мають бути замінені однією спільною валютою – євро. Це означає, що 300 млн населення цих країн мають оволодіти і використовувати нову валюту. Навіть не беручи до уваги організаційно-економічний бік справи, у психологічному плані це дуже складно.

Для забезпечення введення готівкових грошей (банкнот і монет євро) ЄЦБ створив запас нових грошей – близько 14,5 млрд банкнот загальною вартістю майже 642 млрд євро. До процесу підготовки впровадження євро було залучено банки, компанії, які здійснюють операції з цінними паперами, підприємства роздрібною торгівлі, індустрія торговельних та ігрових автоматів. Серед населення проводилася серйозна роз'яснювальна робота. Були підготовлені фахівці, які вміють працювати з готівкою, розроблено законодавчі та вжито організаційних заходів, спрямованих на чітке проведення цієї великої справи.

ЄЦБ спільно з Радою міністрів фінансів ЄС визначили і впровадили низку заходів для успішного здійснення цієї операції. Держави, які входять в зону євро, не тільки забезпечили протягом не більш ніж двох тижнів 2000 р. отримання нових грошей, а й здійснили більшість операцій з готівкою в євро. Фінансові установи, компанії, які займалися перевезенням готівки, установи роздрібною торгівлі завчасно, тобто до 1 січня 2002 р., отримали достатній запас євро, щоб у перші дні 2002 р. була достатня кількість готівки. Правління ЄЦБ встановило правила, які регулюють попереднє забезпечення банкнотами та монетами євро різних фінансових установ, а також те, в який спосіб ці установи мали платити за завчасно доставлену валюту і компенсації за ризики, пов'язані з цими операціями.

Із 1 січня 2002 р. розпочався завершальний етап, коли у дванадцяти країнах Європи до готівкового обігу запроваджено спільну валюту – євро. Завершено тривалий процес створення нової грошової одиниці для Європейського Союзу. Євро став єдиним законним засобом платежу Європейського валютного союзу. Утворилася специфічна еврозона. Готівковий євро введено в обіг шляхом безплатного обміну старих грошових знаків країн еврозони на нові за фіксованими курсами обміну, які були встановлені ще 31 грудня 1998 р., напередодні запровадження євро у безготівковий обіг.

Євро складається із 100 євроцентів і має такі номінали: банкноти 5, 10, 20, 50, 100, 200 та 500 євро, монети – 1 та 2 євро, 1, 2, 5, 10, 20 та 50 євроцентів.

Сума готівкових національних грошових знаків країн єврозони, включаючи чекові депозити, яка була в обігу на кінець 2001 р. і мала бути обмінана, становила близько 300 млрд євро, що еквівалентно близько 270 млрд дол. США.

Завершальний етап уведення євро мав тривати не більше двох місяців, але в різних країнах були свої строки: Нідерланди – до 28 січня, Ірландія – до 9 лютого, Франція – до 17 лютого, у Німеччині та інших країнах єврозони – до 28 лютого. Впродовж цього перехідного періоду всі безготівкові банківські рахунки у старих національних одиницях країн єврозони перетворюються в євро. Готівка у старих грошах обмінюється на євро всіма банками. Цікаво те, що дозволяється тимчасове паралельне функціонування євро та старих грошових знаків країн єврозони на її території. Розрахунки за товари та послуги дозволяється здійснювати у старій і новій валютах, але решта видається лише в євро та євроцентах. Як, мабуть, багато хто пам'ятає, аналогічний підхід, пов'язаний з паралельним обігом українського карбованця та гривні, був використаний у вересні 1996 р. в Україні.

Після завершення так званого перехідного періоду подальший обмін готівки в національних валютах країн єврозони на нову одиницю – євро буде здійснюватися в кожній країні по-різному. Наприклад, в Австрії, Німеччині, Іспанії – без визначення кінцевого терміну, в інших країнах – від трьох (для монет) до тридцяти (для банкнот) років. Як правило, цей обмін проводитимуть центральні банки країн єврозони, проте в деяких країнах цим займатимуться і комерційні банки, але вже з оплатою комісійних.

Перехід ЄВС до нової валюти – це складний і тривалий процес реальної валютної інтеграції, який відображає економічну інтеграцію європейських країн. Це – наслідок глибоких змін у рівні розвитку і структурі економіки країн Європи, який потребував величезних затрат кожної країни. Приміром, такий важливий крок, як запровадження готівкового євро. Потрібно було здійснити проектування, виготовлення, перевезення, зберігання, облік нових банкнот і монет, їх охорону, страхування, примітивний захист від фальшивомонетників, інформування населення про нові гроші, їхні номінали, про значення цієї реформи для кожної людини і Європейського Союзу в цілому. Зрозуміло, що ця велика робота поглинула витрати, які дорівнюють мільярдам доларів. Всі ці затрати взяли не себе державні й місцеві бюджети, центральні й комерційні банки. Вони виявилися відчутними для всієї економіки країн єврозони, для підприємств і населення. Адаже, крім витрат на створення і введення нової валюти, потрібно перерахувати всі ціни, змінити цінники і каталоги товарів та послуг, замінити чи модернізувати численні торговельні апарати, касові і лічильні прилади. Водночас це і зміна системи обліку, звітності, статистики, баз і банків даних, інформаційно-довідкової служби. Але ці затрати виправдають себе, оскільки введення єдиної валюти характеризує якісно новий щабель інтеграції, яка несе значний економічний і соціальний ефект.

Створення єдиного спільного економічного простору відкриває нові можливості для розвитку виробництва, посилення конкуренції, поглиблення кооперації праці, зростання її продуктивності.

Адаже вирівнюються умови виробництва й обміну, незмірно розширюється простір для зіставлення витрат виробництва і реалізації товарів і послуг, розши-

рюється ринкове конкурентне середовище, а значить, посилюється конкуренція, її вплив на підвищення техніко-технологічного рівня продукції, її якості. І водночас розширюються можливості для економічного співробітництва, коопераційних зв'язків та ін. Врешті-решт усе це має забезпечити підвищення ефективності економіки ЄС та її конкурентоспроможності на світовому ринку, передусім порівняно з американською економікою.

Аналіз засвідчує, що суперництво євро й долара визначається тенденціями розвитку економіки. До 1995 р. темпи зростання ВВП у країнах єврозони становили 6,4 %, а в США – 12,9 %, тобто були вдвічі вищими. За результатами останніх розрив у прирості ВВП у країнах ЄВС та США скорочується. А якщо говорити про два роки (2001, 2002 рр.), то ВВП єврозони збільшився відповідно на 1,6 % та 2,2 %. У США за ці роки приріст ВВП становить 1 і 0,7 %. Очевидно, йдеться про істотні зміни у співвідношенні темпів зростання ВВП у євроні й США. Це дає підстави стверджувати, що монетарна політика ЄЦБ справляє стимулювальний вплив на фінансову стабільність і на виробництво в євроні, що й зумовило її перевагу у темпах зростання порівняно із США. Отже, досвід незаперечно переконує, що саме такі зміни у розвитку економіки США й об'єднаної Європи визначили зміни у співвідношенні між долларом і євро. Як зазначалося, протягом 1999–2000 рр. темпи зростання економіки США перевищували європейські, і доллар невинно зміцнювався щодо євро, який знецінився більш ніж на 25 %. У 2001 р. погіршився стан американської економіки і співвідношення курсу євро/доллар змінилося, курс євро почав зростати, хоч і не зовсім послідовно. Кон'юнктура світового ринку, здешевлення нафти створювали умови для розвитку економіки єврозони. Отже, на завершальному етапі, коли євро був уведений у готівковий обіг, ситуація змінилася на користь євро. Станом на 31 грудня 2002 р. співвідношення євро/доллар характеризувалося як 1,05, а протягом січня і першого тижня лютого 2003 р. воно сягнуло позначки 1,09. У пресі це названо рекордом євро, причому трирічним. Водночас відбувається падіння долара. Причому нинішнє падіння на зовнішніх ринках змусило американців хвилюватися. І це при тому, що єдина валюта подорожчала у січні 2003 р. порівняно з попереднім січнем 2002 р. більш ніж на 20 %, причому на 10 % за останні два місяці (грудень–січень). І все ж не проявилася стабільність європейського внутрішнього споживчого попиту. Єврозона змушена робити ставку на зростання обсягів експорту.

Водночас і американська економіка зросла за 2002 р. на 2,4 %. А споживчий попит збільшився всього на 1 %. Це найнижчий показник за останнє десятиліття. Тому конкуренція між євро і долларом триватиме, очевидно, з перемінним успіхом.

Як бачимо, перший рік свого готівкового існування єдина європейська валюта у конкурентній боротьбі перемогла. Вона подорожчала на 18 %. Від колишнього зверхнього ставлення до євро американських дилерів не лишилося й сліду.

Воднораз стало очевидним, що успішна заміна старих грошей на нові – євро – одночасно на території 12 країн Європи – це дуже важлива, але не вся робота. Як ми вкотре переконалися, найскладнішим є створення єдиного і гармонійного економічного простору на великій території Західної Європи. Для досягнення необхідного результату потрібно подолати чимало непростих перешкод. Тим більше,

що залишаються недостатньо скоординованими бюджетні політики країн еврозони. Між державами мають місце доволі істотні відхилення у розмірах створеного ВВП, у частках дефіциту бюджету та державних витратах у ВВП. Це неминуче позначається на важливих економічних показниках та процесах.

Так, середньорічні темпи економічного зростання у 2001 р. коливалися від 1,9 % у Франції до 4,9 % в Ірландії. При середніх темпах інфляції в країнах еврозони 3,4 % у травні 2001 р. їх граничні значення коливалися від 2,5 % у Франції до 5,4 % у Голландії. Значні відхилення властиві і показникам зростання ВВП, виробництва у різних секторах, експорту-імпорту і платіжного балансу. Ці відмінності можуть збільшитися з розширенням ЄВС за рахунок нових членів. Адже серед них можуть бути країни із значно нижчими показниками, ніж у країн-членів. Очевидно, все це зумовлює подальше поглиблення інтеграції економік усіх країн, набагато глибшу координацію розвитку економіки та економічної політики країн ЄС. Лише в такий спосіб можна домогтися піднесення економічної могутності об'єднаної Європи як основи зміцнення евро, підвищення її ролі у світовій економіці.

Важливу роль в успішному функціонуванні єдиної валюти відіграла і ще більше має відіграти монетарна політика Європейського центрального банку. Вона покликана створити рівні умови для всіх суб'єктів господарювання і тим самим посилити її вплив на економічний і соціальний розвиток країн ЄС. Так, найпотужніша в ЄС економіка Німеччини страждає від нестачі кредитних ресурсів, а в інших країнах, наприклад, в Ірландії вони зростають надмірними темпами. Очевидно, ЄЦБ має знайти шляхи врегулювання цієї проблеми. До того ж, монетарна політика доповнюється вимогами до членів еврозони щодо зменшення втручання держави в економіку, розширення можливостей приватного підприємництва, скорочення дефіцитів і державних боргів, стримування інфляції, ліквідації відсоткових ставок. Не можна не враховувати і того, що ЄЦБ має вже трирічний досвід проведення грошово-кредитної політики, випробував такі інструменти монетарної політики, як відсоткова ставка, різні види операцій з комерційними банками. ЄЦБ допускає значно менші коливання відсоткової ставки, ніж у Федеральній резервній системі США. Таким чином, не піднімається загальна планка усіх відсоткових ставок, а її поступове зниження стримує інфляцію. Саме завдяки заходам ЄЦБ в еврозоні ще влітку 2001 р. відбулося істотне зниження інфляції.

Досвід ЄЦБ переконує, що вдосконалення монетарної політики посилює її вплив на розвиток економіки, забезпечує фінансову і грошову стабільність. Фінансова стабільність, у свою чергу, сприяє зменшенню відсоткових ставок, стимулює інвестиції, які й забезпечують економічне зростання.

Таким чином, процес переходу ЄС на єдину грошову одиницю і створення як-і нового економічного і валютного союзу тривав понад десятиліття і завершився успішно. А якщо врахувати, що в ЄС була створена і майже два десятиліття діяла міжнародна одиниця розрахунків ЕКЮ, що збагатило досвід об'єднаної Європи, то стане зрозумілим, що досягнення в економічній і валютній інтеграції – процес тривалий, який потребує значних зусиль усіх держав – членів Союзу.

11.4. ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ ТА ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ

Сутність та види електронних грошей¹

Гроші, як здавалося, консервативний елемент економіки, який віками зберігав металічну та паперову форми, в умовах сучасної науково-технічної революції перетворилися у сферу, де стрімко розгортаються процеси застосування і використання досягнень мікроелектроніки.

Досить довго вважалося, що електронні картки і є електронними грошима. З часом стало зрозумілим, що дебет-картки забезпечують доступ до банківського рахунка. Вони дають змогу користуватися коштами по частинах, що знаходяться на рахунках. Але вони не дають змоги здійснювати платежі, не виконують функцій платіжного засобу. Тому їх не можна назвати електронними грошима, хоча цілком зрозуміло, що вони сприяють раціоналізації грошового обігу. Це стосується насамперед оплачених одноцільових карток, що використовуються транспортними, телефонними або бензозаправними станціями. Вони містять відомості про оплачені наперед товари чи послуги і активно впливають на грошовий обіг і товарооборот, але вони не є електронними грошима. В цьому разі підприємство є і емітентом карток, і виробником товарів і послуг, які можна отримати за їх допомогою.

Поява електронних грошей зумовлена розвитком електронної торгівлі. Ця нова форма обміну прискорює власне обмін і вимагає такої ж швидкої оплати купленого товару чи послуги. Банки для цих умов виявилися гальмуючим фактором, платіжні документи просуваються відносно повільно. Суперечність між оперативною електронною торгівлею і тривалою оплатою купівлі через банки розв'язується створенням електронних грошей. Компанія на основі ліцензії емітує електронні гроші. Але вона емітує їх не довільно, а у відповідності з угодами з їхніми користувачами, за якими користувачі переводять традиційні гроші на банківський рахунок емітента, а емітент переводить відповідну суму електронних грошей на електронний пристрій користувача у його розпорядження. Таким пристроєм може бути мікропроцесорна картка, комп'ютер користувача, сервер системи розрахунків електронними грошима, де централізовано зберігаються електронні гроші користувачів.

Банки, їхні розрахунки використовуються лише тоді, коли гроші вводяться або виводяться із системи. В цьому разі йдеться про банківські рахунки емітента, а не користувачів. Для того, щоб ввести електронні гроші, користувач повинен традиційні гроші перевести на рахунок емітента. Коли виводяться гроші, необхідно електронні гроші пред'явити емітенту, а він переведе традиційні гроші зі свого банківського рахунка пред'явнику, який використав електронні гроші. Банк міжнарод-

¹ Проблема електронних грошей нова і актуальна, але недостатньо розроблена. Центр наукових досліджень НБУ підготував інформаційно-аналітичні матеріали: Електронні гроші : світовий досвід і перспективи розвитку в Україні. – К. : НБУ, 2007. Ця робота сприяла висвітленню окресленої проблеми.

них розрахунків та Європейський центральний банк акцентують, що електронні гроші слід розглядати окремо від засобів доступу до банківського рахунка.

Систем емісії платіжних носіїв, які приймаються за товари та послуги підприємствами іншими, ніж емітент, тобто систем електронних грошей, у світі є чимало. Вони суттєво відрізняються за типом установ – емітентів, обсягами випущених платіжних засобів, а також за схемами обігу цих засобів. Найпростішою є система випуску наперед оплачених багатоцільових карток. Вони випускаються для збільшення випуску і збуту власної продукції. На відміну від одноцільових карток ці картки випускаються як електронні гроші. Але їхня дія обмежена, а тому обмежені і вимоги до емітентів. Сучасні системи електронних грошей спираються на принцип трансферабельності, тобто їхню властивість вільно передаватися між “кінцевими користувачами”. Цей принцип значною мірою залежить від технічних характеристик пристроїв, телекомунікаційних мереж, що застосовуються.

Так, обіг електронних грошей, які базуються на електронних картках, практично завершується вже після першого циклу. Цей вид електронних грошей не має властивості трансферабельності. Але й тут є виключення. Із 67 систем електронних грошей на карткових носіях тільки дві такі системи мали властивість трансферабельності¹.

Набагато складнішими є електронні гроші, які зберігаються в пам'яті комп'ютерів і здійснюють обіг у телекомунікаційних мережах, зокрема в інтернеті. Це електронні гроші, які мають властивість трансферабельності і які вільно передаються між “кінцевими користувачами”. Вони в багатьох характеристиках збігаються з готівкою. Але електронні гроші навіть в межах національної економіки дуже неоднорідні. Тому постає проблема емісії електронних грошей єдиним емітентом – центральним банком. Тим більше, що всі системи електронних грошей є наперед оплаченими і тісно пов'язаними з грошима центральних банків. Адже користувач електронних грошей здійснює їх передоплату традиційними грошима на банківський рахунок емітента. А емітент зобов'язаний погасити електронні гроші традиційними. За таких умов обіг електронних грошей є часткою загального грошового обігу, що й визначає їхню грошову природу.

Європейський центральний банк ще у 1998 р. визначив, що електронні гроші – “грошова вартість, яка зберігається в електронному вигляді на технічному пристрої і може широко використовуватися для здійснення платежів підприємствами іншим, ніж емітент, без необхідності використання при цьому банківських рахунків, але яка діє як наперед оплачений інструмент на пред'явника”¹. Це тлумачення має глибокий і принциповий зміст. На відміну від тих теоретиків, які вважають, що сучасні гроші, паперові, не мають вартості, а електронні гроші – щось ідеальне, віртуальне, умовне, у наведеному тлумаченні наголошується, що електронні гроші – це “грошова вартість” і її особливість полягає в тому, вона “зберігається в електронному вигляді на технічному пристрої”. Саме тому, що електронні гроші є носієм вартості, вони виконують функцію платіжного засобу, але не для емітента,

¹ Report on Electronic Money, 1998 [Електронний ресурс]. –Режим доступу : <http://www.ecb.int/pub/pdf/lother/tmoneyen.pdf>.

а для користувача. Вони діють не як щось умовне, а як “наперед оплачений інструмент”, без необхідності використання банківських рахунків. Як бачимо, електронні гроші тісно пов’язані з традиційними, хоча мають окремий обіг, відмінний від банківського обігу грошей. Ці риси електронних грошей визначені і в Директиві 2000/46/ЄС Європейського парламенту та ради ЄС: “Електронні гроші – грошова вартість, яка є вимогою до емітента і яка (i) зберігається на електронному пристрої, (ii) емітується під час отримання грошових коштів у вартісному розмірі, не меншому, ніж емітована грошова вартість; (iii) приймається як засіб платежу підприємствами, іншими, ніж емітент”¹. В цьому положенні ще більш ґрунтовно розкритий внутрішній зв’язок електронних грошей з традиційними, що виключає будь-які спроби розривати цей зв’язок і довільно тлумачити сутність електронних грошей.

Звичайно, це не означає, що між ними немає відмінностей. Так, очевидна обмеженість електронних грошей при виконанні функції засобу обігу і засобу платежу, але це визначається технічними можливостями, ступенем технічної оснащеності торгівців (наявність карт-рідерів, електронних гаманців тощо). Обмежена також і функція збереження вартості, оскільки відсотки за електронними грошима не нараховуються. Але в майбутньому, коли суми електронних грошей значно зростуть, можливе відкриття депозитних рахунків.

Створення і згортання системи електронних грошей ускладнюють процес їх класифікації. Проте у більшості випадків розрізняють два головних види електронних грошей: а) на основі карток (card-based e-money) і б) на програмній основі (software-based electronic money).

Найбільш поширений вид електронних грошей представлений смарт-картками або картками зі збереженою вартістю, в які вбудований чіп, що містить грошовий еквівалент як результат попередньої плати. Це карткові електронні гаманці. Смарт-картки використовуються і як носій електронних грошей, і як традиційні платіжні картки доступу до банківського рахунку.

Електронні гроші на програмній основі – це грошова вартість, яка зберігається за допомогою програмного забезпечення у пам’яті комп’ютерів, наприклад, на жорстких дисках. Розрахунки ними здійснюються з використанням телекомунікаційних мереж, особливо інтернету.

Використання інтернету дає змогу електронним грошам швидко перетинати кордони держав, легко обмінюватися на інші електронні гроші.

Слід зауважити, що назва другого виду електронних грошей неоднозначна. В документах він називається “заснований на мережі електронних грошей (network based e-money) або електронні гроші серверних схем (server-based e-money).

Історія електронних грошей починається із 1994 р., коли центральні банки країн ЄС не лише визнали наперед оплачені картки багатопільового використання, а й розпочали постійний моніторинг дій цих систем з метою збереження цілісності платіжної системи. Системи розрахунків електронними грошима у 2004 р.

¹ Directive 2000/46/ EC of the European Parliament and of the Council on the taking up, pursuit of and prudential supervision of the business of electronic money institutions.

функціонували у 37 країнах світу. Системи розрахунків електронними грошима на програмній основі функціонують у Греції, Італії, Іспанії, Кореї, Норвегії, Росії, США, Тайвані та в інших країнах. Згідно з постановами Європейського центрального банку дані про обсяги емітованих електронних грошей відображаються в балансі європейських банків як “депозити овернайт”. На них поширюються вимоги щодо мінімального обов’язкового резервування та вони враховуються у монетарних агрегатах. Проте обсяги емісії електронних грошей залишаються незначними.

Важливим є захист у системах електронних грошей. Для цього використовуються чіпи на картках і технологія шифрування з тим, аби не допустити несанкціонованого втручання. Цьому служить обмеження сум електронних грошей, що зберігаються на електронних пристроях користувачів, використання персональних ідентифікаційних кодів для авторизації завантаження електронних грошей на електронні пристрої. Все це сприяє запобіганню шахрайства.

Серед регуляторних проблем електронних грошей важливу роль відіграє встановлення ліміту електронного гаманця, що зменшує і витрати, і ризики втрат користувачів. У Директиві 2000/46/ЄС встановлено, що сума електронних грошей у розпорядженні користувача не повинна перевищувати 150 євро. У Данії, Естонії та Греції розміри електронного гаманця не повинні перевищувати 300 євро, в Австрії – 2000 євро, у Великобританії – 1000 фунтів стерлінгів та ін.

Практика використання електронних грошей потребує посилення стандартизації з тим, щоб збільшити можливості взаємодії системи електронних грошей на національному та міжнародному рівнях. Особливо це стосується стандартів технічної інфраструктури – карт-рідерів та терміналів, специфікації електронного гаманця.

Законодавство зі створення електронних грошей у Європейському Союзі та США має чимало спільного: емітенти електронних грошей мають отримати ліцензію і знаходяться під наглядом регуляторного органу, вони мають відповідати встановленим вимогам, які сприяють надійній та обачливій діяльності, вони обмежені щодо вкладення коштів, отриманих від користувачів, а якщо вже вкладають, то у високоліквідні активи з низьким ризиком і в сумі, не меншій, ніж випущені ними в обіг зобов’язання.

Відмінності полягають у такому: в ЄС емітенти електронних грошей повинні мати початковий капітал у сумі, не меншій 1 млн євро, у США – наявність власного капіталу у межах від 25 до 150 тис. дол. США. В ЄС власні кошти мають становити не менше 2 % загальної суми фінансових зобов’язань, а в США такі вимоги не встановлено. В Європі емітент має погашати електронні гроші за номіналом і безкоштовно, у США і в цьому вимог не встановлено. В Європі допускаються винятки, коли вимоги можуть не застосовуватися при емісії електронних грошей у невеликих обсягах, а у США винятків не передбачено. Але ці відмінності зовсім не дають підстав для висновку, що в Європі системи електронних грошей регульовані, а у США – ні. У практиці регулювання електронних грошей ЄС і США дуже схожі.

Електронні гроші в Україні

В Україні вже певний час діють електронні гроші як на програмній основі, так і на основі багатоцільових карток. Найбільш поширені системи електронних грошей програмного виду – Webmoney Transfer та “Интернет деньги”. Електронні гроші на основі карток представлені Національною системою масових електронних платежів (НСМЕП) і наперед оплаченими картками міжнародних платіжних систем.

Система Webmoney Transfer створена у листопаді 1998 р. з метою забезпечення користувачів універсальним засобом розрахунків за товари та послуги, які пропонуються в мережі інтернет. Вона побудована на основі обміну універсальними обліковими одиницями – титульними знаками Webmoney (WM), які відображають майнові права користувачів системи і відповідно зобов’язання перед користувачами. Титульні знаки WM номіновані в шести валютах, у тому числі у доларах США (WMZ), євро (WME), російських рублях (WMR), гривнях (WMU) та інших. Гарантійною установою електронних грошей цієї системи в гривнях є ТОВ “Українське Гарантійне Товариство” (м. Київ).

Облік електронних грошей користувачів здійснюється на відкритих рахунках–гаманцях. Для доступу до рахунків використовується спеціалізоване програмне забезпечення Webmoney Keeper, яке можна безкоштовно завантажити із сайту системи. Операції в системі здійснюються лише між гаманцями одного виду. З кожної транзакції в системі з відправлення стягується комісія у розмірі 0,8 % суми переказу, але не більше суми, еквівалентної 50 дол. США. Ці комісійні формують дохід оператора, який надає користувачам електронні кошти для здійснення розрахунків та переказів. Дохід гаранта, який здійснює емісію електронних грошей і укладає угоди з користувачами, формується за рахунок комісій, які беруться під час поповнення гаманців. Погашення електронних грошей здійснюється за їх номінальною вартістю, без комісій.

Для доступу до гаманця користувачу надається унікальний 12-символьний ідентифікатор, пароль і секретний файл з ключем, який містить електронно-цифровий підпис. Webmoney Transfer пропонує широкий перелік спеціалізованих сервісів, які дають змогу користувачам здійснювати різні форми комерційної діяльності, як індивідуальної, так і корпоративної.

Згідно з угодами між ТОВ “Українське Гарантійне Агентство” та користувачами системи Webmoney Transfer, в тому числі власниками інтернет-магазинів, титульні знаки WMU призначені для обміну майнових прав (активів) користувачів, які виступають як грошові кошти, що зберігаються на рахунках гаранта, тобто Українського Гарантійного Агентства в банку. Під час емісії титульних знаків WMU відбувається купівля користувачем прав вимоги у гаранта. Під час їх погашення – продаж користувачем прав вимог гаранту.

Увести гроші до системи Webmoney Transfer, тобто придбати WMU, можна за допомогою скретч–карток номіналом 50, 100, 200 та 500 WMU або паперових чеків (ваучерів) номіналом 10, 25, 50, 100, 500 та 1000 WMU. Це можна зробити шляхом банківського переказу з поточного або карткового рахунка, а також без відкриття рахунка; з мобільного телефону, за допомогою дилерів та обмінних

пунктів. Скретч-картка WMU є заміником електронного гаманця і дає змогу поповнювати рахунки на всю суму скретч-картки або на її частину з тим, щоб скористатися залишком пізніше, об'єднувати картки – зараховувати суму однієї до іншої, розмінювати одну картку на дві картки меншого номіналу; змінювати реквізити картки; оплачувати покупки в інтернеті без реєстрації в системі.

Вивести гроші з системи (погасити WMU) можна за допомогою переходу на рахунок банку, дилерів та обмінних пунктів.

У 2005 р. з використанням титульних знаків WMU здійснено 271 тис. операцій на суму 24,9 млн грн, а у 2006 р. – 697 тис. операцій на суму 69,4 млн грн. Як бачимо, кількість операцій зросла у 2,6 разу, а сума операцій – у 2,8 разу. На початок 2007 р. електронні гроші системи Webmoney Transfer, номіновані в гривнях титульні знаки WMU, приймали як засіб платежу близько 300 українських інтернет-магазинів. Згідно з угодою з гарантом, тобто Українським Гарантійним Агентством, забезпечується автоматизоване приймання інтернет-магазинами платників у WMU, а також погашення гарантом накопичених WMU, тобто обмін їх на звичайні безготівкові гроші.

Другу систему електронних грошей представляє ТОВ “Інтернет деньги”, створене у лютому 2003 р. За його допомогою можна сплатити за товари в інтернет-магазинах, комунальні послуги, коди доступу до інтернету, супутникове та кабельне телебачення, поповнити рахунки мобільного телефону тощо. Для користування системою необхідно встановити на персональному комп'ютері спеціальне програмне забезпечення – електронний гаманець, який дає змогу переказувати і отримувати електронні гроші з інших гаманців, зберігати електронні гроші в системі та погашати їх, тобто виводити їх із системи на банківські рахунки або в інші платіжні системи. Електронний гаманець користувача захищений особистим паролем із 8 символів і послідовністю будь-яких 60 знаків для електронного підпису. Електронний гаманець не прив'язаний до конкретного комп'ютера і може переноситися користувачем на інший. При відкритті рахунка користувач має повідомити свої ідентифікаційні дані: прізвище, ім'я, по батькові, реквізити паспорта. За відкриття рахунка береться комісія, яка списується з рахунка користувача при першому його поповненні.

Електронний гаманець системи “Інтернет деньги” дає змогу відкривати до 100 рахунків у системах однієї і тієї ж технології.

Увести гроші до цієї системи, тобто придбати електронні гроші, можна за допомогою: скретч-карток цієї системи, банківського переказу з поточного або карткового рахунка, а також без відкриття рахунка, поштового переказу, в тому числі електронного, внесення готівки в офісі цього товариства. При застосуванні скретч-карток поповнення електронного гаманця відбувається миттєво. Нині скретч-картки цієї системи випускаються номіналом 50, 100, 200 та 1000 грн і поширюються у мережах торгових підприємств найбільших міст України (всього понад 1,5 тис. пунктів), а також у відділеннях окремих банків України.

Користувачам системи “Інтернет деньги” пропонується декілька тарифних пакетів, які передбачають різні умови обслуговування залежно від строків і цілей використання системи.

Зараз електронні гроші системи “Интернет деньги” приймаються 90 інтернет-магазинами.

Національна система масових електронних платежів (НСМЕП) є внутрішньодержавною платіжною системою, яка введена в експлуатацію у 2004 р. Платіжною організацією системи, власником торгової марки і оператором системи є Національний банк України. Вона має забезпечити дію відносно дешевої і надійно захищеної автоматизованої системи безготівкових розрахунків. Носієм інформації є смарт-картка, яка забезпечує дію високоефективної офлайнової технології, не пов’язана з банківським рахунком під час виконання платіжних операцій. Смарт-картка НСМЕП також виконує функцію електронних грошей. Це перше у світі створення системи розрахунку електронними грошима, здійснене центральним банком країни.

У системі НСМЕП її картки мають додатки – “чек” і “гаманець”. Останній представляє класичну схему електронних грошей. Усі кошти в “гаманцях” клієнтів банку відображаються на консолідованому рахунку банку і не персоніфіковані. Крім платіжних додатків, на картках НСМЕП можуть розміщуватися й інші додатки – соціальні, бонусні тощо.

Особливістю НСМЕП є і те, що при її створенні свідомо відмовилися від безпосередньої передачі електронних грошей від одного користувача іншому і заклали принципи “третьої сторони”, яка здійснює облік операцій.

Держателем гаманців НСМЕП може бути виключно фізична особа. Він, як правило, використовується для здійснення дрібних покупок, коли клієнт не хоче витратити час на введення пін-коду. Максимальна сума електронних грошей, яка може вводитися в “гаманець”, обмежена 1000 грн¹.

Електронний гаманець може бути персоналізованим або неперсоналізованим. Перший використовується у відповідності з угодою з клієнтом про відкриття банківського рахунка, з якого гаманець можна багаторазово поповнювати. Неперсоналізований гаманець можна багаторазово завантажувати готівкою в касах банків – членів НСМЕП.

Наприкінці 2006 р. членами та учасниками НСМЕП були 34 банки України, загальна кількість карток НСМЕП перевищувала 1,3 млн штук. Усі ці картки можуть бути носіями електронних грошей. Суми завантаження гаманців НСМЕП зросли з 749 тис. грн на 1 квітня 2004 р. до 4,5 млн грн на початок 2007 р., тобто майже в 6 разів.

Поряд з російськими технологіями, якими є Webmoney та “Интернет деньги”, виходять на ринок України і вітчизняні проекти. У другій половині 2006 р. вийшли відразу два дніпропетровські проекти електронних грошей на програмній основі: система UkrMoney та система Limonex².

Аналіз свідчить, що електронні гроші в Україні набувають поширення. Однак їх розвиток гальмується браком правових норм. Особливо це стосується електронних грошей на програмній основі.

¹ Report to the EMI Council on Prepaid Cards. EMI, 1994.

² Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://ukrmoney.com>, <http://www.limonex.com>.

Електронні гроші на картковій основі потерпають від нерозвиненості інфраструктури. На ці процеси накладаються психологічний фактор, непідготовленість регулюючих органів та низький рівень компетентності керівних кадрів. Така ситуація використовується сумнівними особами в корисливих інтересах. Розвиток електронних грошей відбувається суперечливо. Незважаючи на це, електронні гроші зміцнюють свої позиції. Мережа інтернет швидко розвиває електронну торгівлю, що зумовлює зростання потреб ринку у платіжних системах, адекватних новим умовам. Це визначає розвиток і використання як системи електронних грошей програмного типу, так і систем з платіжними картками. А якщо буде винайдена нова карткова платіжна технологія, то вони можуть отримати "нове дихання". За прогнозами, протягом найближчих п'яти років очікується стрімке зростання на ринку наперед оплачених карток. Їх кількість зросте на 40 млн, а кількість наперед оплачених транзакцій досягне 150 млн. На картки припадатиме до 58 % усіх купівель. Особливу роль у цьому процесі має відіграти перехід від традиційних банківських карток до безконтактних наперед оплачених карток, які базуються на технології Pay Pass. Ця технологія була спеціально розроблена для того, щоб замінити готівкові платежі. І ця мета досягнута, що знайшло вияв у зростанні торговельних точок, які приймають Pay Pass, на 230 %, а кількості транзакцій Pay Pass у торговельних точках – на 270 %. І це протягом 2005 і 2006 рр.

Технологія Pay Pass ще не використовується в Україні, але її швидке поширення дає змогу прогнозувати, що цей процес визначає подальший розвиток системи електронних грошей НБУ НСМЕП на основі безконтактних технологій.

Зростання ролі і значення електронних грошей потребує вдосконалення їх правового визначення і законодавчого регулювання. Вони мають гарантувати суворе дотримання емітентами електронних грошей правових норм, а також швидкість та ефективність систем розрахунків електронними грошима. Але досвід свідчить, що науково-технічний прогрес ускладнює і системи розрахунків, і управління ними. Правила та інструкції розростаються, а управління ними стає дедалі менш ефективним. Директива про електронні гроші 2000/46/ЄС може бути прикладом регулювання електронних грошей. Вона свідчить про доцільність визначення загальних правових норм, які дають змогу розвиватися новим платіжним технологіям.

Електронно-платіжні системи потребують поліпшення управління їх функціонуванням. Ця проблема полягає в тому, що надмірне регулювання сковує ініціативу і творчість, зумовлює послаблення конкуренції, зменшення інновацій і підвищення затрат, а значить, і тарифів на послуги. Тому регуляторна політика, правове регулювання має узгоджуватися з ринковим саморегулюванням, розвитком конкуренції як рушія прогресу.

Інфляція

12.1. СУТНІСТЬ ІНФЛЯЦІЇ

Здавалося б, інфляція – зростання цін, знецінення грошей – зрозуміле і очевидне явище, але воно виявилось “міцним горішком”. Теорія інфляції має неординарну історію. На перших етапах своєї розробки вона зводилася до суто грошового явища. Її підґрунтям була кількісна теорія грошей, яка виникла ще у XVII ст. і набула поширення у другій половині XIX ст. Найбільш послідовно вона була розроблена американським економістом І. Фішером у роботі “Купівельна сила грошей” (1911). Він теоретично обґрунтував давно відоме “рівняння обміну”: $MV = PQ$, де M – кількість грошей в обігу; V – швидкість обігу грошей; P – середній рівень цін; Q – кількість товарних угод. Згідно з цією формулою між зростанням цін та грошовою масою існує прямо пропорційна залежність: зростання грошової маси призводить до зростання цін, а це і є інфляцією.

Кількісна теорія грошей і побудована на ній теорія інфляції були піддані критиці, особливо підкреслювався їх спрощений характер. Так, зазначалося, що кількість грошей обмежується лише готівковими грошима і пропонувалося розширення кола платіжних засобів. Безперечно, це було слушне зауваження. Англійські економісти А. Маршалл та А. Пігу в основу свого варіанта теорії поклали не обіг грошей, а нагромадження їх у економічних суб'єктів як запасу для здійснення поточних платежів. Ці зміни, загалом кажучи, не порушували фішерівську прямо пропорційну залежність рівня цін від кількості грошей в обігу.

Отже, концепція інфляції, побудована на кількісній теорії грошей, розкривала механізм інфляції того часу (кінець XIX ст. – початок XX ст.). Вона справді була грошовим явищем і порівняно нетривалою.

Кейнсіанська революція у 30-х роках XX ст. внесла істотні зміни і в теорію інфляції. Обґрунтування державного регулювання як важливого фактора подолання стихійності ринку і розвитку так званого ефективного попиту. В цьому плані емі-

сія грошей, збільшення видатків державного бюджету і пов'язана з ними інфляція виявлялися дієвими елементами макроекономічного регулювання. І хоча Кейнс спирався на кількісну теорію грошей, проте він вніс істотні доповнення, які насамперед стосуються визначення і ролі трансакційного мотиву, мотиву нагромадження і спекулятивного мотиву попиту на гроші. Кейнсіанство змінило погляд на інфляцію. Його представники не тільки відмовилися від жорстких кількісних закономірностей, запроваджених Фішером, але й обґрунтували можливість зміни швидкості обігу грошей, обсягів товарообороту та їх впливу на інфляцію. Навіть кількісний аналіз, який переважав до цього, збагатився введенням в нього тих економічних змінних, які раніше не бралися до уваги. Це – норма відсотка, неоднакова ліквідність різних платіжних засобів та цінних паперів.

Представники кейнсіанства довели, що зростання грошової маси і платоспроможного попиту не завжди зумовлюють інфляцію. За певних умов, особливо при повному використанні виробничих ресурсів, ці процеси більшою мірою сприяють розвитку виробництва і зайнятості і меншою мірою – зростанню цін. Вони довели, що зменшення відсотка зумовлює зростання інвестицій. Новим було і те, що гроші впливають на розвиток економіки через кредитну сферу, передусім через норму банківського відсотка. Інакше кажучи, грошова маса впливає на норму відсотка, а остання стимулює інвестиційний процес, а він, у свою чергу, забезпечує зростання виробництва і лише в кінцевому підсумку – ціни. Отже, замість спрощеного зв'язку “гроші – ціни” Кейнс розкрив складну систему зв'язків “гроші – банківський відсоток – інвестиції – виробництво – ціни”.

Все це дедалі більше руйнувало теоретичні уявлення про пряму кількісну залежність між грошовою масою і зростанням цін, а значить, й інфляцією, доводило існування опосередкованих ланок. Розкриття реальних зв'язків і ланок засвідчило, що підвищення рівня цін може бути зумовлене не лише процесами у сфері грошового обігу, а й процесами виробництва і пропозиції товарів. Це розширювало поле досліджень, потребувало розкриття частки відсотка, кредитних відносин, теорії ціноутворення і руху цін. Теорія інфляції збагачувалася, доводила обмеженість суто грошового її тлумачення. Одна лише теорія цін зумовлювала дослідження формування споживчого попиту, пропозиції товарів і послуг, поєднання монопольних і конкурентних сил на ринках, формування цін на чинники виробництва. Усі ці чинники ціноутворення одночасно були чинниками підвищення цін та зростання інфляції. В умовах ХХ ст. вони стали важливими джерелами інфляції. Особливе місце в історії теорії інфляції відводиться монетаризму як одній із сучасних течій неокласичної теорії. Його активне вторгнення в економічну теорію та економічну практику розпочинається у 70-х роках ХХ ст. Це надзвичайно важливий феномен. І що цікаво, якщо виходити з еволюції теорії інфляції, то неможливо зрозуміти це явище. Справа в тому, що кейнсіанська теорія поєднання ринку із державним регулюванням економіки дістала широке визнання завдяки ефективності своїх методів. Розвинені країни у післявоєнний період домоглися значних успіхів у розвитку економіки. Але водночас надмірно зростала державна власність, звужувалося ринково-конкурентне середовище, ринковий механізм не-

достатньо впливав на розвиток економіки. Все це зумовило в 1960-70 роках гостру інфляцію і боротьба з нею стала першорядним завданням держав. Цілком слушно розгорнулася критика кейнсіанства та його методів державного регулювання. Саме за цих умов монетаристи виступили проти надмірного державного сектора, надмірного державного регулювання, за розвиток ринково-конкурентного середовища, цілковиту реалізацію можливостей ринкового саморегулювання економіки. Важливою складовою їхньої програми була боротьба з інфляцією. Монетаристи виходили з того, що гроші і грошова система є ключовим фактором економічної структури суспільства і головною причиною інфляції. Тому грошово-кредитна політика є найважливішим інструментом стабілізації економіки, здійснення економічної політики держави. З певними застереженнями використовується ідея Кейнса про те, що за наявності в господарстві невикористаних виробничих потужностей і вільної робочої сили збільшення грошової маси сприяє їх залученню до процесу виробництва і служить зростанню реальних обсягів продукції. Чим ближча економіка до стану повного використання ресурсів, тим більше приріст грошової маси стимулює підвищення цін, зростання інфляції.

