

ДЕРЖАВНА НАВЧАЛЬНО-НАУКОВА УСТАНОВА  
“АКАДЕМІЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ”

**А. А. Чухно**

# **ВИБРАНІ ПРАЦІ**

*У двох томах*

## **Том 2**

Київ • 2012

УДК 33(081)  
ББК 65.9(4УКР)  
Ч-96

*Рекомендовано до друку Вченою радою  
Державної навчально-наукової установи  
“Академія фінансового управління”  
(Протокол № 9 від 28 листопада 2012 р.)*

**Чухно А. А.**

Ч-96 Вибрані праці : у 2 т. / А. А. Чухно. – К. : ДННУ “Акад. фін. управління”, 2012.

ISBN 978-966-2380-54-5

Т. 2. – 480 с.

ISBN 978-966-2380-56-9

У виданні відображено новаторський підхід до системного дослідження питань наукової методології (історія предмета, методи пізнання економіки, парадигмальні зміни, синтез ключових теорій, функції економічної теорії та ін.), формування нової інституціонально-еволюційної парадигми економічної науки. Обґрунтовано оригінальну авторську концепцію теорії перехідного періоду в умовах ринкової трансформації соціально-економічних відносин в Україні. Розглянуто питання докорінної зміни місця і ролі людини та її праці в процесі становлення нової інформаційної економіки. З'ясовано сутність, характерні особливості, закономірності та тенденції розвитку грошей і товарно-кредитних відносин, фінансової й валютної систем, сучасного світового господарства в умовах глобалізації. Проаналізовано взаємозв'язок і взаємодію інституціональної теорії й фінансової науки, реформування бюджетного, податкового та кредитного механізмів, роль економічної науки в дослідженні фінансово-економічних криз і розробленні антикризової політики.

Для науковців, аспірантів, магістрантів, студентів, широкого кола фахівців фінансово-економічної сфери.

УДК 33(081)  
ББК 65.9(4УКР)

ISBN 978-966-2380-54-5  
ISBN 978-966-2380-56-9 (т. 2)

© Чухно А. А., 2012  
© ДННУ “Академія фінансового управління”, 2012

# ЗМІСТ

## Частина IV

### ГРОШІ ТА ТОВАРНО-КРЕДИТНЕ ГОСПОДАРСТВО

<b>Розділ 8. ПЕРЕХІД ВІД ГРОШЕЙ-ТОВАРУ ДО КРЕДИТНИХ ГРОШЕЙ. . .</b>	<b>9</b>
8.1. Теоретичні концепції грошей . . . . .	9
8.2. Виникнення, природа та розвиток сучасних грошей. . .	19
8.3. Нові світові гроші . . . . .	39
8.4. Електронні гроші. . . . .	43
<i>Сутність та види електронних грошей . . . . .</i>	<i>43</i>
<i>Електронні гроші в Україні . . . . .</i>	<i>50</i>
<b>Розділ 9. ТОВАРНО-КРЕДИТНЕ ГОСПОДАРСТВО . . . . .</b>	<b>57</b>
9.1. Переростання товарно-грошового господарства в товарно-кредитне. . . . .	57
9.2. Кредит і зміни у виробничих відносинах . . . . .	62
9.3. Кредит як ефективна форма ведення господарства. . . . .	66
9.4. Процент як інструмент управління економікою . . . . .	76
9.5. Історичне місце кредитного господарства . . . . .	83
<b>Розділ 10. ІНФЛЯЦІЯ . . . . .</b>	<b>86</b>
10.1. Сутність інфляції. . . . .	86
10.2. Форми і види інфляції . . . . .	91
10.3. Вплив інфляції на макроекономічні процеси . . . . .	95
<i>Інфляція і зміни в соціальній сфері . . . . .</i>	<i>95</i>
<i>Вплив інфляції на економіку. . . . .</i>	<i>96</i>
<i>Антиінфляційна політика. . . . .</i>	<i>98</i>
10.4. Особливості інфляції в Україні. . . . .	101

<b>Розділ 11. ГРОШОВІ РЕФОРМИ</b> .....	110
11.1. Типи грошових реформ .....	110
11.2. Основний зміст грошових реформ у постсоціалістичних країнах .....	125
<i>Словенія і Хорватія</i> .....	125
<i>Країни Балтії</i> .....	130
<i>Країни СНД</i> .....	132
11.3. Наслідки грошових реформ .....	133
<i>Словенія і Хорватія</i> .....	133
<i>Країни Балтії</i> .....	135
<i>Країни СНД</i> .....	138
11.4. Створення грошової системи в Україні .....	139