Заперечуючи тезу Кейнса про зумовленість економічного циклу коливаннями інвестицій, Фрідмен вважає, що такою причиною є зміни грошової маси, невідповідність між попитом на гроші та їх пропозицією.

Отже, монетаризм розкрив значні можливості у використанні грошових відносин, хоча і не можна не бачити його однобічний підхід як до сутності грошей, так і до їх впливу на господарську практику, а ще більше на економічний цикл. Монетаристські підходи не позбавлені суперечливості. Так, з одного боку, Фрідмен виступав за гнучку грошово-кредитну політику, за її стратегію і тактику, а з другого – пропонував тривалий час збільшувати грошову масу приблизно на 3–4 % щороку незалежно від економічної кон'юнктури, що корелюється з темпами зростання національного доходу за цей час. Але головним недоліком монетаристської концепції інфляції є спрощене і поверхове трактування цього складного процесу, ігнорування глибинних причин, які полягають у безпосередньому виробництві, зведення її причин до кількості грошей в обігу, недооцінка кредитної форми господарювання тощо. Своєрідний розвиток економічної теорії, що виявився у поширенні монетаризму, знайшов відображення в економічній літературі. Одні автори бачили в цьому “ренесанс” кількісної грошової теорії, навіть кваліфікували це як “монетаристську контрреволюцію” та ін. Інші, визнаючи своєрідність повороту, все ж цілком справедливо наголошували на позитивній ролі цієї течії у розвитку і економічної теорії, і економічної політики, спрямованих на відродження і розвиток ринкового саморегулювання, на розробку і використання дієвої грошово-кредитної політики.

Монетаризм позначився на сучасних уявленнях про інфляцію. Як і на початкових етапах, поширення набуло тлумачення інфляції як явища, пов'язаного виключно з грошима. М. Фрідмен стверджує, що “інфляція завжди і всюди є грошовим феноменом”. Причини інфляції він пов'язує з високими темпами пропозиції грошей, що спричиняє зростання попиту і цін, а у зростанні цін вбачає вияв інфля-

ції. Цей підхід сповідують відомі вчені США та інших країн. Хоча добре відомо, що підвищення цін не завжди призводить до інфляції, що воно само по собі не пояснює цього. Інша справа – знецінення грошей внаслідок їх надмірного збільшення в обороті. Воно зумовлює зниження купівельної спроможності грошей і тому для визначення ціни товару необхідна їх більша сума. Все це доводить, що знецінення грошей, а не підвищення цін є головною формою вияву інфляції. Знецінення грошей, зниження їхньої купівельної спроможності призводить не лише до зростання цін на товари і послуги, але й до зниження валютного курсу національних грошей щодо іноземної валюти. *Отже, інфляція – це тривале і значне знецінення грошей через надмірне зростання їх маси в обігу.* І все ж, хоча це тлумачення відбиває сутність інфляції, обмежитися ним неможливо. Постає питання: чому відбувається знецінення грошей, яка причина цього явища? Монетаристи, виходячи з того, що інерція – “грошовий феномен”, причину вбачають у грошово-кредитній політиці і головний засіб боротьби з інфляцією – у ній же. Вона здатна забезпечити однакові темпи підвищення цін і грошової маси в обігу. До того ж, вони пропонують скорочення державних витрат, насамперед на соціальні цілі.

Досвід переконливо свідчить, що для розкриття причин знецінення грошей, а значить, причин інфляції, потрібні ґрунтовні дослідження у безпосередньому виробництві. Цей висновок дістав наукове обґрунтування у розробці кенсіанством форм інфляції.

12.2. ФОРМИ І ВИДИ ІНФЛЯЦІЇ

Інфляція як складне соціально-економічне явище виявляється у різних формах і видах. За чинниками, що спричиняють інфляційні процеси, розрізняють дві форми інфляції: *інфляцію попиту* та *інфляцію витрат*. Відмінність цих форм не лише сутнісна (інфляція попиту породжується тиском на ціни з боку попиту, а при інфляції витрат тиск на ціни відбувається з боку пропозиції), але й історична. Якщо у ХІХ ст. і на початку ХХ ст. панувала інфляція попиту, то в середині ХХ ст. дедалі сильніше заявляє про себе інфляція витрат. Якщо інфляція попиту була пов'язана з чинниками, по суті, сфери обігу – зростанням грошової маси, платоспроможного попиту, цін, то інфляція витрат базується на змінах таких виробничих показників, як, насамперед, заробітна плата, прибуток, ціни на імпортовані предмети праці (сировину, енергоресурси тощо). На цей вид інфляції впливають усі чинники, які зумовлюють збільшення витрат виробництва. А це зниження продуктивності праці, погіршення структури економіки за рахунок збільшення галузей з тривалим кругообігом капіталу і великими виробничими затратами та ін. Значення цих елементів затрат – заробітної плати, прибутку, сировини та енергоресурсів – та їх вплив на інфляційні процеси настільки значні, що їх дослідження виокремилосся у напрями інфляції витрат. Так, зв'язок інфляції із заробітною платою виокремився в теорію інфляційної спіралі зарплати і цін. У відповідності з цією теорією підвищення рівня заробітної плати призводить до зростання інфляції. Механізм “роз-

кручування” інфляційної спіралі заробітної плати і цін проявляється в тому, що зростання сукупних цін на продукти зумовлює відповідне підвищення номінальної заробітної плати, що збільшує економічні витрати на виготовлення одиниці продукції, підвищує рівень сукупних цін. Це, в свою чергу, зумовлює збільшення номінальної заробітної плати і продовження спіралі зростання заробітної плати і цін.

Роль прибутку у зростанні цін сприяла розробці цілого напрямку економічної теорії, пов’язаного з політикою корпоративних союзів на підвищення маси і норми прибутку шляхом встановлення монопольних цін, недобросовісної конкуренції тощо.

Як свідчить сучасний досвід, вагомою є роль такого чинника, як підвищення цін на імпортовані предмети праці на інфляційні процеси. Ця роль особливо посилилася через сировинну кризу 1970-х років, коли різко підвищилися ціни на енергоресурси і сировину в цілому. До того ж, зниження курсу національної валюти призводить до подорожчання цих товарів (як і всього імпорту), що посилює інфляційні процеси. І чим більше країна імпортує товарів, особливо енергоресурсів і сировини, тим більші витрати виробництва, тим сильніший вплив цього чинника на розгортання інфляції.

Розкриття і обґрунтування форм інфляції – інфляції попиту та інфляції витрат – це важливий рубіж у розвитку теорії інфляції, який характеризується незмірно більшою глибиною пізнання інфляції як складного процесу. І хоча теоретично доведено, що ці два види інфляції мають власний зміст, породжені особливими чинниками, все ж варто зауважити, що на практиці ці процеси, тобто інфляція попиту та інфляція витрат, тісно пов’язані і навіть переплітаються. Це ускладнює не лише процес інфляції, а й боротьбу з нею. Зв’язок цих типів інфляції визначається тим, що обидва види інфляції при різному походженні і різному змісті все ж пов’язані з грошми. Але роль грошей теж неоднакова. В інфляції попиту гроші є і основою цієї інфляції, і активним фактором її виникнення і перебігу. В інфляції витрат гроші теж є основою цієї інфляції, але якщо в інфляції попиту вони є активним чинником, то в інфляції витрат – пасивним, оскільки обсяг грошей змушений підтягуватися до зростаючого рівня цін. Підвищення цін зумовлене негрошовими чинниками виробництва і ринкової пропозиції, але реалізуються вони у зростанні грошової маси відповідно до нових цін, що зросли.

Усе це підтверджує таку думку: хоча інфляція проявляється у знеціненні грошей, тобто на поверхні економічного життя, проте вона має глибоке коріння.

Гроші як суспільна форма функціонування і розвитку виробництва й обміну пов’язані з найглибшими процесами, які відбуваються в економіці. Тому вони відображають усі диспропорції у виробництві, порушення в структурі вироблюваних товарів і послуг, суперечності між виробництвом і споживанням, споживанням і нагромадженням, що знаходить вияв у суперечностях між попитом і пропозицією, у перевищенні попиту над пропозицією і зростанні цін.

Внутрішньовиробничі диспропорції можуть посилюватися недоліками грошово-кредитної політики, що може проявлятися у необґрунтованому зростанні видатків державного бюджету, збільшенні його дефіциту. Все це теж спричиняє

додаткову емісію грошей. Недосконала податкова політика держави, завищене податкове навантаження на виробника негативно позначаються на умовах нормального виробництва, посилюють ухиляння від оподаткування і тінізацію економіки, відплив капіталів за кордон. Це теж призводить до збільшення емісії грошей.

До того ж, слід розрізняти за характером і емісію грошей. Це може бути позитивний процес, спрямований на підвищення монетизації економіки, на забезпечення відповідності суми грошей сумі товарів і послуг, виробництво яких зросло. І нарешті, це може бути емісія грошей у відповідності з процесом зростання цін на товари і послуги, зумовлених зміною умов виробництва, сировини і матеріалів, якості продукції, що збільшує потребу в грошовій масі. В цьому разі додаткова емісія не приводить до перевищення грошової маси над оборотом товарів і послуг, а, навпаки, приводить її у відповідність із зростаючою сумою вартостей (цін) товарів і послуг.

Отже, інфляція – складне явище, її не можна ототожнювати з будь-яким підвищенням цін і з будь-якою емісією грошей.

Складність проблеми полягає і в тому, щоб з'ясувати механізми взаємозв'язку глибоких причин інфляції з конкретними формами їх вияву, визначити проміжні ланки цих процесів. Крім сутнісних критеріїв визначення форм інфляції, це явище розглядається за характером перебігу. На цій основі виокремлюють:

- *повзучу інфляцію*, коли відбувається незначне зростання цін – до 5 % на рік;
- *помірну інфляцію*, яка характеризується зростанням цін у межах 5–20 % на рік. Економічні суб'єкти, особливо природні монополісти, починають прискорено підвищувати ціни на свої товари. Покупці мають додаткові витрати, а тому підвищують ціни на свої товари. Поступово інфляція охоплює всі сектори і галузі економіки, що ставить під питання рівновагу всього ринку;
- *галопающую інфляцію*, за якої зростання цін становить 20–50 %, а інколи і до 100 % на рік. Причому відбувається це зростання стрибкоподібно, нерівномірно, що справляє руйнівний вплив на економіку;
- *гіперінфляцію*, коли темпи зростання цін перевищують 100 % на рік. Гроші настільки знецінюються, що купюри низького номіналу та розмінна монета “вимиваються” і зникають з обігу, розгортається платіжна криза, поширюється бартер, руйнується кредитний механізм, зростає стихійність в економіці.

12.3. ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЇ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ

Оскільки гроші є вартісною формою функціонування економіки, то інфляція, тобто знецінення грошей, впливає на всю систему суспільного відтворення – виробництво, розподіл, обмін і споживання. Інфляція, як правило, є однією з форм економічної кризи, відбувається переплетіння економічного спаду зі знеціненням

грошей і зростанням цін, що значно посилює негативний вплив цих процесів на економіку. Це знаходить вияв у ряді напрямів.

Інфляція і зміни в соціальній сфері

Підвищення цін на товари і послуги й знецінення грошей негативно позначаються на доходах трудящих – робітників, службовців та інших верств населення. За ті ж товари і послуги вони мають платити набагато більше. Цей процес загострюється знеціненням грошей, що зумовлює зниження їхньої купівельної спроможності. За цих умов людина може отримувати навіть більші номінальні доходи, тобто суму заробітної плати, виплати за відсотками тощо, але гроші настільки знецінилися, а ціни настільки підвищилися, що реальні доходи значно знизилися. Отже, працівники з фіксованою оплатою, пенсіонери, особи, що живуть за рахунок виплат по соціальному страхуванню, науковці, студенти втрачають доходи у прямій залежності від рівня зростання цін і знецінення грошей. Ці фактори зменшують купівельну спроможність заощаджень, депозитних вкладів, страхових полісів та ін.

Водночас підприємці та інші заможні люди використовують підвищення цін для збільшення своїх прибутків. Вони продають продукцію за високими цінами, цьому сприяє і те, що вони платять своїм працівникам номінально навіть дещо більше, хоча реально, тобто за купівельною спроможністю, заробітна плата дещо відрізняється від того, що раніше заробляла людина. В результаті частка валового внутрішнього продукту, яка використовується робітниками, пенсіонерами та іншими біднішими прошарками суспільства, зменшується, бідніші стають ще біднішими, а значна частина підприємців, багатих людей стають ще багатшими. Інфляція сприяє перерозподілу суспільного багатства. Погіршення матеріального становища більшості суспільства супроводжується зростанням багатства порівняно невеликої частини суспільства.

До того ж, різні зміни в цінах і купівельній спроможності грошей посилюють нестабільність не лише на ринку, але і в суспільстві, породжують невпевненість у майбутньому, поглиблюють соціальні суперечності, перетворюють їх у соціальне протистояння і навіть потрясіння.

Вплив інфляції на економіку

Ще більш глибокий негативний вплив інфляція справляє на економіку, виробництво, торгівлю, фінансово-кредитну і валютну системи, платіжний баланс країни. Інфляція, зростання цін зумовлюють надмірну емісію грошей, перенасичення сфери обігу грошовими коштами, що посилює їх знецінення, спад купівельної спроможності. Це, в свою чергу, зумовлює скорочення виробництва, робить невідповідним виробництво товарів, особливо з тривалим циклом і великими затратами.

Обмежуються довгострокові кредити, позичковий капітал здебільшого використовується для короткострокового кредитування і не стільки виробництва, скільки торгівлі, надійних комерційних операцій. Норма відсотка, тобто ціна кредитів, швидко зростає. Все це зумовлює скорочення капітальних вкладень, занепад науково-технічного прогресу. Утворюється розрив між цінами на засоби виробництва, які значно збільшуються, і ціною робочої сили, яка всіляко стримується. Дешева праця виявляється вигіднішою, ніж дорога техніка, що призводить до зниження техніко-технологічного рівня виробництва.

Зниження рівня доходів населення, скорочення особистого споживання спричиняють не тільки спад виробництва, але й структурні зрушення у зайнятості. Разом зі спадом виробництва у цій сфері зменшується зайнятість, робоча сила і капітали дедалі більше перетікають у сферу торгівлі, де швидше оборот капіталу, де поширюються спекулятивні процеси, формуються великі прибутки. Все це зумовлює диспропорції в господарстві, порушуються усталені господарські зв'язки між економічними суб'єктами, скорочуються інвестиції у виробництво, а нажиті капітали вкладаються в нерухомість, дорогоцінності (ювелірні вироби, золото, художні картини тощо).

Руйнуються еквівалентність відносин, вартісні засади економіки. Зростання цін і знецінення грошей посилюють хаотичність в економіці, втрачається сенс у реалізації товарів за гроші, поширюються бартерні операції, ненадійні і знецінені національні гроші дедалі більше поступаються іноземній валюті, сталій і з високою надійністю. Грошовий обіг деформується, дрібні купюри зникають з обігу, стрімко зростають і кількість, і масштаби крупних купюр, посилюється криза неплатежів.

Інфляція зумовлює зниження реальної вартості державних доходів, що спричиняє зростаючу емісію грошей і одночасне скорочення витрат держави, передумови на соціальні потреби, що ще більше посилює соціальне напруження.

Курс національної валюти щодо іноземної падає, виникає розрив між офіційним і реальним курсом валюти, що негативно впливає на зовнішньоекономічні зв'язки, на стан платіжного балансу країни, на її позиції у світовому господарстві.

Антиінфляційна політика

Представники кейнсіанства першими висунули і обґрунтували ідею "контрольованої" інфляції, яка була невід'ємною складовою їхньої теорії державного регулювання економіки. Держава, стимулюючи платоспроможний попит, у тому числі збільшення маси грошей в обігу, тим самим створює передумови для збільшення виробництва і пропозиції товарів. Цьому служить вільна конкуренція на ринку і вільне ціноутворення, наявність резервів засобів виробництва і робочої сили, вільний рух відсотка на грошовому ринку. За цих умов підвищення платоспроможного попиту буде стимулювати розширення виробництва товарів, збільшення інвестицій в економіку та її удосконалення. В результаті можливості інфляційних процесів обмежуються, вона набуває регульованого характеру.

Кейнсіанське вчення було втілено у практику у 1950-60-х роках минулого століття. Багато розвинених країн збільшували державні витрати, бюджетні дефіцити

ти, розширювали використання кредиту, політики доходів, аби забезпечити зростання сукупного попиту. Причому залежно від кон'юнктури в їхній економічній політиці застосовувався широкий спектр заходів – від контрольованої інфляції до антиінфляційних заходів. Досить гнучка політика дала позитивні результати: і в економічному зростанні, і у пом'якшенні коливань економічного циклу. Політика контрольованої інфляції дала змогу протягом цього періоду стримувати інфляцію на “повзучому” рівні, що сприяло зростанню попиту і стимулювало економічне зростання. Але, як зазначалося, настав час, коли кейнсіанські методи вичерпали себе. Економічна криза початку 1970-х років, підвищення цін на сировину та енергоресурси стимулювали зростання інфляції, яка швидко і досягла “галопаючого” рівня (табл. 12.1).

Таблиця 12.1

Середньорічні темпи зростання роздрібних цін, %

Країна	Періоди	
	1956–1965 рр.	1974–1991 рр.
США	1,7	9,3
Велика Британія	3,1	15,8
Франція	5,0	10,5
Італія	3,4	17,9

Як бачимо, темпи зростання роздрібних цін у цих країнах зросли від 2 до 6 разів. Отже, з одного боку, економічна криза і значне підвищення цін на сировину і енергоресурси, а з другого – непомірне зростання державного сектора, державних витрат обмежили ринково-конкурентне середовище, дію ринкового механізму, що й спричинило посилення інфляційних процесів.

Монетаристи піддали гострій критиці кейнсіанську теорію і політику регульованої інфляції, збільшення державного сектора та державних витрат і виступили за розширення ролі ринку, ринкового механізму, конкуренції у розвитку економіки. Це визначило потребу у розробці і використанні антиінфляційної політики, спрямованої на обмеження платоспроможного попиту. Через фіскально-бюджетний та кредитно-грошовий механізми скорочуються витрати державного бюджету, передусім на соціальні потреби. З допомогою податкового механізму вилучаються з обігу надлишки грошей. Цьому служать державні позики, державні цінні папери тощо.

У системі антиінфляційної політики важливе місце відводиться кредитній рестрикції та прямому лімітуванню (таргетуванню) емісії готівки. Центральний банк використовує різні заходи: підвищення облікової ставки відсотка, відсоткові ставки за активними і пасивними операціями комерційних банків, підвищення обов'язкової норми резервів та ін. Все це скорочує банківське кредитування господарства, стримує зростання грошової маси і платоспроможного попиту. Для цього головний банк може застосовувати пряме державне лімітування кредитів і готівкової маси в обігу.

Реалізація цих антиінфляційних заходів пов'язана з посиленням соціального напруження в суспільстві, може призвести до спаду економіки і зменшення за-

їяності. Тому ці заходи повинні застосовуватися обґрунтовано, з урахуванням можливих наслідків.

Антиінфляційна політика передбачає державне регулювання доходів і цін, передусім заробітної плати і цін, для чого можуть використовуватися різні заходи, від фіксації зарплати і цін на певному рівні, що набуло образного визначення – “заморожування”, до встановлення темпів зростання у межах приросту продуктивності праці. Цілком зрозуміло, що “заморожування” – це крайній захід, який завжди зумовляє соціальний опір. Більше того, він суперечить демократизму ринкової економіки, її лібералізму. Якщо “заморожування” хоч якоюсь мірою висувалося в системі кейнсіанської теорії і практики державного регулювання, то монетаристська концепція ринкового саморегулювання заперечувала пряме втручання в зарплату і ціни. Потрібне не обмеження законів ринку, а всемірне сприяння розкриттю його стимулюючих можливостей, розвитку підприємницької ініціативи, послідовне проведення антимонопольної політики, подолання будь-яких перешкод на шляху розвитку конкуренції, використання для цього стимулів податкової політики. Ця розширена система заходів забезпечить зростання виробництва і підвищення його ефективності, подолання “галопуючої” інфляції, введення її в межі стимулюючої економічний розвиток “повзучої” інфляції. Це визначило нормальний економічний розвиток розвинених країн у 1980–90-х роках.

Розробка антиінфляційної політики на основі кейнсіанської та монетаристської теорій є вагомим досягненням економічної теорії. Вона вкотре засвідчила, що потрібне не пряме втручання, не пряме регулювання економіки з боку держави, а всемірне розгортання ринкових сил, ринкового саморегулювання. Дія держави тим ефективніша, чим більше її заходи відповідають потребам ринку, чим глибше вони розкривають простір для прояву підприємництва, для дії ринкового механізму.

12.4. ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

Теорія і практика інфляції та антиінфляційної політики для України має вагоме значення. Починаючи з 1991 р. Україна опинилася в умовах глибокої інфляції протягом багатьох років і стала однією з рис тривалої економічної кризи. Перехід до ринкової економіки означав, що ринкові відносини поступово зароджувалися і розвивалися, а командні методи із панівних поступово ставали дедалі обмеженими. Перехідні процеси ускладнювалися високозатратною, високомонополізованою, структурно недосконалою і неефективною економікою. Вона була, за визначенням відомого економіста, інфляційно орієнтованою, що й знайшло вияв у значному зростанні цін, грошової маси в обігу (табл. 12.2).

Із таблиці бачимо, що із самого початку розгорнулася гіперінфляція. У 1991 р. ціни зросли майже в 4 рази, у 1992 р. – в 21 раз, у 1993 р. – у 102 рази, у 1994 р. – у 5 разів і у 1995 р. – у 2,8 разу. В наступні роки темпи інфляції значно скоротилися, хоча в окремі роки залишалися високими: 1996 р. – 40 %, 1998 р. – 20 % і 2000 р. – 25,8 %.

Таблиця 12.2

Розвиток інфляційного процесу в Україні

Рік	Темпи зростання роздрібних цін	Темпи зростання маси грошей (МЗ)	Відношення темпів зростання роздрібних цін до темпів зростання МЗ
1991	390,0	240,0	162,5
1992	2100,0	1100,0	191,0
1993	10256,0	1930,0	531,0
1994	501,0	700,0	71,6
1995	282,0	213,0	132,4
1996	140,0	135,0	103,5
1997	110,0	134,0	82,2
1998	120,0	125,0	96,0
1999	119,0	141,0	84,5
2000	125,8	145,0	86,7
2001	106,1	142,0	74,7
2002	99,4	141,8	70,1
2003	108,2	146,5	73,8
2004	112,3	132,4	84,8
2005	110,3	154,0	71,6
2006	111,6	135,0	82,6

Джерело: Бюлетень НБУ. – 2005. – № 7. – С. 34, 49, 50; Статистичний щорічник України за 2006 рік. – С. 63, 69.

Отже, однією з головних особливостей інфляції в Україні є її надзвичайно високий рівень, якого за мирних умов не було в країнах світу. І в Росії, і в Білорусі інфляція була високою, але все-таки в 4 рази меншою, ніж в Україні у 1993 р. В Аргентині найвища інфляція була у 1989 р., коли ціни зросли у 33,9 разу, в Перу у 1990 р. – в 74,8 разу, але й ці показники не можна порівняти з Україною, коли у 1993 р. ціни зросли у 102 рази.

Чим пояснити таку гіперінфляцію в нашій країні? Безперечно, мають рацію ті вчені, які вважають обвал “інфляційного навісу”, одержаного Україною у спадок від радянських часів, шоківий перехід до лібералізації цін, що спровокувало зростання платоспроможного попиту і цін, важливими чинниками інфляції. Однак варто пам'ятати, що до сотні мільярдів рублів заощаджень населення України в Ощадбанку були переведені у союзний центр. Це не лише не зменшило “інфляційний навіс”, але й загостило грошову проблему, посилило платіжну кризу і зубожіння населення. Безперечно, вагому роль відіграла ліберальна монетарна політика, значний дефіцит державного бюджету. У 1991 р. він становив 14 % ВВП, а у 1992 р. збільшився до 29 % ВВП. Це зумовило пряме кредитування бюджетних потреб і призвело до необґрунтованого збільшення грошової маси. Сьогодні зрозуміло, що тут поєдналися недостатній професіоналізм владних структур і безпечне ставлення до серйозних проблем економіки і фінансів. Коли справа зайшла вже досить далеко, була усвідомлена необхідність антиінфляційної політики, вжиті жорсткі

монетарні заходи. Темп інфляції у 1994 р. знизився порівняно з попереднім роком у 20,4 разу. Вперше за чотири роки темпи зростання цін відстали від темпів зростання маси грошей, що позитивно вплинуло на ринок, поведінку економічних суб'єктів і населення. Тому, безперечно, мають рацію ті економісти, які вважають, що інфляцію в Україні не можна зводити до дії монетарних чинників і пояснювати монетаристською теорією. Вона виходить далеко за межі монетаризму.

Інфляція в Україні була тісно пов'язана з економічною кризою, вона значно посилювала економічний спад і підвищення рівня безробіття. Нарощування грошової маси і зростання цін збільшувало темпи падіння ВВП: 1991 р. – 8,7 %, 1992 р. – 9,9 %, 1993 р. – 14,2 %, 1994 р. – 23 %. Як справедливо зазначається в економічній літературі, найбільше зменшення обсягу ВВП у 1994 р. є наслідком найвищої інфляції у 1993 р. І коли інфляція, починаючи з 1994 р., почала зменшуватися, то розпочався процес скорочення темпів падіння ВВП: 23 % – у 1994 р., 12,2 % – у 1995 р., 3 % – у 1997 р. і 0,4 % – у 1999 р. Як бачимо, кореляція між інфляцією і процесами в економіці очевидна, причому залежність пропорційна: зростає інфляція – скорочується виробництво ВВП, зменшується інфляція – скорочуються темпи падіння ВВП.

Складна ситуація з інфляцією в Україні склалася у 2008 р. Через політичний фактор причини інфляції зводяться до невиваженої урядової політики грошових доходів населення та недостатньо жорстких монетарних, обмежувальних заходів з боку Національного банку України. Акцентування уваги на цих чинниках звужує предмет аналізу, залишає поза увагою системні причини інфляції та унеможливорює визначення адекватних засобів антиінфляційної політики. Насправді інфляційний сплеск 2007–2008 рр. має глибокі причини. Передусім останніми роками проявилася загальносвітова тенденція підвищення цін на продовольство та енергоносії. Індекс світових цін на продовольство у 2006 р. зріс на 26 %, а у 2007 р. – на 41 %, що наблизило світ, за оцінками експертів ООН, до реальної світової продовольчої кризи. Цей фактор для України є невтішним, тому що вона є імпортером харчової продукції і зростання цін на неї відразу позначиться на населенні. Його вплив посилюється тим, що наша країна водночас значну частину продовольства експортує. За січень-лютий 2008 р. експорт живих тварин і продуктів рослинного походження зріс у 2,2 разу. До того ж, варто мати на увазі, що на відміну від розвинених країн, де продовольчі товари становлять незначну питому вагу у загальних витратах і зростання цін не може істотно позначитися на житті людей, у нас витрати на продовольство набагато вищі. У 2006 р. вони становили 39,7 % усіх споживчих витрат домогосподарств. За порівнянними даними 2004–2005 рр., витрати на продтовари (без алкогольних і тютюнових виробів) становили: Австрія – 11,2 %, Данія – 11,5 %, Франція – 13,9 %, ФРН – 11,4 %, Італія та Іспанія – 15 %, Швейцарія – 12,4 %. А в окремих країнах вони ще нижчі: США – 7,0 %, Великобританія – 8,7 %. Навіть у наших сусідів ці показники значно нижчі, ніж в Україні: у Чехії – 17,9 %, Угорщині – 18,1, Польщі – 19,4, Латвії – 21,9, Литві – 28,8, Естонії – 22,2 %. І хоча останніми роками в Україні існує тенденція до зниження витрат на харчування (2001 р. – 49,15 %, 2003 р. – 42,75, 2005 р. – 39,2 %), але за цим показником ми випереджаємо всі розвинені країни, і навіть більшість тих, що розвиваються. За

такої структури споживання підвищення цін на продовольство негативно позначилося на населенні України, особливо на його малозабезпечених верствах. Те саме ми маємо із зростанням цін на енергоносії. До того ж, слід враховувати, що подорожчання енергоносіїв зумовлює збільшення виробничих витрат, що, в свою чергу, диктує підвищення цін на численні товари. Отже, подорожчання енергоносіїв зумовлює зростання індексу цін виробництва промислової продукції, яке визначає збільшення інфляції. Неминучий перехід на європейські ціни на газ теж буде фактором, який посилить ці процеси. На інфляційні процеси активно впливає те, що в Україні ринкові реформи незавершені, а тому економіка не є ринково розвинутою, ефективною, з високою продуктивністю праці. Протягом останніх років цей показник випав із державної системи статистики. І ще гірше те, що тривала економічна криза зумовила відчутний спад продуктивності праці. У 2006 р. продуктивність праці, розрахована за ВВП, становила 82,5 % порівняно з 1990 р. У 1995 р. вона була майже вдвічі меншою відносно 1990 р., але за роки економічного зростання підвищилася, хоча залишається ще майже на одну п'яту нижчою, ніж у 1990 р.

При аналізі продуктивності праці дуже важливо її зіставляти з іншими показниками, особливо із заробітною платою, не лише номінальною, але і реальною. Це одна із головних макроекономічних пропорцій, за якою зростання продуктивності праці має випереджати темпи зростання реальної заробітної плати. Однак в Україні останніми роками зростання реальної заробітної плати відбувається вищими темпами, ніж продуктивність праці. За 2000–2006 рр. середньорічні темпи приросту реальної заробітної плати становили 19,2 %, а темпи приросту продуктивності праці за ВВП – 7,2 %. В результаті у 2005 р. душевий ВВП за паритетом купівельної спроможності становив в Україні лише 25 % щодо країн Євросоюзу. Навіть порівняно з близькими сусідами – Польщею, Чехією, Словаччиною та Угорщиною – цей показник в Україні становить лише 44 %. Такі розриви між ВВП і продуктивністю праці визначають наше відставання і за реальною зарплатою, і за рівнем життя, і від розвинутих країн, і від наших сусідів. Відставання за ВВП і продуктивністю праці означає, що і виробничі затрати у нас вищі, що впливає на собівартість продукції, і ціни. А значить, і для інфляційних процесів можливості ширші. Інфляція витрат посилюється тим, що немає стимулів до залучення інвестицій в українську економіку, не здійснюється її модернізація та широкомасштабні програми скорочення витрат виробництва. Рівень проміжного споживання (матеріальних витрат) в Україні значно вищий за показник 1990 р., досягнутий у “затратній економіці” колишнього Союзу.

Ці глибокі причини інфляції витрат поєднуються з факторами інфляції попиту. Так, всупереч розвитку конкурентних ринкових відносин в Україні набула поширення монополізація національного, регіональних і галузевих ринків. Залишається несприятливим інвестиційний клімат. Необхідний для цього дієвий захист прав власності не забезпечується ні на законодавчому рівні, ні судовою системою. Блокується прийняття Закону “Про акціонерні товариства”, недопрацьовує фінансова інфраструктура, яка б мала надлишкову грошову масу перетворювати в інвестиції, у банківській системі погіршилася якість кредитного портфеля, зросла частка

проблемних кредитів, стрімко зростає зовнішня заборгованість банків. Тільки за 2007 р. сума залучених банками іноземних кредитів зросла більш ніж удвічі – із 14 до 31 млрд дол., і до того ж, ці кошти переважно спрямовуються на споживче кредитування. Це – потужний інфляційний чинник. Податкова система виконує виключно фіскальну функцію, немає програми зменшення податкового навантаження. Замість посилення фінансів місцевого самоврядування посилюється централізація фінансових ресурсів, що збільшує державне споживання. В Україні воно досягло 50 % ВВП, що не кореспондується з рівнем розвитку економіки. На інфляційні процеси впливає політика урядів, спрямована на збільшення доходів населення без створення економічних передумов. Негативно позначається нинішня державна система підтримки агропромислового комплексу, яку фактично використовують посередники і паразитують на безпосередньому виробникові.

Глибоке поєднання стану економіки, який зумовляє великі виробничі витрати, а значить, інфляцію витрат, з монетарними чинниками, які визначають інфляцію попиту, свідчать, що інфляція в Україні – переплетіння інфляції витрат та інфляції попиту. Це підтверджується тим, що за період економічного зростання (2000–2007 рр.) споживчі ціни зросли у 2,3 разу, тоді як готівка в обігу збільшилася в 11,6 разу, грошова база – в 11,8 разу, грошова маса – у 17,9 разу. За класичним розумінням інфляції, таке перевищення зростання грошової маси над зростанням цін мало б спричинити інфляцію. Але виявляється, що справа не в цьому. Досвід України свідчить, що зростання у 2002 р. грошових агрегатів відповідно на 35,8, 33,6, 41,8 % взагалі супроводжувалося дефляцією. Тому, напевно, монетарні обмежувальні дії Нацбанку на початку 2008 р. не привели до уповільнення зростання споживчих цін. Антиінфляційна політика в Україні має поєднувати заходи з подолання і інфляції витрат, і інфляції попиту. У короткостроковому періоді потрібне здійснення активної грошово-кредитної політики, активізація Нацбанку на міжбанківському кредитному ринку, істотне розширення обсягів рефінансування, насамперед під кредитування інвестиційних проектів; потрібно максимально наблизитися до прогнозних орієнтирів обмінного курсу гривні, більш активно застосовувати інтервенцію для нейтралізації його спекулятивних коливань; обмежити споживче кредитування, запровадити диференційовані ставки резервування залежно від структури кредитного портфеля; стимулювати заощадження новими відсотковими ставками, прив'язаними до фактичного індексу інфляції; мінімізувати розмір бюджетного дефіциту; привести соціальні видатки бюджету у відповідність з реальними фінансовими можливостями держави; спрямовувати доходи від приватизації винятково на інвестиційні програми, насамперед у галузях інфраструктури; скоротити бюджетні витрати, які мають непродуктивний характер; спрямувати додаткові бюджетні ресурси на підтримку тих сфер діяльності і галузей, які безпосередньо наповнюють споживчий ринок, насамперед сільськогосподарських товаровиробників; передбачити виділення фінансових ресурсів для здійснення державних закупівель (інтервенцій); у межах норм і правил СОТ посилити захист внутрішнього ринку, уникнути неконтрольованого зростання цін на окремі види продовольчих товарів, впровадити аукціонний механізм розподілу

квот на їх експорт; посилити боротьбу з монопольними тенденціями, розвивати економічну конкуренцію. Все це в змозі стримати інфляційні процеси вже зараз, оздоровити економіку, поліпшити умови її розвитку.

У довгостроковій перспективі важливо здійснити системні, стратегічні реформи, які в комплексі становлять антиінфляційну стратегічну програму. Для цього вкрай важливо провести роботу із забезпечення захисту права власності і створити сприятливий інвестиційний клімат в країні; прийняти Закон “Про акціонерні товариства”, нову Державну програму приватизації, привести роботу суддів у відповідність із законодавством, передбачивши їх сувору відповідальність за неправосудні рішення. Поліпшенню інвестиційного клімату мають сприяти подальший розвиток фондового ринку, налагодження ефективної депозитарної системи, активізація діяльності фондових бірж; здійснення податкової реформи, зменшення податкового навантаження на виробника, посилення стимулюючої дії податків.

І в антиінфляційній стратегії поряд з широким набором заходів переважно монетарного типу особлива увага приділяється виробничим факторам. Серед них, насамперед, енергозбереження, скорочення всіх складових матеріальних витрат, усунення посередницьких ланок із системи поставок продукції виробничо-технічного призначення. Зростання цін на енергоносії підвищить інвестиційну привабливість вугільної промисловості і дасть змогу її модернізувати. Формування інституту власників житлово-комунальної інфраструктури створює стимули економії електроенергії та води, сприяє підвищенню ефективності цієї галузі і поліпшенню умов життя населення. Важливе місце в антиінфляційній стратегії відводиться аграрному комплексу. Підвищення цін на продовольство і багаті землі України роблять цю сферу інвестиційно привабливою і вигідною. Цьому має сприяти впровадження в ринковий оборот земель сільськогосподарського виробництва, підвищення конкурентоспроможності аграрної сфери.

Завершення пенсійної реформи, створення накопичувальної пенсійної системи дає змогу, з одного боку, відволікати надмірні гроші із споживчого ринку, а з другого – це джерело коштів для довгострокового кредитування, що сприятиме зростанню виробництва та продуктивності праці. Пенсійна реформа дає подвійний антиінфляційний ефект, реалізує заходи монетарного і заходи виробничого типу.

Реформування бюджетної системи має спрямовуватися на зниження рівня перерозподілу коштів через бюджет, децентралізацію бюджетної системи і зміцнення фінансів місцевого самоврядування, що має забезпечити раціональне і цільове використання бюджетних коштів. Ефективне здійснення реформ має супроводжуватися скороченням чисельності державного апарату і підвищенням якості державного управління, зменшенням державного споживання і збільшенням нагромадження капіталу, посиленням інвестиційного процесу, спрямованого на модернізацію економіки і підвищення її ефективності і конкурентоспроможності.

Грошові реформи: типи, форми та вплив на економічний розвиток

13.1. ТИПИ ГРОШОВИХ РЕФОРМ

Грошові реформи – це створення, перебудова або вдосконалення грошової системи, які здійснюються державною владою щодо нових соціально-економічних умов.

Грошові реформи, які проводилися в різні історичні часи та в різних країнах, поряд із спільними мають свої специфічні риси, адже кожна з них виконує особливі завдання, охоплює певне коло проблем, використовує певні методи, передбачає різні підготовчі умови.

За всієї індивідуальності й специфічності грошових реформ їх можна класифікувати на підставі характерних рис і спрямованості.

За ступенем поширення перетворень грошової системи розрізняють повні та часткові реформи. Якщо створюються або перебудовуються всі елементи грошової системи, то це буде повна грошова реформа. В тому разі, якщо змінюються або вдосконалюються окремі елементи грошової системи, – це часткова грошова реформа. До цього типу грошових реформ можуть належати заходи, спрямовані на зміцнення валюти чи стабілізацію грошового обігу. І хоча у цьому разі немає особливих змін елементів грошової системи, проте вони можуть справляти істотний вплив на функціонування грошової системи.

Грошові реформи, спрямовані на перебудову або створення нової грошової системи, проводилися у ХІХ ст., коли відбувся перехід до системи золотого монометалізму. Ще ширше використовувався цей тип реформи у другій половині ХХ ст., коли чимало країн вийшли з Другої світової війни із зруйнованими господарствами та грошовими системами і їм потрібно було створювати господарську й грошову системи. В цей час відбувався крах колоніальної системи і багато країн змушені були створювати національну економіку та грошову систему, що їй відповідала б. Нарешті, з розпадом колишнього Радянського Союзу та Федеративної Югославії чимало країн, які

здобули незалежність, поставали перед завданням створити економічну і грошову системи. З повною перебудовою грошової системи пов'язані такі методи, як деномінація та нуліфікація. Деномінація грошового обігу, зміна масштабу цін через заміну старих грошових знаків на нові у пропорції, за якою більша кількість старих грошей обмінюється на значно меншу кількість нових грошей. Наприклад, після Першої світової війни у Німеччині спостерігалася величезна гіперінфляція, яка зумовила неймовірне знецінення німецької марки. В обігу перебувало 496 квінтільйонів марок. Відповідно до реформи 1924 р. було здійснено обмін 1 трлн старих марок на одну нову німецьку рейхсмарку. Причому нові гроші забезпечувалися золотом та іноземною валютою в розмірі до 40 % нової емісії нових грошей. З деномінацією тісно пов'язаний такий метод проведення грошових реформ, як нуліфікація, тобто оголошення державою знецінених паперових грошей недійсними. Вона проводиться у двох формах. Перша форма нуліфікації – за умови значного спаду купівельної спроможності грошей, що робить недоцільним обмін їх на нові гроші. Це крайня форма і зустрічається нечасто. Так, наприкінці XVIII ст. у Франції були оголошені недійсними повністю знецінені асигнації і вилучені з обігу без викупу. Другою формою нуліфікації, яка зустрічається частіше, є обмін старих грошей на нові при надзвичайно низькій пропорції, тобто майже символічно. Так, у колишньому Радянському Союзі у 1922–1923 рр. новий рубль обмінювався на 1 млн старих рублів. У 1944 р. у Греції одна нова одиниця обмінювалася на 50 млрд старих знаків.

Грошова реформа в царській Росії була підготовлена і здійснена під керівництвом С. Ю. Вітте. У процесі підготовки до грошової реформи було накопичено золотий запас, подолано бюджетний дефіцит й істотно поліпшено платіжний баланс. У 1895 р. в обіг було запроваджено золотий рубль, який обмінювався на банкноти за таким співвідношенням: 1 золотий рубль = 1,5 кредитного рубля. Рубль містив 0,77 г золота, він вільно обмінювався на банкноти і навпаки.