## Частина V ДЕРЖАВА І ФІНАНСИ

<b>Розділ 12. ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ</b> .....	157
12.1. Теоретичні основи економічної ролі держави .....	157
12.2. Державне регулювання економіки .....	166
12.3. Регулююча діяльність держави у соціальній сфері .....	174
<b>Розділ 13. ФІНАНСОВА СИСТЕМА</b> .....	182
13.1. Сутність і роль фінансів .....	182
<i>Функції фінансів</i> .....	186
13.2. Фінансова система .....	187
13.3. Податкова система .....	193
<i>Економічна природа, функції та структура податків</i> .....	193
<i>Побудова податку</i> .....	197
<i>Види податків</i> .....	198
<i>Шляхи вдосконалення податкової системи</i> .....	203
13.4. Державний бюджет, його формування і використання .....	205
<i>Сутність і принципи побудови бюджетної системи</i> .....	205
<i>Державний бюджет</i> .....	209

---

<i>Доходи бюджету</i> . . . . .	212
<i>Видатки бюджету</i> . . . . .	215
<i>Бюджетний дефіцит і державний борг</i> . . . . .	221
<b>Розділ 14. СУЧАСНА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА</b> . . . . .	227
14.1. Природа і типи економічних криз . . . . .	227
14.2. Конкретно-історичний характер і тривалість криз . . . . .	233
14.3. Сучасна фінансова криза та її зв'язок з економічною кризою. . . . .	241
14.4. Шляхи і методи подолання кризи . . . . .	252
14.5. Посилення економічної ролі держави . . . . .	261
14.6. Сучасна інституціональна теорія та фінансова наука . . . . .	267

## Частина VI

### СУЧАСНЕ СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

<b>Розділ 15. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЙОГО ЕВОЛЮЦІЯ</b> . . . . .	299
15.1. Сутність і структура світового господарства. . . . .	299
<i>Світова інфраструктура</i> . . . . .	301
15.2. Міжнародний поділ праці й утворення світового господарства . . . . .	303
15.3. Інтернаціоналізація господарства та інтеграційні процеси. . . . .	307
15.4. Глобалізація економіки – вищий ступінь інтернаціоналізації господарства, форма становлення інформаційного способу виробництва . . . . .	317
<b>Розділ 16. ОСНОВНІ НАПРЯМИ І ФОРМИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА</b> . . . . .	328
16.1. Глобалізація виробництва. . . . .	328
16.2. Розвиток світового ринку товарів і послуг . . . . .	332
16.3. Посилення міжнародного руху капіталу . . . . .	335
16.4. Глобалізаційні фактори розвитку людини. . . . .	337

<b>Розділ 17. СВІТОВІ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ</b> . . . . .	342
17.1. Сутність і форми валюти та міжнародних валютних відносин . . . . .	342
17.2. Міжнародний валютний ринок. . . . .	351
<i>Сутність валютного ринку.</i> . . . . .	351
<i>Класифікація валютних ринків.</i> . . . . .	353
<i>Функції та операції валютного ринку</i> . . . . .	354
17.3. Валютний курс . . . . .	357
<i>Сутність валютного курсу</i> . . . . .	357
<i>Види валютних курсів</i> . . . . .	358
17.4. Міжнародні валютні системи та їх еволюція . . . . .	362
17.5. Сучасні міжнародні кредитні відносини . . . . .	372
17.6. Механізм регулювання зовнішньоекономічних зв'язків . . . . .	376
<b>Розділ 18. СУПЕРЕЧНОСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ</b> . . . . .	384
18.1. Технологічний принцип визначення структури світової економіки. . . . .	384
18.2. Шляхи подолання технологічної та економічної прірви між розвинутими і економічно відсталими країнами . . . . .	388
<b>Розділ 19. МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ</b> . . . . .	394
19.1. Перехід від індустріальних до інформаційних і нанотехнологій, творення економіки майбутнього. . . . .	396
19.2. Інтелектуалізація та інноватизація економіки . . . . .	402
19.3. Зростання ролі людини, людського і соціального капіталу. . . . .	406
19.4. Удосконалення механізму господарювання . . . . .	413
19.5. Підвищення науково-теоретичного рівня і практичного значення економічної теорії. . . . .	416
<b>Бібліографічний покажчик наукових праць А. А. Чухна</b> . . . . .	425



IV

**ГРОШ  
ТА ТОВАРНО-КРЕДИТНЕ  
ГОСПОДАРСТВО**





## ПЕРЕХІД ВІД ГРОШЕЙ-ТОВАРУ ДО КРЕДИТНИХ ГРОШЕЙ

### 8.1. ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ 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 потреб, 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 відокремилосся 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 відіграв роль загальноновизнаного та широковживаного, 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 Ньюфаундленді – 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 кванзів 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, мушель, шкір тощо.