Водночас золотий вміст долара становив 1,6 г, фунта стерлінгів – 7,3, франка – 0,29 і марки – 0,25 г золота. Як бачимо, російський рубль вмещав набагато менше золота, ніж фунт стерлінгів, приблизно вдвічі менше, ніж доллар. Однак рубль містив його втричі більше, ніж марка, і в 2,5 разу більше, ніж франк.

Золоті гроші вільно перебували в обігу поряд з кредитними. Рівновага підтримувалася суворим контролем з боку Держбанку за емісією кредитних білетів, кількість яких в обігу не могла перевищувати золотого запасу більш ніж на 300 млн рублів. Отже, стабільність і конвертованість рубля ґрунтувалася на солідному фінансовому фундаменті. За десятиріччя (1887–1897) золотий запас збільшився приблизно у 2,5 разу і перевищив 1 млрд рублів.

Хорватія і Словенія вийшли з тоталітарної системи війною, особливо великих збитків було завдано Хорватії. Проте спад виробництва у них був значно меншим, ніж у країнах колишнього Радянського Союзу. Грошові реформи здійснювалися у два етапи. На першому у Хорватії було впроваджено хорватський динар, а в Словенії – купони без назви, що дало змогу швидко вивести з обігу югославський динар і провести підготовчу роботу до запровадження національних грошей. Словенія,

яка менше постраждала від воєнних дій, мала потужніший економічний потенціал, досить швидко перейшла до емісії власної національної валюти – словенського толара. Певний час в обігу перебували обидва грошові знаки, але із зростанням товарообігу купони вилучалися. Емісія толарів була прив'язана до німецької марки, курс толара: 1 марка = 60 толарів. Причому, маючи великі валютні резерви, Словенія забезпечила внутрішню конвертованість толара, вільну купівлю-продаж валюти, що дало змогу швидко ліквідувати “чорний ринок”. Отже, грошова реформа в Словенії була проведена швидко і вдало, вона сприяла розвитку національної економіки. Якщо у Словенії перший етап реформи тривав три останні місяці 1991 р., то в Хорватії, яка більше постраждала від війни і в якій процес стабілізації був довшим, перший етап реформи розпочався у листопаді 1991 р. і тривав понад рік. В обігу був хорватський динар. Національну валюту – хорватську крону запровадили тоді, коли були створені сприятливі передумови. В цілому слід зауважити, що Хорватія і особливо Словенія і за структурою виробництва, його технологічним та організаційним рівнем, рівнем господарювання виявилися адекватнішими щодо ринкових принципів, що дало змогу швидко створити економіку і грошові системи та рухатися вперед. Словенія входить до п'ятірки “східноєвропейських індустріальних тигрів”, які показують високі темпи економічного зростання, добробуту народів. У 1995 р. середньомісячна заробітна плата у Словенії сягнула 611 дол., в Угорщині – 328, у Польщі – 308, Чехії – 303 і в Словаччині – 253 дол. на місяць.

Країни Балтії, які вийшли із Радянського Союзу, змушені були створювати свої грошові системи. Вони також порівняно швидко домоглися зменшення інфляції, подолали дефіцит державного бюджету і отримали позитивне сальдо платіжного балансу, створили резервні фонди, розгорнули фондовий ринок. Проте й ці країни здійснювали грошові реформи у два етапи. На першому етапі використали по суті замітники грошей. Так, у Латвії була введена тимчасова квазівалюта – латвійський рубль, його співвідношення з російським рублем було 1:1. Через 5 місяців російський рубль було вилучено з обігу, залишався латвійський рубль, який з часом було замінено на лат.

В Естонії ще у 1991 р. були розроблені широкоживані чекові книжки для розрахунків у безготівковому порядку. Це не сурогат грошей, як у Латвії, але все це є “перехідною” формою. У Литві понад півроку діяли так звані тимчасові гроші – талони. Естонія першою здійснила ще в липні 1992 р. грошову реформу і запровадила національну грошову одиницю – естонську крону. Як і Естонія, Латвія й Литва також одними з перших із колишніх республік Радянського Союзу створили свої національні грошові системи. До речі, головний принцип їх реформ однаковий. Їхні валюти тісно прив'язані до однієї з іноземних. Естонія прив'язала свою крону до німецької марки, Латвія латвійський лат – до валюти МВФ-СДР і Литва литовський лит – до долара США. Це забезпечило сталий, фіксований валютний курс. Країни Балтії використали такий інструмент для проведення грошових реформ – створили валютні управління або комітети. До того ж, їх валюти забезпечувалися золотовалютними запасами центральних банків. За відмінності купівельної спро-

можності літа, лата та крони їх об'єднає одна риса – вони стабільні, користуються довірою населення і відіграли свою роль у виході з економічної кризи.

За своїм характером грошові реформи можуть бути конфіскаційними, коли обмін старих грошей на нові здійснюється непропорційно, або неконфіскаційними, коли додержується пропорція в обміні старих і нових грошей. У першому випадку держава фактично конфіскує певну частину доходів населення. Досвід переконує, що переважають грошові реформи конфіскаційного типу. Так, у 1944–1952 рр. у країнах Західної Європи було проведено 24 грошові реформи, і всі вони були конфіскаційними. Показовою щодо цього є грошова реформа в Німеччині у 1948 р.

Проведення валютної реформи регулювалося прийнятими протягом 1948 р. чотирма головними законами: *про гроші, грошову емісію*, перетворення фінансової системи, про блоковані рахунки. Найважливішими положеннями цих законодавчих актів були такі:

- рейхсмарка з 21 червня 1948 р. оголошувалася недійсною;
- нова валюта, яка приходила їй на зміну, називалася німецькою маркою;
- кожний житель західних зон міг обміняти 60 рейхсмарок на німецькі марки у співвідношенні 1:1. Із цієї квоти, що припадала на одну особу, 40 німецьких марок виплачувалися одразу, 20 червня 1948 р., а інші 20 марок – через місяць;
- заробітна плата та інші види платні продовжували виплачуватися у новій валюті на такому самому рівні, що й раніше;
- ціни не змінювалися;
- платежі за боргами відкладалися на тиждень (мораторій);
- протягом тижня необхідно було здати всю стару готівку, активи і оголосити суми для обміну. Після зазначеного строку населення дізналося, що відбувається в подальшому з цими грошовими сумами у рейхсмарках: обмінний курс встановлювався 10:1, тобто 10 рейхсмарок за 1 німецьку марку. Однак безпосередньо розпоряджатися можна було тільки половиною активів у нових німецьких марках. Інша половина була спочатку заморожена на блокованому рахунку, а потім згідно із законом про блоковані рахунки від 4 жовтня 1948 р. 1/5 всієї суми, що була на рахунку, розблокувалася, 1/10 – можна було вкласти в середньо- та довгострокові цінні папери, а інші 70 % суми повністю вилучалися, виводилися з обігу;
- активи сумою понад 5000 рейхсмарок мало перед обміном перевіряти фінансове відомство;
- тільки десята частина боргів у рейхсмарках погашалася новими марками;
- регулярні платежі, такі як заробітна плата, оклади, пенсії, орендні платежі, квартплата тощо, й надалі здійснювалися за курсом 1:1.

Отже, якщо на рахунку перебувало 100 нових марок, що дорівнювало 1000 рейхсмарок, то одразу можна було скористатися 50 марками, 35 – повністю вилучалися з обігу, 10 розблокувалися згодом, а 5 – можна вкласти в цінні папери, тобто 1000 рейхсмарок фактично дорівнювали 65 німецьким маркам.

Усе це свідчить про те, що валютна реформа мала переважно конфіскаційний характер, що особливо знайшло вияв у відчуженні вкладів і заощаджень.

Водночас той, хто володів цінностями та акціями, нічого не втратив. Крім того, його борги, якщо вони були, за одну ніч скоротилися на 9/10. Заслуга Л. Ерхарда полягає в тому, що він зробив усе, щоб відновити заінтересованість у праці через оплату її грошима, забезпечити істотне зростання продуктивності праці, виникнення довіри до нової валюти, розвиток товарообігу та припинення бартерних угод тощо.

Після подолання труднощів на початку становлення ринкового господарства настала стадія економічного зростання, що увійшла в історію як “німецьке економічне диво”. До кінця 1948 р. було досягнуто довоєнного рівня виробництва. Дедалі ширші верстви населення почали на собі відчувати позитивні результати економічного піднесення. Обіцянка прийти через соціальне ринкове господарство до “добробуту для всіх”, дана Л. Ерхардом, стала реальністю.

Грошові реформи розрізняють також за *способом уведення в обіг нових грошових одиниць*. Це можуть бути одноразові реформи, за якими обмін старих грошей на нові здійснюється протягом одного або двох тижнів, і паралельні грошові реформи, коли нова грошова одиниця вводиться в обіг, а стара ще продовжує функціонувати. Розрахунок зроблено на те, що нова грошова одиниця поступово розширює сферу своєї дії, утверджується, а старі гроші поступово витісняються із обігу. Цей спосіб уведення в дію нових грошей досить складний, оскільки існує реальна небезпека швидкого знецінення старих грошей і появи різного роду негативних явищ (спекуляція, корупція та ін.). Для того, щоб забезпечити нормальний перебіг реформи, держава мусить регулювати співвідношення між старими та новими грошима. Для цього може бути встановлено фіксований валютний курс, а також вжито інших заходів, щоб забезпечити відносну стійкість старих і нових грошей та поступовий перехід до обігу нових грошей. Щодо цього показовою є грошова реформа 1922–1924 рр. у колишньому СРСР. Вона стала досить вдалою складовою нової економічної політики, НЕПу, спрямованої на розвиток товарного виробництва та обміну. Як відомо, вона була здійснена у надзвичайно складних умовах глибокої економічної кризи, господарської розрухи, які ще більше загострилися засухою 1921 р. і викликаним нею масовим голодом у багатьох районах країни. Промислове виробництво у 1921 р. зменшилося більш ніж у 7 разів, а загальний індекс цін збільшився більш ніж у 30 тис. разів порівняно з 1913 р.

За цих умов чимало фахівців вважало, що проведення грошової реформи неприпустиме. І тільки тоді, коли буде досягнуто загальної економічної стабілізації, коли будуть оздоровлені фінанси і грошова система, стануть можливими глибокі перетворення в грошах. На щастя, гору взяв підхід, згідно з яким проведення грошової реформи становило необхідну умову виходу з кризи і відновлення народного господарства. Життя повністю підтвердило цей принципово важливий підхід. Оскільки внаслідок Першої світової та громадянської воєн відбувалося надзвичайне знецінення грошей, то реформою було передбачено кілька ступенів переходу до нових грошей. Так, у 1922 р. було проведено деномінацію грошей, коли

10 тис. старих обмінювалися на одну нову грошову одиницю. У 1923 р. цей процес було продовжено і 100 од. старих грошей обмінювалися на одну нову грошову одиницю. Внаслідок двох ступенів деномінації грошей нова грошова одиниця у 1923 р. дорівнювала 1 млн руб. старих грошей.

Наприкінці 1922 р. було введено в обіг нову грошову одиницю – банкноту червінець. Вона забезпечувалася на 25 % золотом і на 75 % – короткостроковими векселями та високоліквідними товарами споживчого ринку. Червінець вмщував 0,774 г золота, що дорівнювало дореволюційній монеті. Поряд з червінцями важливу стабілізаційну роль відіграли так звані товарні гроші – транспортні сертифікати, державні облігації хлібної позики, які використовувалися і як засіб накопичення, і як засіб платежу. Коли нові гроші утверджувалися, постало питання про вилучення з обігу старих грошей. Цей процес відбувався протягом 4 місяців (до 1 липня 1924 р.) через їх викуп за курсом 1 новий рубль за 50 тис. руб. грошових знаків 1923 р. та 50 млрд руб., що використовувалися в обігу до грошової реформи. Успіх грошової реформи 1922–1924 рр. визначався також тим, що супроводжувався ефективними заходами і монетарного, і господарського типу. Так, у процесі реформи було скасовано валютну монополію, створено валютні ринки, забезпечувалася вільна купівля-продаж золота. Сталості валютного курсу сприяло й те, що держава застосовувала валютну інтервенцію за рахунок золота – валютних запасів держави. Зміцненню нової грошової системи сприяли розвиток приватного підприємництва і торгівлі, роздержавлення раніше націоналізованої власності, проведення аграрної реформи, реформ банківсько-кредитної системи, цінової реформи, збалансування бюджету, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності.

Створена нова грошова система, якій властива вільна конвертованість грошової одиниці, забезпечила швидке відновлення економіки країни, вихід її на світові ринки. На жаль, ця система існувала недовго. Перехід до централізованої планової економіки неминуче зумовив згортання ринкової економіки, конкуренції, перетворення грошової системи ринкового типу у формально-адміністративний засіб централізовано-планової економіки.

Реформи, спрямовані на вдосконалення грошових систем, пов'язані, як правило, з такими методами, як дефляція, девальвація, ревальвація.

Дефляція – це вилучення з обігу надмірної грошової маси для того, щоб привести кількість грошей у відповідність з наявним обігом товарів і послуг. Як бачимо, цей процес забезпечує подолання інфляції та встановлення відповідності між платоспроможним попитом і пропозицією товарів і послуг. До дефляційних методів належать зменшення державних витрат, збільшення податків, підвищення облікових ставок банків та інші заходи, які забезпечують скорочення попиту на кредит, збільшення мінімальної норми обов'язкових резервів для комерційних банків, операції на відкритому ринку, коли центральний банк реалізує або купує державні цінні папери тощо.

Девальвація – це зниження у законодавчому порядку купівельної спроможності національної грошової одиниці або пониження офіційного курсу грошей відносно інших валют. Розлад економіки, зниження конкурентоспроможності на-

ціональних товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках, порушення у грошовому обігу та кредитних відносинах неминуче руйнують платіжний баланс, зумовляють знецінення грошей. Держава через девальвацію приводить офіційну купівельну спроможність національних грошей у відповідність з реальною їх купівельною спроможністю, яка склалася на ринку.

Ревальвація – це підвищення у законодавчому порядку купівельної спроможності національних грошей або підвищення офіційного курсу грошей відносно інших валют. Економічне зростання, підвищення ефективності економіки посилюють і конкурентоспроможність товарів і послуг на внутрішньому й зовнішньому ринках, зумовляють активне сальдо платіжного балансу, зростання купівельної спроможності грошей. Держава підвищує офіційну купівельну спроможність грошей, приводить її у відповідність з тією купівельною спроможністю, яка реально склалася на ринку.

Варто зауважити, що дефляція, девальвація і ревальвація – це взаємопов'язані методи здійснення часткових реформ, удосконалення грошового обігу.

Великобританія, яка пройшла війну з меншою інфляцією, ніж інші країни, у повоєнний період за розмірами інфляції значно перевершила їх. Проблеми, що виникли і накопичувалися під час війни, ще більше загострилися у повоєнний період. Адже Великобританія пішла шляхом великих воєнних витрат, що зумовило постійний дефіцит державного бюджету та зростання державного боргу, який за період з 1945 р. по березень 1980 р. збільшився з 23 до 95 млрд фунтів стерлінгів. Цілком зрозуміло, що використання кредитів банківської системи для покриття дефіциту державного бюджету спричинило зростання грошової маси та знецінення фунта стерлінгів. За період з 1945 по 1980 р. купівельна спроможність фунта стерлінгів знизилася більш ніж у 8 разів.

У 1981 р. за 1 фунт стерлінгів можна було купити товарів у 16 разів менше, ніж у довоєнному 1938 р., і у 8 разів менше, ніж у 1950 р. Все це зумовило застосування такого способу стабілізації валюти, як девальвація. Через такі обставини Великобританія була змушена у вересні 1949 р. девальвувати фунт стерлінгів на 30,5 %. Золотий вміст фунта стерлінгів знизився з 3,58 до 2,488 г чистого золота, а офіційний курс долара – з 4,03 до 2,8 дол. за 1 фунт стерлінгів. Однак, як переконує досвід, девальвація не розв'язала проблеми ні платіжного балансу, ні валютного становища країни.

До 1967 р. Великобританії вдавалося виходити із кризових ситуацій з допомогою кредитів МВФ і кредитів інших держав. Однак прогресуюче погіршення платіжного балансу, особливо починаючи з 1964 р., призвело до того, що в листопаді 1967 р. Великобританія була змушена вдруге після війни девальвувати фунт стерлінгів. Він зменшився до 2,13 г золота. Девальвація валюти була доповнена кредитно-фінансовими обмеженнями, що дало з часом значний позитивний ефект. Так, у 1969–1971 рр. Великобританія здобула велике позитивне сальдо за поточними операціями. Тому в грудні 1971 р. при масовому перегляді валютних курсів розвинених країн фунт стерлінгів був фактично ревальвований відносно долара на 8,57 %, а курс фунта стерлінгів становив 2,6 дол. за 1 фунт стерлінгів.

Проте стабілізація англійського фунта стерлінгів виявилася нестійкою. Короточасне економічне піднесення у 1972 р. призвело до значного дефіциту в зовнішній торгівлі, відпливу із країни іноземних капіталів. Все це вилилося у гостру валютну кризу. Витративши протягом двох тижнів понад 5 млрд дол. на підтримку його курсу, англійський уряд 23 червня 1972 р. запровадив для своєї валюти режим вільного плавання. Знову настала смуга знецінення фунта стерлінгів. Він понизився на 10 % порівняно з груднем 1971 р., до кінця 1973 р. – на 17, у 1974 р. – на 18, у 1975 р. – на 27, у 1976 р. – на 40 %.

Із середини 1977 р. позиції англійської валюти зміцнилися. Високі процентні ставки, запроваджені урядом М. Тетчер, посилили цю тенденцію. Курс фунта стерлінгів у 1981 р. підвищився майже до рівня 1971 р. – з 1,7 до 2,4 дол. США. У жовтні 1979 р. вперше з 1931 р. було скасовано всі валютні обмеження.

Однак відставання Великобританії за темпами економічного розвитку, зростанням продуктивності праці, структурними перетвореннями економіки не зменшилося, а збільшилося. У 1979–1981 рр. країна опинилася в лабетах глибокої економічної кризи. Тому в 1981 р., незважаючи на великий актив поточного платіжного балансу, розпочався відплив капіталів. Це знову породило довгострокову тенденцію до знецінення фунта стерлінгів. Міжнародна роль фунта стерлінгів падає. У повоєнні роки близько половини обсягів зовнішньої торгівлі розвинених країн здійснювалося у фунтах стерлінгів, а на початку 1980-х років – тільки 5 %. Фунт стерлінгів практично втратив позиції резервної валюти.

Особливості інфляції у Франції в період та після Другої світової війни полягали у тому, що ця країна була окупована, і загальна сума надзвичайних окупаційних витрат Франції (контрибуцій, заборгованість Німеччині по клірингу, позичка Італії) становила, за офіційними даними, 885 млрд франків. Цілком зрозуміло, що це посилювало інфляцію. Водночас відбувався спад виробництва. Промислове виробництво скоротилося на 70 %, сільське господарство – вдвічі.

Ці чинники зумовили величезну інфляцію. За період з 1937 по 1945 р. емісія банкнот збільшилася в 6,1 разу, сума банківських поточних рахунків – в 5,8, а оптові ціни за цей період підвищилися у 4,2 разу.

У повоєнний період ситуація залишилася складною. Адже Франція вела колоніальні війни (до 1954 р. – в Індокитаї, а з 1954 по 1962 р. – в Алжирі), що пов'язано з величезними воєнними витратами. Лише прямі воєнні витрати у ці роки становили від 20 до 33 % усіх бюджетних коштів. Як наслідок, державний бюджет був дефіцитним. До 1958 р. залишалося від'ємним сальдо платіжного балансу, торговий баланс був пасивним.

Інфляційне знецінення франка та постійний “доларовий голод” стали причиною семикратної девальвації франка з кінця війни до кінця 1958 р. Внаслідок девальвації його золотий вміст зменшився в 32,75 разу і становив тільки 0,0018 г. Курс відносно долара впав з 37,5 наприкінці 1938 р. до 493,7 франка наприкінці 1958 р. Купі-

вельна спроможність франка впала до 3 % довоєнного рівня, а від вартості франка 1913 р., тобто напередодні Першої світової війни, залишалося лише 0,5 %.

Відносна валютна стабілізація у Франції настала тільки у 1959–1967 рр. Матеріальним підґрунтям цього стало зростання виробництва на базі оновлення основного капіталу та науково-технічного прогресу. Певну роль відіграли валютно-фінансові заходи. В 1958–1960 рр. було проведено деномінацію франка за курсом 1:100. Було випущено у внутрішній обіг “новий”, або “важкий”, франк, який дорівнював 100 старим франкам. До 1960 р. старі гроші були вилучені з обігу. Відповідно до зміни масштабу цін були перераховані заробітна плата та ціни. В 1960 р. “важкий” франк було введено в міжнародні розрахунки, його золотий вміст було підвищено у 100 разів і він становив 0,18 г золота, а курс долара відповідав 4,937 франка.

Нарешті, було проведено грошові реформи, в яких монетарні методи використовуються мінімально, а увага здебільшого приділяється розвитку й удосконаленню виробництва, зростанню його ефективності.

В Японії у 1946 р. було зроблено першу спробу стабілізувати грошовий обіг. З метою зменшення кількості грошей в обігу старі банкноти були обміняні на нові у співвідношенні 1:1. При цьому сума, яка перевищувала 100 ен, тобто приблизно 25 дол. на одну людину, блокувалася на рахунках. Унаслідок цього різко зменшилася кількість банкнот в обігу. Проте господарство країни не було підготовлене до здійснення грошової реформи, не було для цього створено економічного підґрунтя. Господарська розруха та величезні бюджетні дефіцити звели нанівець добрі наміри. Тому відразу після реформи грошова маса почала зростати надзвичайними темпами, і до кінця 1946 р., тобто за 10 місяців після реформи, вона зросла більш ніж у 6 разів. У 1945–1951 рр. інфляція в Японії набула небаченого розмаху. Маса грошей в обігу зросла у 15 разів, оптові ціни збільшилися у 343 рази. В умовах товарного голоду попит на товари зумовлював зростання цін. Купівельна спроможність ени скоротилася на 99 % порівняно з 1945 р. Інфляція справляла дезорганізуючий вплив на економіку і призводила до зниження життєвого рівня.

Такий перебіг подій у повоєнні роки зумовив те, що Японія пішла своїм особливим шляхом, спрямованим на стабілізацію ени, підвищення її купівельної спроможності, поступове зростання валютного курсу ени відносно американського долара.

Підґрунтям цього процесу були технічна реконструкція та зростання товарного виробництва й обігу, скорочення частки державного бюджету в національному доході, порівняно низький рівень воєнних витрат і державного кредиту, розміщення державних позик за рахунок ресурсів кредитної системи тощо. Все це відбулося на змінах валютного курсу ени. Так, 1 дол. США дорівнював з вересня 1945 р. 15 енам, з березня 1947 р. – 50, з липня 1948 р. – 270 енам. При цьому Японія практикувала множину валютних курсів до квітня 1949 р., коли був встановлений єдиний валютний курс: 360 ен дорівнювали 1 дол. Він зберігся до 1971 р. Якщо спочатку єдиний курс ени до долара був штучно завищений, то в подальшому він відповідав реальному співвідношенню цих валют. У 1960-х роках спостерігалось заниження курсу ени, оскільки долар знецінювався більшою мірою, ніж ена. Ва-

лютне становище Японії у 1950-х – першій половині 1960-х років було нестійким, незважаючи на зростання товарного експорту й приплив іноземного капіталу.

У другій половині 1960-х років відбувся перелом. Посилення економічного потенціалу Японії через модернізацію виробництва та підвищення конкурентоспроможності її товарів зумовило високі темпи зростання експорту. Платіжний баланс почав зводитися з великим активним сальдо. У лютому 1993 р. золотовалютні резерви збільшилися до 19,1 млрд дол. У зв'язку з кризою долара уряд Японії в серпні 1971 р. увів “плаваючий” курс єни. Наприкінці 1971 р. єна вперше за повоєнний період була ревальвована. В лютому 1973 р. було проведено другу ревальвацію. Все це переконливо свідчило, що японська єна здобула визначні перемоги на світовому ринку.

13.2. ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ГРОШОВИХ РЕФОРМ У ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ

Для дослідження цієї проблеми було обрано три групи країн. *Перша група* – Хорватія і Словенія, які входили до складу Федеративної Югославії. Їхній досвід дуже важливий, оскільки вони, як і Україна, не мали власної грошової системи й змушені були створювати її. Поряд із цим створювалася повномасштабна система управління економікою.

До другої групи входять країни Балтії. На відміну від інших республік колишнього Радянського Союзу ці країни лише на початку 1940-х років увійшли до його складу, тому система ринкових відносин та підприємництва для значної частини населення – це не суто теорія, а безпосередньо практика.

Третю групу становлять інші країни СНД. Попри відмінності, між цими країнами є чимало спільного. Наприклад, у Грузії та Молдові, як і в Хорватії, мали місце воєнні дії. Цілком зрозуміло, що дуже важливо розглянути, як вдалося подолати саме ці труднощі й істотно просунути шляхом ринкових перетворень.

Словенія і Хорватія

Грошові реформи були продиктовані потребами незалежності, самостійного економічного розвитку Словенії і Хорватії, які були прискорені діями Сербії.

Нацбанк колишньої Югославії розцінив кроки до суверенітету як порушення єдиного динарного простору і припинив підкріплення цих країн динарною готівкою та забезпечення кредитними ресурсами, в тому числі валютними, хоча більшу частину валюти було зароблено зусиллями саме цих держав. До того ж, Сербський банк самостійно, без погодження з іншими республіками колишньої Югославії здійснив емісію грошей більш ніж на 8 млрд югославських динарів і тим самим прискорив руйнування єдиної югославської грошової системи. Це було зроблено тоді, коли Хорватія і Словенія проводили емісію у розмірах, які не зачіпали інтересів інших республік. Водночас ці країни, спираючись на порівняно сприятливі

умови (наявність запасів готівки, позитивне сальдо платіжного балансу, технічні можливості для друкування власної валюти тощо), розпочали активну підготовку до здійснення грошової реформи.

Реформи грошових систем були проведені в Словенії і Хорватії майже одночасно, проте методи проведення та конкретні строки суттєво відрізняються. Законодавчий акт щодо проведення грошової реформи Сабором (парламентом) Хорватії не приймався, і її було здійснено під впливом надзвичайних обставин. Уряд Хорватії ухвалив рішення про введення в обіг хорватського динара як платіжного засобу на території Республіки Хорватія. Усі рішення щодо грошової реформи безпосередньо приймала від імені уряду спеціальна комісія національного банку і Мінфіну Хорватії. Було затверджено основні характеристики, порядок випуску в обіг та обміну хорватського динара на югославський динар. Підготовка до впровадження й друкування грошової одиниці здійснювалися за експертною допомогою австрійських урядових та ділових кіл і за рахунок власних коштів.

У Хорватії югославський динар як засіб платежу вилучено з обігу впродовж 23–31 грудня 1991 р. Натомість запроваджено національну тимчасову грошову одиницю – хорватський динар – через обмін у співвідношенні 1:1. Емісія квазі-динара здійснювалася не як банкнотів банку, а у вигляді казначейських білетів від імені Міністерства фінансів Хорватії. Це пояснювалося веденням війни з Сербією. Масштаб цін не змінився. Для юридичних осіб було введено внутрішню конвертованість динара, і котирування прив'язувалося до німецької марки спочатку у співвідношенні 1 німецька марка : 13 хорватських динарів. Із зростанням інфляції курс змінювався. На початок грудня 1992 р. він становив 1 німецька марка : 368 хорватських динарів.

Для регулювання грошової маси нацбанк використовував традиційні інструменти, запозичені переважно з арсеналу бундесбанку. Це – встановлення комерційним банкам норми обов'язкових резервних вимог, встановлення плати за кредит із первинної емісії як реальної позичкової процентної ставки; обов'язковий продаж валютної виручки комерційним банкам.

Водночас здійснювалися заходи, спрямовані на розвиток експортного потенціалу й припливу вільно конвертованої валюти. Станом на 1 жовтня 1992 р. було досягнуто позитивного сальдо платіжного балансу. У 1992 р. в економіці Хорватії посилилися кризові явища, що охопили виробництво, фінансову й грошову системи. Спад промислового виробництва ще більше розбалансував споживчий ринок, поглибилася інфляція, відбулося різке зниження життєвого рівня населення. Це були наслідки воєнних дій.

У 1992 р. близько 40 % видатків бюджету становили воєнні витрати, видатки на фінансування утримання біженців – від 22 до 105 млн дол. США щомісяця. Водночас практично припинилося надходження коштів від туризму, значно зменшилися надходження від транспорту. Дефіцит державного бюджету Хорватії зріс більш ніж утричі.

За таких умов країна не могла перейти до другого етапу грошової реформи – впровадження в обіг хорватської крони. Однак з перших місяців 1993 р. розпо-

чалася підготовча робота: повний перехід до системи вільних цін, подальшого розвитку підприємницької діяльності, завершення процесу приватизації. Здійснювалася стабілізаційна програма й антиінфляційна політика, санація підприємств та банків, подальша комерціалізація й лібералізація банківської системи, запроваджувалася нова податкова політика, створювалися стабілізаційні фонди підтримки національної валюти, відбувалися зміни у кредитній політиці, була прийнята довгострокова програма подолання дефіциту державного бюджету. Національний банк Хорватії завдяки самостійності проводив жорстку політику щодо кредитування дефіциту держбюджету (тільки в межах 5 %, як передбачено законодавством, і не більше), що дало змогу уникнути гіперінфляції.

У Словенії стартові умови, підготовчий процес, технологія й наслідки впровадження національної валюти інші, ніж у Хорватії. З проголошенням незалежності (червень 1991 р.) розпочалася підготовка необхідних законодавчих актів, а саме законів про національний банк, про міжнародні валютні відносини, про національну грошову одиницю тощо. Саме тоді за рішенням уряду Словенія почала друкувати за кордоном, але на власному спеціальному папері з відповідною системою захисту купони без назви грошової одиниці, оскільки на той час саму назву ще не визначили.

Після зняття тримісячного мораторію на незалежність у жовтні 1991 р. Словенія відповідно до Закону “Про національну грошову одиницю” впровадила в обіг ці купони, встановивши курс обміну їх на югославські динари у співвідношенні 1:1, і розпочала друкування власної національної валюти – словенського толара. Певний час в обігу були обидва грошові знаки, проте поступово купони вилучалися з обігу. Основою емісії стала закупівля іноземної валюти. Емісію було прив’язано до німецької марки. Кредити комерційним банкам не надавалися. Підтримувався досить високий курс толара – 1 німецька марка дорівнювала 60 толарам.

Принципова відмінність упровадження національної валюти в Словенії полягає у забезпеченні внутрішньої конвертованості толара, що дало змогу повністю ліквідувати внутрішній “чорний ринок”. Завдяки сприятливішому, ніж у Хорватії, економічному становищу (зокрема відсутності величезних воєнних видатків) та проведенню жорсткої політики грошового обігу Словенія підтримувала досить стабільний курс толара щодо іноземних валют: платіжний баланс мав позитивне сальдо у розмірі 8-10 %, резерви іноземної валюти швидко зростали, темпи інфляції знизилися з 21 до 2–3 % щомісяця. Усе це свідчить про те, що грошову реформу в Словенії проведено вдало, і вона сприяла створенню й розвитку збалансованої національної ринкової економіки.

І все-таки постає питання: чому Словенія і Хорватія змогли безболісно і за короткий строк розв’язати проблеми не тільки грошової реформи, а й переходу до ринкової економіки?

Справа в тому, що за структурою виробництва, його технологічним та організаційним рівнем, а також методами господарювання економіки цих країн виявилися адекватнішими ринковим принципам, а отже, і сприятливішими для економічних методів управління, формування справжніх грошових систем. Усе це

допомогло швидкому проведенню приватизації. Ідея приватизації та переходу до ринку була підтримана населенням.

Крім того, основні сектори економіки обох країн виявилися достатньо інтегрованими в західноєвропейській економіці, тому й народне господарство не було повністю паралізоване ні воєнними діями, ні розривом зв'язків із республіками СФРЮ, передусім із Сербією та Чорногорією. Різноманітність зовнішньоекономічних зв'язків дала змогу Хорватії, а особливо Словенії підтримувати позитивні платіжні баланси й поповнювати валютні резерви навіть за значного падіння обсягів виробництва. Важливим є й те, що центральний банк колишньої Югославії давно працював на федеративних засадах, і тому хорватський та словенський центральні банки були автономними емісійними центрами, проводили власну грошово-кредитну політику.

До того ж, у колишній Югославії рівень життя був значно вищим, ніж у колишньому Радянському Союзі, водночас існував високий рівень відкритого безробіття. Тому це явище для населення не було зовсім новим. Було також вироблено механізми соціального захисту населення від безробіття. Усі ці заходи зумовили сприятливіші умови, ніж, наприклад, в Україні, для проведення ринкових, зокрема й грошової, реформ.

Країни Балтії

У країнах Балтії досить швидко усвідомили, що з упровадженням національної валюти не варто затягувати і що для її введення необхідна широка, комплексна підготовка й сприятлива економічна ситуація, а точніше зменшення інфляції та дефіциту державного бюджету, забезпечення розвитку експорту, позитивне сальдо платіжного балансу.

Водночас має утвердитися дворівнева банківська система, повинні бути створені реальні авуари, реальні резервні фонди. Перетворенням у сфері грошей має сприяти становлення ринку цінних паперів, діяльність фондової біржі.

Попри глибоке розуміння процесів, що відбувалися, країни Балтії спочатку змушені були також використати замітники грошей. Так, у Латвії було введено тимчасову квазівалюту, а її співвідношення до рубля становило 1:1. Це дало змогу конвертувати латвійську валюту в російський рубль. Наявність сурогату допомогла латвійським фахівцям здобути досвід у питаннях грошей та грошового обігу, а центральному банку – відновити свої функції в повному обсязі. Водночас було підготовлено заміну російських рублів на нову національну валюту на територіальній основі та в найкоротші строки.

Як відомо, у створенні грошової системи попереду була Естонія. І це не випадково. Адже підготовка до введення власної валюти розпочалася ще в перші місяці 1990 р. Було створено спеціальний комітет із проведення грошової реформи. Естонія не пішла шляхом введення сурогатів грошей. Однак повністю уникнути "перехідних" форм не вдалося. Ще в 1991 р. в Естонії було розроблено та розповсюджено чекові книжки для безготівкових розрахунків. Потрібно визнати, що це

зумовило серйозні труднощі в галузі обробки й перевірки чеків, а електронної системи ще не було. Проте оскільки заробітна плата видавалася чековими книжками, це полегшило перехід до національної валюти, допомогло не допустити особливої напруженості з готівковими грошима.

Естонське керівництво виходило також з того, що виготовити власні гроші та визначити порядок їх обміну на рублі – завдання не першорядне. Головне полягало в тому, щоб проведення грошової реформи не порушило розрахунків банків, фірм з іншими державами, і передусім із Росією. Для цього велися тривалі переговори.

Естонія першою ще в липні 1992 р. здійснила грошову реформу, внаслідок якої було впроваджено національну грошову одиницю – естонську крону. 20 червня 1992 р. набули чинності Закони Естонської Республіки “Про гроші”, “Про забезпечення естонської крони” та “Про іноземну валюту”. Водночас для крони було розраховано ринковий курс – 8 крон до 1 німецької марки. За цими законами банк Естонії не мав права девальвувати крону. Це означало, що було встановлено фіксований валютний курс, який діє й нині. Комерційні банки додержуються цього курсу відносно всіх валют.

Естонське керівництво з самого початку виходило з того, що стабільна валюта є основою стабілізації та розвитку економіки. Обраний метод прив’язування естонської крони до німецької марки виявився дієвим, він забезпечив сталість валюти й валютного курсу, що дало змогу уникнути великої інфляції. Не менш важливим є й те, що Естонії вдалося швидко збалансувати державний бюджет завдяки забороні фінансування центральним банком бюджетного дефіциту.

У проведенні грошової реформи брав активну участь МВФ. Він визначив ліміт кредиту для стабілізації естонських грошей і платіжного балансу. Слід зазначити, що Естонія не використала навіть першої частини цього кредиту, а від наступної частини відмовилася.

Справа в тому, що за допомогою фахівців МВФ центральний банк Естонії за всіма міжнародними правилами склав платіжний баланс. Виявилось, що країна має позитивне сальдо близько 1,5 млрд естонських крон.

Естонія досить вдало вийшла із ситуації, коли Росія підвищила ціни на енергоносії. Естонії вдалося швидко змінити спрямованість зовнішньоекономічних зв’язків. Якщо у 1990 р. основна частина експорту спрямовувалася в Росію, Білорусь та Україну, то на 1993 р. їх частка істотно зменшилася, і першою щодо експорту стала Фінляндія. Водночас дедалі більше зростає в експорті частка Швеції, Голландії, Німеччини та інших країн. Натомість прискорюється імпорт із Фінляндії, Швеції, Голландії та Німеччини. Зовнішньоекономічну діяльність було лібералізовано – не ліцензується ні експорт, ні імпорт. Причому держава не регулює цін. Вони погоджуються тільки на електроенергію та сланці.

Як і Естонія, Латвія та Литва одними з перших на території колишнього СРСР створили свої національні грошові системи. До речі, головний принцип їхніх грошових реформ однаковий. Вони ґрунтувалися на тісному прив’язуванні своєї валюти до однієї з іноземних. Якщо Естонія прив’язала крону до німецької марки, то

Латвія свій лат до валюти МВФ – СДР, а Литва лит – до долара США. Це забезпечило сталий, фіксований валютний курс і водночас помірну інфляцію. До того ж, держави Балтії використали старий інструмент, який хоча порівняно рідко, але застосовувався у багатьох країнах світу: вони створили валютне управління або комітет, які регулювали фінанси країни за допомогою валютного резерву. Це означає, що всі валюти – лити, лати і крони – забезпечувалися золотовалютними запасами центральних банків.

Країни СНД

Спираючись на досягнення макроекономічної стабілізації, керівництво Грузії напередодні президентських і парламентських виборів вирішило провести грошову реформу. В процесі цієї реформи було впроваджено нову грошову одиницю – ларі. Реформа була цілком еквівалентною – обмін здійснювався за курсом 1 000 000 купонів = 1 ларі.

Додатково уряд і національний банк організували обмін доларів США, німецьких марок та російських рублів на нову валюту. Стимулом слугувала та обставина, що найближчими днями очікувалося подальше зміцнення нової національної валюти, що й сталося. З 1,30 ларі спочатку до 1,25 ларі, а потім і до 1,20 ларі зменшився курс долара. Внаслідок цієї операції населення продало нацбанку значні суми доларів, марок і рублів. Таким чином зросли валютні резерви країни, підвищився попит на національну валюту та зміцнився її курс.

Грошова реформа увінчалася повним економічним і політичним успіхом. До того ж, посилилася жорстка грошова та бюджетна політика. Грузія й надалі плідно співпрацювала з МВФ, одержала слідом за кредитом СТФ кредит Stand-by. Велися переговори про надання МВФ трирічного кредиту ЕСАФ. Було скасовано практично всі дотації для народного господарства. Лібералізовано як внутрішній ринок, так і зовнішню торгівлю. Прийнято новий закон, який гарантує автономію національного банку. Високими темпами здійснюється ваучерна приватизація, дуже схожа на російську. Практично вся земля перебуває в приватному користуванні. Завершується підготовка Закону про приватну власність – одного з найрадикальніших у країнах СНД. Ведеться активна законодавча робота щодо створення регульованого ринку цінних паперів.

13.3. НАСЛІДКИ ГРОШОВИХ РЕФОРМ

Словенія і Хорватія

Як і слід було чекати, набагато сприятливіші умови дали змогу Словенії швидше здійснити реформи економіки, в тому числі грошову, і досить впевнено рухатися вперед. Сьогодні вона належить до п'ятірки “нових східноєвропейських індустріальних тигрів”, які останніми роками не тільки подолали спад виробництва, а й забезпечили досить стійкі темпи економічного зростання. У Словенії, як і Поль-

щі, Чехії, Словаччині та Угорщині, відбуваються істотні макроекономічні зрушення, структурні зміни, спрямовані на швидке зростання споживчого попиту, приватного споживання. За оцінками журналу "Central European Economic Review" (січень 1996 р.), щодо показників економічного зростання (за десятибальною системою) максимальний бал серед країн із перехідною економікою має Польща (8,8 бала), а Словенія йде відразу за нею (7,3–7,6 бала), тобто наближається до показників докризових 1988–1989 рр.

Узагальнюючим показником економічної динаміки є темпи зростання обсягу ВВП на душу населення. Наприкінці 1995 р. він становив у Словенії 8739 дол. на рік. Це вдвічі більше, ніж у Чехії, у 2,5 разу більше, ніж в Угорщині, і втричі більше, ніж у Польщі. Дуже важливим є те, що економічне зростання, досягнуте за останні три роки, забезпечило формування надійних передумов для стійких темпів розвитку в перспективі. Нині норма накопичення у "нових тигрів" досягла рівня, близького до рівня розвинених країн. Це в середньому 20 % ВВП і вище. Коли врахувати ті обставини, що східноєвропейські країни мають високий рівень кваліфікації робочої сили, величезний запас невикористаних виробничих потужностей, то в комплексі з іншими позитивними чинниками це може забезпечити подальше стійке економічне зростання. Цьому сприятимуть і потоки капіталу, які дедалі більше спрямовуються на розвиток експортного сектору економіки. Нині Словенія, як і Польща та Словаччина, належить до країн Європи, що мають найвищі темпи зростання експорту. Це відбувається внаслідок конкурентоспроможності виробництва та переходу до вільної конвертованості валют.