А. Сміт писав, що різні народи користувалися різними металами. Спартанці для обміну використовували залізо, стародавні римляни – мідь; золотом і сріблом користувалися всі багаті народи, які торгували.

Спочатку метали використовували в зливках. А. Сміт зазначав, що до Сервія Туллія 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 розвинутих 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 Туллія, 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 вар-

тість 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 бачимо, 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 зводить 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 м 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  $10 \text{ м полотна} \approx 1 \text{ сюртуку}$ , 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 застебнутий 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 вар-



тість, конкретною працею, є формою прояву своєї протилежності, абстрактної праці. Нарешті, індивідуальна праця, виявлена 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 отримає 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, хутро 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 загальнє вираженнє 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 стародавній 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 співвідношення втрачало силу, що зумовлювало зникнення із обігу одного з видів грошей. На цій підставі було виведено закон, який приписують англійському банкіру Т. Грешему, хоча насправді його трактування належить французькому економісту Н. Орезму (1360) і Н. Копернику (1526), знаменитому польському астроному. 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).

## **8.2. ВИНИКНЕННЯ, ПРИРОДА ТА 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. Шаров<sup>1</sup> 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

---

<sup>1</sup> Шаров А. М. Эволюция денег при капитализме / А. М. Шаров. – М. : Финансы и статистика, 1990. – С. 11.

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 позичальником певної суми грошей до встановленого строку. Як бачимо, вексель є засобом обігу при продажу товарів у кредит. На перших етапах векселі мали персоніфікований 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 XIX 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 посилення ролі банків в економіці та житті людей, розширення сфери кредитних відносин. Вони не тільки охопили 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 відмі-

ну від стихійності, яка притаманна 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.

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 минушою. 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 серед 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”<sup>1</sup>. 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)...”<sup>2</sup>. Хоча слово “блага” дещо відрізняється від категорії товару, проте здебіль-

<sup>1</sup> Економічна енциклопедія. – К. : Академія, 2000. – Т. I. – С. 278.

<sup>2</sup> Экономическая энциклопедия / под ред. Л. И. Абалкина. – М. : Экономика, 1999. – С. 148.

шого 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”<sup>1</sup>.

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 відповідало 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 го-

<sup>1</sup> Харріс Л. Денежная теория / Л. Харрис. – М., 1990. – С. 75.



ворити 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 паперові 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”<sup>1</sup>.

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 пра-

<sup>1</sup> Енциклопедія банківської справи України / за ред. В. С. Стельмаха. – К.: Молодь, 2001. – С. 155.

ці 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 сплачувати. 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 їх використання. 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.

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 ви-

пустили 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”<sup>1</sup>. 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 ХІХ 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 ХХ 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 ХХ 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 перебувають у відповідності з потребами економіки в платіжних і розрахункових засобах. Все це свідчить про те, що

<sup>1</sup> Маркс К. Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Т. 24. – С. 122.

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”<sup>1</sup>. 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 доводить, що повноцінним грошам властиво те, що їхня “номінальна вартість відповідала вартості металу, що в них міститься”<sup>2</sup>. 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”<sup>3</sup>. 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 економічного та стійкого грошового обігу”. Він добре розумів, що золотий обіг, за якого монети стираються і країна зазнає

<sup>1</sup> *Маркс К.* Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Т. 46. – Ч. І. – С. 198.

<sup>2</sup> Економічна енциклопедія. – К. : Академія, 2000. – Т. І. – С. 278.

<sup>3</sup> Енциклопедія банківської справи України / за ред. В. С. Стельмаха. – К. : Молодь, 2001. – С. 155.

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 дестафакція, не дематеріалізація грошей, а зміна їхньої матеріальної субстанції. Раніше це був товар, а зараз – капітал, що робить сучасні гроші не просто повноцінними, а більш доскональними, 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. Адаже 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 сус-

пільного 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, 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 товарообороту, 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 у товарно-кредитні. Таким чином, здійснено історичний перехід від грошей-товару до грошей-кредиту, грошей-капіталу.

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 розвинутих 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 їхня 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 ринку”<sup>1</sup>.

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 мета-

<sup>1</sup> Макконнелл К. Экономикс / К. Макконнелл, С. Брю. – М. : Республика, 1992. – С. 271.



леві... Всі 200 млрд дол., або близько того, паперових грошей представлені у формі банкнот Федерального резервного банку...<sup>1</sup>. Хоч автори називають цю частину грошей “паперовими”, вони насправді є банкнотами, вексями 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”<sup>2</sup>. Зрозуміло, що грошова маса західними економістами 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,

<sup>1</sup> Макконнелл К. Экономикс / К. Макконнелл, С. Брю. – М. : Республика, 1992. – С. 266.