Макроекономічна стабілізація, яка була порівняно швидко досягнута, означала істотне зниження інфляції (у 1993 р. в Словенії вона становила 32,3 % на рік), що створило умови для економічного зростання.

Виконанню завдань антиінфляційної політики сприяло проведення жорстких заходів щодо бюджетної стабілізації. Сьогодні в Словенії та Чехії дефіцит бюджету повністю ліквідовано.

Політика прискореної приватизації дала змогу значно збільшити приватний сектор економіки. Сьогодні у п'яти "східноєвропейських тигрів" він становить 50–70 %, що в умовах макроекономічної стабілізації сприяє залученню іноземного капіталу.

Важливим засобом санації економіки стала реструктуризація безробіття – його трансформація із прихованих у відкриті форми. Причому дуже чітко проявилася така закономірність: найвищий рівень безробіття спостерігався у країнах, де найактивніше відбувалися ринкові перетворення. У Словаччині наприкінці 1993 р. питома вага безробітних становила 15,4 %, однак у 1994 р. спостерігалось зниження рівня безробіття. У Словенії він становив менше 14,2 %. Вважають, що наявність високого рівня безробіття є визначальним чинником дієвості внутрішньої конкуренції – головного стимулу порівняно швидкого виходу економіки з кризи.

Економічне зростання – ключовий чинник збільшення реальних грошових доходів населення. Очевидним лідером є Словенія, де наприкінці 1995 р. середньомісячна заробітна плата становила 611 дол. США. Це найвищий показник з-поміж країн із перехідною економікою. У середині 1995 р. заробітна плата ста-

новила: в Угорщині – 328 дол. США, у Польщі – 308, Чехії – 303, у Словаччині – 253 дол. США, що свідчить про правильність обраного шляху, який забезпечує всебічний прогрес та відкриває добрі перспективи.

Країни Балтії

Естонська крона, латвійський лат та литовський лит мають істотну відмінність у валютних курсах. У цих країнах різна банківська система. Якщо в Естонії та Литві приблизно по півтора десятки комерційних банків, то у Латвії їх 38, тобто майже в 2,5 раза більше.

Відрізняються також купівельна спроможність грошей та ціни на товари. Найдешевше життя у Литві, найдорожче – у Латвії. Зате у Латвії найвищий рівень мінімальної заробітної плати, що компенсує втрати сімейного бюджету. Так, у переведенні на лити рівень мінімальної заробітної плати становить 216 литів на місяць, в Естонії – 157, у Литві – понад 158 литів. Щодо середньої заробітної плати, то тут на першому місці Естонія (майже 220 дол.), далі йде Латвія – понад 190 дол., у Литві – майже 150 дол. І все-таки за достатньо істотних відмінностей лит, лат і крону об'єднує принципово важлива якість – вони стабільні і користуються довірою. Про це переконливо свідчить рівень інфляції. У 1995 р. вона становила: у Литві – 35 %, в Естонії – 29, а у Латвії – понад 20 %.

Зупинимось на характеристиці кожної з валют.

Крона. Хоча естонська крона має найнижчий валютний курс (1 дол. становить понад 11 крон), а отже, найнижчу купівельну спроможність, фахівці саме її вважають найавторитетнішою. Адже саме Естонія першою вийшла з рублевої зони, рішуче створила валютний комітет і запровадила власну валюту. Естонське керівництво зробило все, щоб роз'яснити людям зрозумілі й чіткі правила створення грошової системи, забезпечити глибоку довіру до національної валюти та її стійкість. Тому, хоч і минуло вже чимало років після введення нових грошей, курс крони до німецької марки практично не змінився: у середньому одну марку міняють на 7,97 крони.

Стійкість крони сприяла міцності естонських комерційних банків. До того ж, їм одразу дали зрозуміти, що вони мають одержувати прибуток не за рахунок гри на курсах валют, а за рахунок широкого залучення інвестицій та розширення банківських послуг. Саме тому банківська криза обмежилася банкрутством одного банку та об'єднанням двох інших. Після цього відбувався швидкий процес об'єднання банківського капіталу: із 50 банків у країні залишилося 16. Однак естонські банкіри вважають, що й цього забагато. Процес злиття комерційних банків триватиме. Цьому сприяє настанова збільшити капітал до 75 млн крон. Такі процеси допомагають зміцненню крони. За даними естонського банку, крона подорожчала щодо американського долара на 75 і японської єни – на 10,4 %.

Лат. Латвійський лат дорівнює 2 дол. Якщо крону впровадили одразу, то в Латвії ще в травні 1992 р. ввели латвійський рубль, який діяв паралельно з російським рублем у співвідношенні 1:1. Через 5 місяців російський рубль було

вилучено і залишився латвійський рубль. Проте він довго не протримався. Наприкінці 1993 р. плаваючий курс лата щодо долара закріпився на позначці 0,595 за 1 дол., виникла ідея прив'язати національну валюту не до долара чи німецької марки, а до розрахункової одиниці МВФ – СДР. По суті, Латвія повторила естонський варіант. Стабільності лату додав золотовалютний запас, який у середині 1995 р. становив 405 млн дол. Лат утримався також в умовах великої й гострої банківської кризи, коли збанкрутував фінансовий гігант “Балтіяс банка”. Кількість латвійських банків скоротилася з 60 до 38, хоча і це для порівняно невеликої Латвії забагато. Однак навіть вимога щодо збільшення капіталу кожного банку до 1 млн латів не забезпечила процесу об'єднання банків, злиття їхнього капіталу. Очевидно, це пояснюється тим, що банки Латвії мають висококваліфікованих службовців і сучасне устаткування.

Лит. Литва пройшла найскладніший шлях створення грошової системи. Причому країна довго не наважувалася вводити лит. Понад півроку діяли так звані тимчасові гроші – талони. Частина литів, віддрукована за кордоном, виявилася неякісною. Довелося переробляти гроші, застосовувати додаткові засоби захисту. Наштапували велику кількість монет номіналом 1, 2, 5 литів, що призвело до сплутування їх із центами такого самого номіналу. Тоді виготовили дрібні купюри. В результаті за рік вільного обігу лит зазнав великих злетів і падінь, що спричинило відчутні стреси всієї литовської економіки. Комерційні банки спекулювали на змінах курсу валюти. Центральний банк не міг упоратися зі значними коливаннями валютного курсу. До того ж, маніпуляції банків довели курс до 2,9 лита за 1 дол., після чого він різко впав. Життя потребувало рішучих дій. Литовці скористалися досвідом Естонії. Було створено валютне управління. Сейм прийняв Закон про надійність лита. Його прив'язали до долара, оскільки близько 80 % обігу здійснювалося саме в цій валюті. Золотовалютний запас, який у 1992 р. становив лише 21 млн дол., на початок 1996 р. досяг 801 млн дол. Цих запасів виявилось на 32 % більше, ніж потрібно було для підтримання стабільного валютного курсу. Тому лит отримав досить високу стійкість. Тільки в окремі періоди долар зупинявся на позначці в 4 лити або 3,95 лита – найвищому і найнижчому рівнях курсів. Цілком зрозуміло, що стабільна валюта стала дієвим засобом виходу литовської економіки з кризи.

Водночас у Литві чимало фахівців вважають, що й валютне управління, і встановлений ним стабільний курс валюти гальмують розвиток економіки, не дають змоги регулювати грошову масу, рівень інфляції, норму процентів. Дедалі більше лунають думки про те, що необхідно девальвувати лит у Литві, як і лат у Латвії та крону в Естонії. Однак прибічників стійкої національної валюти, яка викликає довіру з боку населення, набагато більше, адже рядові вкладники достатньо настраждалися від банкрутств банків, вони не хочуть нових фінансових потрясінь. Банкіри, які прагнуть перейти до плаваючого валютного курсу, не знаходять підтримки у політиків.

Прибалти покладають великі надії на вступ країн Балтії не тільки до НАТО, а й до спільного європейського грошового ринку.

Країни СНД

Унаслідок проведених грошових реформ у Молдові, Грузії, Казахстані та Киргизькій Республіці створено національні грошові системи, а молдовський лей, грузинський ларі, киргизький сом відзначаються стабільністю. Наприклад, киргизький сом, який було запроваджено ще в червні 1993 р., є однією із найтвердіших валют країн Середньої Азії, яка вільно конвертується в усіх країнах СНД. Це сприяло тому, що в Киргизькій Республіці відбулося істотне зниження темпів інфляції та зростання цін.

Порівняльний аналіз свідчить, що на противагу окремим своїм “братом” сом ні в чому не поступається рублю. Щодо американського долара, то їхні курси змінюються паралельно. Слід зауважити, що під час проведення грошової реформи в Киргизькій Республіці ніхто не міг передбачити такого перебігу подій. Навпаки, провіщали швидкий крах цієї грошової одиниці. Фахівці вважають: якщо сом не “впав”, а став достатньо стабільною валютою, то в цьому насамперед заслуга національного банку республіки, який не тільки отримав виняткові повноваження як єдиний розпорядник емісії, кредитів, регулювальник курсу сома, а й послідовно відстоював свою незалежність і принциповість щодо всіх владних структур. При цьому головним критерієм була відповідність грошової маси товарним ресурсам, ефективність програм, під які виділялися кошти.

Отже, компетентність і незалежність національного банку – ключовий чинник грошової реформи.

13.4. СТВОРЕННЯ ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Проголошення незалежності в Україні одразу поставило питання про перетворення економіки із частини народногосподарського комплексу колишнього Радянського Союзу в національну економіку та створення власної грошової системи. Україна мала добрі стартові умови. За даними фахівців, її платіжний баланс у 1988 р. був негативним в обчисленні у світових цінах, але розмір від’ємного сальдо становив тільки 2,03 % ВВП України. Водночас для Естонії цей показник дорівнював 22,8 %, Литви – 29,8 %, Молдови – 24,6 % ВВП. Однак, на жаль, ці переваги були втрачені. Падіння обсягів виробництва й торгівлі, з одного боку, і велика залежність України від енергоресурсів (нафта, газ, ліс), особливо з переходом на світові ціни, з другого, значно погіршили платіжний баланс і умови для створення грошової системи.

Як і решта постсоціалістичних країн, Україна розпочала створення грошової системи з виходу із рублевого простору. Проте склалася вкрай несприятлива ситуація. Росія з вересня 1991 р. практично не надавала рублевої готівки Україні, а з січня 1992 р. стала на шлях лібералізації цін і Україна, яка залишилася у рублевому просторі і змушена була сприйняти цю політику. За таких умов 10 січня 1992 р. було запроваджено купони багаторазового використання. Вони були не знаками для паралельного обігу з рублями, щоб обмежити і захистити його українську

сферу, а доповненням до рублевої готівкової маси, щоб у сукупності забезпечити збалансування грошового обігу з потребами господарського обігу. При цьому передбачалося, що купон буде тимчасовою “грошовою” одиницею, яка використовуватиметься протягом півроку, а його купівельна спроможність дорівнюватиме, а може навіть і перевищуватиме російський рубль. На жаль, ці сподівання та розрахунки не виправдалися. В січні 1992 р. обсяг промислового виробництва зменшився на 19,8 %, у тому числі товарів широкого вжитку – на 28,1, продуктів харчування – на 41,2 %. Роздрібний товарообіг знизився на 61 %, індекс споживчих цін у 1992 р. в розрахунку на місяць збільшився в 31 раз.

Однак навіть за цих несприятливих умов купон у зв'язку з його емісією відповідно до потреб товарного ринку зберігав свою купівельну спроможність. На “чорному” ринку в I кв. 1992 р. вартість купона перевищувала вартість російського рубля. В подальшому було порушено рівновагу між грошовою та товарною масою. Нестача рублевої маси і прагнення якнайшвидше зробити ринок незалежним від рубля зумовили значне збільшення емісії купонів і переведення всього готівкового обігу на купонокарбованці.

У процесі прискореного переходу на власні гроші було допущено помилку. В той час, коли готівковий обіг здійснювався купонокарбованцями, безготівковий обіг продовжував забезпечуватися російським рублем. З липня 1992 р. Росія зосередила всі платіжні розрахунки в своєму розрахунково-кореспондентському центрі Центрального банку, і колись єдиний рублевий простір перестав існувати. Кожна країна СНД стала відокремленою частиною колишнього рублевого простору, а рубль, який до цього був єдиною грошовою одиницею, перетворився в багато рублів, які суттєво відрізнялися за своїм вартісним вмістом. Така ситуація потребувала запровадження карбованця і в безготівковий обіг. Проте цього не було зроблено. Відкрилася сприятлива можливість для масових фінансових спекуляцій через переведення грошей із безготівкової форми в готівкову, а також пограбування України через масове переказування безготівкових коштів з України до Росії. Тільки у III кв. 1992 р. такі перекази становили 447 млрд руб.¹ Це зруйнувало фінансові можливості України.

Спад виробництва, зменшення доходів держави змушували уряд проводити значні кредитні емісії. Це вже проявилось у II кв. 1992 р., коли були надані величезні кредити для потреб сільського господарства, що зумовило зростання інфляції, знецінення купонокарбованців.

Ситуація потребувала рішучих заходів. Хоча й із запізненням, з 12 листопада 1992 р. згідно з Указом Президента України “Про реформу грошової системи України” було введено купонокарбованець у сферу безготівкового обігу. Указ мав епохальне значення, оскільки він поклав край використанню рубля в Україні, перетворив купонокарбованець, хоча й тимчасову валюту, в єдиний офіційний засіб платежу на території України.

Воднораз вживали заходів щодо вдосконалення безготівкового обігу. Так, з початку 1994 р. було створено міжрегіональну електронну систему банківських

¹ Гальчинський А. Теорія грошей / А. Гальчинський. – К. : Основи, 1998. – С. 306.

розрахунків. Національний банк України надіслав лист “Про норматив обігу платіжних документів в Україні” від 11 лютого 1994 р., в якому було визначено, що перерахування коштів здійснюється банком платника у банк отримувача по каналах електронного зв'язку через систему розрахункових палат Нацбанку. Банк платника приймає у разі наявності в клієнта коштів на перерахування платіжні документи та здійснює електронні міжбанківські розрахунки у день їх одержання. Векселі підлягають оплаті з часу наступного строку платежу. Вважалося, що перевищення нормативного строку проходження платежів від банку платника у банк одержувача не могло бути більшим за три дні.

Створення електронної системи банківських розрахунків усунуло вкрай повільне проходження платіжних документів. Це відбувалося протягом місяця, що в умовах високого рівня інфляції послаблювало ефективність господарської діяльності. До електронної системи входять 25 регіональних рахункових палат, об'єднаних у загальнодержавну мережу, на вершині якої – Центральна рахункова палата в Києві. Інформація в мережі передається засобами електронної пошти. Система має високий ступінь захисту від несанкціонованого втручання. Більш ніж 94 % загальної кількості банківських установ України здійснювали операції в цій системі.

Програмне забезпечення було виконане повністю українськими фахівцями. Рівень системи відповідає світовому і не має аналогів у країнах СНД. Технічне забезпечення здійснене за участю американської фірми “КПМГ” у рамках надання Україні допомоги Агентством міжнародного розвитку США. “КПМГ” інвестувала близько 300 млн дол. Завдяки цьому було досягнуто значного економічного ефекту. Тільки скорочення строку проходження грошей з нормативних 9 до одного дня дає, виходячи з середньої процентної банківської ставки, величезний ефект.

Раціоналізація грошового обігу полягає в тому, щоб скоротити готівковий і збільшити безготівковий обіг. Зростання частки безготівкового обігу дало змогу нормалізувати обіг, стримувати темпи зростання грошової емісії. Так, з метою нормалізації грошового обігу та скорочення темпів зростання емісії грошей передбачено, що суб'єкти підприємницької діяльності здійснюють між собою одноразові розрахунки за товари, роботи, послуги та цінні папери, вартість яких перевищує шестикратний розмір мінімальної заробітної плати, тільки у безготівковому порядку. Було обмежено видачу готівки банками на поточні потреби підприємств і організацій. Підприємства та установи, що мали постійний грошовий виторг, могли затримувати готівку у своїх касах тільки три робочих дні до настання терміну оплати праці, виплати пенсій тощо. За порушення встановлених вимог було передбачено фінансові санкції у вигляді штрафу.

Однак ці заходи не могли змінити становище. Адже виробництво скорочувалося. Реальний ВВП, який у 1992 р. становив 137,4 млрд постійних рублів 1990 р., у 1995 р. зменшився до 55,94 млрд руб., тобто у 2,5 разу. Індекс споживчих цін у 1995 р. збільшився порівняно з 1990 р. у 80137 разів. Все це зумовило величезне знецінення купонокарбованця. Заходи, спрямовані на стабілізацію економіки та грошового обігу, виявилися недостатньо ефективними, що було зумовлено не тільки глибиною кризи виробництва, його спадом, а й слабкістю тимчасових

грошей. Практика свідчила, що купонокарбованець вичерпав свої можливості та мав бути заміненим на реальну національну валюту ще на початку 1993 р. Адже тимчасова валюта не може забезпечити нагромадження капіталу, без чого неможливі інвестиції, стримання інфляції, вихід із кризи. Запізнення з переходом до національної валюти посилювало негативні процеси в економіці, гальмувало її оздоровлення, робило неефективними стабілізаційні заходи, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків. І все-таки, оцінюючи впровадження і функціонування українського карбованця, варто зауважити, що це неоднозначне явище. Насамперед це був важливий крок у створенні власної грошової системи. Запровадження українського карбованця створило передумови для виходу із рублевої зони, а отже, сприяло становленню економічної незалежності України. Водночас тимчасові гроші не могли виконувати повною мірою функції дійсних грошей. Унаслідок швидкого знецінення український карбованець не міг виконувати функцію нагромадження, а в зв'язку з тим, що цей процес набув обвального характеру, купонокарбованець втрачав спроможність бути мірою вартості.

Непевність і нерішучість грошово-кредитної політики у 1992–1994 рр. не тільки затримали рух України до утвердження ринкової економіки, а й спричинили величезні втрати. Насамперед було відкладено другий, завершальний етап грошової реформи, тобто впровадження національної валюти – гривні. Ось чому восени 1994 р. почали розробляти й здійснювати курс макроекономічної стабілізації, реформування економіки на шляхах ринкової трансформації, створювати передумови для проведення завершального етапу грошової реформи.

Світовий досвід переконує, що успіх грошової реформи визначається такими загальноекономічними передумовами, як зростання виробництва і товарообігу, ліквідація дефіциту державного бюджету, а також дефляційними заходами, зменшенням грошового обігу, скороченням внутрішнього платоспроможного попиту. В Україні напередодні проведення другого етапу грошової реформи склалися такі умови: тривав спад виробництва, у 1996 р. ВВП становив 49 % порівняно з 1990 р., але якщо до 1994 р. включно темпи падіння ВВП постійно зростали (1990 р. – 4 %; 1991 р. – 8,7; 1992 р. – 9,9; 1993 р. – 14,2; 1994 р. – 22,9 %), то в наступні роки вони почали уповільнюватися. У 1995 р. спад виробництва становив 12,2 %, у 1996 р. – 10, у 1997 р. – 3,2 %. Отже, уповільнення темпів спаду виробництва свідчило про поступове входження економіки України в макроекономічну стабілізацію. Цей висновок підтверджується динамікою дефіциту державного бюджету. Якщо у 1994 р. дефіцит бюджету відносно ВВП становив 10,5 %, у 1995 р. – 7,9, то у 1996 р. – 4,6, у 1997 р. – 7,1, і тільки у 1998 р. він зменшився до 2 %.

Дуже важливу роль у створенні передумов для грошової реформи відіграє подолання інфляції. Як відомо, у перші роки незалежності України спостерігалось стрімке зростання інфляції. У 1991 р. в цілому за рік вона становила 287,4 %, у 1992 р. збільшилася до 2000,6 і у 1993 р. досягла апогею – 10155,6 %. Починаючи з 1994 р. інфляція зменшується. В 1993 р. вона становила 401,1 %; у 1995 р. – 181,7; у 1996 р. – 39,7 і у 1997 р. – 10,1 %¹.

¹ Мельник О. Інфляція: теорія і практика регулювання / О. Мельник. – К.: Знання, 1999. – С. 269.

Однією з головних причин цього явища була надзвичайно велика кредитна емісія, яка здійснювалася відповідно до Постанови Верховної Ради України. Так, у 1993 р. обсяг кредитної емісії сягнув 30 трлн крб. Це зумовило значне знецінення українського карбованця. Практика довела згубність цього шляху. Починаючи з 1994 р. обсяги кредитних емісій значно зменшуються. Водночас розробляється і здійснюється активна і жорстка грошово-кредитна політика, спрямована на подолання інфляції, зміцнення купівельної спроможності карбованця. З лютого 1996 р. розпочалося зниження темпів інфляції, і в 1997 р. інфляція споживчого ринку становила 10,1 %. Це найнижчий рівень за весь період незалежності. За умов фінансово-грошової стабілізації стало можливим випереджальне зростання грошової маси порівняно з темпами інфляції, що забезпечило наповнення економіки грошима і не спричинило зростання цін.

До загальноекономічних передумов належить розвиток експорту та збалансованість платіжного балансу. На жаль, у 1994–1997 рр. імпорт товарів і послуг перевищував їх експорт, рахунок поточних операцій у процентах до ВВП у ці роки також мав від'ємний характер. Обсяг зовнішнього боргу зростав і в 1996 р. становив 19,8 % до ВВП. Цілком зрозуміло, що це не сприяло зміцненню гривні, а навпаки, послаблювало її купівельну спроможність.

Важливою передумовою введення національної валюти було формування стабілізаційного фонду, який мав гарантувати дієздатність гривні. Запровадивши 6 грудня 1993 р. новий порядок встановлення і використання курсу українського карбованця, Національний банк України зобов'язав 10 % суми обов'язкового продажу валюти направляти в офіційний валютний резерв Нацбанку. Це поклало початок формуванню необхідного для підтримання запроваджуваної гривні валютного запасу. Для заохочення цієї акції було встановлено вдвічі вищий за офіційний курс купівлі, що сприяло створенню стабілізаційного фонду. Як свідчать статистичні дані, загальна сума резервів НБУ за мінусом золота становила у 1992 р. 468,8 млн дол., у 1993 р. – 161,6, у 1994 р. – 650,07, у 1995 р. – 1050,6, у 1996 р. – 1960, у 1997 р. – 2341 млн дол.¹ Із цих даних випливає, що ні в 1992 р., ні в 1993 р., ні в 1994 р. резервний фонд НБУ не був достатнім, щоб активно впливати на підтримання купівельної спроможності гривні, її курсу. І тільки в 1996 р. він сягає, а в 1997 р. значно перевищує 2 млрд дол. Цих коштів могло б вистачити за умови, що грошова реформа ґрунтувалася на системі рішучих, компетентних дій з боку найвищих владних структур.

Нарешті, необхідною передумовою грошової реформи є створення потужностей в Україні для карбування монет, друкування грошей, виготовлення спеціального паперу та фарб. Варто зауважити, що це досить складна проблема у технічному плані. Так, долар США має 39 елементів захисту. До того ж, наприклад, США вживають заходів, аби посилити захист долара. Останніми роками розроблено нові, досконаліші позиції захисту грошових купюр – 100, 10 і 5 дол. Україна пройшла досить складний шлях до власного виготовлення грошей. Одразу ж після проголошення незалежності було вирішено, що створення власного виробництва грошей – справа довга і дорога. Тому замовили виготовлення грошей канадській

¹ Гальчинський А. Теорія грошей/ А. Гальчинський. – К. : Основи, 1998. – С. 355.

фірмі. На початку 1992 р. було виготовлено перші купюри гривні, які не відповідали сучасним світовим стандартам, оскільки мали тільки вісім елементів захисту. Цього вкрай недостатньо, якщо порівняти з такими всесвітньо визнаними валютами, як долар і марка. Канадська фірма, яка підрядилася друкувати гривню, досить швидко її вдосконалила, довівши кількість елементів захисту до 17. Причому виготовлення кожної тисячі гривень обійшлося у 24,15 дол., що було дуже дорого, становило своєрідний світовий рекорд. Дорого Україні обійшлося і друкування купонок карбованця. До того ж, в умовах інфляції усі, навіть дуже значні замовлення купонок карбованців, виявлялися недостатніми, і держава мала замовляти нові й нові партії грошей. Витрати держави на друкування валюти сягнули істотних обсягів.

Виходячи з цього, було вирішено створити власні потужності для друкування грошей. Хоча з великим запізненням, але 22 березня 1994 р. в Україні було відкрито власну фабрику для друкування грошей і цінних паперів. Вона побудована й укомплектована за допомогою кількох європейських фірм, “банкнотних” законодавців. Як сподівалися, з часом фабрика перетворилася на потужне підприємство, вона може не тільки задовольнити потреби України, а й виконувати замовлення інших держав.

Використання створеної бази для друкування грошей – гривні – засвідчило, що гривня виготовлена на високому поліграфічному рівні, має понад 20 елементів захисту. Для цього було використано водяний знак, захисну нитку, мікротекст, суміщений малюнок, рельєфні зображення, в тому числі знаки для сліпих, кодований малюнок тощо. Введення в дію потужностей для карбування металевих монет та друкування грошей сприяло проведенню грошової реформи, впровадженню національної валюти – гривні.

Аналіз передумов грошової реформи свідчить, що ситуація для здійснення грошової реформи була складною. Темпи спаду виробництва, дефіцит державного бюджету, інфляція істотно зменшилися, однак все-таки тривали. Торговий і платіжний баланс, особливо з урахуванням зростання зовнішнього боргу, мали від’ємне сальдо. Всі ці чинники потрібно було враховувати при проведенні реформи, особливо після реформи, в процесі функціонування грошової системи.

Цьому мала сприяти наявність зростаючого резервного валютного фонду та створення потужностей для виготовлення грошей.

Законодавчою базою грошової реформи був Указ Президента України “Про грошову реформу в Україні” від 25 серпня 1996 р. № 762/96. Згідно з цим Указом були прийняті такі нормативні документи: постанова Кабінету Міністрів України “Про переоцінку товарів (робіт, послуг) та механізм контролю за переглядом цін та формуванням вартісних показників в умовах грошової реформи” від 26 серпня 1996 р. № 1002 та рішення Державної комісії з проведення в Україні грошової реформи “Про заходи щодо виконання Указу Президента від 25 серпня 1996 року № 762 “Про грошову реформу в Україні” від 26 серпня 1996 р. № 2/96. Було затверджено інструкцію про порядок обміну українських карбованців на гривні в пунктах обміну та на підприємствах, в установах і організаціях, прийнято тимчасові правила інкасації торговельної та іншої грошової виручки на період проведення грошової реформи, вне-

сено відповідні зміни до Загальних правил визначення ознак платіжності грошових білетів та розмінних монет Національного банку України.

Як зазначалося, грошова реформа в Україні ґрунтувалася на принципах повної прозорості та неконфіскаційності. Щодо повної прозорості, то зрозуміло, що побудова громадянського суспільства має обов'язково супроводжуватися зростанням довіри дедалі ширших верств населення до керівних органів державної влади. Населення повинно розуміти політику держави, тому проведення різноманітних заходів, а особливо таких, як грошова реформа, мають бути пройняті інтересами людини, турботою про поліпшення добробуту народу.

Неконфіскаційний характер грошової реформи також зумовлений глибинними процесами ринкових перетворень, становленням соціально орієнтованого ринкового господарства. До того ж, не можна не враховувати, що антиінфляційна політика уряду впродовж кількох років незалежності була пов'язана з використанням таких методів, як "заморожування" заробітної плати, обмеження фондів споживання. Внаслідок цього утворився величезний розрив, з одного боку, між зростанням цін на товари і послуги, а з другого – грошовими доходами населення. Такі методи призвели до різкого зменшення платоспроможного попиту, істотного зниження життєвого рівня народу, буквально його зубожіння.

Не можна не враховувати також того, що гіперінфляція зумовила швидке знецінення купонокарбованця, в тому числі заощаджень населення. Застосування в цих умовах конфіскаційних методів було б несправедливим і спричинило б негативні загальноекономічні наслідки, насамперед подальше звуження платоспроможного попиту, а отже, гальмування розвитку виробництва та підприємницької діяльності. До того ж, грошові ресурси комерційних банків значною мірою обслуговують приватну й комерційну сфери товарного обміну, тому в разі застосування конфіскаційних методів при обміні старих грошей на нові такі ринкові структури не могли встояти. У зв'язку з цим обмін купонокарбованця на гривню міг здійснюватися тільки на пропорційній основі.

Конфіскаційна грошова реформа в наших умовах не могла дістати соціально-політичної підтримки, оскільки вона, по суті, могла лише погіршити становище населення і викликати його протидію. Навпаки, грошова реформа, яка ґрунтується на прямо пропорційному обміні старих грошей на нові, могла здобути і здобула схвалення та підтримку населення.

Для проведення грошової реформи дуже важливо визначити послідовність її здійснення, взаємозв'язок її складових елементів. Як переконає наш досвід, насамперед необхідно було впорядкувати обіг іноземних валют. Зниження темпів інфляції дало змогу забезпечити здебільшого цінову стабілізацію і навіть деяке зниження цін на окремі товари, що сприяло певною мірою підвищенню купівельної спроможності купонокарбованця, його зміцненню. Це, в свою чергу, забезпечило, хоч і не досить суттєве, але все-таки підвищення довіри до грошей. За цих умов стала можливою і реальною заборона офіційного обігу в Україні іноземної валюти. Тим самим карбованець став одним законним платіжним засобом нашої країни. Цілком зрозуміло, що заборонявся обіг іноземної валюти всередині дер-

жави. Щодо міжнародних розрахунків, то вони, як і раніше, могли здійснюватися іноземною валютою.

Заборона офіційного обігу іноземної валюти може супроводжуватися також непередбачуваними, навіть небезпечними процесами. Адже це могло зумовити різке знецінення українського карбованця. В умовах заборони іноземної валюти попит на неї міг не зменшитися, а навпаки, зрости, що могло призвести до значних змін валютного паритету.

Запровадження цього заходу може дати позитивний результат у тому разі, якщо він не буде відокремленим, самостійним, одноразовим, а становитиме частину комплексної економічної реформи.

Другий етап грошової реформи в Україні було проведено з 2 по 16 вересня 1996 р. Підґрунтям реформи став єдиний порядок, єдина пропозиція обміну карбованців на гривню для населення, юридичних осіб і банків. Українські карбованці обмінювалися на гривні (банкноти та розмінну монету) у співвідношенні 100 000 : 1. Чому було обрано саме таку пропорцію? Іноді процес деномінації зводиться до довільного викреслювання нулів, нуліфікації грошового обігу. Справді, це зовнішня форма прояву реформування грошей. Проте вона має внутрішнє об'єктивне підґрунтя, яке полягає в тому, щоб забезпечити утворення повноцінної грошової системи, яка об'єднує банкноти з розмінною монетою.

Досвід свідчить, що інфляція, особливо гіперінфляція, робить непотрібною розмінну монету та усуває її з обігу. Після цього в міру її зростання випадають з обігу купюри в 1, 3, 5, 10 і навіть 25 купонокарбованців. На їх місце вводяться нові, дедалі більш значущі купюри – 50, 100 і навіть 200 купонокарбованців. Грошова реформа має так змінити масштаб грошей, аби він зумовлював запровадження розмінних монет і купюр в таких обсягах, щоб вони поєднувалися з розмінною монетою. Саме ці міркування втілилися у процесі грошової реформи 1996 р., яка забезпечила обмінний курс: 100 000 купонокарбованців на 1 грн, запровадила розмінну монету в такому наборі: 1, 2, 5, 10, 25 і 50 коп. та банкноти вартістю 1, 2, 5, 10, 20, 50 і 100 грн. Через кілька років було введено в обіг і купюру в 200 грн. Такий масштаб грошей, який зумовлює поєднання розмінної монети з банкнотами, вносить суттєві зміни в систему ціноутворення, дає змогу глибше врахувати відмінності у витратах виробництва окремих товарів, забезпечує більш точну оцінку рівня господарювання на різних підприємствах, тенденції його вдосконалення.

Дуже важливою проблемою грошової реформи є порядок впровадження нових грошей. Здійснити грошову реформу шляхом одноразового одномоментного запровадження в обіг нової грошової одиниці фізично неможливо, адже йдеться про негайний обмін старих грошей на нові у масштабах усієї країни. Тому був визначений строк обміну старих грошей на нові з 2 по 16 вересня 1996 р., у магазинах було виставлено два цінники – у карбованцях і гривнях. Тим самим створювалися можливості всім без ажіотажу здійснити обмін грошей, поступово вилучити з обігу купонокарбованець і запровадити нову національну валюту – гривню. В безготівковому обігу, який зосереджений в банках, всі операції з перерахування на нову грошову одиницю було проведено в перший день реформи.

Здійснення грошової реформи засвідчило, що обмеження її тривалості двома тижнями виявилось нереальним. Тому неодноразово строк обміну старих грошей на нові продовжувався. І хоча це були часткові операції, викликані винятковими обставинами, проте вони мали місце впродовж двох років. Держава була послідовною в додержанні неконфіскаційного характеру реформи, реалізації економічних інтересів навіть поодиноких людей. Масштаби грошової реформи характеризуються такими показниками. За даними Національного банку України, емісія карбованцевої готівки на 2 вересня 1996 р. становила 338,1 трлн, із них 319 трлн перебували в обігу, а 19,1 трлн крб. – у касах банків. За час реформи з 2 по 16 вересня 1996 р. було здійснено обмін основної маси старих грошей на нові. 17 вересня банки приймали від суб'єктів господарювання всіх форм власності залишки кас у карбованцях, отриманих від реалізації товарів та надання послуг населенню за карбованці 16 вересня. Крім того, 18 вересня продовжувалося здавання в банки карбованців підприємствами зв'язку та пунктами обміну. За цей час банківською системою було вилучено старих грошей на загальну суму 327,9 трлн крб., що становило 97 % емітованої до реформи готівки, в тому числі з обігу – 309,5 трлн (97,5 %) та з кас банків – 18,4 трлн крб. (96,3 %). Станом на 19 вересня 1996 р. залишилися невилученими 10,2 трлн, в тому числі з обігу – 9,5 трлн та з кас комерційних банків – 0,7 трлн крб.

Конкретизація каналів, з яких вилучено старі гроші, свідчить, що понад 94 % вилучених з обігу карбованців (199,2 трлн) обмінано населенню пунктами обміну банків, підприємствами зв'язку та комісіями підприємств. Середня сума обмінаних карбованців на гривні в розрахунку на одну людину становила 17,6 млн. Крім того, було вилучено через торгівлю кошти населення, витрачені на придбання товарів, оплату послуг, на суму 69,7 трлн, через банки внесені населенням вклади – 3 млн крб., заактовані залишки кас підприємств – 3,2 трлн, підприємств зв'язку – 3,1 трлн та інші кошти й платежі.

Грошова реформа забезпечила одночасно з вилученням старих грошей – карбованців – введення в обіг нової валюти – гривні, яка в готівковому обігу становила 3132,5 млн. Однак, незважаючи на велику роботу з обміну грошей, проведена і під час реформи, і після неї, станом на 1 листопада 1996 р. залишилися неперед'явленими до обміну 7,8 трлн карбованців, або 2,3 %, що було випущено в обіг до реформи. Тому обмін карбованців на гривні було продовжено, його здійснення було доручено регіональним управлінням Національного банку України за рішеннями Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій.

Отже, можна зробити висновок, що починаючи з 17 вересня 1996 р. обіг карбованців було припинено і єдиним засобом платежу на території України стала гривня з розмінною монетою.

Аналіз проведення грошової реформи в Україні свідчить, що, як і планувалося, перехід до національної валюти було здійснено вдало, що позитивно вплинуло на економіку і населення країни. Грошова реформа утвердила дуже важливий атрибут української державності – національну валюту гривню.

РИНОК

14.1. СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ І СТРУКТУРА РИНКУ

Ринок – поняття історичне, яке розвивається від простого до складного: від простого базару до широкої системи магазинів, універсамів та супермаркетів, де продаються і купуються різноманітні товари. Поряд з роздрібною торгівлею широко розвивається оптова торгівля, коли товари продаються великими партіями на товарних біржах за стандартними показниками якості товарів. Поряд з товарним ринком розвивається фондовий ринок, на якому торгують цінними паперами. Все це перетворює ринок у складну систему відносин виробників, торговців і покупців.

Ринок – категорія товарного виробництва, він виникає разом з виникненням товарного виробництва і обміну. Суспільний поділ праці зумовлює виникнення економічно самостійних і юридично незалежних суб'єктів господарювання, переростання прямого продуктообміну у товарний обмін, утворення ринку.

Розвиток ринку – це результат взаємодії виробництва і обміну. Виробництво збільшує масу і асортимент товарів, що знаходить вияв у зростанні масштабів ринку, його товарообороту і збільшенні розмаїття товарів, які задовольняють різноманітні потреби людей. Разом з розвитком виробництва зростає і вдосконалюється матеріально-технічна база торгівлі, що дає змогу прискорювати доставку товарів, вантаження і розвантаження їх, розфасовку і підготовку до продажу. Розширюється використання електронних касових апаратів та іншої техніки. Виникають нові, дедалі досконалі форми торгівлі, наприклад, електронна торгівля за допомогою системи інтернет.

Ринок – це реалізація вироблених товарів, в ході якої товари дістають суспільне визнання, суспільну оцінку як затраченої праці, тобто вартості, втіленої в них, так і споживчої вартості, якості продукції. Ціна, за якою реалізується товар, є конкретним, грошовим вираженням його вартості. І навпаки, якщо товар не реа-

лізується, то це означає, що суспільство не визнає або затраченої праці, або якості продукції, оскільки вони не відповідають потребам суспільства.

За простими актами купівлі-продажу простежується ринковий механізм попиту і пропозиції. Попит – це не просте бажання придбати той чи інший товар, а таке, яке ґрунтується на платоспроможності. Якщо платоспроможний попит відповідає пропозиції товарів, то це забезпечує рівновагу між наявними грошима і товарооборотом. І досягається ця рівновага за допомогою системи цін, що значно ускладнює цей процес. Адже кількість наявних грошей, тобто платоспроможний попит, має відповідати не кількості товарів, а сумі цін на них.

Товаровиробники намагаються у різний спосіб дослідити платоспроможний попит, тобто: які товари потрібні споживачам, їхню якість і якими будуть затрати на їх виробництво. Для цього підприємці або їх уповноважені по збуту вивчають і оцінюють потреби ринку. В сучасних умовах розвинулася спеціальна наука – маркетинг, яка досконально вивчає кон'юнктуру ринку, фіксує тенденції, які проявляються на ринку, і виробляє рекомендації щодо успішної реалізації товарів. Це дає змогу впевнено визначити, що і скільки виробляти, за якими цінами реалізувати продукцію. Отже, знання попиту, прогнозування його змін є необхідною умовою здійснення виробництва.

Разом з попитом підприємець має передбачати і знати умови виробництва, ті суспільно необхідні затрати, за яких реалізована продукція дасть змогу не лише відтворити індивідуальні затрати знярядь праці, сировини, робочої сили, але й отримати прибуток. І цей прибуток буде тим більший, чим нижчими будуть індивідуальні затрати порівняно з суспільно необхідними, які визначають ринкову ціну товарів. Для того, щоб виконати це завдання, підприємець повинен застосувати нову техніку і технологію, вдосконалити організацію і оплату праці. Отже, ринковий механізм, у цьому разі представлений конкуренцією, спонукає товаровиробників удосконалювати виробництво і знижувати витрати на нього. Для цього підприємці перетворюють частину свого прибутку у додатковий капітал і використовують його для закупівлі нової техніки, додаткових обсягів сировини і матеріалів, збільшення чисельності робітників. Це означає, що ринок стимулює розширене відтворення, розвиток і удосконалення виробництва. Він визначає співвідношення, тобто пропорції між виробництвом і споживанням, між споживанням і нагромадженням. Ігнорування якості і асортименту товарів робить їх невідповідними попиту і руйнує пропорцію між виробництвом і споживанням. Перевищення індивідуальних витрат над суспільно необхідними підвищує ціну, тобто здорожує товари, і може призводити до їх нереалізації або реалізації за заниженими цінами. У першому випадку стає неможливим відтворення затрат, а в другому – відбувається часткове відтворення. Інакше кажучи, в обох випадках обмежуються можливості розширеного відтворення, що призводить до зменшення прибутку і ставить під загрозу подальше господарювання, навіть до банкрутства.

У взаємодії виробництва і ринку ключова роль належить виробництву. Якщо воно базується на сучасній технології і забезпечує виробництво товарів з порівняно низькими витратами, а його структура забезпечує виробництво широкого

асортименту товарів, що відповідає платоспроможному попиту, то це є передумовою дотримання пропорції, рівноваги в обігу. Ефективне виробництво визначає, що і ринок може бути ефективним. Але у цій єдності виробництво і ринок мають певну самостійність. Нестача торговельних установ або необґрунтований розподіл виробленої продукції по регіонах, містах і селах неминуче спричиняє негативні процеси: в одних місцях – надлишок товарів, затоварювання, а в інших – дефіцит товарів. Тому потрібні зусилля працівників ринку, аби довести потрібний товар до споживача, забезпечити відповідність попиту і пропозиції за цінами рівноваги. Отже, ціна рівноваги – це ціна, за якої пропозиція відповідає попиту. Якщо нестача певних товарів зумовлює підвищення цін і ринкові ціни не забезпечують рівноваги на ринку, то це порушує збалансованість не лише ринку, але й виробництва. І навпаки, якщо товари реалізуються за цінами рівноваги, то забезпечується відповідність між попитом і пропозицією, ринковий механізм працює ефективно і такий ринок є ефективним. Найефективніше працюють так звані вільні ринки, на яких панує чиста, добросовісна конкуренція. Досягається це за певних умов: перше – необмежена кількість учасників конкуренції, вільний доступ до ринку і вільний вихід з нього; друге – мобільність матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів, вільне перетворення коштів в елементи нового капіталу, постійне розширення виробництва; третє – однорідність вироблюваних товарів; четверте – необмежена інформація кожного учасника конкуренції про кон'юнктуру ринку – попит, пропозицію, ціни, прибуток тощо; п'яте – вільний ринок виключає будь-які монополістичні тенденції, інфляційні процеси, безробіття, надвиробництво. Звичайно, це вільний ринок в ідеалі, насправді виникають відхилення, які конкурентний ринок тією чи іншою мірою долає. Цьому сприяє незалежність економічних суб'єктів від влади, вільний вибір товару в межах доходів та існуючого рівня цін, диктат на ринку споживача, а не виробника, тобто послідовне проведення принципу: споживач завжди правий. Ринок – це загальноцивілізаційне явище, яке існує за різних способів виробництва. Разом з тим, ринку властиві історичні, економічні, природничі, соціально-політичні і національно-культурні особливості народів і країн. Інакше кажучи, розвиток ринку відбувається за законом діалектики загального і особливого. Тому при єдиних законах товарного виробництва (закон вартості, попиту і пропозиції, конкуренції і монополії) повною мірою проявляються особливості (національні гроші, своєрідна кредитно-банківська система, роль держави у регулюванні ринкових відносин).

Як історична категорія ринок подолав великий шлях: від ринку епохи вільної конкуренції до сучасного високорозвиненого ринку як продукту цивілізаційного прогресу, який забезпечує зв'язок між виробництвом і споживанням, споживанням і нагромадженням, розвиток економіки за законами розширеного відтворення. Він реалізує зростаючу соціальну орієнтацію економіки розвинених країн, дедалі глибше поєднує дію ринкового механізму з державним регулюванням грошової, фінансової, кредитної та цінової політики.

Функції ринку. Із розглянутої сутності ринку випливають його функції: регулююча, стимулююча, розподільча, інтегруюча.

Регулююча функція забезпечує підтримання пропорцій між виробництвом, його численними галузями і підприємствами, та споживанням, між пропозицією і попитом, споживанням і нагромадженням. Збільшення прибутку дає змогу його частину перетворювати в додатковий капітал, розширювати виробництво, збільшувати обсяги виробленої продукції і прибутку, що сприяє нарощуванню масштабів суспільного виробництва. Регулююча функція здійснюється шляхом поєднання ринкового саморегулювання та державного регулювання.

Стимулююча функція ринку полягає в тому, що конкуренція активно впливає на науково-технічний прогрес та його втілення у виробництво, на зменшення індивідуальних витрат виробництва, на задоволення платоспроможного попиту населення, на підвищення прибутковості господарської діяльності.

Розподільча функція означає, що ринкова ціна, яка визначається суспільно-необхідними витратами, є тією межею, за якою підприємства з індивідуальними витратами нижче середньосуспільних, одержують більші прибутки, що дає змогу їм розширювати та удосконалювати виробництво, збільшувати свій капітал, своє багатство. І навпаки – які мають індивідуальні витрати вище середньосуспільних, не відтворюють своїх витрат, бідніють і можуть дійти до банкрутства. Отже, ця функція диференціює підприємців на багатих і бідних, тобто здійснює соціальне розшарування суспільства.

Інтегруюча функція. Ринок, породжений суспільним поділом праці, в міру його поглиблення посилює взаємозв'язок і взаємодію економічних суб'єктів на внутрішньому ринку, а внутрішній ринок країни дедалі тісніше поєднується зі світовим ринком. Інтернаціоналізація економіки приводить до того, що товари продаються на світовому ринку не за вартістю внутрішнього ринку, а за світовою, тобто інтернаціональною вартістю. Конкуренція і на світовому ринку приводить до того, що фірми, в яких індивідуальна вартість нижча за інтернаціональну, отримують додаткові доходи, успішно розвиваються і збагачуються. Ті ж фірми, в яких індивідуальні витрати перевищують інтернаціональну вартість, втрачають доходи, виявляються неконкурентоспроможними.

Отже, ринок і притаманний йому еквівалентний обмін, тобто обмін на основі суспільної вартості і ціни як грошового вираження вартості, та конкуренція, яка диктує необхідність раціонального використання ресурсів, раціонального ведення господарства, перетворюють його в потужний фактор прогресу. Будучи об'єктивною категорією, ринок потребує поряд з ринковим механізмом саморегулювання "невидимої руки", за образною оцінкою А. Сміта, тобто державного регулювання, що дає змогу повніше і ефективніше використати ринок для розвитку економіки і зростання добробуту народу, країни.

Структура ринку. Як складна і багатоманітна категорія ринок має складну структуру. Головний принцип класифікації ринків – це їхнє економічне призначення. Хоча кожний ринок має своє специфічне призначення, водночас в одній частині ринку об'єкт обігу виступає у товарній формі, в другій – у грошовій формі, а також є ринки, об'єкти яких мають іншу, особливу форму (рис. 14.1).

Класифікація ринків за об'єктами обігу		
<i>у товарній формі</i>	<i>у грошовій формі</i>	<i>за іншими об'єктами обігу</i>
Предметів споживання і послуг	Грошовий ринок	Ринок праці
Засобів виробництва	Валютний ринок	Ринок науково-технічних розробок та інформації
Нерухомості	Ринок капіталу	Фондовий ринок

Рис. 14.1. Класифікація ринків за об'єктами обігу

Як бачимо, до першої групи увійшли ринки, на яких обертаються товари – предмети споживання, засоби виробництва, квартири, будинки, земля; грошова форма об'єктів обігу властива грошовому, валютному ринкам і ринку капіталу. Інакше складається ситуація у третій групі, де кожному важливий свій об'єкт обігу. Це робоча сила, носієм якої є людина; науково-технічна продукція та технічні засоби інформації, інформаційні системи; акції, облигації та інші цінні папери. Між усіма ринками існує тісний зв'язок і взаємодія.

Крім цього поділу, виокремлюються ринки за адміністративно-територіальною ознакою – місцеві, національні і світовий ринок, за узгодженістю із чинним законодавством – легальний (офіційний) і нелегальний (тіньовий).

Цілком слушним є поділ ринків за ступенем зрілості ринкових відносин – розвинені, ринки, що формуються, і ринки з різним ступенем обмеженості конкуренції (монопольні, олігопольні).

На нашу думку, немає потреби описувати кожний ринок, тому що тією чи іншою мірою вони розглядаються протягом усього підручника.

14.2. РИНКОВИЙ МЕХАНІЗМ САМОРЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Головними елементами цього механізму є ціни, попит і пропозиція, конкуренція. Вихідним у цьому комплексі понять є попит. Тому що саме у попиті проявляються життєві потреби людей, суспільства, задоволення яких становить основу існування і розвитку суспільства. Але попит відображає не всі потреби, а ті, для задоволення яких існує грошове, платіжне забезпечення, тобто це – платоспроможний попит. Він свідчить про те, яку кількість товарів і послуг і за якими цінами може придбати покупець. Чим вища ціна на товар, тим менше його може придбати покупець. І навпаки: чим нижча ціна на товар, тим більшу кількість його можна купити. Але і цим проблема попиту не вичерпується. Адаже за нижчої ціни і якість товару буде, як правило, нижчою. Тому покупець має обирати: або заплатити більше і отримати якісний товар, або зекономити на ціні і дещо програти на якості товару.

На попит впливає величина доходу покупця. При зниженні цін за певного, а тим більше, зростає доходу, збільшується обсяг товарів, які може придбати покупець. Це – ефект доходу. Існує також ефект заміщення, який виникає за умови, що ціна певного товару знижується, а на інші товари ціни залишаються незмінними.

Здешевлення одного товару порівняно з іншими зумовляє купівлю цього товару як замітника більш дорогих товарів.

Ефект доходу і ефект заміщення постійно взаємодіють. Вони діють в одному напрямі, збільшують попит при зниженні цін на товари і послуги. Коли ж мова ведеться про купівлю товарів низької якості, ці ефекти діють у протилежному напрямі. Зниження цін на них стимулює їх купівлю, тобто здійснює заміщення якісного товару товаром нижчої якості. І навпаки, маючи більший дохід, покупець віддає перевагу якісному товару порівняно з низькоякісним. Разом з тим, на практиці складається ситуація, за якої зниження цін зменшує попит, а зростання цін – підвищує попит. І це при тому, що правилом співвідношення цін і попиту є обернено пропорційна залежність: зростання цін зменшує попит, а зниження цін його збільшує. Розрізняють індивідуальний попит, тобто кількість товарів, що може придбати покупець за певними цінами, і ринковий попит, тобто сукупний попит усіх покупців на певному ринку. Обсяг ринкового попиту визначається як цінами товарів, так і величиною доходу споживачів.

Попит постійно змінюється під впливом багатьох чинників. Економічні проявляються у зміні реальних потреб, реальних грошових доходів та цін на товари і послуги; соціальні залежать від рівня культури покупців, традицій, звичаїв; психологічні визначаються належністю до певного соціального прошарку, способом життя, типом особистості; демографічні – змінами в структурі населення, розміром сімей, родом занять, освітою. Отже, попит змінюється під впливом як цінних, так і нецінових чинників, хоча все ж головну роль відіграє ціна, її відповідність його доходам.

Попит має еластичний характер і визначається тим, на скільки відсотків змінюється одна величина при зміні іншої на 1 %. Розрізняють еластичність попиту за ціною, тобто цінову еластичність, та еластичність попиту за доходом. Перша показує, як змінився попит на товар при зміні його ціни на 1 %. Аналогічно визначається еластичність попиту за доходом. У короткостроковому періоді попит має тенденцію до зменшення еластичності, а в довгостроковому – до зростання еластичності.

Пропозиція. Це кількість товарів і послуг, яку виробники готові продати на певному ринку за певною ціною за визначений період. Пропозиція залежить від ціни товару. Чим вища ціна, тим більша пропозиція, тим більші намагання виробників продати збільшені обсяги продукції. Ціна, а тим більше – підвищена, є стимулом для збільшення виробництва і продажу товарів. Але цей процес не безмежний. Зі збільшенням обсягів виробництва набирає сили закон спадної віддачі, згідно з яким при незмінному основному капіталі зростатимуть витрати на одиницю продукції, що потребує подальшого підвищення цін для покриття зрослих витрат виробництва. Отже, зростання цін дає підприємцю більший прибуток, що дає змогу йому розширити виробництво, збільшити чисельність працівників, обсяги сировини і матеріалів, купити і впровадити нове устаткування.

На пропозицію, як і на попит, впливають не лише ціни, але й нецінові чинники, не лише ціни на вироблювану продукцію, але й ціни на виробничі ресурси. Якщо

ціни на продукцію безпосередньо впливають на збільшення пропозиції, то ціни на ресурси – робочу силу, сировину, енергоносії – впливають опосередковано, через витрати виробництва. Більші затрати на виробництво продукції потребують їх відтворення, і зробити це можна через підвищення цін. Якщо ціни на ресурси знизяться, зменшаться витрати виробництва, то збільшиться виробництво і пропозиція товарів.

Активно впливає на пропозицію нова технологія. Її застосування дає змогу виробляти продукцію з меншими витратами на її одиницю, що за сталих ресурсних цін приводить до збільшення виробництва і пропозиції. Перехід на інноваційний тип розвитку, пов'язаний насамперед, з технологічними нововведеннями, є джерелом зниження витрат виробництва і збільшення виробництва, прискорення економічного розвитку.

У процесі господарювання складаються різноманітні ситуації і підприємець має їх враховувати і використовувати. Наприклад, ціни на один з вироблюваних товарів підвищилися, а на другий – знизилися. Цілком зрозуміло, що підприємець збільшуватиме виробництво першого товару навіть за рахунок другого, виробництво якого стало менш вигідним. Або за прогнозами очікується зростання цін на вироблювані товари. Підприємець обмежить пропозицію товарів у певний час з тим, щоб збільшити її тоді, коли ціни будуть зростати. У разі, коли збільшуються податки, зростають витрати виробництва, скорочується пропозиція. Якщо податки зменшуються, то нижчими стануть і витрати виробництва, що відкриває можливість збільшення виробництва і пропозиції товарів. Мінливість умов господарювання зумовлює еластичність пропозиції, тобто її зміни залежно від зміни ціни. Чим суттєвіша зміна цін, тим значніше збільшення виробництва і пропозиції товарів, тим еластичніша пропозиція. При незначній зміні цін і обсягів виробництва має місце нееластична пропозиція. На еластичність пропозиції впливають час, часовий період, тому що для підприємства потрібен певний час, щоб здійснити певні зміни та вдосконалення для збільшення виробництва. Короткого строку для цього, як правило, недостатньо. Проте у довготривалому періоді підприємство має змогу здійснити нарощування потужностей або переналагодження виробництва для збільшення пропозиції.

Ціна. Ринкова ціна є результатом дії попиту і пропозиції. Вона не лише відображає їх взаємодію, але й врівноважує їх. Тому таку ціну називають рівноважною, тобто ціною рівноваги. Це означає, що кількість продукції, яку купують споживачі, відповідає обсягам продукції, яку виробники постачають на ринок. Проте попит і пропозиція на ринку змінюються, а значить, змінюються ціни. І все ж виникають ситуації, коли система цін опиняється в стані рівноваги, що визначає загальну рівновагу ринку. І хоча рівновага бажана, вона не стимулює економічних суб'єктів до змін. І лише впровадження технологічних нововведень змінює витрати виробництва, ціни, що стимулює зростання виробництва, приводить до збільшення прибутку і доходів. Отже, ринок – це свобода підприємництва, свобода вибору, свобода переміщення ресурсів, свобода ціноутворення. Лише за таких умов відбувається взаємодія попиту і пропозиції, виконання цінами функції сти-

мулювання виробництва і забезпечення повної або часткової рівноваги на ринку. Оскільки ринку властива стихійність, то ціна виконує урівноважуючу функцію, тобто вона встановлюється на такому рівні, коли купівлі і продажі знаходяться в стані відповідності, виключають утворення надлишків пропозиції чи дефіцит товарів. Інакше кажучи, ціна є важливим чинником дотримання пропорції між попитом і пропозицією. Причому між зміною попиту і рівноважною ціною існує пряма залежність: збільшення попиту зумовлює зростання цін. А між пропозицією і ціною залежність обернена: зростає пропозиція – зменшуються ціни, зменшується пропозиція – зростають ціни. Ціноутворення на ринку відбувається автоматично під впливом попиту і пропозиції за умови дотримання економічної свободи, свободи підприємництва і свободи вибору. Якщо на ринку з'являються монополії або держава надмірно втручається у його функціонування, це послаблює дію ринкового механізму. Чи монопольне підвищення цін, чи державна, суто адміністративна фіксація цін зводять нанівець вільне ціноутворення і неминуче зумовлюють негативні наслідки. Але складаються ситуації, коли проявляються інфляційні процеси і держава змушена встановлювати "ціну стелі", тобто межу підвищення цін, аби не допустити зниження рівня життя населення. Поряд з "цінами стелі" держава використовує "ціни підлоги", тобто такі ціни, які не можна встановлювати нижче. Такі ціни допомагають певним виробникам, створюючи сприятливі умови для розвитку їхнього виробництва. Особливо широко застосовуються такі ціни на продовольство з метою економічної підтримки фермерів.

Ціна є важливим елементом ринкового механізму саморегулювання, через неї використовуються економічні закони: закон вартості, закон корисності, попиту і пропозиції тощо.

Конкуренція. Відіграє особливу роль у механізмі саморегулювання ринкової економіки. Це та сила, яка надає руху попиту і пропозиції, зумовлює їх взаємодію, урівноважує ринкові ціни. Якщо говорити образно, це мотор, який рухає ринкову економіку.

Вона зумовлена самими глибокими устоями товарного виробництва, суспільним поділом праці і приватною власністю, які визначають суперництво між незалежними суб'єктами ринкової економіки за кращі умови виробництва і реалізації продукції, за досягнення найбільшої вигоди. Конкуренція як складний процес проявляється у багатьох формах і видах. Виокремлюють такі види конкурентної боротьби: конкуренція продавців; конкуренція покупців; добросовісна (досконала, або чиста) конкуренція, недосконала, недобросовісна конкуренція.

Кожний виробник налагоджує виробництво з метою одержання прибутку. Але на це спрямовані намагання всіх підприємців, що породжує конкурентну боротьбу між виробниками. Заради досягнення мети вони вдосконалюють і розширюють виробництво, освоюють виробництво нової продукції, що забезпечує кращий збут її, намагаються виявити зміни у смаках і уподобаннях споживачів, щоб своєю продукцією не лише задовольнити їхні потреби, але й завоювати довіру до себе, своєї справи. На конкуренцію впливають попит і пропозиція. Якщо пропозиція перевищує попит, ускладнюються умови реалізації, посилюється конкурентна боротьба

між виробниками. Домагаються успіху ті, хто зменшує витрати виробництва, а значить, і ціну на товар, що дає змогу залучити більше покупців. Якщо конкуренція між виробниками зменшується, попит і пропозиція зрівнюються, а з часом попит навіть перевищує пропозицію. Отже, чим сильніша конкуренція серед продавців, тим більше пропозиція перевищує попит покупців, тим доступніші ціни на товари. Якщо попит на товар перевищує його пропозицію, виникає конкуренція серед покупців за право придбати товар за порівняно нижчою ціною. Перемагає той покупець, який запропонує вищу ціну.

Важливу функцію у розвитку ринкової економіки відіграють внутрішньогалузева і міжгалузева види конкуренції. Перша означає конкуренцію між підприємцями однієї галузі, вони виробляють і реалізують однаковий чи однакові продукти. За цієї конкуренції покупці борються за придбання продукції того підприємства, яке або продає товари за ціною, нижчою, ніж ціни конкурентів, або пропонує товари вищої якості. Тут має значення не лише якість сировини, з якої виготовлений товар, але і його художнє оформлення (дизайн). Можливість знижувати ціну чи підвищувати якість товару підприємство отримує внаслідок впровадження у виробництво нової техніки і технології, вдосконалення конструювання нової продукції і застосування ефективних методів менеджменту та дизайну. Це дає змогу знизити витрати виробництва і підвищити якісні характеристики товарів. Отже, внутрішньогалузева конкуренція спрямована на розвиток галузі економіки, підвищення її науково-технологічного та організаційного рівнів, зниження витрат виробництва і покращання якості продукції.

Міжгалузева конкуренція – це суперництво між виробниками різних галузей, які виробляють різні продукти. Кожен з них намагається отримати якнайбільший прибуток, проте у кожній галузі своя структура і величина витрат виробництва, а значить, і величина прибутку. Ті виробники, що отримують малий прибуток, або перебудовують своє виробництво під інші товари, або купують акції більш вигідної галузі. Оскільки це не поодинокі, а досить масове явище, відбувається перелив капіталу із однієї галузі в іншу, що зумовлює формування середньої норми прибутку, за якої незалежно від галузі забезпечується середня норма прибутку на капітал.

Досконала, або чиста, конкуренція – це така конкуренція, за якої цілковито і послідовно здійснюються її принципи в умовах економічної свободи, свободи підприємництва, вибору, свободи переміщення ресурсів, вільного ринкового ціноутворення. Це можливо за умови, що на ринку представлені підприємства порівняно одного розміру і їхня частка незначна у загальному обсязі пропозиції, тому їхні рішення про підвищення чи зниження цін не можуть порушити ринкову рівновагу. Але коли з'являється монополіст, то він використовує своє становище для встановлення монопольних цін. Антимонопольне законодавство дає змогу усунути такі викривлення конкуренції і відновити її добросовісний, досконалий характер, а значить, і ринкову рівновагу.

Недосконала конкуренція – це порушення від принципів чистої конкуренції. Вона виникає тоді, коли кількість конкурентів обмежена і можливий вплив окремих із них на рівень цін. Для подолання таких явищ і розвитку нормальної кон-

куренції не лише використовується антимонопольне законодавство, але й встановлюються спеціальні бар'єри, які обмежують проникнення на ринки нових підприємців та висунення окремих виробників на монопольні позиції.

Конкуренція набуває різноманітних форм. Це може бути цінова і нецінова конкуренція, а за характером – добросовісна і недобросовісна.

Цінова конкуренція – це встановлення підвищених і високих цін – монопольних, престижних, цін лідерів, “психологічних” цін, з допомогою яких збільшуються і прибутки, і доходи.

Нецінова конкуренція – це конкуренція за досягнення технічних переваг, вищої якості продукції, більшої надійності і привабливості товару, вдосконалення форм і методів збуту продукції, використання маркетингових прогнозів і позицій тощо.

Добросовісна конкуренція – це дотримання правових і етичних норм у конкурентній боротьбі, нормальних відносин із суперниками. Недобросовісна конкуренція – це не лише порушення правових і етичних норм, але й застосування таких негідних заходів, як технічне шпигунство, переманювання фахівців, підкуп працівників підприємства-суперника, нечесна реклама (чорний PR) тощо.

Як неодноразово наголошувалося, конкуренції загрожує монополія. Через це конкуренцію потрібно захищати, чому слугують антимонопольне законодавство і спеціальний державний орган – Антимонопольний комітет. Антимонопольні закони визначають правові та організаційно-економічні засади розвитку конкуренції, попередження, обмеження і припинення монополістичної діяльності та недобросовісної конкуренції.

В Україні ще у 1992 р. було ухвалено Закон “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності”, а у 2001 р. – “Про захист економічної конкуренції”. Згідно з законами критерієм монополізації ринку є ринкова частка підприємства. У США і в Україні вона становить відповідно 33 і 35 % для одного підприємства, 50 % і більше – для трьох, 66,6 % і більше 70 % – для п'яти. У США передбачено, що якщо одне підприємство контролює 60 % ринку будь-якого товару, то воно переходить під державний контроль, покликаний подолати порушення принципів конкуренції. Якщо фірма має 90 %, то така компанія-монополіст підлягає розукрупненню.

Прикладом застосування антимонопольного (антитрестівського) законодавства є справа відомої компанії “American Telephone and Telegraph” (АТТ). На початку 80-х років ХХ ст. відповідно до цього законодавства вона була розділена на 10 незалежних компаній, які виконували приблизно однакові функції і тому були конкурентоспроможними. Назву АТТ зберегла найбільша з них. Такий поділ виявився успішним, позитивно вплинув на розвиток виробництва і на задоволення потреб суспільства. Конкуренція змусила прискорити процес нововведень. В результаті з'явився волоконно-трансатлантичний кабель, що підвищив інформаційно-пропускну спроможність важливої лінії зв'язку. А плата за послуги в галузі зв'язку знизилася і перелік їх значно збільшився.

Інакше склалася ситуація навколо компанії “Microsoft”. У 2000 р. вона була визнана монополістом і за рішенням американського Окружного суду мала бути поділена на дві частини: Windows-частина та Internet-частина. Проте Апеляційний суд округу Колумбія відмінив рішення про поділ Microsoft Corp., оскільки анти-трестівський закон США не був порушений корпорацією “Microsoft”.

На жаль, в Україні антимонопольне законодавство застосовується не повною мірою, особливо щодо природних монополій. Від цього втрачають і держава, і суспільство.

14.3. РИНКОВА ІНФРАСТРУКТУРА

Ринкова інфраструктура – це система банків, бірж, торговельно-посередницьких установ, служб зайнятості, оптових і постачальницько-збутових організацій, які забезпечують рух товарів і послуг, грошей і цінних паперів, робочої сили. Фактично кожний ринок має установи, які забезпечують рух тих чи інших об'єктів обміну. Разом з тим, варто наголосити, що було б неправильним відокремлювати на підставі цього ринки та їхню інфраструктуру. Навпаки, вони взаємопов'язані і існує немало установ, які обслуговують функціонування не одного, а двох і більше ринків. Передусім це стосується банків, які виступають розрахунковими центрами усіх ринків. І водночас вони забезпечують рух не тільки грошей, але і капіталів, акцій, облігацій тощо. Товарні біржі обслуговують рух не лише засобів виробництва, але і багатьох предметів споживання. Тому не варто спрощувати проблему, навпаки, важливо розкрити ці зв'язки, що поглиблює розуміння інфраструктури ринку. Виходячи з цього принципу, ми спробували розробити схему ринкової інфраструктури, спираючись на групування ринків за об'єктами обігу на них (рис. 14.2).

Навіть наведена схема не вичерпує взаємозв'язку інфраструктурних установ. Наприклад, ріелтерські контори забезпечують рух нерухомості, але цього не можна зробити без участі банків. Те саме можна сказати про ринок науково-технічних розробок. Тому ще раз зауважимо, що розкриття взаємозв'язків і взаємодії інфраструктурних установ забезпечує більш глибоке пізнання їх суті і ролі у ринковій економіці.

Товарна біржа. В системі ринкової інфраструктури їй належить одна з провідних ролей. Вона забезпечує оптову торгівлю товарами на підставі принципів: масовості, стандартності, взаємозамінності. Це не державна установа, а господарське об'єднання продавців, покупців і торговців – посередників з метою створення умов для торгівлі і прискорення обороту капіталу. Членами товарної біржі можуть бути посередницькі, торговельні, виробничі фірми, банківські установи, інвестиційні компанії, окремі громадяни, які відповідно до біржових правил укладають угоди купівлі-продажу товарів за цінами залежно від попиту і пропозиції на них. Отже, біржа не лише надає руху великій кількості товарів, але й є особливим ціноутворюючим механізмом. За сферою діяльності та функціями біржі поділяються на міжнародні та національні.

<i>РИНКИ</i>			
<i>з об'єктами обігу у товарній формі</i>		<i>з об'єктами обігу у грошовій формі</i>	<i>з іншими об'єктами обігу</i>
Ринок предметів споживання і послуг Ринок засобів виробництва	Ринок нерухомості	Грошовий ринок Валютний ринок Ринок капіталу Фінансовий ринок	Фондовий ринок Ринок праці Ринок науково-технічних розробок та інформації
<i>УСТАНОВИ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ</i>			
Банки Товарні біржі Торговельна мережа магазинів і збутових баз	Ріелтерські контори Земельні аукціони	Банки Валютні біржі Фондові біржі	Фондова біржа Служби зайнятості Наукові та інформаційно-комерційні організації

Рис. 14.2. Схема ринкової інфраструктури

Об'єктами міжнародної торгівлі нині є приблизно 70 видів товарів, що становить близько 30 % міжнародного товарообороту. Сільськогосподарська та лісова продукція становить близько 2/3 товарів на міжнародних біржах¹. Найважливіші центри міжнародної біржової торгівлі зосереджені у США та Англії. Останніми роками істотно зросла роль бірж Японії. Частка цих біржових центрів становить близько 98 % міжнародного обороту.

Товарні біржі є або універсальними, або спеціалізованими. Наприклад, на біржі “Чикаго борд трейд” обертаються пшениця, кукурудза, овес, соя-боби, бройлери, фанера, золото, срібло, нафта, бензин, мазут тощо, тобто продовольчі і промислові товари. Токійська товарна біржа зосереджує купівлю-продаж золота, срібла, платини, каучуку, бавовняної та вовняної пряжі та ін.

Спеціалізовані біржі обмежуються продажем окремих товарів або їх груп. Так, відомі Нью-Йоркська біржа, яка продає каву, цукор і какао, Лондонська біржа, що займається продажем металів. Серед них є вузькоспеціалізовані біржі. Наприклад, “Канзассіті борд оф трейд” продає пшеницю, Лондонська біржа – бавовну, відома Лондонська міжнародна нафтова біржа тощо.

В Україні більшість бірж теж спеціалізовані, але це спеціалізація широкого профілю. Наприклад, Укراгропромбіржа займається реалізацією сільськогосподарської техніки і транспортними засобами.

В Україні діють товарні біржі, засновані державними органами (Міністерством сільського господарства та іншими міністерствами і відомствами), вони мають

¹ Герчикова І. Международные товарные биржи / И. Герчикова, Л. Сабельников. – М., 1980. – С. 3.

розвинену інфраструктуру. Це Українська універсальна товарна біржа та Укراгропромбіржа.

Членами біржі є її акціонери. Вони мають право безоплатно відвідувати біржу, укладати угоди. Крім членів біржі, в торгах беруть участь відвідувачі – постійні та разові. Участь підприємства у біржовій торгівлі здійснюється за певну плату через брокерські контори та брокерів (маклерів). Біржові маклери здійснюють посередництво при укладанні угод, представництво інтересів клієнтів, документальне оформлення угод, дають експертні оцінки з різних питань біржових угод. Якість товару, що продається на біржі, має відповідати стандартам і технічним умовам, передбаченим умовами договору. Тому біржовий товар завжди можна купити і продати – він ліквідний.

Котирувальна ціна є типовою біржовою ціною. Це ціна рівноваги попиту і пропозиції цього товару, вона встановлюється експертним шляхом котирувальною комісією.

На біржах укладаються угоди двох головних видів: на операції з реальним товаром і на строкові (ф'ючерсні) операції. При перших товар переходить від продавця до покупця, тобто це реальний товарообіг, для інших рух товару необов'язковий, оскільки при цьому продаються права на товар. Ці операції нерідко завершуються виплатою різниці між ціною контракту в день його укладення і ціною у день його реалізації. Якщо ціна підвищилася, різницю сплачує продавець, і навпаки, якщо вона знизилася – покупець. Інакше кажучи, в біржових операціях тісно переплітаються купівля-продаж реального товару, продаж за ф'ючерсними операціями, а також спекулятивні операції.

Важливу роль у біржових операціях відіграє так зване хеджування, тобто страхування від можливих збитків внаслідок зміни цін при здійсненні контрактів на реальний товар. Операції з хеджування якнайтісніше пов'язані з ф'ючерсними операціями. Фірма, яка продає реальний товар на біржі з майбутнім його постачанням за існуючим рівнем цін, одночасно купує ф'ючерсні контракти на той самий строк і на ту саму кількість товару, а фірма, яка купує реальний товар з постачанням його у майбутньому, одночасно продає на біржі ф'ючерсні контракти. Саме ф'ючерсні контракти страхують операції на купівлю реального товару від можливих збитків у зв'язку із зміною ринкових цін на цей товар. Суть такого страхування полягає в тому, що в операції одна сторона втрачає як продавець реального товару, але виграє як покупець ф'ючерсних контрактів на ту саму кількість товару, і навпаки, покупець реального товару здійснює хеджування (страхування) продажем, а продавець реального товару – купівлею.

Поставки за контрактами на реальний товар власне на біржі становлять у середньому 10 % світової торгівлі відповідними товарами. Наприклад, питома вага реальних поставок цукру через біржу становить приблизно 4 % "світового імпорту", какао-бобів – 7, кави – 6, сої – 9, срібла – 30 %¹.

Збільшення кількості біржових товарів і обсягів оборотів біржової торгівлі відбулося переважно за рахунок промислових сировинних товарів, як нових (нафта,

¹ Герчикова І. Международные товарные биржи / И. Герчикова, Л. Сабельников. – М., 1980. – С. 16.

нікель, алюміній, пиломатеріали), так і традиційних. В результаті частка сільськогосподарських та лісових товарів у загальному обсязі біржової торгівлі знизилася, хоча вони, як і раніше, відіграють у ній ключову роль. Так, частка сільськогосподарської та лісової продукції у 1980-х роках становила 74 % біржових товарів і 55 % біржових операцій у вартісному вираженні¹.

Становлення бірж – одна з найважливіших структур ринкової економіки. Одночасно змінюється і тип біржі – із суспільно-правового інституту, підпорядкованого державі та її органам, біржі дедалі активніше перетворюються в акціонерні товариства та приватні торгові асоціації, що діють на засадах законодавства і самоуправління у відповідності з власними статутами.

Дедалі нагальнішою стає потреба у підвищенні рівня професіоналізму і формуванні структури брокерських контор та фірм, що запобігає участі випадкових учасників торгів.

З узагальненням досвіду функціонування бірж удосконалюються їх статuti, стають досконалішими ділові стосунки, що ґрунтуються на чесній конкуренції. Одночасно спеціалізуються й брокерські контори та фірми за товарними групами, зростають вимоги щодо чіткого виконання брокерами своїх зобов'язань, забезпечення високоякісного надання послуг своїм клієнтам. Для цього створюються третейські суди, покликані послідовно втілювати в життя вимоги внутрішніх статутів бірж і принципи дотримання цивільного, господарського та кримінального законодавства.

У стадії становлення перебуває і котувальна робота, і не тому, що операції на біржі все ще, по суті, є одиничними, а здебільшого тому, що ще не вироблені форми і методи цієї роботи. Бракує також щоденної інформації про біржові ціни, вона переважно має біржовий характер.

Вагому роль у розвитку біржової торгівлі відіграє біржова стандартизація, тобто розробка біржових стандартів, які значно відрізняються від існуючих державних стандартів, що їх певною мірою використовують біржі. Потрібно створити власну систему стандартів, яка б наближалася до специфікацій світового ринку. Проблема ускладнюється через суттєві розбіжності між чинними вітчизняними і міжнародними стандартами, що стає на заваді котуванню на внутрішньому ринку як власних, так і іноземних товарів.

У країнах з ринковою економікою цей механізм вироблявся і вдосконалювався протягом віків: детальне біржове законодавство, підготовка професіоналів високої кваліфікації (біржових маклерів), етика ведення справ на біржі, яка не має нічого спільного з відомою нам паперовою писаниною та бюрократизмом.

Біржа у сучасному розвиненому суспільстві є барометром не лише економічних, а й політичних процесів. Будь-який урядовий проект, тим більше – законопроект, оцінюються на біржі з погляду його впливу на існуючу ситуацію.

Служба зайнятості. Створення ринку праці передбачає формування відповідної інфраструктури, яка має сприяти швидкому переміщенню робочої сили, за-

¹ Герчикова И. Международные товарные биржи / И. Герчикова, Л. Сабельников. – М., 1980. – С. 17.

безпеченню ефективної зайнятості працездатного населення як всередині країни, так і за її межами. Служба зайнятості може набувати різних форм, як, наприклад, у Чехії, Словаччині, Польщі, Угорщині.

В Україні відповідно до вимог законодавства про працю питаннями зайнятості населення відає державна служба зайнятості, яка на відміну від бірж праці періоду непу займається не лише пошуком робочих місць і працевлаштуванням, а й регулюванням процесів зайнятості, здійснює профорієнтаційну роботу, підготовку та перепідготовку кадрів, організовує громадські роботи, виплачує допомогу у зв'язку з тимчасовою незайнятістю, здійснює пошук робочих місць в інших районах країни та допомагає з переселенням.

З метою вирішення питань працевлаштування громадян України та надання їм послуг, пов'язаних з профорієнтацією, підвищенням професійного рівня, підготовкою до роботи за новою професією на основі ліцензій можуть створюватися комерційні бюро, агентства та інші організації за наявності у них сертифіката, виданого державною службою зайнятості.

Державна служба зайнятості виконує важливі функції: аналізує та прогнозує попит і пропозицію на робочу силу; інформує населення і державні органи управління про ситуацію на ринку праці; консулює громадян, власників підприємств, установ та організацій або уповноважені ними органи, які звертаються до служби зайнятості, про можливість одержання роботи і забезпечення робочою силою, про вимоги до професії та з інших питань сприяння зайнятості населення; веде облік вільних робочих місць і громадян, які звертаються з приводу працевлаштування; надає допомогу громадянам у підборі прийнятної роботи; організує необхідну підготовку і перепідготовку громадян у системі служби зайнятості або направляє їх в інші навчальні заклади; сприяє підприємствам у розвитку і визначенні змісту курсів навчання і перепідготовки, надає послуги з працевлаштування і професійної переорієнтації працівникам, які вивільнюються, та незайнятому населенню; реєструє безробітних і надає їм у межах своєї компетенції допомогу, в тому числі й грошову; бере участь у підготовці перспективних і поточних республіканських і територіальних програм зайнятості та заходів щодо соціальної захищеності різних груп населення від безробіття.

Матеріальним підґрунтям діяльності державних служб зайнятості є державний фонд сприяння зайнятості населення, створений для фінансування програм зайнятості. Саме за рахунок цього фонду здійснюється професійна підготовка і проводиться робота з переорієнтації, професійного навчання працівників, що вивільнюються, та безробітних, і виплачується допомога при безробітті. Він використовується і для надання безпроцентної позики безробітним для підприємницької діяльності. За його рахунок створюються і розвиваються навчально-матеріальна база, інформаційно-обчислювальні центри, центри профорієнтації, підготовки і навчання працівників тощо, організуються додаткові робочі місця в галузях народного господарства.

Служби зайнятості давно існують і успішно функціонують у багатьох країнах світу, існує міжнародна асоціація служб зайнятості. Наприклад, у Швеції протягом

години можуть надати кілька привабливих пропозицій з урахуванням здібностей, навичок та побажань людини.

Отже, Україні потрібно розв'язати багато важливих проблем, підвищувати кваліфікацію кадрів для нової діяльності, забезпечувати центри зайнятості комп'ютерною технікою. Потребує розв'язання і така проблема, як невизнання багатьма західними країнами дипломів про вищу освіту, виданих в Україні. Немає домовленості про взаємне визнання різних видів страхування, без чого громадянин України за кордоном порівняно з громадянами інших країн поставлений у нерівні умови. За міжнародною практикою необхідно ввести ліцензування експорту та імпорту робочої сили. Ліцензії мають отримувати фірми, які забезпечать соціальний захист працівників, що від'їжджають на роботу за кордон, надаватимуть певну інформацію про наймачів, умови життя та роботи інших громадян.

14.4. ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Об'єктивний процес розвитку товарного виробництва, який супроводжувався поглибленням суспільного поділу праці і зростанням усупільнення виробництва і праці, зумовив утвердження і розвиток приватної власності, послідовний перехід від індивідуальної приватної власності до колективної і кооперативної власності, в тому числі акціонерної, корпоративної власності, а потім і державної форми власності. В Україні, як і у всіх постсоціалістичних країнах, де панувала державна власність, потрібно було йти шляхом роздержавлення власності і приватизації державного майна. У такий спосіб створювалися індивідуальна і колективна, корпоративна форми власності і форми господарювання, ринково-конку rentне середовище. Такого досвіду світ і світова економічна наука не знали, тому у ході ринкових перетворень узагальнювалася практика, робилися теоретичні висновки, які служили подальшому розвитку і вдосконаленню ринкових відносин. Глибокі реформи за відсутності чітких теоретичних напрацювань зумовили проведення їх шляхом спроб і помилок, що неминуче спричинило викривлення і серйозні втрати у здійсненні ринкових перетворень.

Не можна не враховувати, що об'єкт перетворень – тип радянської економіки – виявився не лише своєрідним, а дуже важким для реформування. Це економіка, де переважали важка промисловість і військово-промисловий комплекс із недостатнім розвитком легкої і харчової промисловості, споживчого сектору в цілому. Відразу ж з'ясувалося, що така структура економіки не відповідає ринковим умовам. Ще до початку реформ виявилось, що продукція у старих обсягах важкої промисловості і ВПК не потрібна. Вже це зумовило спад виробництва і підвищення рівня безробіття. А якщо врахувати, що ця економіка була високозатратною, матеріало- та енергомісткою з низькою якістю продукції, в тому числі легкої і харчової промисловості, то стане зрозумілим, що обвал економіки був неминучим.

І нарешті, ситуація загострювалася і тим, що в Україні не було розвинених товарно-грошових відносин. Їх розвиток розпочався після скасування кріпацтва у 1861 р., але внаслідок половинчастості цієї реформи вони перепліталися з феодалними пережитками і нерідко набували дещо викривлених форм. 70-річний радянський розвиток, який заперечував ринок, вбачав у цьому тільки джерело стихійності розвитку і розшарування населення на бідних і багатих, експлуаторів та експлуатованих, закарбувався у свідомості людей як щось негативне, що суперечить людині, її розвитку, зростанню добробуту. Все це зумовило комплекс проблем, які дуже ускладнювали і хід ринкових перетворень, і їхнє значення.

Для їх здійснення потрібно було не лише трансформувати відносини власності і структуру економіки, але й змінити свідомість людей. Люди, які жили в умовах суспільної, державної власності мали перейти насамперед до приватної власності у господарстві і одночасно усвідомити, що вона священна і недоторкана. Аби після того, як все було державним чи колгоспним, але “все було довкола моїм”, перейти до приватної власності і чітко розрізняти “моє” і “чуже”, потрібна була революція не лише у відносинах власності, але й у свідомості людей. Цілком зрозуміло, така складна ситуація потребувала виваженого проведення реформ, глибокого їх роз’яснення, щоб люди усвідомили їх і сприйняли як власну справу. Насправді було проігноровано не лише складність реформ, а, головне, людину, і здійснено так звану шокову терапію, яка фактично призвела до руйнації господарства. Спад виробництва, який тривав майже 10 років і призвів до зменшення ВВП України на 2/3, і гіперінфляція, коли ціни лише за 1993 р. зросли у 102 рази, величезне падіння доходів населення і його зубожіння, перетворення України із розвинутої індустріальної держави у сировинну країну – ось плата за “шокову терапію”.