<sup>2</sup> Там же. – С. 267.

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 грішми, вони гроші тому, що так сказала держава. На нашу думку, справа тут у тому, що К. Макконнелл і С. Брю, спираючись на форму “паперові гроші”, не тільки відходять 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”<sup>1</sup>.

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”<sup>2</sup>. Виходить, що спочатку золото виражає свою ціну в паперових грошах, а вже з допомогою цієї

<sup>1</sup> Макконнелл К. Экономикс / К. Макконнелл, С. Брю. – М. : Республика, 1992. – С. 269.

<sup>2</sup> Злобин И. Д. О природе денег в современном капитализме / И. Д. Злобин, И. И. Конник // Деньги и кредит. – 1993. – № 7. – С. 44.

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, 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 цін<sup>1</sup>, 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 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”<sup>2</sup>. Як же паперові гроші, не будучи вартістю, є загаль-

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Бажан А. И. Особенности всеобщего эквивалента в условиях современного капитализма / А. И. Бажан // Экон. науки. – 1986. – № 6. – С. 76–78.

ним 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 своєїрідної “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 прирівнювання 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 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 цінне 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 пише<sup>1</sup>, 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 стверджує<sup>2</sup>, що відбувається заміна традиційних форм засобів обігу на нові неуречевлені форми – процес, який можна назвати дестафацією (від англ. *stuff* – матерія). 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 необ-

<sup>1</sup> Федоров Б. Современные валютно-кредитные рынки / Б. Федоров. – М. : Финансы и статистика, 1989. – С. 5.

<sup>2</sup> Шаров А. М. Эволюция денег при капитализме / А. М. Шаров. – М. : Финансы и статистика, 1990. – С. 48.

ґрунтовані. 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, виявляється 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. 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.

### 8.3. 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 посилення ролі інших національних валют на світовому ринку, що відбивало 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. Адаже така країна має платити проценти, які нараховуються на частину іноземних авуарів. Ускладнюється регулювання грошового обігу, тому що по-

трібно 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 капіталів, 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 найпоширенішими є спеціальні права запозичення (СДР), створені 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 ця назва нагадує середньовічну французьку срібну монету, про-



те насправді вона є аббревіатурою 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 входила 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, 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.

## 8.4. ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ

### *Сутність та види електронних грошей<sup>1</sup>*

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.

<sup>1</sup> 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.

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, що знаходяться на рахунках, по частинах. 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 та послуг, які можна отримати за їх допомогою.

Поява електронних грошей зумовлена розвитком електронної торгівлі. Ця нова форма обміну прискорює власне обмін і потребує 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 міжнародних 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 винятки. Із 67 систем електронних грошей на карткових носіях тільки дві такі системи мали властивість трансферабельності<sup>1</sup>.

Набагато складнішими є електронні гроші, які зберігаються в пам'яті комп'ютерів і здійснюють обіг у телекомунікаційних

---

<sup>1</sup> Report on Electronic Money, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/lother/tmoneyen.pdf>.

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 – це грошова вартість, яка зберігається в електронному вигляді на технічному пристрої і може широко використовуватися для здійснення платежів підприємствам іншим, ніж емітент, без необхідності використання при цьому банківських рахунків, але яка діє як наперед оплачений інструмент на пред’явника. 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, 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”<sup>1</sup>. У 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.

---

<sup>1</sup> 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.

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 з 1994 р., коли центральні банки країн ЄС не лише визнали наперед оплачені картки багатоцільового використання, а й розпочали постійний моніторинг дій цих систем з метою збереження цілісності платіжної системи. Системи розрахунків електронними грошима у 2004 р. 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 тис. до 150 тис. дол. США. В ЄС власні кошти мають становити не менше 2 % загальної суми фінансових зобов'язань, а в США таких вимог 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 електрон-

них 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. На 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 “Інтернет 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 гаранта.

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 раза, а сума операцій – у 2,8 раза. 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 “Интернет 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 “Интернет 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.

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 вискоєфективної 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 являє собою 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 грн<sup>1</sup>.

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 дні-пропетровські проекти електронних грошей на програмній основі: система UkrMoney та система Limonex<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Report to the EMI Council on Prepaid Cards. – EMI, 1994.

<sup>2</sup> [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrmoney.com>; <http://www.Limonex.com>.

Аналіз свідчить, що електронні гроші в Україні набувають поширення. Однак їх розвиток гальмується браком правових норм. Особливо це стосується електронних грошей на програмній основі.