І все ж через великі втрати, Україна прямує шляхом становлення ринкових відносин. Поступово, дедалі глибше утверджується приватна власність як підґрунтя економічної самостійності суб’єкта господарювання. Як відомо, це один з головних устоїв ринкової економіки, який забезпечує свободу підприємництва. Статистика свідчить, що в Україні недержавні промислові підприємства (приватні, акціонерні, кооперативні) становлять абсолютно переважну частину і за основними фондами, і за зайнятістю, і за матеріально-технічними ресурсами, і за вироблюваною продукцією. Але важко не помітити, що і цей процес відбувається суперечливо. Малий бізнес не отримав того розвитку, який був у розвинених країнах, а останніми роками він навіть скорочується. Адже підприємець опиняється між двох вогнів. З одного боку, державні чиновники використовують будь-який привід, аби отримати від підприємця певний зиск. А з другого, кримінальні елементи “оподатковують” частину прибутків на свою користь. Потрібні активні законодавчі і оперативні дії державних органів, які б сприяли вільному розвитку підприємництва.

Водночас зусилля держави мають бути спрямовані на зміну структури економіки, подолання її високозатратності, матеріало- та енергоміскості, що можуть забезпечити перехід на інноваційний тип розвитку, поширення інноваційного підприємництва. Відомо, в якому становищі опинилася Україна з імпортом газу з Росії. Для розв’язання цієї ситуації потрібні, з одного боку, поступовий перехід на рин-

кові ціни на газ і плату за транзит і зберігання газу у підземних сховищах, а з другого – максимальне застосування енергозберігаючих технологій. Прикро, що за роки незалежності у цьому напрямі не відбулося будь-яких серйозних зрушень і Україна і надалі у 3–5 разів більше витрачає газу на одиницю виробленої продукції. Отже, зміна структури економіки шляхом прискорення її науково-технологічного переозброєння, впровадження інноваційного типу розвитку була і залишається одним із ключових завдань становлення і розвитку ринкової економіки.

Модель економіки України. Як зазначалося, стан економіки України потребує комплексної, системної трансформації, створення моделі економіки, яка б відображала корінні, конституюючі її засади і була спрямована на якомога швидше подолання недоліків і вихід на шлях нормального соціально-економічного розвитку. Оскільки в сучасну епоху загальною закономірністю є перехід людства на нову інформаційну, постіндустріальну стадію цивілізації, то немає іншого шляху, ніж поєднання індустріального (а Україна залишається на індустріальній стадії) з інформаційним постіндустріальним типом розвитку, поєднання високих індустріальних технологій з інформаційно-комунікаційними, що забезпечує перехід на інноваційний тип розвитку і розв'язання складних соціально-економічних проблем.

Фондовий ринок: становлення і розвиток

15.1. СУТНІСТЬ І РОЛЬ ФОНДОВОГО РИНКУ

Однією із принципово важливих рис ринкової економіки є створення та розвиток фондового ринку, який включає насамперед ринок цінних паперів та відповідну інфраструктуру.

Фондовий ринок – це складова ринкової системи як певної сукупності економічних відносин між суб'єктами господарювання та державою з приводу купівлі й продажу товарів і послуг, що є суспільним визнанням їхньої вартості, це конкуренція між товаровиробниками за зниження витрат виробництва та поліпшення якості продукції, забезпечення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією, пропорційності і безперервності суспільного відтворення. Все це стимулює виробництво товарів і послуг, підвищення ефективності суспільної економіки. Невипадково саме країни ринкової економіки після Другої світової війни домоглися високих темпів науково-технічного прогресу, економічного зростання, що визначило їх перехід на якісно новий, постіндустріальний технологічний спосіб виробництва.

З-поміж усієї різноманітності ринків – праці, знарядь виробництва, природних ресурсів, товарів, землі та ін. – відводиться особливе місце фондовому ринку. На наш погляд, саме він недостатньо розкритий, а спроби його висвітлення призводили до спрощення, перевага віддавалася характеристиці суб'єктів ринку, аналізу їхніх функцій тощо. Водночас недостатньо розкрито роль фондового ринку в переливі капіталів, концентрації їх у передових галузях, які визначають науково-технологічне удосконалення виробництва.

Фондовий ринок виникає і розвивається поступово, в міру зростання та вдосконалення ринкової економіки, накопичення коштів у держави, банківського капіталу, зростання акціонерних товариств та домогосподарств. Водночас цінні папери, фондовий ринок як породження ринкової економіки активно впливають на її зростання і вдосконалення. Фондова біржа та

фінансові активи, які на ній перебувають в обігу, є дієвими чинниками мобілізації ресурсів, їх розподілу й перерозподілу для розв'язання актуальних проблем соціально-економічного розвитку.

В економічній літературі нерідко виокремлюють ті складові, які іманентні саме фондовому ринку. Наприклад, "...біржа фондова – організаційно оформлений, постійно функціонуючий спеціалізований ринок торгівлі цінними паперами. Створює умови для концентрації попиту і пропозиції, підвищення ліквідності цінних паперів". На нашу думку, це тільки зовнішня характеристика фондового ринку й фондової біржі. Насправді фондова біржа – це дієвий засіб перерозподілу капіталу на найбільш ефективні напрями суспільно-економічного прогресу. Ринок цінних паперів тісно пов'язаний з фінансовим і валютним ринками. Його вплив на економіку, особливо з досягненням високого рівня розвитку, важко переоцінити. Так, замість грошово-емісійних методів покриття дефіциту бюджету або величезних кредитів Нацбанку використовуються цінні папери, тобто неінфляційне покриття цього дефіциту. Водночас цінні папери зв'язують вільні грошові ресурси суб'єктів господарювання та населення¹.

Отже, *фондовий ринок* – це не просто барометр ринкової економіки, що чутливо відображує як внутрішні, так і зовнішні події, це потужна рушійна сила науково-технічного прогресу, засіб залучення та концентрації інвестицій на пріоритетних напрямках розвитку економіки. Сьогодні це дедалі глибше усвідомлюють не тільки економісти, а й науково-технічні та господарські керівники. Хоча цей ринок в Україні перебуває в процесі становлення, однак завдяки йому наша держава дедалі більше прилучається до застосування та використання найсучасніших інформаційних і телекомунікаційних технологій.

Вони бачать, що найяскравіші інвестиційні проекти (як вдалі, так і невдалі) були реалізовані в такій пріоритетній сфері, як телекомунікації та інформаційні технології. В 1990–1993 рр. були спрямовані перші серйозні інвестиції в цю галузь. Результатом стало створення СП "Утел" і "УМЗ". Проекти мали вагоме значення, оскільки передбачали самостійний цифровий вихід на міжнародний код, забезпечували міжнародний і мобільний зв'язок.

1994 р. було створено ЗАО "Київстар", акціонерами якого стали скандинавська "Теленор" (45 %) та чимало українських компаній. Компанія активно працює над залученням іноземних інвестицій, у тому числі міжнародних фінансових організацій (наприклад, ЄБРР). Жодна українська компанія не має таких успіхів. Сьогодні "Київстар" планує випустити облігації на загальну суму 86,95 млн грн (16,25 млн дол.) і спрямувати отримані кошти на будівництво інфраструктури та обладнання мережі мобільного зв'язку.

Безумовно, український фондовий ринок ще слабкий, не може адекватно оцінити перспективи акціонування та впровадження в обіг цінних паперів підприємств. Тому цілком виправданим може бути вихід великих українських підприємств на міжнародні – європейські, азіатські та американські – фондові ринки, тим більше, що важливість таких кроків підтверджується досвідом Росії. Одно-

¹ Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера. – К., 2000. – С. 75.

часно потрібно вживати серйозних заходів щодо створення нового для України ТМТ-ринку, тобто ринку телекомунікацій – медіа-технології. На Заході цей ринок включає сектор телекомунікацій (оператори різних видів зв'язку, виробники телекомунікаційного устаткування, систем теле- і радіомовлення, медіа, кабельне ТВ, контент-провайдери) та технології (виробники програмного й комп'ютерного забезпечення, системні інтегратори). Виникнення ринку ТМТ в Україні, поява його перших учасників припадає на початок 1990-х років. Однак серйозний його розвиток і збільшення місткості розпочалися в середині минулого десятиліття. Збільшився приплив капіталу у цей сектор, інвестори почали одержувати перші прибутки. Саме на цьому етапі утворилося коло компаній-учасниць, які мають досвід успішної діяльності в умовах ринкової економіки, відбулася реструктуризація підприємств технологічного сектору, було успішно реалізовано нові проекти.

Інтернет-провайдинг, мобільний зв'язок одразу стали одними із галузей вітчизняного ТМТ-ринку, які швидко зростають. Якщо в середині 1990-х років було кілька монополістів і вузьке коло користувачів, протягом останніх кількох років ці сектори заповнилися компаніями, що активно конкурують, та величезною кількістю користувачів нових послуг. Так, за першу половину 2001 р. підприємства зв'язку на 43 % збільшили обсяг послуг, що надаються, порівняно з аналогічним періодом попереднього 2000 р., що становить 4,2 млрд грн. У загальному обсязі доходів, отриманих операторами зв'язку, переважна частина припадає на послуги міжнародного та міжміського зв'язку (43 %), місцевої телефонії (22), мобільного зв'язку (21) і пошти (7 %). У будівництво нових і технічне переоснащення діючих підприємств зв'язку за I півріччя 2001 р. було інвестовано близько 780,4 млн грн, а обсяг прямих іноземних інвестицій становив 106,4 млн дол., у тому числі у спільні підприємства – 29,6 млн дол.

Однак цей процес не відбувався без суперечностей. Так, всесвітньо відома американська корпорація “Моторола” – виробник засобів зв'язку – прийшла з серйозними намірами і вклала разом з “УМЗ” капітали в дослідження частот у діапазоні 900 МГц (YSM-900) з подальшим їх виділенням, отримала ліцензію, однак частоту для використання отримало тільки СП “УМЗ”. В цей час було висунуто нові умови щорічних ліцензійних зборів. Не витримавши такого порушення домовленостей, корпорація пішла з українського ринку. Такі дії спричинили жорстку реакцію американської адміністрації. І це в той час, коли Україна ще й сьогодні не має конкурентоспроможного виробництва телекомунікаційного устаткування, систем теле- й радіомовлення. Це позначилося на ТМТ-ринку України, неоднорідному й залежному від імпорту.

Водночас окремі сектори ринку ТМТ опинилися у важкому становищі. Боротьба за клієнта призвела до того, що на 500 тис. користувачів інтернет-мережі припадало понад 300 провайдерів, а на 1,5 млн реальних абонентів стільникового зв'язку – всього шість операторів. Незважаючи на те, що Україна мала потужну кадрову базу, сектор програмного забезпечення не набув серйозного розвитку і набагато відстає від такого сектору в країнах, що розвиваються (Китай, Індія, Бразилія).

На сьогодні система зв'язку знову займається пошуком коштів на фондовому ринку. Кабінет Міністрів України змінив план приватизації “Укртелекому”, що

пов'язано з потребою здійснити експертну оцінку статутного капіталу цієї могутньої компанії. Адже статутний капітал ОАО "Укртелеком" становить 4,68 млрд грн, а номінал акції – 0,25 грн. Відповідно до плану розміщення на пільгових умовах буде продано 13 % статутного капіталу, в тому числі працівникам "Укртелекому" – 2,08 %, керівництву – 5 %, іншим громадянам, які мають таке саме право, – 5,92 %, стратегічному інвестору – 37 %. У державній власності закріплено 50 % + одна акція. "Укртелеком" є найбільшою телекомунікаційною компанією країни. На неї припадає 80 % ринку місцевої телефонії. Одночасно розглядається питання продажу частини акцій "УМЗ", яка належить державному національному оператору зв'язку ВАТ "Укртелеком". Планується продаж 25 % акцій "УМЗ". Статут "УМЗ" закріплює переважне право купівлі акцій за засновниками. Акції продаватимуться не на відкритому тендері, а насамперед іноземним установникам "УМЗ", з-поміж яких найбільший інтерес виявляє Deutsche Telekom. Статутний капітал "УМЗ" становить 15 млн дол. Загальний обсяг інвестицій в розгортання мереж за час діяльності компанії сягнув 300 млн дол. Вона обслуговує понад 700 тис. абонентів.

Сучасний етап висуває необхідність подальшого зростання ринку ТМТ. На жаль, Україна не використовує своїх можливостей. За даними досліджень, обсяг вітчизняного ринку ТМТ у різних сегментах у 3-5 разів менший за аналогічний ринок Польщі, який також набагато відстає від середньоєвропейського.

З метою подолання відставання та швидкого просування вперед в Україні є добрі передумови. На відміну від розвинених країн, в яких спостерігається зниження показників економічного розвитку, в Україні у 2000 р. досягнуто 6 % збільшення ВВП, у 2001 р. його зростання становило 9,1 %. Україна за темпами зростання є першою з-поміж країн СНД.

Для подальшого розвитку фондового ринку і такої провідної галузі, як телекомунікаційні та інформаційні технології, в умовах гострої конкуренції потрібні банківські кредити при зниженні плати за них у вигляді процента й піднесення ролі пенсійних та страхових фондів, які можуть і мають стати головними інвесторами венчурного капіталу, як і на Заході. Для розв'язання цих важливих проблем потрібно подолати обмеженість і дорожнечу українського ринку ресурсів, посилити роль фондового ринку, перетворити його у важливий важіль залучення іноземного капіталу. Світовий досвід, особливо США, свідчить, що в 1950-х роках минулого століття власники капіталу побоювалися його інвестувати в інформаційні технології. Однак перші успіхи довели, наскільки це перспективний і вигідний бізнес. Створення сотень тисяч нових робочих місць і мільярді доходи швидко збільшили венчурний капітал, який, хоч і справді був ризиковим, виявився водночас надзвичайно прибутковим. За останнє десятиліття венчурний бізнес в Європі акумулював 46 млрд євро довгострокового капіталу, у США цей показник більший у 5–6 разів, що дало змогу значно ширше інвестувати в інформаційний бізнес. Широкий розвиток ринку ТМТ у США та Європі, концентрація великих капіталів дають підстави сподіватися, що він не обмине й Україну. Разом з капіталом будуть впроваджені нові технології, новий досвід менеджменту та нові маркетингові технології.

Одним із перспективних з погляду інвестування є вітчизняний сектор програмного забезпечення. Незважаючи на великі втрати ІТ-фахівців, Україна й сьогодні має достатньо потужний потенціал, хоча певна його частина перебуває в тіні. Досвід виконання західних замовлень, вихід з тіні, об'єднання у професійні компанії дасть змогу значно збільшити виробництво програмного забезпечення, розширити внутрішній ринок і виходити на світовий ринок зі своїм продуктом. Для цього потрібні серйозні капіталовкладення, створення сприятливого інвестиційного клімату, залучення венчурного капіталу, посилення зв'язку із внутрішніми споживачами. Адже керівники підприємств дедалі глибше усвідомлюють необхідність використання програмного забезпечення для розвитку підприємництва та підвищення його прибутковості.

Отже, і створення, й розвиток такої передової галузі, як телекомунікаційні та інформаційні технології, нерозривно пов'язані з фондовим ринком. Він уже зараз, у процесі становлення, відіграє величезну роль у науково-технологічному вдосконаленні всієї економіки. Для глибокого розуміння місця та ролі фондового ринку необхідно розкрити його складові елементи і механізм дії.

15.2. ЦІННІ ПАПЕРИ, ЇХ ПРИРОДА І РОЛЬ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Цінні папери – це грошові або товарні документи, які виражають закладені в них майнові права та забезпечують одержання певного доходу.

Грошові документи – це такі документи, які втілюють право на отримання грошової суми, наприклад: векселі, чеки, облігації.

Товарні документи виражають насамперед право власності та право закладу на товар, який перебуває у володінні іншої особи, наприклад, коносаменти, варіанти та інші папери. *Папери, які забезпечують право участі в будь-якій компанії*, – це акції, сертифікати на акції.

Ключовою загальною рисою цінних паперів є їх обіговість на ринку, тобто здатність купуватися та продаватися, виступати у вигляді самостійного платіжного засобу, що сприяє обігу товарів. Цінні папери мають таку важливу якість, як ліквідність, тобто здатність швидко перетворюватися на грошові кошти. Названі вище цінні папери мають такі ознаки. Проте не можна абсолютизувати ці ознаки. Наприклад, майнові приватизаційні сертифікати, про які йтиметься нижче, мають іменний характер. Хоча є цінні папери, проте їх обіговість істотно обмежена, до того ж, існує низка грошових документів, які не належать до цінних паперів.

До цінних паперів не належать документи, що підтверджують одержання банківського кредиту, документи про внесення певної суми в депозити банків (крім депозитних та ощадних сертифікатів), заповіти, строкові поліси, лотерейні білети. До того ж, поряд із цінними паперами на неофіційному, так званому чорному ринку перебувають в обігу сурогати цінних паперів.

Маса та різноманітність цінних паперів визначаються ступенем розвитку ринкової економіки, форм власності, необхідністю та можливістю випуску боргових зобов'язань, які заміщують бюджетне фінансування та пряме банківське кредитування. У свою чергу, розвиток форм власності зумовлюється масштабами приватизації на основі використання акціонерної форми власності, об'єднання капіталів у формі акціонування для створення нових ринкових структур (бірж, брокерських компаній, торгових домів, комерційних банків тощо).

Згідно зі ст. 3 Закону України “Про цінні папери і фондову біржу” до випуску та обігу в нашій державі визначено такі цінні папери: акції, облігації внутрішніх республіканських і місцевих позик, облігації підприємств, казначейські зобов'язання республіки, ощадні сертифікати, векселі, приватизаційні папери. Маючи спільні ознаки, цінні папери відрізняються і своїми особливими характеристиками.

Так, *акція* діє без встановленого строку обігу, вона засвідчує часткову участь у статутному капіталі акціонерного товариства і дає право на участь в управлінні ним, одержання частки прибутку у вигляді дивіденду.

Облігація засвідчує внесення її власником грошових ресурсів, втілює зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість у передбачений строк і виплату фіксованого процента (якщо іншого не передбачено умовами випуску). Інакше кажучи, облігація є цінним папером із фіксованим доходом і капіталом.

Казначейські зобов'язання також засвідчують внесення їх вкладниками грошових ресурсів до бюджету і дають право на одержання фінансового доходу. Казначейські зобов'язання можуть бути довго- (від 5 до 10 років), середньо- (від 1 до 5 років) та короткостроковими (до 1 року). Кошти від реалізації казначейських зобов'язань спрямовуються на покриття поточних видатків державного бюджету. Виплати доходу за цими цінними паперами здійснюються відповідно до умов їх випуску.

Досвід розвинених країн переконує, що різноманітність казначейських цінних паперів та їх висока ліквідність дають змогу ефективного використання для зміцнення державного бюджету. Про це також свідчить вітчизняний досвід випуску спеціального виду цінних паперів – казначейських векселів. Проценти на вексельну суму не нараховуються. Векселедавцем і платником за цими цінними паперами є Головне управління Державного казначейства. Вони можуть випускатися на пред'явника, строк платежу не має перевищувати 1 року.

Казначейські векселі можуть використовуватися для погашення кредиторської заборгованості, продажу юридичним особам, у вигляді застави, для сплати податків до державного бюджету тощо. Отже, такий вид цінних паперів є різнобічним, він може і повинен відігравати значно більшу роль в економіці України.

Ощадний сертифікат – письмове свідоцтво банку про депонування грошових ресурсів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення встановленого строку депозиту і процентів по ньому (ст. 18 Закону України “Про цінні папери і фондову біржу”). Ощадний сертифікат виконує дуже важливу функцію мобілізації грошових ресурсів і використання їх для задоволення потреб держави та суспільства.

Своєю історичною значущістю та дієвістю відрізняється такий цінний папір, як вексель. *Вексель* засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (ст. 21 Закону України “Про цінні папери і фондову біржу”). У процесі становлення ринкової економіки цей класичний цінний папір займає дуже важливе місце на фондовому ринку, оскільки саме він дає змогу оперативно розв'язувати складні господарські та фінансові проблеми, є одним із головних засобів здійснення взаємозаліків боргів підприємств, подолання платіжної кризи. Про це свідчить Указ Президента України “Про випуск в обіг векселів для покриття зовнішньої заборгованості суб'єктів підприємницької діяльності України” від 14 вересня 1994 р. № 530/94. З метою розширення сфери обігу векселів у господарському обороті Указом Президента України “Про розширення сфери обігу векселів” від 26 липня 1995 р. були вилучені обмеження щодо суми зобов'язання за одним векселем.

Поряд з давно відомими класичними видами цінних паперів (акціями, облигаціями, векселями та ін.) в Україні набули поширення нові їх види, а саме *приватизаційні папери*. Вони з'явилися після прийняття Верховною Радою законів, спрямованих на приватизацію державного майна: “Про приватизацію майна державних підприємств”, “Про приватизаційні папери”. Для забезпечення участі усіх громадян України в приватизації державного майна законодавством було визначено випуск особливого виду цінних паперів – приватизаційних, покликаних забезпечити безплатне одержання в процесі приватизації частки майна державних підприємств. Такі цінні папери мали цільове призначення, оскільки за їх допомогою передбачалося розв'язання не тільки господарських, а й соціально-економічних проблем.

Своєрідним видом цінних паперів є *інвестиційні сертифікати*, які випускаються інвестиційними фондами або інвестиційними компаніями та дають право їх власникам на одержання доходу у вигляді дивідендів. Їх використовують із метою залучення коштів інвесторів для спільного інвестування. Інвестиційні фонди мають право здійснювати загальну емісію інвестиційних сертифікатів на суму, розмір якої не повинен перевищувати п'ятнадцятикратного розміру їх статутних капіталів.

Багатоманітність цінних паперів набуває подальшого розвитку завдяки застоюванню різних форм і методів створення та дії цінних паперів. Так, за способом легітимації особи, яка виступає суб'єктом права, акції можуть бути іменними, на пред'явника, привілейованими та простими. В *іменній акції* зазначено ім'я особи, якій вона належить. Вона може передаватися власником іншій особі на правах власності через передавальний запис на ім'я нового власника. Інші акції фіксуються в реєстрі власних іменних цінних паперів, що ведеться акціонерним товариством або незалежним реєстратором.

Акція на пред'явника означає, що без будь-якої іншої легітимації (включаючи виникнення підозри, що власник є незаконним) боржник зобов'язаний виконати умови, визначені цим документом.

Привілейовані акції надають власникові переважне право на одержання дивідендів, а також на пріоритетну участь у розподілі майна акціонерного товариства в разі його ліквідації. Привілейовані акції можуть випускатися із фіксованим,

у процентах до номінальної вартості, щороку виплачуваним дивідендом. Маючи переваги в одержанні дивідендів, власники привілейованих акцій не мають права брати участі в управлінні акціонерним товариством, якщо інше не передбачено його статутом. *Прості акції* дають право їх власникам одержувати дивіденди, брати участь у розподілі майна акціонерного товариства в разі його ліквідації та в управлінні товариством.

Законодавством України передбачено випуск облігацій двох видів: облігації внутрішніх республіканських та місцевих позик і облігації підприємств. Рішення про випуск облігацій внутрішніх республіканських та місцевих позик приймаються Кабінетом Міністрів України та місцевими радами народних депутатів.

Облігації підприємств можуть бути випущені тільки після реєстрації цього випуску та інформації про випуск облігацій, який здійснюється в порядку, визначеному Тимчасовим положенням про порядок реєстрації випуску акцій і облігацій підприємств та інформації про їх випуск, затвердженим наказом ДКЦПФР від 20 вересня 1996 р. № 210. Облігації не дають їх власникам права на участь в управлінні цими суб'єктами господарської діяльності. Зокрема, держателі облігацій не користуються правами власників акціонерного товариства, якими наділені власники акцій.

Однак власники облігацій мають певні переваги перед акціонерами.

По-перше, акціонерне товариство насамперед нараховує виплату процентів по облігаціях, а після цього дивідендів.

По-друге, в разі банкрутства акціонерного товариства воно передусім розраховується з кредиторами, власниками привілейованих акцій, а потім із держателями простих акцій.

Облігації випускають іменні та на пред'явника, процентні й безпроцентні, цільові, що перебувають у вільному обігу або з обмеженим колом обігу.

Термін, на який випускаються облігації, законодавством України не обмежений, проте облігації, які випускаються на тривалі строки, приносять більші проценти, ніж короткострокові облігації. Аналіз стану фондового ринку України свідчить про те, що перевага віддається емісіям акцій і недостатньо використовуються можливості облігацій як важливого засобу залучення коштів інвесторів.

До речі, облігації внутрішньої державної позики користуються великим попитом на фондовому ринку, проте штучні обмеження придбання їх комерційними банками обмежують їх використання. Нарешті, є ще один вид облігацій – *конвертовані облігації*, які після завершення певного строку обігу конвертуються на звичайні облігації. Досвід розвинених країн свідчить, що такі облігації популярні для інвесторів. В Україні, на жаль, не практикується емісія цього виду облігацій.

Видані сертифікати можуть бути строковими, тобто під певний договірний процент на визначений термін, або до запитання, іменні та на пред'явника. Підприємства та громадяни для придбання ощадного сертифіката банку здійснюють оплату в розмірі номінальної або курсової його вартості. За кожні повні, наприклад, 12, 6, 3 місяці володіння сертифікатом до запитання банк нараховує договірний процент від величини номіналу цінного папера.

В Україні ощадні сертифікати існують, як правило, у паперовій формі. В Росії Біржовий банк ще 1992 р. випустив такі сертифікати у формі металевих монет, що надає їм ще й нумізматичної цінності. В планах цього банку – емісія срібних сертифікатів.

На українському ринку ощадні сертифікати певний час були одними з найліквідніших цінних паперів, які давали високі і стабільні доходи. Зараз активність комерційних банків щодо цього значно знизилася. Водночас Національний банк України дедалі ширше використовує ощадний сертифікат для регулювання обсягів грошової маси в обігу. Ощадні сертифікати Нацбанку України можуть бути строковими або до запитання, іменні та на пред'явника. Строкові сертифікати передбачають повернення власникам суми депозиту та виплату процентів у зазначений термін. У разі пред'явлення строкового сертифіката для дострокової оплати його власнику сплачується знижений процент. Сума зниження визначається умовами випуску сертифікатів.

Викупування ощадних сертифікатів Нацбанком України здійснюється відповідно до умов їх випуску, причому він може зробити це достроково. У цьому разі власники сертифікатів отримують відповідні доплати.

У нашій країні запроваджено вексельний обіг із використанням простого і переказного векселів відповідно до Женевської конвенції 1930 р.

Простим визнається вексель, за яким зобов'язання сплати названої суми бере на себе особа, яка видала вексель (векседавець). Простий вексель, строк платежу в якому не наведено, має бути сплачений за пред'явленням.

Переказним є вексель, за яким зобов'язання сплати зазначеної суми покладається на третю особу, якій векседавець пропонує сплатити цю суму кредитору (векселедержателю).

Досвід США свідчить про широкі можливості вексельного обігу. Однак для цього потрібно запровадити процедуру державної реєстрації категорій векселів із терміном обігу понад 270 днів, визначати рейтинги запропонованих випусків векселів, що дає змогу інвесторам краще орієнтуватися на ринку цінних паперів. Крім того, має існувати ліквідний вторинний ринок векселів, завданням якого є не тільки визначення цін на векселі, а й забезпечення умов для їх реалізації у будь-який час.

Приватизаційні папери випускають у трьох видах: майнові сертифікати, житлові чеки та земельні бони. З метою захисту інтересів громадян випущені тільки іменні приватизаційні сертифікати, що виключає їх вільний обіг. Вони не можуть використовуватися для розрахунків або як застава. Дивіденди або проценти на них не нараховуються.

Житлові чеки мають також іменний характер, причому встановлено коефіцієнт конверсії майнових сертифікатів і житлових чеків, який дорівнює 1:1 (тобто 1 грн першого дорівнює 1 грн другого). На жаль, іменна форма приватизаційних паперів значно знизила темпи приватизації та формування ринку цінних паперів, призвела до виникнення “тіньового фондового ринку”. Ось чому тільки перехід до грошової приватизації дасть змогу прискорити та підвищити ефективність приватизаційних процесів.

Як й інші цінні папери, *інвестиційний сертифікат* може бути іменним або на пред'явника, а інвестиційні фонди – відкритими або закритими. Відкриті фонди створюються на невизначений, а закриті – на визначений строк. Перші викуповують свої сертифікати у встановлений строк, а другі – після закінчення строку діяльності фонду.

Інвестиційні сертифікати закритих фондів можуть обмінюватися на приватизаційні папери, якщо ці фонди отримали від Фонду державного майна України дозвіл на комерційну діяльність із приватизаційними паперами. Такі фонди мають право здійснювати додаткову емісію інвестиційних сертифікатів у п'ятикратному розмірі обсягу прийнятих для розміщення приватизаційних паперів у порядку, затвердженому Фондом держмайна України та Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Дохідність інвестиційних сертифікатів може коливатися залежно від прибутку, одержаного від інвестування, залучення коштів, а також придбання нерухомого майна, часток і паїв, що належать державі в майні господарських товариств, у процесі приватизації. Аналіз свідчить, що інвестиційні сертифікати відіграють достатньо активну роль на фондовому ринку України (табл. 15.1).

Таблиця 15.1

Цінні папери, їх структура та співвідношення (на початок року)

Найменування цінних паперів	млрд крб	млн грн					
	1993	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Усього	4557,8	1994,6	5103,8	12 320,0	21 909,8	34 406,2	52 950,8
<i>у тому числі:</i>							
– акції	15,8	775,3	2814,7	8908,3	15 010,9	21 610,9	35 092,9
– облігації	2914,9	63,9	612,2	1248,1	1020,8	771,9	650,0
– казначейські зобов'язання	1206,5	52,8	76,5	29,6	–	–	–
– ощадні сертифікати	407,7	289,7	283,3	136,8	246,1	916,2	743,0
– векселі	–	550,5	780,4	1359,2	4704,2	9800,0	14 863,0
– інші цінні папери	12,9	262,4	536,7	638,0	927,8	1306,4	1601,9

Джерело: Статистичний щорічник України. – 2000. – К.: Техніка, 2001 – С. 74.

Як бачимо із табл. 15.1, дані за 1993 р. визначені в карбованцях, а інших років, починаючи з 1996 р., – у гривнях. І хоча це не дає змоги зіставляти, проте структура цінних паперів простежується доволі чітко. Так, у 1993 р. переважну частину загальної суми цінних паперів становили облігації, на другому місці були казначейські зобов'язання. Частка ощадних сертифікатів, особливо акцій, була вкрай низькою. За 1996–1999 рр. загальна сума цінних паперів зросла більш ніж у 10, а акцій – майже у 10 разів, помітно зріс вексельний обіг, сума векселів збільшилася приблизно в 9 разів. Якщо частка акцій перевищила дві третини загальної суми цінних паперів, то на векселі припадало трохи менше чверті. Спостерігалось сут-

теве зростання облігацій, проте їх частка була низькою у 1996 р., такою вона залишилася і в 1999 р.

Операції з купівлі-продажу цінних паперів як особливого товару здійснюють такі суб'єкти:

- юридичні особи, що випускають цінні папери (емітенти), вони несуть зобов'язання, визначені в цих паперах, перед їх власниками;
- фізичні та юридичні особи, які купують цінні папери за свій кошт (інвестори);
- юридичні особи, які здійснюють свою діяльність у вигляді посередника (фінансового брокера), інвестиційного консультанта, інвестиційної компанії, інвестиційного фонду, тобто інвестиційні інститути.

Фінансовий брокер виконує функції купівлі-продажу цінних паперів за рахунок і за дорученням клієнта. Інвестиційний консультант надає консультації з питань випуску та обігу цінних паперів. Інвестиційна компанія організовує випуск цінних паперів, видає гарантії щодо їх розміщення, здійснює купівлю та продаж від свого імені і за свій кошт, у тому числі через котирування цінних паперів, тобто оголошення ціни продавця і ціни покупця, за якими інвестиційна компанія зобов'язується продавати та купувати цінні папери.

Інвестиційний фонд випускає акції з метою мобілізації грошових ресурсів інвесторів та їхніх вкладень від імені фонду в цінних паперах, а також на банківські рахунки та до вкладів. Усі ризики, пов'язані з цими вкладеннями, доходи та збитки від зміни їх ринкової оцінки повністю відносять на рахунок власників (акціонерів) фонду. За законодавством України інвестиційні фонди створюються тільки у формі акціонерних товариств. Банки здійснюють діяльність на ринку цінних паперів відповідно до ліцензії, яку видає Нацбанк України.

Цінні папери передбачають у обігу на фондовому ринку за ринковими цінами, які називають курсами. Поряд із фондовим існує позабіржовий ринок, на якому перебувають у обігу цінні папери з меншими вимогами учасників ринку.

Обіг цінних паперів – це процес, яким управляє держава. Вона розробляє закони, постанови та інструкції, які визначають правила та стандарти здійснення операцій із цінними паперами. Держава організовує реєстрацію цінних паперів, акціонерних товариств, визначає порядок оподаткування операцій із цінними паперами, встановлює умови випуску й обігу державних цінних паперів з метою відшкодування витрат держави. Крім того, держава розробляє та реалізує політику впливу на ринок цінних паперів та інші макроекономічні агрегати, організовує ліцензування виробництва бланків цінних паперів, здійснює контроль за дотриманням вимог законодавства, що регулює ринок. Збереження, облік і розрахунки по цінних паперах, перевірка їх, визначення взаємних зобов'язань, кліринг і переказ грошових коштів та цінних паперів за зобов'язаннями, що виникають між суб'єктами фондового ринку, – це важлива складова функціонування цінних паперів. Значний обсяг робіт у цій галузі припадає на депозитарії. У міжнародній практиці склалися принципи організації обігу цінних паперів: централізація розрахунків тією мірою, в якій це допускається розвитком ринку та станом платіжної

дисципліни, максимальна концентрація у місцях зосередження ринку, стандартизація розрахунково-клірингових систем, виконання часових стандартів ($T + 1$ – для звірки угод, $T + 3$ – для врегулювання й закриття зобов'язань за ними, де T – день укладення угод); застосування систем заліку зобов'язань з цінних паперів при виборі типів заліку, які найбільше пасують до умов ринку у певній країні, використання позичок цінними паперами, грошових гарантій і депозитів, колективної відповідальності та ін. для забезпечення своєчасних поставок цінних паперів і завершення операцій за ними.

Операції обліково-розрахункового характеру за цінними паперами можуть бути зосереджені на фондовій біржі (в її розрахунковій палаті), частково або повністю віднесені до клірингової корпорації, яка обслуговує одну або кілька фондових бірж, передані банком-агентом або зосереджені в центральному депозитарії. Розрахунково-клірингові системи з цінних паперів можна класифікувати так:

- за власністю (банківські, компанії з цінних паперів, Національного банку, фондових бірж тощо);
- за територіальною ознакою (регіональні, національні, міжнародні);
- за спеціалізацією (універсальні або спеціалізовані за окремими видами цінних паперів, категоріями учасників ринку, видами бірж) та ін.

Порядок обліково-розрахункових операцій такий. Після укладання угоди по цінних паперах передбачено звірку зобов'язань контрагентами: одно- або двостороння. Внаслідок звірки виявляють і регулюють помилкові угоди, після чого здійснюють обчислення зобов'язань і їх взаємний залік, переказ грошових ресурсів і цінних паперів. При цьому використовують дво- або багатосторонній залік (за активної взаємної торгівлі учасників ринку), безперервний залік (для проведення розрахунків контрагентом будь-якого учасника ринку за будь-якою угодою є клірингова корпорація).

Головними принципами розрахунків клірингу за цінними паперами, які зменшують фінансові та операційні ризики, є поставка цінних паперів проти платежу, безперервність розрахунків (відсутність спеціального розрахункового дня).

Органом прямого державного регулювання цінних паперів в Україні є Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку при Кабінеті Міністрів України, Міністерство фінансів, Національний банк, Державний комітет з управління державним майном, а також діють спеціалізовані органи, які створюються у законодавчому порядку.

Ринок цінних паперів в Україні перебуває на стадії становлення. Однак і за таких умов він відіграє важливу роль у розв'язанні складних проблем. Наприклад, випуск державних облігацій дав змогу значною мірою припинити фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок кредитів Нацбанку, які мали емісійний характер. Водночас досвід переконує, що за нинішньої ситуації держава не може обійтися без кредитів Нацбанку і значних позичок міжнародних фінансових організацій та іноземних держав. Усе це означає, що держава має збільшувати випуск цінних паперів, проте за умови скорочення витрат на їх обслуговування. Водночас

має бути забезпечено прийнятний рівень дохідності боргових зобов'язань для інвесторів, розширення кола інвесторів.

Варто зауважити, що в розвинених країнах фондовий ринок характеризується величезними обсягами цінних паперів та їх різноманітністю. До того ж, він розвивається у тісній взаємодії з фінансовим і валютним ринками. По суті, він є сектором як грошового ринку, так і ринку капіталів. Усе це підносить роль і значення ринку цінних паперів, фінансового ринку, надає особливої динамічності діловій активності.

На цьому ринку вагому роль відіграє держава. Справа в тому, що витрати уряду нерідко перевищують податкові надходження. Тому дефіцит державного бюджету покривається двома способами: або випуском нових сум грошей, або через позики грошей у населення. Досягається це за допомогою цінних паперів. Тому державний борг, як правило, це сукупна кількість випущених в обіг урядом цінних паперів. До того ж, слід мати на увазі, що уряд може продавати як ринкові, так і неринкові цінні папери. Про різноманітність державних цінних паперів і величезні обсяги їх обігу свідчить досвід США (табл. 15.2).

Таблиця 15.2

Державні цінні папери та обсяги їх обігу в США, млрд дол.

Цінний папір	Обсяги обігу
<i>Ринковий борг</i>	
Скарбничі векселі	410,7
Середньострокові скарбничі векселі	896,9
Казначейські облігації	241,7
Усього	1564,3
<i>Неринковий борг</i>	
Ощадні облігації	85,6
Іноземні урядові серії	4,1
Серії урядових рахунків	356,9
Серії місцевих органів влади	102,4
Інші цінні папери	0,4
Усього	558,4
Загальна сума	2122,7

Джерело: Доллан Э. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Доллан, К. Кэмпбелл, Р. Кэмпбелл. – М. ; Л., 1991. – С. 46.

Як бачимо, ринковий борг держави представлено векселями, середньостроковими векселями та облігаціями. Вони спочатку продаються населенню, а потім здійснюється торгівля ними на фондовій біржі, тобто на вторинному ринку. Отже, коли казначейство продає нові цінні папери, воно створює первинний ринок цінних паперів федерального уряду. Потім дилери створюють вторинний ринок, пропонуючи купити або продати ці цінні папери в період між датою випуску та датою погашення. Щоденний обсяг операцій з цими цінними паперами на Уолл-Стріт перевищує обсяг на Нью-Йоркській фондовій біржі.

Останніми роками Державне казначейство США почало продавати свої ринкові цінні папери у формі книжкового запису, не видаючи відповідного сертифіката. Це дає змогу заощадити на витратах на друкування і виключає можливість підробки сертифікатів. Крім того, це вигідно інвестору, оскільки він не може загубити сертифікати та їх не можна у нього вкрати.

Цінні папери Федерального уряду розрізняють за строками їх погашення. Так, векселі мають погашатися в межах одного року. Середньострокові векселі погашаються в межах від одного року до десяти років. У облігацій немає чітко визначеного строку погашення, хоча сучасні випуски мають строк не менш ніж 10 років.

Неринкові цінні папери також випускаються Державним казначейством. Ощадні облігації продаються населенню, проте вони не потрапляють на вторинний ринок. Їх можна погасити та отримати готівку до закінчення строку погашення. Причому ощадні облігації можуть бути як у варіантах підвищення їх вартості, так і поточного доходу. Облігація з вартістю, яка підвищується, – це ощадна облігація, яка купується дешевше за свою вартість на момент погашення, а процент виплачується у вигляді різниці між ціною під час купівлі та вартістю на момент погашення.

Муніципальні облігації – це облігації, які випускають штати або місцеві органи влади, доходи за якими не підпадають під оподаткування федеральним прибутковим податком. Отримані кошти використовують для фінансування власних проектів – будівництва шкіл, житла, інфраструктури.

Використання державою цілої низки боргових зобов'язань забезпечує розв'язання такої складної проблеми, як неінфляційне покриття дефіциту бюджету, та одночасно це означає пов'язування вільних грошових ресурсів суб'єктів господарювання й населення.

Уявити обсяги ринку цінних паперів без урахування тієї їх частини, яка належить домашнім господарствам, просто неможливо (табл. 15.3).

Як свідчить табл. 15.3, вже самі назви фінансових активів, або цінних паперів, виражають переплетіння ринку цінних паперів із грошовим та фінансовим ринками, що відкриває широкі можливості як для індивідуальних, так і для інституціональних інвесторів. Для цього використовують різні цінні папери. Це активи із змінним доходом – акції, які дають право на частку прибутку компанії. Вони ґрунтуються на праві власності на майно фірми. Такий цінний папір є одним із найпоширеніших. Як бачимо з табл. 15.3, на акції корпорацій припадає майже 35 % загальної вартості цінних паперів домашніх господарств. Якщо до цього додати акції фондів грошового ринку та акції взаємних фондів, то частка цього цінного папера перевищить 40 %.

Більш складним видом активу зі змінним доходом є фондовий опціон. Опціони поширюються на різні активи, однак найпоширенішим є опціон на акції. Опціон покупця ("колл") дає його власнику право на купівлю певної кількості акцій корпорації за фіксованою ціною протягом певного періоду. Опціон продавця ("пут") дає право продати певну кількість акцій за фіксованою ціною протягом певного періоду.

Таблиця 15.3

Обсяги ринку цінних паперів домашніх господарств

Фінансові активи	Вартість, млрд дол. США	Частка в загальній вартості, %
Чекові депозити та готівка	505	4,2
Строкові та ощадні депозити	2236	18,4
Акції фондів грошового ринку	298	2,5
Поліси зі страхування життя	313	5,6
Резерви пенсійних фондів	2585	21,3
Акції взаємних фондів	417	3,4
Акції корпорацій	4222	34,8
Інструменти кредитного ринку:		
– цінні папери казначейства	222	1,8
– цінні папери, що не підпадають під оподаткування	268	2,2
– корпоративні та іноземні облігації іпотеки	111	0,9
– інші	321	2,6
<i>Активи в цілому</i>	<i>12 139</i>	<i>100,0</i>

Джерело: Сакс Дж. Макроэкономика / Дж. Сакс, Ф. Ларрен. – М.: Дело, 1996. – С. 679.

Головною рисою цінних паперів є те, що їхня ціна може змінюватися під впливом спекулятивного попиту. Саме так сталося у 20-ті роки ХХ ст., коли спостерігався великий бум на фондовій біржі. Зростання цін на акції не тільки не відображало зростання прибутків і дивідендів компаній, а навпаки, вони відірвалися від своєї основи. Це призвело в жовтні 1929 р. до краху, коли відбулося обвальне падіння курсів акцій. У точці найнижчого спаду в 1933 р. ринок цінних паперів втратив 85 % вартості 1929 р. Після великої кризи 1929–1933 рр. фондова біржа почала відроджуватися. Реальний курс акцій сягнув рівня 1929 р. більш ніж через чверть століття – у 1955 р.¹

Величезні втрати, зумовлені глибокою кризою, змусили шукати шляхи та методи, які б дали змогу запобігти схожим явищам. Було створено теорію “ефективного ринку”. Узагальнення досвіду функціонування ринку цінних паперів дало змогу дійти висновку, що найбільш вигідно і безпечно створювати набір акцій, диверсифікований портфель цінних паперів.

Дж. Сакс і Ф. Ларрен вважають, що велика різноманітність цінних паперів дає змогу домашнім господарствам і фірмам зменшувати ризик. Тому вони тримають цілі портфелі, тобто набори фінансових активів, що зменшує можливість ризику.

Отже, враховуючи те, що коливання цін на фондовому ринку відбувається під впливом багатьох чинників, теорія “ефективного ринку” передбачає швидке усвідомлення нової інформації, оскільки ринкові ціни втілюють у собі цю інформацію.

¹ Сакс Дж. Макроэкономика / Дж. Сакс, Ф. Ларрен. – М.: Дело, 1996. – С. 675.

Прибутки можливі тоді, коли використовують не стару, а нову інформацію, і враховують її оперативно, швидко.

15.3. ФОНДОВА БІРЖА

Функціонування фондового ринку забезпечується рухом цінних паперів, який здійснюється насамперед фондовою біржею. Саме тут знаходять один одного продавець і покупець цінних паперів. Із середньої ціни купівлі-продажу тут складається курс акцій. Фондова біржа через курс акцій та облігацій, інших цінних паперів як барометр відображує стан фінансів окремих підприємств і корпорацій, акціонерних товариств і народного господарства в цілому. Як дуже влучно зауважив Дж. К. Гелбрейт, видатний американський економіст, фондова біржа – це дзеркало, що відображує глибинний стан економіки. Нью-Йоркська фондова біржа є головною. На ній котирується понад тисячі найменувань цінних паперів компаній.

Для того, щоб уявити масштаби її діяльності, достатньо сказати, що у 1990 р. вартість акцій, тобто титулів власності на фірми, оцінювалася у 3 трлн дол. США. Сума продажу акцій становила 2 трлн дол.¹

Крім Нью-Йоркської, провідними фондовими біржами у світі є Токійська, Лондонська, Франкфуртська, Гонконгська, Торонтська і Цюрихська. Отже, за визначенням П. Самуельсона, фондова біржа є центром корпоративної економіки, а ринок цінних паперів є душею ринкової економіки².

На підставі біржової інформації формують свою господарську та фінансову стратегію уряди, акціонерні товариства, підприємства і домогосподарства.

Невипадково перехід до ринкової економіки супроводжувався зростанням кількості бірж в Україні (табл. 15.4).

Біржа – це випробувана форма здійснення ринкових відносин. Саме це визначило швидке зростання бірж різного типу. Якщо у 1992 р. існувало всього 66 бірж, то на 1999 р. їх кількість зросла більш ніж у 45 разів. Особливо збільшилася частка товарних і товарно-сировинних, а також універсальних бірж. Щодо фондових і товарно-фондових бірж, то їх чисельність зросла майже в 14 разів – із 2 до 27.

Існування фондової біржі нерозривно пов'язане з виникненням і розвитком акціонерних товариств. Адже саме вони емітують акції, яким у нашій економіці відводиться головне місце як за кількістю, так і за значенням. Щоправда, поряд з ними в обігу перебувають державні цінні папери: облігації й казначейські зобов'язання, а також векселі та ощадні сертифікати. За обсягом (вартісним) векселі посідають друге місце, хоча це втричі менше, ніж вартісне вираження акцій.

¹ Самуельсон П. Макроекономіка / П. Самуельсон, В. Нордхаус. – К. : Основи, 1995. – С. 261.

² Там само.

Таблиця 15.4

Динаміка зростання кількості бірж в Україні (на початок року)

Показник	1992	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Усього зареєстровано бірж,	66	88	191	223	300	365	386
<i>у тому числі:</i>							
– універсальні	22	19	46	46	62	88	97
– товарні та товарно-сировинні	28	25	54	75	111	146	157
– агропромислові	4	9	23	25	29	28	31
– фондові та їх філії	2	14	24	24	27	26	27
– інші	10	21	44	53	71	77	74

Джерело: Статистичний щорічник України, 2000. – К.: Техніка, 2001. – С. 305.

Фондова біржа, концентруючи рух цінних паперів, сприяє об'єднанню коштів як приватних виробників, так і населення, мобілізації грошових накопичень, створенню обсягів капіталу, потрібних для організації або розширення виробництва.

Фондова біржа – це, як правило, вторинний ринок цінних паперів, коли раніше емітовані цінні папери купуються і продаються, переходять із одних рук в інші. Водночас варто зауважити, що на фондовій біржі емітент може розповсюджувати цінні папери, тобто біржа може виконувати функції первинного ринку. Це є свідченням того, що первинний, по суті свій – позабіржовий, ринок не другорядний і на ньому можуть діяти досить солідні фірми, які, хоча дещо відстають від біржових стандартів, проте з часом завдяки швидкому зростанню та високій активності можуть увійти до числа біржових “законодавців”. Невипадково позабіржовий ринок називають “інкубатором”, де виростають компанії, які в недалекому майбутньому стануть членами біржі, а їхні акції котируватимуться на ній.

За принципами організації та діяльності біржа є акціонерним товариством. Засновники біржі – її члени. Якщо вони вважають за потрібне розширювати коло акціонерів – членів біржі, то оголошують торги “біржовими місцями”, які, як правило, є досить дорогими. Купивши “біржове місце”, покупець стає членом біржі й отримує право вести операції на біржових торгах. Члени біржі можуть як купувати, так і продавати свої місця, їхня ціна висока. Навпаки, з погіршенням справ на біржі попит на біржові місця знижується і їхня ціна зменшується.

Ціна біржових місць коливається, і досить істотно. Так, у 1989 р. ціна місця на Нью-Йоркській фондовій біржі коливалася від 420 тис. до 765 тис. дол. Пік цін було зафіксовано в 1987 р. – 1 млн 150 тис. дол., а мінімальну ціну в 1977 р. – 35 тис. дол. Це були найгірші часи біржі.

Вирізняють дві моделі біржової діяльності, що зумовлено відмінностями в структурі володіння акціями. *Перша модель* (англо-американська) характеризується тим, що контрольні пакети акцій порівняно невеликі, а більшість акцій вільно обертається на ринку. *Друга модель* – континентально-західноєвропейська, коли переважна частина акцій зосереджена у контрольних пакетах, а на ринку перебуває в обігу відносно небагато акцій.

Цілоком зрозуміло, що за наявності на ринку великої кількості акцій розширюються можливості зростання чисельності інвесторів, які прагнуть на біржу, і розкриваються причини, чому остання відіграє значно більшу роль у США порівняно з континентальними західноєвропейськими країнами. Перша модель надає реальні можливості скупити значну кількість акцій, сформувавши контрольний пакет і врешті-решт зумовлює перехід компанії в інші руки. Друга модель унеможлиблює такий перебіг подій, оскільки обіг акцій на біржах невеликий. Перехід компанії в інші руки можливий тільки за згоди її власників.

Акція вважається дієздатною лише тоді, коли вона має ліквідний характер, тобто в будь-який час може бути продана, перетворена в гроші. Саме біржа як вторинний ринок, концентруючи попит і пропозицію на цінні папери, надає акціям властивості ліквідності. Як осередки торгівлі цінними паперами фондові біржі цілоком закономірно виникали в центрах великих економічних районів, де функціонувала значна кількість акціонерних товариств. Згодом, з усупільненням виробництва, на перший план вийшли фондові біржі, які розміщувалися у головному фінансовому центрі країни. На цих біржах котирувалися акції компаній, масштаби яких сягали загальнонаціональних. Поряд з ними функціонували, хоча й не завжди успішно, провінційні фондові біржі. У такий спосіб складалася моноцентрична біржова система, властива, наприклад, Англії та Франції.

В окремих країнах, особливо в країнах-федераціях, формувалися поліцентричні біржові системи з притаманними їм кількома рівноправними центрами фондової торгівлі. Так, у Канаді провідними стали біржі Монреаля й Торонто, в Австралії – Сіднея та Мельбурна. Дещо відрізняється ситуація у США. Завдяки тому, що фондовий ринок цієї країни дуже великий, на вершині її системи поряд із загальновідомою Нью-Йоркською фондовою біржею існує і діє ще одна велика біржа – Американська фондова біржа, яка також розташована у Нью-Йорку. Біржі доповнюються мережею провінційних бірж. Хоча їх кількість за останні десятиріччя дещо зменшилася, проте чимало їх залишилося й вони посідають досить міцні позиції.

Біржова структура відображає суспільну організацію економіки. На провідних біржах зосереджується порівняно невелика, проте досить стала кількість компаній. Так, Нью-Йоркська фондова біржа охоплює 1366 членів, їх чисельність залишається незмінною з 1953 р.; на Токійській біржі налічується 1597 членів, тобто тільки 1 % їх загальної кількості. Проте останні становлять ядро японської економіки, вони зосереджують понад 1/4 усіх товарів і послуг. За 1985–1989 рр. в Японії збанкрутувало близько 100 тис. компаній, з яких лише 3 були зареєстровані на Токійській фондовій біржі. Отже, розоряються переважно дрібні фірми, що ж до великих, зареєстрованих на біржі, то їх абсолютна більшість не зазнає краху в “морі” економічних потрясінь.

Реєстрація фірми на біржі надає їй великих переваг: відчутно розширює коло акціонерів, уможлиблює доступ до ресурсів фінансового капіталу, підвищує репутацію компанії, оскільки вона потрапляє у біржові відомості. Сам факт реєстрації забезпечує помітне підвищення курсу акцій, адже глибоке вивчення стану справ

певної компанії напередодні реєстрації та експертні оцінки фінансового стану і кредитоспроможності є гарантією надійності цієї компанії для інвесторів. До того ж, двічі на рік керівництво компанії готує докладну фінансову та комерційну звітність. Інакше кажучи, реєстрація на біржі є ознакою високої рентабельності фірми (прибуток має становити не менш ніж 300 млн ієн протягом трьох років, що передують реєстрації, статутний капітал – не менш ніж 1 млрд ієн і забезпечувати дивіденди не менш ніж 5 ієн на кожну акцію). Як бачимо, відбір на біржі для реєстрації дуже жорсткий і витримати його можуть тільки великі й сильні компанії.

Важливо також те, що членство на біржі потрібно постійно підтверджувати, дбаючи, щоб курс акцій був і високим, і досить стійким, хоча, як відомо, він дуже рухливий, що залежить від безлічі не тільки економічних, а й політичних чинників. Навіть чутки можуть вплинути на курс акцій. Все це спричиняє різні махінації, пов'язані з біржею. Однак такі негативні процеси не можуть применшити її величезної ролі у стимулюванні економічного розвитку.

Упровадження технічних новинок, які обіцяють зниження собівартості продукції та зростання її якості, створення нових технологій та їх широке застосування – все це робить акції такої компанії достатньо принадними, їх курс підвищується, збільшуються інвестиційні фонди, прискорюється розвиток і, навпаки, якщо компанія відстає від вимог ринку за технічним оснащенням і за якістю продукції, має високі витрати виробництва, низький прибуток, то курс акцій падає. У зв'язку з цим власники таких акцій прагнуть позбутися їх, а компанія має вживати рішучих заходів, аби вижити.

Біржова торгівля нерозривно пов'язана з системою посередництва. Посередники можуть діяти і на біржі, і на позабіржовому ринку, адже далеко не всі цінні папери можуть котируватися на біржі. Посередника, який спочатку купує цінні папери за власні гроші або взяті кредити, а потім продає їх за курсом, вищим, ніж під час купівлі на американському позабіржовому ринку, називають *дилером*. У міру поглиблення й розширення сфери торгівлі акціями та іншими цінними паперами ускладнюються взаємовідносини між покупцями та продавцями акцій, а отже, посилюється спеціалізація з-поміж її посередників. Так, головні центральні посередники можуть працювати за власний кошт, а ті, що пов'язані з ними, – на комісійних засобах. Головний центральний посередник на Лондонській біржі називався джобером, на Нью-Йоркській – спеціалістом. Посередники, які зводять центральних посередників із самими покупцями або продавцями, називають *брокерами*.

Варто зауважити, що останнім часом головного центрального посередника дедалі успішніше замінює комп'ютер. Постає питання: хто краще проводить біржову торгівлю – брокер чи дилер? Цілком зрозуміло, що на початку розвитку бірж немає людей, які самі володіли б чималими капіталами і змогли безпосередньо купувати цінні папери у клієнта. Навіть якби цим посередникам банки видавали кредити, то й це не запобігло б ризику. І якщо дилер припуститься помилки, то він не тільки не зможе повернути кредит, а дестабілізує ринок, спричинивши ланцюгову реакцію банкрутств. У разі, якщо дилер не ризикуватиме, буде надто обережним, він гальмуватиме хід операції. Все це справлятиме негативний вплив на стан

справ. Мабуть, і через це, як переконує досвід, у нас посередництво розвивається через брокерську діяльність, яка оплачується у вигляді певного процента від суми операції, тобто комісійної винагороди. Брокери забезпечують концентрацію попиту й пропозиції цінних паперів, збільшують масштаби біржової торгівлі. Поступово накопичуються кошти і з часом окремі брокери можуть брати на себе дилерські операції, ставати дилерами.

У спеціальній, а особливо в художній літературі, дуже поширений міф, що начебто з біржею пов'язане існування прошарку рантьє, які "стрижуть купони" у вигляді дивідендів на придбанні акцій. Справді, так колись було. Нині ситуація суттєво змінилася. Виявляється, що розрахунок на дивіденди взагалі не фігурує в переліку мотивів, які б спонукали інвесторів до купівлі акцій. Більше того, виявляється, що коефіцієнт "дивідендовіддачі" на сучасній біржі неухильно знижується. Так, на Токійській біржі в 1980 р. вартість продажу акції була в середньому у 20 разів більшою за дохід, що його вона могла забезпечити. На початку 1990 р. цей показник збільшився майже у 70 разів.

Для рантьє, що існували раніше, таке зниження доходу на акцію було неприпустимим, вони кинулися б до банку, щоб одержати більший процентний дохід. Виявляється, що за такої ситуації біржа вигідніша за банк, але вигідніша не через розміри дивіденду, а через неухильне зростання ринкової вартості саме акцій. На Токійській біржі, наприклад, за останні десять років вона зросла більш ніж у 6 разів. Для кожного, хто через брокерів продав акції, придбані у 1980–1986 рр., середньорічний дохід на вкладений капітал становив 27,4 %, а це вже в 4 рази більше, ніж міг запропонувати банк.

Взагалі багаті та мудрі інвестори прагнуть не до сьогоденної вигоди, а до тривалого успіху, вибирають акції на перспективу. Цьому сприяє те, що уряд регулярно публікує списки прогресивних технологій, які зумовлюють спрямування капіталовкладень. Це системи лазерного та супутникового зв'язку, наручні телефони та промислові комп'ютери, промислові підприємства в космосі, прогнозування землетрусів, створення штучних нервових клітин, міні-АЕС, термоядерна керована реакція тощо. Саме біржа спонукає до зосередження капіталів на таких магістральних напрямках науково-технічного прогресу.

І ще одна важлива риса сучасної японської біржі. Справжніми господарями на ній нині є не багатії-індивідуали, як це було сорок років тому, коли на Токійській біржі приватні особи володіли кожними двома акціями із трьох. Тепер у приватному володінні перебуває менш ніж 20 % усіх акцій, що перебувають в обігу на біржі, інші належать фінансовим установам, страховим компаніям та корпораціям. По суті, в повоєнний період відбулися глибокі зрушення у володінні капіталами, коли частка індивідуальних внесків у вкладеному в акції капіталі істотно зменшилася, водночас підвищилася частка колективних внесків. Це одна із найважливіших нових рис сучасного суспільства. Отже, разом зі змінами у способі виробництва відбуваються глибокі зміни також у критеріях і формах діяльності фондової біржі.

Біржа, як і банки, є нервовою системою ринкової економіки, а щоденні біржові показники курсу акцій є свідченням стану ділової активності, режиму функціону-

вання економіки. Вона відбиває зрушення у світовій економіці. Відомо, що Японія домоглася величезних успіхів у економічному розвитку, стала одним із провідних центрів економічної могутності. Вона посіла друге місце у світі за обсягами виробництва, успішно завойовує ринки США та Західної Європи. Усе це відбивається на Токійській біржі. Сьогодні у перерахунку на долари її частка становить приблизно половину обсягу світового ринку акцій, а частка США – одну третину. За вартістю акцій тільки одна японська корпорація (НТТ) дорожча, ніж такі американські гіганти, як ІБМ, “Дженерал моторз”, “Дженерал електрик” та “Ексон” разом узяті.

Біржа – це вираження ринку капіталів, форма руху фінансового капіталу, його розподілу і перерозподілу в інтересах інвестування в господарство, що є основою бізнесу. Біржа в Японії – це “море” цінних паперів, які випускають не тільки підприємці всіх рівнів, а й місцеві органи та держава. Наприкінці 1980-х років у Японії перебувало в обігу цінних паперів на суму 309 трлн ієн. Це фантастична цифра. Вона складається з номінальних цін акцій, визначених до запуску їх у торгівлю, ціна їх продажу перевищує номінал у десятки, сотні, навіть тисячі разів. Усе залежить від перспективності справи, престижу компанії та її становища на ринках.

Сьогодні фондові біржі здійснюють свою діяльність за допомогою складних електронних систем обробки інформації, яку вони використовують. Застосування комп’ютерної техніки – порівняно нова справа навіть для розвинених країн. Наприклад, у Франції процес автоматизації розпочався лише в середині 1980-х років. Електронна система дає змогу швидко і точно виконувати заявки на укладення угод, від їх підписання до виконання, обліковувати та реєструвати замовлення, автоматично визначати ціни з урахуванням попиту й пропозиції на світових біржах, пропонувати варіанти угод.

Традиційний біржовий зал з молодими енергійними людьми, з тріскотнею телефонів і телеграфів поступово відходить у минуле. Використання комп’ютерних систем, супутникових каналів зв’язку докорінно змінює уявлення про біржову торгівлю. Нині біржовому маклерові не потрібно бути в залі, оскільки його комп’ютер підключений до відповідної підсистеми мережі розподілу обробки біржової інформації. Продавцеві та покупцеві також не обов’язково бути на біржі – інформацію про стан фінансового ринку, а також відповідне замовлення можна отримати та обробити вдома. Наприклад, у Франції біржова інформація періодично передається однією з центральних програм телебачення. Для того, щоб зробити замовлення, достатньо по телефону повідомити про це посередницьку фірму.

Досвід переконує, що фондовий ринок має бути досить великим за розмірами обігу та активністю. Це забезпечує вищу ліквідність, тобто прискорює обіг цінних паперів, і робить його привабливим для інвесторів. Інакше кажучи, без певної концентрації та централізації біржової справи не обійтися. В іншому разі неминучим стає дроблення обігу акцій, зниження швидкості їх руху, а отже, зменшення ліквідності. Певний рівень концентрації та централізації біржової справи не має нічого спільного із загрозою монополізму. Адже для ринкової економіки головним є не суперництво між біржами, а суперництво між тими, хто надає послуги акціонерам на біржі.

Світовий досвід функціонування фондових бірж має для нас вагоме значення. На жаль, ми втратили власний досвід, накопичений до революції і навіть під час НЕПу. Тому сьогодні доводиться створювати власний ринок цінних паперів, законодавчу базу, готувати кадри біржових маклерів, налагоджувати ведення щоквартальної звітності для кожної компанії й організації, які сподіваються розповсюджувати свої акції на біржі. Зауважимо, що це не простий бухгалтерський квартальний звіт, отже, потрібна всебічна характеристика діяльності фірми, всіх її сфер, починаючи з реалізації товарів на ринку і закінчуючи доцільністю витрат на утримання персоналу. Уряд має контролювати роботу і компаній, і біржі, усуваючи різні махінації з акціями.

Отже, фондова біржа – це надзвичайно складний фінансово-економічний механізм, володіння яким потребує неабияких знань і уміння.

15.4. ТЕНДЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ І ФОНДОВОЇ БІРЖІ

Розвиток капіталу та його форм зумовив створення і ефективну дію механізму переливу капіталів, що служить основою структурних зрушень в економіці, прискорення науково-технічного прогресу та його використання в інтересах підвищення ефективності економіки. Аналіз свідчить, що у 70-х роках ХХ ст. на фондовому ринку були переважно інвестиційні фонди, банки і фірми, які оперували залученими коштами підприємств і фірм. У 80-ті роки з'явилися і задіяли нові інституційні інвестори – пенсійні фонди, страхові компанії, взаємні фонди. Вони оперували насамперед коштами приватних осіб. Наприкінці 1990-х років нові технології дали змогу вийти на ринок приватним інвесторам. Цей процес швидко розгортався. У США учасниками фондового ринку, або безпосередньо, або через взаємні фонди, у 1950-ті були 5 % населення, а наприкінці 1990-х – 55 %. Таке зростання пояснюється поширенням акціонування компаній, що перебувають у приватній або сімейній власності. Загострення конкуренції потребує вдосконалення управління. Заради цього здійснюється трансформація власності підприємств, перетворення їх в акціонерну форму. Це знаходить вияв у швидкому зростанні первинних розміщень акцій і в США, і в Європі.

І що особливо важливо, фондовий ринок каталізує науково-технічний прогрес, зростання продуктивності праці і ефективності економіки. Це знаходить вияв у зростанні первинних розміщень акцій компаній, які працюють у галузі високих технологій. Попит на фондовому ринку особливо зростає на акції компаній, пов'язаних з інтернет-технологіями, які розробляють і впроваджують сучасні засоби комунікації, програмне забезпечення інформаційних систем. Крім того, попитом користуються компанії в галузі біотехнологій, фармацевтики, генної інженерії та ін. Активізують зміни на ринку самі споживачі послуг ринку – інвестори та емітенти, що знайшло вияв у зростанні кількості професійних учасників фондового ринку, наприклад, SEAO International – дилерський ринок, створений

в Англії, Європейська торгова система ESDAQ (Брюссель), пан'європейський ринок для акцій високотехнологічних компаній; INSTINET (брокерсько-дилерська торгова система); TRADEPOINT (ліцензована інвестиційна біржа в Англії) та ін.

У другій половині 90-х років XX ст. виникли ECN-електронні комунікаційні мережі, створені з ініціативи і за фінансовою участю найбільших інвестиційних компаній США, що не лише розширили торгівлю акціями, а й зумовили проблему фрагментації ринку. В США працюють 18 електронних комунікаційних систем, які збирають, оголошують і задовольняють заявки клієнтів, конкуруючи з біржами і позабіржовими торговими системами. У 1999 р. вони здійснили 50 % операцій з цінними паперами в американській торговій системі NASDAQ і до 10 % – на Нью-Йоркській фондовій біржі. У Західній Європі на них припадає 5 % обсягу операцій з акціями.

У 1990-ті на фондовій біржі спостерігалася тенденція до комерціалізації: дедалі більше бірж перетворювалися на відкриті акціонерні товариства, що дало змогу залучити додатковий капітал, впроваджувати сучасні технології, підвищувати рівень менеджменту. Відкритими акціонерними товариствами стали Стокгольмська фондова біржа (1990), Біржа Гельсінкі (1995), Біржа Копенгагена (1996), Амстердамська фондова біржа (1997), Австралійська фондова біржа (1998), Лондонська фондова біржа (2000).

У діяльності фондового ринку спостерігаються і такі нові тенденції. По-перше, відбувається концентрація значної частини послуг для користувачів ринку “під одним дахом” – об'єднання бірж Західної Європи. Так, у 2000 р. Паризька, Брюссельська та Амстердамська біржі оголосили про злиття і утворення єдиної торгової системи Euronext. По-друге, створюються власні електронні платформи на біржах.

У процесах біржової інтеграції дедалі сильніше проявляються глобалізаційні явища. Західноєвропейські учасники фондового ринку (біржі і торгові системи) прагнуть створити загальноєвропейський торговий простір. Водночас американські працюють на перспективу створення глобального фондового ринку. Так, позабіржова торгова система NASDAQ формує торгові майданчики в Європі та Японії, які поєднують свою роботу з аналогічними майданчиками у США.

Загальна капіталізація світового фондового ринку у 1999 р. досягла рекордного рівня – 25 трлн дол. порівняно з 9,3 трлн дол. У 1990 р. США знаходяться на першому місці за рівнем капіталізації, їм належить 50 % капіталізації світового ринку. На ринки західноєвропейських держав припадає 31 %, на ринок Японії – 11, решта 8 % – ринки країн, що розвиваються. І хоча лідерство американських бірж очевидне: капіталізація акцій їхніх компаній більш ніж удвічі перевищує європейські, а торговий оборот у 3,1 разу, все ж європейські біржі в процесі конкуренції домагаються успіху. У 1999 р. європейські біржі перевищили американські за обсягами засобів, отриманих від первинного розміщення нових акцій (ІРО). З 1996 р. динаміка фондових індексів країн ЄС була істотно вищою за показники США.

Фондовий ринок країн, що розвиваються, у 90-х роках XX ст. характеризувався коливанням головних параметрів. Частка цих країн у капіталізації світового фондового ринку збільшилася з 5 % у 1990 до 14 % у 1996 р. Але у 1998 р. знизилася до

8 %. Причина – нестабільність фондового ринку цих країн та нерозвинутість інфраструктури. Перед фондовими ринками країн, що розвиваються, постали проблеми мобілізації внутрішніх заощаджень, формування непрозорості операцій на фондовому ринку і захист прав інвесторів. Перспективи розвитку фондового ринку цих країн пов'язані не лише з впровадженням сучасних технологій і консолідацією учасників ринку, а й з досягненнями макроекономічної і фінансової стабільності.

15.5. ПОКАЗНИКИ ФОНДОВОГО РИНКУ ТА ЇХ ФОРМУВАННЯ

Становлення й дія фондового ринку проявляються у багатьох явищах і процесах. Це – кількість та ступені ліквідності цінних паперів, обсяги обороту фондового ринку, розвиток регулятивної й інформаційної інфраструктури, її депозитарної та клірингової мережі, доступ до інформації, реальний стан ринку цінних паперів, наявність великих інституцій у галузі інвестування, які користувалися б довірою не тільки серед підприємців, а й в усього населення і, врешті-решт, наявність потрібної кількості кваліфікованих і досвідчених фахівців.

Однак із усього розмаїття цих процесів і явищ, безперечно, головними і показовими є ціни цінних паперів. Саме вони характеризують рух цінних паперів і на їх основі створюються біржові індекси.

Найпоширенішим є *індекс Доу Джонса*, який застосовують на Нью-Йоркській фондовій біржі. На частку цієї біржі припадає близько 50 % біржового фондового обороту розвинених країн світу. Тому індекс Доу Джонса є найбільш надійним індикатором стану не тільки американської, а й світової економіки. Цей індекс може розраховуватися на підставі показників різної кількості провідних корпорацій США. Тому є кілька різновидів цього індексу. Однак вважається, що найважливішим є індекс, розрахований за цінами акцій 30 найбільших промислових корпорацій, 20 транспортних і 15 підприємств комунально-побутового обслуговування. Стан ділової активності цих корпорацій значною мірою відображує стан усієї американської економіки. Як і будь-які ціни, індекс Доу Джонса коливається, відбиваючи зміни економічної кон'юнктури. Однак водночас в останні десятиріччя спостерігається зростання цього індексу. Так, починаючи з 1982 р. курси акцій на фондовій біржі протягом п'яти років постійно підвищувалися і зросли майже на 300 %. Ті власники акцій, які вклали свої кошти перед цим періодом або на його початку, влітку 1987 р., коли курси акцій досягли піка, виявилися у великому виграві¹.

Проте біржа – це ринок, і суттєве зростання курсу акцій неминуче через певний час змінюється його падінням. 19 жовтня 1987 р., в “чорний понеділок”, за шість годин курси впали на 22 %². Це означало, що вартість майна, втіленого в ак-

¹ Самуельсон П. Макроекономіка / П. Самуельсон, В. Нордхаус. – К. : Основи, 1995. – С. 260.

² Там само. – С. 261.

ціонерному капіталі, зменшилася більш ніж на 1/5, а отже, і власники акцій зазнали відчутних втрат.

В Японії використовують *індекс Ніккей*, який розраховують за акціями понад 220 найбільших корпорацій. У Німеччині існує *індекс ДАКС*, який розраховують за акціями 30 великих фірм.

Цілком зрозуміло, що становлення фондового ринку в Україні поставило завдання розробки і використання високого індексу, який би демонстрував тенденції економічного розвитку.

Українсько-Європейський консультативний центр з питань законодавства розробив і використовує новий фондовий *індекс UET* (Ukrainian Economic Trends)¹, який базується на результатах торгів у ПФТС. Фахівці зауважують, що спроби побудувати фондовий індекс для країни з перехідною економікою пов'язані з двома проблемами: перша – дуже важко вибрати “найбільш важливі фірми”, оскільки ситуація може значно змінюватися щодня; друга – ринок досі є непостійним і деякі акції не торгуються щодня. За таких умов створення фондового індексу можливе у разі додержання таких принципів.

Перший принцип полягає в тому, що індекс ґрунтується не на “репрезентативній вибірці”, а бере до уваги всі фірми, акції яких торгувалися хоча б один раз. Це означає, що база індексу змінюється майже щодня і частка кожної компанії зважується відносно загальної капіталізації вибірки, що склалася на певний день.

Другий принцип – використання лише середніх цін за угодами, що укладаються протягом одного дня, а не цін попиту чи пропозиції. Складовою цього принципу є рішення приймати ціну акцій, що тривалий час не торгуються, за постійну, адже ціна останньої в часі угоди залишається постійною до укладання нової угоди та встановлення нової ціни.

Отже, складний характер перехідної економіки, швидкі зміни в економіці зумовляють особливі підходи до формування фондового індексу. Як зазначалося раніше, обчислення індексу Доу Джонса потребує відбору певної кількості провідних корпорацій США, які у своїй сукупності найповніше відображають стан американської економіки. В наших умовах, коли відбуваються структурні зрушення, які можуть істотно змінювати місце і роль фірм, не можна обмежуватися певним набором фірм, а, як і визначає перший принцип, індекс формується на підставі фондової діяльності всіх фірм, хоча їх роль зовсім неоднакова і репрезентативність індексу нижча, ніж порівняно невеликої кількості потужних, передових фірм, які є членами фондової біржі в розвинених країнах. Вони не просто репрезентують стан економіки країни, а й підвищують планку вимог до рівня господарювання, освоєння НТП і забезпечення високої конкурентоспроможності.

Другою особливістю обчислення фондового індексу є використання не ринкових цін, які надто коливаються, а усереднених цін за угодами постійних цін акцій тих фірм, які тривалий час не торгують ними на біржі. Цей підхід виправданий. Адже ціна утримується до укладення нової угоди, яка може передбачати застосування нової ціни.

¹ Тенденції української економіки. – 1998. – Вересень. – С. 80–81.

Практика фондового ринку породила також й індекс ПФТС, тобто позабіржової фондової торговельної системи. Базове значення індексу ПФТС встановлене на основі цін акцій найбільших українських компаній у 1997 р. і дорівнює 100 балів. За всієї відмінності індексів УЕТ і ПФТС вони характеризують падіння цін акцій. Так, індекс ПФТС у 1999 р. опустився до 17–16 пунктів, тобто за порівняно невеликий проміжок часу зменшився більш ніж у 5 разів. Останнім часом він підвищився і становить 48,18 пункти¹.

Отже, активність торгівлі акціями на фондовому ринку знижувалася. І хоча відбулося певне підвищення індексу, проте він залишається досить далеким від базового рівня. Про неадекватність стану індексу ПФТС свідчить і те, що навіть жахливі терористичні акти в Нью-Йорку і Вашингтоні, які зумовили значне падіння курсу акцій на фондових біржах світу, зовсім не позначилися на нашому ринку. Отже, на фондових ринках розвинених країн курс акцій весь час перебуває в русі – то він зростає, то падає, однак він відображує конкретні процеси, насамперед високу ліквідність ринку. Україна залишається, за визначенням одного з фахівців, “фондовим хутором”, тобто осторонь тенденцій, які чітко проявилися на фондових ринках світу. Інакше кажучи, справа не просто у зниженні курсу акцій, а в низькій ліквідності нашого фондового ринку. Це ознака відсутності інтересу до цін на акції як засобу отримання прибутку.

Нині індекс ПФТС приблизно на 60 % визначають акції енергокомпаній, а також такі компанії, як “Укрнафта”, “Стірол”, “Запоріжсталь” та ін. Саме вони мають найбільш ліквідні цінні папери. Стурбованість викликає та обставина, що операції з акціями першого ешелону різко зменшилися. І тут не можна спокійно спостерігати, адже справа в тому, що акції підприємств навіть першого ешелону втрачають свою привабливість. Підприємства не виплачують будь-яких значних дивідендів, тобто акції не виконують своєї функції фінансового інструменту. Ці процеси посилюються адміністративним втручанням представників державного апарату. Ще більше погіршує справи тіньова приватизація. Замість купівлі акцій, які дорожчать, використовується таке явище, як банкрутство, за допомогою штучно створених боргів підприємств.

Послаблення ролі й значення акцій супроводжується зародженням нових фінансових інструментів. Це насамперед нові корпоративні облігації. На жаль, вони ще не входять до індексу. Однак процес оновлення фінансових інструментів відбувається. Нові інструменти поступово утверджуються, а старі акції втрачають свої позиції і виходять з ринку. У цілому на фондовому ринку акції першого ешелону, які ще називають “блакитними фішками”, втрачають свої позиції, а акції другого ешелону виходять на перший план. Це загальний процес, який має місце і в Україні, і в Росії.

Акції, які недавно зовсім не торгувалися, зараз виходять на передові позиції і відіграють головні ролі. При порівнянні цих процесів в Україні й Росії одразу впадає в око, що у нас вони відбуваються набагато повільніше. Для того, щоб ри-

¹ На жаль, спроби створення і застосування індексів фондового ринку обмежилися зазначеними роками. На нашу думку, цей досвід заслуговує на подальший розвиток і використання.

нок України став привабливим, потрібно прискорювати ці процеси. Щодо старих фінансових інструментів, то їх роль залежить від рівня кваліфікації осіб, що здійснюють корпоративне управління. Фондовий ринок має задовольняти потреби в капіталі. Держава, законодавство мають сприяти його діяльності на прозорій основі. На жаль, із різних причин (недосконалість законодавства, податкової системи тощо) тенденція до тінізації економіки не зменшується.

Незважаючи на те, що наш фондовий ринок перебуває в процесі становлення, він уже тепер відіграє важливу роль у багатьох напрямках фінансово-господарської діяльності. І в міру зростання капіталів держави та фірм, зростання обсягів і якості цінних паперів, дедалі глибшої й повнішої репрезентації фондовою біржею реальних економічних процесів посилюватиметься її вплив на соціально-економічний розвиток.

Держава в ринковій економіці

16.1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ РОЛІ ДЕРЖАВИ

Поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізації виробництва зумовило процеси його концентрації, кооперації праці, зростання усупільнення виробництва і праці. Це закономірність суспільно-економічного розвитку. Але вона діє не сама по собі, а у взаємодії з економічним відособленням кожної господарської одиниці, її економічною самостійністю, яка знаходить вияв і закріплення у формі власності. Економічне відособлення є необхідною умовою реалізації усупільнення, приведення в дію рушійних сил економіки.

Якщо зростання усупільнення зумовлює збільшення масштабів виробництва і певну централізацію управління, застосування безпосередньо суспільних, свідомих форм регулювання економіки, то економічне відособлення та економічна самостійність суб'єктів господарювання передбачає розвиток ринкових, товарних, опосередкованих форм зв'язку.

Розвиток суспільного характеру виробництва у тісній взаємодії з економічним відособленням долає вузькі межі індивідуальної приватної власності і знаходить простір для розвитку економіки у колективній, акціонерній, кооперативній формах власності. Нові форми власності не лише виражають більш високий ступінь усупільнення виробництва і праці, але й створюють умови для його подальшого зростання. Імпульси розвитку продуктивних сил, їхнього революційного елементу – знарядь праці, які зумовлюють подальший розвиток спеціалізації, кооперації та концентрації виробництва, в свою чергу, диктують необхідність відповідного розвитку виробничих відносин і насамперед форм власності. Саме в такий спосіб діалектика усупільнення і відособлення привела до виникнення корпоративної (монополістичної) форми власності і форми господарювання. Історичний досвід свідчить, що капіталізм вільної конкуренції переріс у монополістичний, що вплинуло на конкуренцію.

Взаємодія монополії і конкуренції є формою прояву діалектики усупільнення і відособлення і конкретизує цей процес. Вільна конкуренція, яка призводить до розорення одних і збагачення інших, зумовлює концентрацію і централізацію капіталу і виробництва, зосередження виробництва на більших підприємствах. Виникнення монополії, яка виросла із конкуренції, стало ключовою рисою стадії капіталізму. Монополії змінюють не лише організацію виробництва, але і його регулювання. Спочатку переважали галузеві монополії, які уповільнюють внутрішньогалузеву конкуренцію, гальмують науково-технічний прогрес, що стало підставою для висновку про “загнивання капіталізму”. Але цей висновок не витримав випробування часом. Конкуренція виявилася сильнішою, ніж тенденції до монополізації. В процесі гонитви за прибутком, конкурентної боротьби посилюється концентрація виробництва і централізація капіталу, змінюються форми монополістичних об'єднань. Замість картелів, синдикатів і трестів, поширених на початку ХХ ст., з'являються концерни – об'єднання трестів і підприємств різних галузей промисловості, банків, торговельних, страхових і транспортних компаній. Диверсифікація монополій посилюється процесами комбінування, об'єднання в межах корпорації послідовних, взаємопов'язаних виробництв певних галузей, від видобутку сировини, її переробки до випуску готової продукції і до післяпродажного обслуговування споживачів. Великі міжгалузеві об'єднання – це зовсім не ті монополії, які були раніше. До того ж, вони самі по собі не визначають структури економіки, оскільки поряд з ними є значний немонополізований сектор, що забезпечує існування ринково-конкурентного середовища, зростання ринкової конкуренції. Так, у США у 1983 р. налічувалося 2999 корпорацій, 10 704 підприємства в індивідуальній власності та 1542 підприємства у власності двох і більше капіталістів. І це лише в промисловості, а якщо взяти сільське господарство, транспорт, зв'язок тощо, то картина буде ще складнішою. Плюралізм форм власності і форм господарства забезпечує конкурентне господарювання, найповніше використання наявних виробничих можливостей.

Отже, склалася своєрідна ситуація. З одного боку, триває концентрація і централізація капіталу, збільшуються масштаби капіталів, посилюється їх злиття, формуються могутні об'єднання. Але цей процес не став переважаючим. Йому протидіють об'єктивні чинники (виникнення і розвиток нових галузей, поява нових капіталів, поширення міжгалузевої конкуренції у зв'язку з розвитком кредиту, транспорту, зв'язку, інформації) та суб'єктивні чинники (усвідомлення суспільством згубності монополізму, антимонопольне, антитрестівське законодавство). Через це сучасний капіталізм не можна характеризувати як монополістичний. Наявність корпорацій зовсім не означає, що зникає конкуренція. Навпаки, монополія існує з конкуренцією. Як конкуренція неминуче породжує монополію, так і монополія немислима без конкуренції, хоча вона набуває нових рис і гостроти.

Процеси усупільнення на цьому етапі знаходять вияв у зрощуванні банківського капіталу з промисловим, утворюється фінансовий капітал, фінансово-промислові групи, виникає державна власність. Все це поглиблює суспільний характер виробництва і зумовлює зростання державно-монополістичного капіта-

лізму. Ця тенденція виявилася в роки Першої світової війни і значно посилилася у період економічної кризи 1929–1933 рр. та в роки Другої світової війни. Досвід засвідчив, що якими б потужними не були монополістичні союзи, але вони не в змозі регулювати національний ринок, подолати або хоча б приборкати стихію ринку, а тим більше – здійснити значні структурні зрушення на основі досягнень НТП. Економічна криза 1929–1933 рр. це яскраво продемонструвала. Вона довела, що лише держава здатна здійснити серйозні заходи, які можуть забезпечити пропорційність у розвитку економіки, ефективний розподіл і перерозподіл ресурсів, прискорення економічного зростання. Цю об'єктивну необхідність глибоко усвідомив Дж. М. Кейнс і розробив теорію економічного державного регулювання і методи її здійснення.

Ще раз зауважимо, що об'єктивна необхідність державного регулювання зумовлена новими масштабами концентрації капіталу, усупільнення виробництва і праці. Якщо впродовж тривалих десятиліть економіка розвивалася, спираючись на ринкове саморегулювання, то починаючи з 30-х років ХХ ст. вона спирається на регулюючу роль ринку і держави, які доповнюють одне одного. П. Самуельсон вдало зауважив, що ринковий механізм визначає ціни й виробництво у багатьох сферах, у той час як держава регулює ринок через оподаткування, витрати, регулювання. Обидві сторони – ринок і держава – суттєві. Управляти економікою за відсутності того чи іншого – все одно, що намагатися аплодувати однією рукою.

Водночас слід пам'ятати, ці обидві сторони – ринкове і державне регулювання істотно змінилися. Якщо на попередніх етапах домінуюча роль належала вільній конкуренції, то тепер немає вільної конкуренції, вона має значною мірою олігопольний характер. І держава, яка відігравала зовсім незначну економічну роль: захист економічного ладу, фінансування деяких, насамперед військових, програм, зараз перетворилася на суб'єкт господарювання, який відіграє вагомому регулюючу роль в економіці.

Одна із великих історичних помилок полягає в тому, що наприкінці ХІХ ст. і на початку ХХ ст., коли ще усупільнення виробництва і праці не привело до утвердження держави як одного з устоїв (поряд з ринком) функціонування економіки і суспільства, але коли процеси монополізації проявили себе дуже виразно, окремі теоретики, абсолютизуючи усупільнення виробництва і праці, проголосили його універсальним законом, який визначає прогрес суспільства. Виходячи із цієї універсальної закономірності, вони проголосили, що майбутнє суспільство своїм підґрунтям повинно мати загальнодержавну власність, яка подолає відчуження людини від засобів виробництва, забезпечить рівність і високі умови життя. Звідси випливала необхідність націоналізації засобів виробництва в масштабах країни і перетворення держави на головний економічний суб'єкт, який на підставі єдиного державного плану забезпечує розвиток економіки і суспільства, без ринку і конкуренції.

Гносеологічна помилка полягала в тому, що усупільнення абсолютизувалося і відірвалося від економічного відособлення, діалектична єдність розірвалася. І більше того, економічне відособлення заперечувалося як несумісне із загально-

народним привласненням. І хоча відомі вчені попереджали про теоретичну і практичну неспроможність цих ідей, все ж потрібні були сім десятиліть експерименту, щоб переконатися у цьому. Помилкова теорія, яка суперечила реаліям життя, дорого коштувала народу. Неймовірні зусилля народу, його звитяжна праця супроводжувалися хронічним товарним дефіцитом, відставанням за виробництвом продукції на душу населення, за рівнем життя населення, ізоляцією від усього світу.

Досвід колишнього Союзу переконливо довів, що не можна ігнорувати ринок як найбільш ефективну форму розвитку економіки, не можна перебільшувати роль держави, представляти, що начебто успішний соціально-економічний розвиток можливий лише за державної організації і управління економікою. Крах теорії і практики, яка базувалася на перебільшенні ролі держави й ігноруванні ринку, через десятки років зумовив повернення до ринку, здійснення переходу від командної, планово-розподільчої системи до ринкової економіки.

Проблема співвідношення і взаємодії ринку і держави у сучасну епоху залишається не просто актуальною, але і гострою, і злободенною, надзвичайно важливою і для теорії, і для практики. Особливо це знайшло вияв у драматичному протистоянні кейнсіанства і монетаризму. Дж. М. Кейнс і його послідовники абсолютизували роль держави у регулюванні економіки. Вони вважали, що збільшення витрат держави приведе до зростання сукупного попиту. А попит активно впливає на зростання виробництва, збільшення зайнятості. При цьому вони віддавали перевагу фіскально-бюджетній політиці, яка активно і швидше впливає на економічних суб'єктів, ніж монетарна політика. Кейнсіанська теорія відіграла важливу роль в економічній політиці розвинених держав у післявоєнний період, вони домоглися значного просування шляхом розвитку економіки. Але цей підхід мав серйозні вади. Зростання ролі держави у розвитку економіки супроводжувалося значним зростанням державної власності і державного сектору, збільшенням державних витрат і державного споживання, що обмежувало ринкові відносини, гальмувало конкуренцію. Внаслідок цього уповільнювалися темпи зростання, поглиблювалися суперечності, назрівали кризові явища.

Монетаристи на чолі з М. Фрідманом піддали різкій критиці кейнсіанство за надмірну роль держави і обмеження ролі ринку в розвитку економіки. Вони протиставили кейнсіанству високу здатність ринку до саморегулювання та його активну роль у розвитку економіки, переваги монетарної політики порівняно з фіскально-бюджетною. Тому, за їх пропозиціями, необхідно було обмежити державний сектор шляхом роздержавлення і приватизації багатьох підприємств, розширити ринково-конкурентне середовище, посилити конкуренцію та її вплив на розвиток і вдосконалення економіки. Монетаристська теорія стала підґрунтям економічної політики США і Великобританії – “рейганоміки” і “тетчеризму”, що дало досить швидко позитивні результати. В економічній літературі суть справи іноді трактується так, що кейнсіанці виступають за економічне державне регулювання, а монетаристи – проти. Насправді мова ведеться не про одностороннє домінування ринку чи держави, а про оптимальне, зумовлене потребами розвитку реальної економіки, поєднання двох головних складових системи регулювання економіки.

По суті, на протигагу кейнсіанству неоліберали та монетаристи доводили, що чим менша присутність держави в економіці, тим краще. На цих теоретичних постулатах була побудована економічна політика, яка ввійшла в історію як “рейганоміка”. І варто визнати, що ця політика забезпечила економічне зростання, просування шляхом цивілізаційного прогресу. Але недооцінка економічної ролі держави неминуче призводить до поглиблення суперечностей і, як наслідок, – до економічної кризи. Нині це стало особливо очевидним.

Відомий американський вчений Френсіс Фукіяма бачить витоки сучасної світової кризи у тому, що “рейганомівська революція” базувалася на відмові від державного регулювання ринку, на тому, що ринок сам все автоматично відрегулює. Насправді це призвело до того, що держава допустила виникнення гігантського, зовсім нерегульованого тіншового сектору. Розподіл доходів в Америці набув надмірного перекоосу на користь багатих. Рейган впровадив ідею скорочення податків з багатих, що призвело за часів Буша-молодшого до різкого збільшення бюджетного дефіциту і до ще більшої диспропорції у розподілі доходів на користь мільярдерів та мільйонерів. Свій аналіз витоків і природи фінансово-економічної кризи у США Фукіяма завершує висновком, що лише відмова від принципів “рейганоміки” може врятувати світ від катастрофи¹.

У ході саміту “Групи 20” не лише було піддано гострій критиці недооцінку, пониження економічної ролі держави, а й чітко визначено необхідність зростання ролі держави у регулюванні ринкової економіки. “Загальнонаціональні інтереси, – говориться в декларації, – задають формат для реалізації приватних інтересів, ... чим більше ринків, тим більше потрібно держави, тим більше покладається відповідальності на державні інститути за вектор економічного і соціального розвитку”. Це положення має принципове значення.

До останнього часу виходили з того, що підґрунтям ринкової економіки є приватна власність, що саме приватний інтерес є рушійною силою розвитку економіки і суспільства. І таке трактування ринкової економіки раніше відображало реалії. Але перехід на нову, постіндустріальну стадію прогресу, розвиток і утворення інформації і знань як якісно нового фактора виробництва значно підвищують рівень усупільнення економіки, перетворюють загальнонаціональні інтереси у провідні і визначальні.

Ось чому під час саміту “Групи 20” наголошувалося на посиленні ролі держави, виходячи з того, що не приватні, а саме “загальнонаціональні інтереси задають формат для реалізації приватних інтересів”.

Якщо оцінювати ці зміни якнайсерйозніше, то маємо констатувати, що закономірний розвиток економіки змусив зректися того, що було символом віри, чому поклонялися і на що молилися, і визнати зростання загальнодержавного усупільнення, яке зробило загальнонаціональні інтереси ключовими, проти чого велася запекла боротьба.

Епохальні зрушення в теорії і практиці суспільно-економічного розвитку роблять необхідним аналіз нашої практики державного управління економікою.

¹ День. – 2008. – 18 листопада.

Як відомо, в процесі ринкових перетворень потрібно було здійснити роздержавлення економіки. Від державної власності, яка становила 92 %, необхідно було перейти до багатоманітності форм власності і створити ринково-конкурентне середовище. Об'єктивно склалася думка, що держава, позбавлена власності, втрачає економічні функції, які переходять до ринку. На цій основі проводилася політика виведення держави з економіки. Начебто все логічно, хоча насправді тут таїться глибока помилка, оскільки ототожнюються два різні процеси – володіння державою засобами виробництва і виконання державою економічних функцій.

Як свідчить світовий досвід, чи держава має власність, чи її не має, вона здійснює економічне регулювання. В наших умовах, коли ринок формувався і ринковий механізм не діяв, позбавлення держави функції економічного регулювання зумовило в країні хаос, глибоку кризу, яка призвела до руйнування економіки, перетворення України в економічно відсталу країну.

Яку роль відіграє держава зараз? Активна фіскальна політика і перерозподіл коштів в інтересах соціального забезпечення. І це замість того, щоб проводити активну будівничу політику, спрямовану на зміну структури шляхом пріоритетного розвитку передових, високотехнологічних виробництв, переозброєння виробництва на основі досягнень науки, техніки і технології, перехід економіки на інноваційний тип розвитку.

Лише держава здатна розробляти і забезпечувати здійснення довгострокової стратегії економічного і соціального розвитку. Саме держава якнайповніше виражає загальнонаціональні інтереси, визначає формат реалізації приватних інтересів, несе відповідальність за вектор економічного і соціального розвитку. Держава є дієвим засобом як перебудови продуктивних сил, науково-технічного вдосконалення виробництва, так і серйозних змін у фінансово-економічній сфері, в усій системі виробничих відносин.

Наша практика в цілому, і особливо банківської системи, засвідчила, що приватний інтерес при ігноруванні суспільного призводить не лише до правопорушень, але й до грабіжництва. Коли Нацбанк надав 42 млрд грн для поповнення ліквідності, банкіри в умовах зростаючої інфляції навіть не подумали про інвестування економіки або повернення депозитів, потреба в яких виникла у людей, їхніх клієнтів, вони швиденько перетворили гривні в долари. Це вигідно банкам і їх господарям.

Слід зазначити, що окремі приватні комерційні банки перетворилися на засіб особистого збагачення. Криза дала змогу побачити, до чого призводить безконтрольний приватний інтерес, і які обсяги втрат економіки.

Постає питання: як могли статися такі ганебні явища? Відповідь проста: держава виявилася осторонь діяльності банківської системи. Нацбанк, на який Конституцією покладено управління банківською системою, виявився не в змозі гідно виконувати цю функцію. Криза розвінчала і міф про неефективність державного регулювання. Із 187 банків лише 2 державні – Укресімбанк, Ощадбанк – безперервно працювали, обслуговуючи юридичних і фізичних осіб як до кризи, так і під

час неї. Це стало аргументом на користь рекапіталізації банків. Отже, висновок про те, що загальнонаціональний інтерес визначає формат реалізації приватного інтересу, має втілюватися через регулювання держави, яка саме виражає загальний інтерес.

16.2. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Економічна політика держави спрямована на забезпечення економічного зростання, зменшення виробничих витрат ресурсів і підвищення її ефективності, збільшення економічної могутності держави і поліпшення життєвих умов народу. Характер впливу на економіку визначається тим, наскільки ця політика відбиває назрілі потреби розвитку продуктивних сил, удосконалення виробничих відносин і господарського механізму, наскільки вона виражає інтереси широких верств населення і науково обґрунтована. Якщо політика недостатньо враховує інтереси суспільства і нечітко визначає мету і методи її досягнення, то це неминуче призведе до негативних наслідків.

Обґрунтованість і дієвість економічної політики залежить від того, наскільки вона реалістична і враховує реальні можливості, реальні ресурси та існуючі суперечності і труднощі в економіці та суспільстві. Вона залежить від того, наскільки застосовувані методи відповідають умовам розвитку ринкової економіки. Якщо це методи адміністративні, командні, то вони суперечать характеру розвитку ринкової економіки. Отже, ринкова економіка потребує адекватних своїй природі економічних методів управління і регулювання. Це і система оподаткування, інвестиційна, структурна, грошово-кредитна, мотиваційна, антиінфляційна, антимонопольна політика тощо. Якщо в умовах планової економіки економічна політика реалізується через єдиний державний план, який директивно визначає завдання економічного і соціального розвитку, то ринкова економіка, яка значною мірою саморегулюється через механізм попиту і пропозиції, потребує від держави таких способів впливу, які б відповідали її природі. Такий вплив і регулювання найкраще досягаються через бюджетну політику, державні замовлення, закупівлю значної частини продукції. Так, Федеральний уряд США розміщує щороку 16 млн замовлень у 130 галузях промисловості. Державні замовлення – це гарантований збут продукції. Використанням цих замовлень зайнято майже 20 % сукупної робочої сили. Закупівля державою товарів військового і невійськового призначення становить до 8 % у країнах Європейського Союзу, у 1990-х роках на закупівлю товарів і послуг витрачалося майже 18 % усіх державних витрат. Крім цих форм, державне регулювання економіки здійснюється через систему довго-, середньо- і короткострокового планування та прогнозування. Програмування передбачає розробку цільових комплексних програм. Програмування і планування набуло найбільшого розвитку у 1950–80-х роках. Планування глибоко проникло в практику окремих розвинених країн. Наприклад, у Франції реалізувалося 10 п'ятирічних планів. В Японії ще у 1969 р. було прийнято 10-й річний план подво-

ення економічного потенціалу, а у 1980-х роках – програма модернізації промисловості і транспорту. У п'ятирічних планах використовується система показників зростання обсягів виробництва, динаміки національного доходу, модернізації промисловості і торгівлі, розвитку інфраструктури, наукових досліджень, підготовку робочої сили, житлового будівництва та ін. Планами передбачалася структурна перебудова економіки, розвиток галузей, що визначають науково-технічний прогрес, передусім машинобудування, і “згортання” нерентабельних галузей, зокрема видобутку вугілля. Виконання планів держава підтримувала конкретними фінансовими програмами. Найдосконалішою формою програмування є розробка і прийняття національних загальноекономічних програм строком на 5 років, які щороку коригуються. Такі програми приймаються в Японії, Франції, Нідерландах, Німеччині, Австрії, скандинавських країнах, Південній Кореї та ін. Їх розробляють спеціальні державні органи або міністерства економіки та фінансів за участю центральних банків, союзів підприємців. Міністерство економіки розробляє саму програму, тобто формулює мету, визначає терміни виконання, відповідальних осіб тощо. Міністерство фінансів розробляє проект фінансування програми. На відміну від директивних планів у колишньому Союзі ці програми базуються не на обов'язкових завданнях і нормах, а на орієнтовних показниках і рекомендаціях, які не є директивами, обов'язковими для виконання. Інакше кажучи, замість директивного плану застосовується індикативне планування. І хоча це орієнтовні показники і рекомендації, проте вони базуються на системі економічних і юридичних заходів, які стимулюють виконання індикативно визначених завдань. Це – укладання державних контрактів, закупівля певної частини продукції, надання субсидій і субвенцій, податкові пільги тощо, які значною мірою спонукають недержавні компанії та фірми прилучатися до виконання макроекономічних національних завдань.

Варто зауважити, що у 1980-х роках розгорнувся пошук компромісів між ринковим регулюванням і програмуванням. Еволюція корпоративно-державного регулювання супроводжувалася певною лібералізацією механізму регулювання, що виявилось в частковій приватизації державної власності на засоби виробництва, наданні фінансової автономії державним компаніям, відмові від різних форм цінового контролю, послабленні антитрестівського законодавства, посиленні податкових, кредитних важелів регулювання економіки тощо. Податкове регулювання здійснюється через зниження податкових ставок або навіть їх тимчасове скасування на частину прибутків, які спрямовуються на інвестиції, на проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, створення робочих місць, прискорений розвиток окремих галузей, регіонів, видів корисних копалин, на охорону довкілля та ін. Після Другої світової війни (до 1957 р.) прибутки компаній США до 2,5 тис. дол. оподатковувалися за ставкою 25 %, а вище цієї суми – за ставкою 48 %. Поступово відбувалося скорочення верхньої шкали оподаткування корпорацій; у 1987–1988 фінансовому році максимальна ставка податку на прибуток знизилася до 34 %. За значно нижчими ставками оподатковується малий бізнес. В Україні у 1990-х роках податкове регулювання було неефективним через надто високі ставки

оподаткування, величезну кількість податкових пільг окремим підприємницьким структурам. Їх сума у 1998 р. становила майже 12 млрд грн.

Дія тенденції до гальмування корпораціями науково-технічного прогресу та нагромадження капіталу значною мірою долається активним стимулюванням державою розвитку науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, проведенням дієвої науково-технічної політики. Так, частка Федерального уряду США на початку 1990-х років у фінансуванні цих витрат становила понад 50 %. Держава також будує великі науково-дослідні центри та лабораторії, а потім передає їх корпораціям, створює науко- та капіталомісткі галузі промисловості, фінансує інвестиційні проекти, патенти та ліцензії, замовлення на НДДКР, готує наукові кадри. Державна науково-технічна політика передбачає визначення та встановлення пріоритетів розвитку науки і техніки відповідно до головних цілей загальнодержавної стратегії розвитку науково-технологічного прогресу. Діяльність держави і корпорацій як головних суб'єктів цієї політики в останні десятиліття доповнюється зростанням активності громадських об'єднань науковців, демократизацією всього процесу вибору пріоритетів НТП та відверненням або послабленням негативних наслідків науково-технічного прогресу. Все це проявилось у розгортанні і використанні сучасної науково-технічної революції у другій половині ХХ ст. Державна стратегія була спрямована на розвиток наукомістких і високотехнологічних галузей (біотехнології, електронно-обчислювальної техніки, комплексної автоматизації виробництва на основі найновіших досягнень електроніки та робототехніки, використання інформаційно-комунікаційних технологій тощо). Цьому служать галузеві науково-технічні програми, здійснення яких забезпечується відповідним фінансуванням.

Науково-технічна політика держави спирається на організаційне та ресурсне забезпечення ключових напрямів науково-технологічного прогресу. Для цього здійснюється розподіл державних ресурсів (між різними секторами сфери наукових досліджень, приватним і державним, між державними лабораторіями, вузами та неприбутковими науковими центрами) і виконання досліджень та розробок у державних наукових центрах. Реалізації науково-технічної політики держави служить державна контрактна система, за допомогою якої здійснюється фінансування науково-дослідних розробок і забезпечується гарантований ринок збуту для корпорацій. У системі факторів, що забезпечують реалізацію науково-технічної політики держави, важливе місце відводиться непрямому державному стимулюванню НДДКР у приватному секторі господарства через податкову, амортизаційну, патентну, антитрестівську та зовнішньоторговельну політику. Держава приділяє значну увагу створенню інноваційного клімату в економіці та інфраструктурі, фінансовому забезпеченню досліджень і розробок, розвитку національних служб науково-технічної інформації, стандартизації, статистики, вивченню зарубіжного досвіду та міжнародного співробітництва. Цьому підпорядковане вдосконалення і фінансування системи освіти, підготовки і перепідготовки кадрів вищої кваліфікації.

Науково-технічна політика держави включає оцінку результатів її реалізації, можливих наслідків науково-технічного прогресу, коригування самої політики у відповідності зі змінами, що відбуваються у науці та економіці. Водночас з прямим фінансуванням НДДКР держава за допомогою податкової, амортизаційної, кредитної політики стимулює збільшення витрат корпорацій і немонополізованого сектору на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. В ЕС у 1985 р. створено Асоціацію венчурного капіталу, метою якої є надання в межах цієї організації допомоги невеликим новаторським компаніям.

У системі державного регулювання економіки важливу роль відіграє амортизаційна політика – політика прискореної амортизації. Так, у США в 1981 р. законодавчо впроваджено нові строки амортизаційного списання машин і обладнання: для транспортних засобів – 3, обладнання – 5, виробничих споруд – 15 років. Прискорена амортизація означає зростання частки амортизації у внутрішніх джерелах нагромадження капіталу. У США з 1950 по 1988 р. ця частка зросла з 2/5 до 4/5, що забезпечує прискорення науково-технічного вдосконалення виробництва, збільшує джерела інвестицій у виробництво. Держава розробляє середньострокові заходи з модернізації таких, нині вже традиційних, галузей промисловості, як вугільна, кораблебудівна, чорна металургія. Активізується участь держави у розвитку окремих відсталих регіонів, у підвищенні ефективності та конкурентоспроможності транснаціональних корпорацій. Вона надає їм пільгові кредити, податкові знижки, гарантії у разі непередбачуваних ситуацій.

Під впливом науково-технологічної революції відбуваються істотні структурні зміни в економіці розвинених країн, що знаходить вияв у переході від панування матеріального виробництва до панування сфери послуг, нематеріального виробництва, у розвитку поряд з традиційними технологіями передових інформаційно-комунікаційних технологій.

Це потребує відповідних змін у системі фінансування економіки. У США на створення і використання інформаційних систем у 1990 р. було витрачено понад 80 млрд дол., на початку 2000-х років ці асигнування сягнули кількох сотень мільярдів доларів.

Відбуваються серйозні структурні зрушення між промисловістю і сільським господарством, всередині цих сфер економіки. Це зумовлює проведення довгострокової державної структурної політики, яка б забезпечувала регулювання пропорцій і темпів зростання основних сфер і галузей економіки, відповідної регіональної політики. Головні важелі регулювання структури економіки – це організація, фінансування та стимулювання наукових досліджень, особливо фундаментальних, та прискорення їх використання у виробництві, підготовка кадрів інженерно-технічних, наукових, кваліфікованої робочої сили.

Державне регулювання економіки передбачає використання цін, що здійснюється через певні державні органи. І робиться це як прямо, так і опосередковано. Так, держава прямо встановлює ціни на акцизні товари, на продукцію базових галузей промисловості (вугілля, електроенергію та ін.), які переважно є державною власністю, надає державні субсидії, в тому числі цінові, встановлює договірні ціни

на товари і послуги військового призначення тощо. В межах ЄС наддержавні органи встановлюють ціни на сільськогосподарську продукцію, здійснюють уніфікацію транспортних тарифів, гармонізують податки, соціальні виплати, що свідчить про пряме і опосередковане наднаціональне регулювання цін. У середині країн опосередковане регулювання цін здійснюється через механізм прискореної амортизації, коли до витрат виробництва зараховують завищені амортизаційні відрахування, встановлення податку на додану вартість, стимулювання експортної діяльності вітчизняних товаровиробників, надання їм пільгових кредитів тощо.

У діяльності держави зростає роль екологічної політики, захисту довкілля. І тут приймаються важливі рішення. Так, у США прийняті рішення про зниження впродовж певного періоду питомої ваги шкідливих викидів автомобілів в атмосферу, що змушує автомобільні компанії вдосконалювати якість машин. Отже, економічне регулювання здійснюється за допомогою як прямих методів (державні закупівлі товарів і послуг, державного цільового фінансування тощо), так і непрямих методів (антициклічна, інвестиційна, грошово-кредитна політика та інші види політики). Антициклічне регулювання здійснюється за допомогою бюджетної і кредитної політики. Держава має враховувати кон'юнктуру. Якщо попит знижується, держава збільшує капіталовкладення і знижує податки та ін. І навпаки, якщо попит надмірний, то держава скорочує свої витрати і підвищує податки. Маневруючи своїми витратами і податками, держава змінює ситуацію, поживає чи послаблює економічну кон'юнктуру.

16.3. РЕГУЛЮЮЧА ДІЯЛЬНІСТЬ ДЕРЖАВИ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ

Сучасна науково-технологічна революція змінила не лише виробництво, капітал, але й людину, її роль і місце у виробництві і суспільстві. Нова техніка і технологія висунули високі і зростаючі вимоги до праці, до рівня освіти, кваліфікації людини, її професійної майстерності. Це, в свою чергу, потребувало істотних змін в умовах життя і праці людей, розвитку освіти, підвищення кваліфікації і перекваліфікації працівників, охорони здоров'я, відпочинку, заповнення вільного часу заходами культури (кіно, театри, фізична культура і спорт та ін.), тобто значного посилення ролі соціальної сфери, яка дає простір і умови для розвитку людини.

Розвиток цивілізації вимагає подолання суто економічного підходу до людини як фактора виробництва, робочої сили, обмеження споживання людини заробітною платою, потрібне доповнення її широкою системою соціального забезпечення (поглиблення соціалізації життя), тобто значним розвитком науки, освіти, охорони здоров'я, соціальним захистом людей похилого віку, малозабезпечених, безробітних тощо. І цей перелом у житті людей розпочався з "новим курсом" Ф. Рузвельта. З метою виходу із "великої депресії", як називають на Заході найглибшу економічну кризу 1929–1933 рр., конгрес США у червні 1933 р. прийняв підготовлений Ф. Рузвельтом Закон про відбудову (відновлення) національної промисло-

вості. І фактично головним у ньому була соціальна програма: встановлювалася мінімальна заробітна плата та максимальний робочий тиждень, проголошувалося право робітників на колективний договір та організацію профспілок. Якщо до цього панувало свавілля підприємців в організації та оплаті праці, то закон відкривав шлях до нормального відтворення робочої сили. Для цього передбачалося правове регулювання оплати праці, її умов, створення профспілок для захисту інтересів найманих робітників. Все це означало, що поряд з виробництвом, економічною сферою виникає і розвивається соціальна сфера. На основі програми “нового курсу” американська держава розпочала формування системи соціальних відносин. За період з 1933 по 1938 р. на грошову допомогу безробітним, організацію громадських робіт, створення нових робочих місць було виділено 25 млрд дол. федеральних, штатних та муніципальних коштів. На той час воєнні витрати становили 11 млрд дол., з яких 5 млрд було виділено на виплати ветеранам, що також можуть бути віднесені до соціальних витрат. У серпні 1935 р. почав діяти закон про соціальне забезпечення, який передбачав систему пенсій та грошової допомоги для непрацездатних. Тоді ж були законодавчознижені ставки податків на невеликі доходи та збільшені ставки на великі прибутки.

Курс Ф. Рузвельта, який, з позицій сьогодення, розв’язував елементарні проблеми соціального забезпечення, зустрів опір великого капіталу, гостру боротьбу, але прогресивні тенденції проклали собі шлях. Після Другої світової війни система державного соціального регулювання набула поширення і розвитку у країнах Західної Європи. В окремих країнах сформувалася соціальноорієнтована ринкова економіка і навіть соціальні держави, тобто форми суспільства і держави, спрямовані на забезпечення високого рівня життя всього населення країни. Для цього здійснюється справедливий перерозподіл доходів між різними верствами населення шляхом запровадження прогресивного оподаткування; створення сприятливих умов для розвитку особистості, її творчих здібностей; забезпечення права на змістовну працю для кожної працездатної людини, що розвиває розумові і творчі здібності, високого рівня матеріального добробуту й задоволення духовних потреб, захисту громадян від негативних наслідків функціонування ринкової економіки, економічної, соціальної і політичної стабільності суспільства. Головними засобами реалізації цих принципів є планування і програмування, економічне і соціальне, всебічний розвиток інститутів громадянського суспільства, фінансова та соціальна політика, контроль громадянського суспільства за державою, діяльністю державних органів, формування системи моральних і духовних цінностей, їх дотримання усіма громадянами, рівність усіх перед законом тощо.

Для створення таких умов життя держава має у законодавчому порядку встановити основні соціальні гарантії, механізми їх реалізації та функції надання соціальної підтримки. Соціальна політика має бути органічно пов’язана з економічною політикою, спрямованою на трудову діяльність людей, формування у них соціальних мотивів до ефективної праці, захисту їх від безробіття. Документи Міжнародної організації праці свідчать, що при визначенні умов життя і розвитку людини необхідний широкий комплексний підхід, який поряд із заробітною платою має

враховувати потреби працівників та їхніх сімей, вартість житла, соціальні пільги, рівень інфляції, а також показники, що впливають на рівень зайнятості, в тому числі рівень продуктивності праці, кількість безробітних. Базою мінімальної заробітної плати є прожитковий мінімум, який визначається набором товарів і послуг, що задовольняють основні фізіологічні і соціальні потреби окремої людини або типових сімей (з однією дитиною, двома дітьми і т. д.). Цей набір у різних країнах неоднаковий. У США до нього входять оплата за наймання житла, майже 20 видів м'ясопродуктів, купівля один раз на п'ять років старого автомобіля та ін. Розмір мінімальної заробітної плати у розвинених країнах становить 30–50 % розміру середньої заробітної плати. Причому в США мінімальна зарплата визначається за годину роботи. Окремий мінімум встановлюється для молоді.

Соціальна і економічна політика держави спрямована на боротьбу з бідністю. Головний критерій бідності – доходи на одну людину, структура споживання в сім'ях, зокрема частка витрат на харчування. На жаль, в Україні цей показник, хоча і зменшується, але все ще надто високий: у 2001 р. – 49,1 %, 2003 – 42,7 і у 2006 р. – 39,7 %. І це тоді, коли у наших сусідів він значно нижчий: у Чехії – 17,9 %, Угорщині – 18,1, Польщі – 19,4, Латвії – 21,9, Литві – 28,8 і Естонії – 22,2 %. Хоча варто мати на увазі, що цей показник у наших сусідів вищий, ніж у розвинених країнах. За зіставними даними 2004–2005 рр., витрати на продовольчі товари (без алкогольних і тютюнових виробів та без харчування поза домівкою) становлять: в Австрії – 11,2, Франції – 13,9, Німеччині – 11,4, Швеції – 12,4 %. А в таких країнах, як США та Великобританія, вони ще нижчі – 7,0 і 8,7 %.

Одним із головних засобів соціального забезпечення є регулювання заробітної плати залежно від сфер діяльності та професій. У США та інших країнах заробітна плата у державному секторі переважно нижча, ніж у приватному, однак робітники і службовці цього сектору мають значно більше гарантій, вищі соціальні виплати та ін. Заробітна плата найманих працівників регулюється колективними договорами і тарифними угодами. У колективних договорах визначають оплату праці, тривалість робочого дня та відпусток, певні гарантії умов праці, доплати за понаднормові роботи, надання додаткового харчування.

У тарифній угоді обумовлюються мінімальний рівень заробітної плати у певних галузях і мінімальні гарантії рівня заробітної плати працівників різної кваліфікації. Тарифну угоду за участю представників адміністрації та працівників укладають за посередництвом держави, її засвідчує Міністерство праці та соціальної політики, що є гарантією її виконання. Під час дії тарифної угоди страйк вважається незаконним засобом розв'язання трудових спорів. Співвідношення між заробітною платою і допомогою безробітним має бути таким, щоб стимулювало безробітних до підвищення професійно-кваліфікаційного рівня та ефективного пошуку місця роботи. У загальнонаціональному масштабі держава для зменшення безробіття намагається регулювати заробітну плату у такий спосіб, щоб темпи її зростання були нижчими від зростання продуктивності праці, тобто щоб продуктивність праці випереджала за темпами збільшення заробітної плати, здійснює активну "політику доходів". Цією політикою керуються і приватні фірми, вони до-

тримуються встановленого співвідношення між зростанням продуктивності праці і заробітної плати.

Важливим засобом соціального захисту населення є індексація доходів у відповідності із зростанням цін. Вона практикується в усіх розвинених країнах з 60-х років ХХ ст., здійснюється на макрорівні прийняттям відповідних законів і на мікрорівні – колективними договорами. У 1980-х роках замість індексації було встановлено верхню і нижню межі зростання цін та вжито інших заходів. І це зрозуміло, оскільки у розвинених країнах, як правило, підвищення цін незначне. Навіть в сучасних умовах, коли зростання цін на продовольство посилюється, у зв'язку з невисокою питомою вагою його у споживанні населення цих країн, індекс споживчих цін, який визначається МВФ, у 2006 р. у розвинених країнах збільшився на 2,21 %. У США цей індекс у 2007 р. збільшився проти попереднього року на 2,85 %, в Японії – лише на 0,06 %, по країнах еврозони в цілому – на 2,14 %. Все це означає, що для населення розвинених країн подорожчання продовольства не було, по суті, відчутним.

Головними засобами усунення нерівності у доходах і майні є прогресивний податок на доходи фізичних осіб і соціальні витрати держави. Так, у Швеції завдяки цим засобам стократна різниця між сукупним доходом домашнього господарства першої багаті 10-відсоткової групи населення і десятої бідної групи зменшується у 25 разів і становить 4:1. На досягнення таких цілей (перерозподіл доходів і майна) у розвинених країнах спрямована політика доходів. Процес регулювання доходів передбачає досягнення оптимального співвідношення між ефективністю суспільного виробництва і соціальною справедливістю економічної системи, оскільки надмірне вирівнювання доходів і майна призводить до значного послаблення стимулів до праці, з одного боку, а надмірна диференціація доходів – до наростання суспільної соціальної напруженості, з другого.

Важливим елементом у системі соціального захисту населення є соціальне страхування. Воно охоплює пенсійне і медичне страхування, страхування від безробіття та нещасних випадків. У деяких розвинених країнах пенсійне і медичне страхування забезпечується відрахуваннями від заробітної плати й прибутків, в інших країнах – оподаткуванням усього працездатного населення. Страхові виплати у разі безробіття здійснюються із соціальних страхових фондів, їх розмір залежить від тривалості безробіття та специфічних умов країни. У США максимальний строк отримання допомоги у разі безробіття – 26 тижнів, а величина щотижневої допомоги в середині 90-х років ХХ ст. становила до 200 дол. В інших країнах до уваги беруть період зайнятості, трудовий стаж, фізичну здатність до праці, строк надання допомоги. Допомога у разі безробіття на триваліший час надається в Нідерландах – 38 місяців, у Данії та Франції – 30 місяців.

Найбільші обсяги допомоги по безробіттю у Швеції – 90 % розміру заробітної плати, 70 % – у Швейцарії та Нідерландах, 64 % – у Данії, а найменші – в Італії – 15 %, Великобританії – 16 %, Ірландії – 25 %, США – 50 %.

Цілком зрозуміло, що джерелом коштів на соціальне страхування є праця найманих працівників, оскільки саме вона створює основну частку необхідного і до-

даткового продукту. Підприємці відносять відрахування до фонду соціального страхування на витрати виробництва і перекладають їх на споживачів. Співвідношення між коштами держави і підприємницького сектору складається по-різному у різних державах. Наприклад, у Швеції соціальне страхування у разі хвороби фінансують підприємці на 85 %, народні пенсії – на 76 %, виплати у разі нещасних випадків на виробництві – на 100 %, щоденні пільги у разі безробіття – на 61 %. Решту витрат на такі цілі фінансує держава. В системі соціального захисту населення в умовах швидкого науково-технічного прогресу важлива роль належить працевлаштуванню і перекваліфікації працівників. В окремих країнах з цієї проблеми розробляються спеціальні програми. У виконанні цих програм беруть участь держава і підприємці. У США через державні біржі щороку надається допомога майже 7 млн безробітним. Американські фірми щорічно витрачають на ці програми до 30 млрд дол. Щодо перекваліфікації робітників, то частка держави становить більше половини загальної суми коштів, що виділяються на цю важливу справу. Крім державної служби зайнятості, працевлаштуванням у США відають приблизно 15 тис. недержавних фірм. Для створення нових робочих місць держава бере на себе виконання громадських робіт: будівництво шляхів, каналізацій, водоводів та ін. Програми працевлаштування держава сприяє і тим, що встановлює пільгове оподаткування компаніям, які створюють нові робочі місця. На неї позитивно впливає скорочення робочого дня, поліпшення умов праці. За останні 100 років у більшості розвинених країн тривалість робочого дня скоротилася вдвічі.

Узагальнюючим показником соціальної політики держав і зростаючої соціалізації суспільства є індекс людського розвитку, який розраховує ООН починаючи з 1990 р. Він відображає такі показники: ВВП на душу населення, рівень освіченості населення та середня тривалість життя. Щодо виробництва ВВП на душу населення, то цей показник свідчить не лише про ступінь економічного розвитку країни, але й про рівень забезпечення людини. Рівень освіченості визначається кількістю років навчання населення країни. Середня тривалість життя свідчить не лише про умови життя, але й про стан охорони здоров'я в країні. Як бачимо, підґрунтям індексу є не часткові, а комплексні показники, які характеризують умови життя і розвитку людини. ООН розраховує індекс людського розвитку для 177 країн світу, що дає широкі можливості для порівняльного аналізу, визначення проблем, які країна має розв'язувати не тільки за загальним індексом людського розвитку, але й за кожним показником, які в сукупності становлять цей індекс. До десяти кращих країн за індексом людського розвитку належать Швеція, Ісландія, Норвегія, Данія, Швейцарія, Люксембург, Фінляндія, Японія, Австрія, Нова Зеландія. Щодо України, то тут відбуваються складні і суперечливі процеси. Якщо у 1994 р. вона посідала 45 місце серед країн світу, то економічна криза, погіршення умов життя, охорони здоров'я зумовили її переміщення аж на 78 місце. Наша країна відноситься до групи країн із середнім рівнем людського розвитку. Але, на жаль, позиція України у світовому рейтингу нестабільна. Складові цього індексу змінюються і переважно в гіршу сторону. Наприклад, середня тривалість життя у 2005 р. становила 66,1 року, хоча у попередньому році вона досягала 69,5 року. За один ка-

лендарний рік середня тривалість життя скоротилася на 3,4 року. Або, як не дивно, у тому ж 2004 р. відбулося зменшення людино-років освітнього потенціалу. Якщо протягом 2002–2003 рр. середня кількість років навчання зайнятого населення була стабільною і дорівнювала 12 рокам, то у 2004 р. вона зменшилася до 11,3 року. Цілком зрозуміло, що ці процеси суперечать потребам суспільства, яке прямує до економіки знань. Не все гаразд із динамікою ВВП на душу населення. Темпи його приросту у 2000–2001 рр. та 2003–2004 рр. зростали і в 2004 р. було досягнуто найвищого значення за роки економічного піднесення. Проте 2005 р. темп приросту знизився до 3,4 %. Все це зумовило зниження індексу людського розвитку України і відповідно зниження її світового рейтингу.

Не потрібно доводити, що вказані процеси суперечать сучасним умовам соціально-економічного розвитку, коли ключову роль відіграє людина як носій знань, людський капітал. Все це потребує глибшого поєднання економічної й соціальної політики, проведення послідовних і систематичних заходів, спрямованих на розвиток соціальної сфери, нарощування людського потенціалу.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Чухно Анатолій Андрійович
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Том 1

Редактор
О. В. Нефедова

Комп'ютерна верстка
А. А. Молотая

Відповідальний за випуск
Н. А. Боровик

Підп. до друку 07.04.2010. Формат 70×100/16. Папір офсетний № 1. Друк офсетний.
Гарнітура "Warnock Pro". Ум. друк. арк. 41,60. Обл.-вид. арк. 38,92.
Наклад 500 прим. Зам. 346К.

Оригінал-макет підготовлено науково-редакційним відділом
Академії фінансового управління Міністерства фінансів України;
04119, м. Київ, вул. Дегтярівська, 38–44, тел./факс (044) 277-51-15.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 3536 від 28.07.2009 р.

Віддруковано на ЗАТ "ВПОЛ",
03151, м. Київ, вул. Волинська, 60.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
серія ДК № 752 від 27.12.2001 р.