Електронні гроші на картковій основі потерпають від незрозумитості інфраструктури. На ці процеси накладаються психологічний фактор, невідповідність 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.



### 9.1. 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 непродуктивність 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 части-

ні 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), здатних забезпечити йому вигідне й прибуткове застосування. Тому капіталістичний розвиток 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 розвинутої системи кредиту є породженою капіталізмом власною формою руху. Кредит, наголошували К. Маркс і Ф. Енгельс, – форма обігу, що безпосередньо встановлюється капіталом, яка 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 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 обсяги, притаманний вищому рівню соціально-економічного розвитку суспільства.

Отже, *кредит випливає 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 розвитку 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 розвинутих країн. Тому могутність банківської системи тієї чи іншої країни визначається, зрештою, не так кількістю банківських установ, хоча це важливо, як могутністю провідних банків.

Успішнення 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 вишли 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.

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 запровадженням 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 стрімкого 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 господарюванні, 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 розвинутих 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 марок<sup>1</sup>. Кредитні відносини нині охоплюють усі стадії процесу відтворення – від інвестування й міжгалузевого перетікання капіталів до фази товарної реалізації, розподілу та перерозподілу доходів.

## 9.2. 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. Адаже 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 розвинутих 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 передуює 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

---

<sup>1</sup> Долги и кредиты в современной капиталистической экономике / под ред. Н. В. Раскова, Ю. В. Пашкуса, И. К. Ключникова. – Л., 1989. – С. 18.

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 планомірності в суспільно-економічному розвитку. Якщо товарні відносини пов'язують виробників тільки за допомогою ринку (по завершенні процесу виробництва), то кредитні відносини, які виникли ще до початку виробництва, існують його у процесі, 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.

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 розвиток 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, Великобританії – близько 40, в американських корпораціях – 50 %. Темпи економічного розвитку

вищі 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, визначальна 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 них, 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



раза; частина додаткової вартості, привласнена у вигляді позичкового відсотка, у 1950 р. становила 3 %, а у 1981 р. – 36,7 %<sup>1</sup>.

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 основу цін – капіталізовану форму 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”<sup>2</sup>.

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.

<sup>1</sup> Перло В. Монополистический капитализм в США: тенденции в изменении нормы прибыли / В. Перло // Международная экономика и международные отношения. – 1983. – № 11. – С. 103.

<sup>2</sup> Самуэльсон П. Экономика: вводный курс / П. Самуэльсон. – М., 1964. – С. 634.

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 частина ринку позичкових капіталів, 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, складний економічний механізм перерозподілу коштів між галузями, країнами та ринками.

### **9.3. 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, накопичені 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

во 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 – заготовити цукровий буряк. Усе це потребує істотного збільшення оборотних коштів. Якби їх обсяг встановлювався за максимальною потребою, 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 визначенням авторів одного з підручників курсу “Гроші та кредит”, в економічній літературі досі немає єдиного тлумачення сутності кредиту, 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”<sup>1</sup>. Далі автор наводить ряд процесів, 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 нівелюється роль кредиту 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...”<sup>2</sup>. Як бачимо, автор визнає важливу роль кредиту у накопиченні капіталу, 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

<sup>1</sup> Економічна енциклопедія. – К. : Академія, 2001. – Т. 2. – С. 93.

<sup>2</sup> Там само. – С. 94.

ся 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 спроможності, 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. Неважко 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 глибошому розкритті функції кредиту дослідники не досягають істини, не розкривають справжнє місце і роль кредиту у розвитку економіки.

Автори підручника за редакцією В. А. Медведева 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.

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 їх функцією. 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 благ<sup>1</sup>.

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,

---

<sup>1</sup> *Шумпетер И.* Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – С. 218.

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 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, процесі змін дає змогу враховувати її не певну загальну, абстрактну, 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 ХІХ 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 є не товарно-грошовим, а товарно-кредитним. 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 наявних робочих підприємств. Кредит є потужним 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 більш досконалого 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 забезпечує безперервність процесу виробництва, 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. 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 його 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 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 продукції нагально потребує раціонального й ефективного використання всіх ресурсів, насамперед кредиту, для досягнення найвищих результатів. Жорсткі закони ринку забезпечують неухильне дотримання принципів кредиту.

Аналіз підходів до визначення кредиту дає змогу дійти висновку, що містка за змістом категорія є об'єктивно необхідною формою функціонування суспільного виробництва, яка справляє істотний вплив на всі сфери суспільного відтворення. Вона дедалі більше втілюється в життя й діяльність 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. Дані, наведені в табл. 9.1, свідчать про складну ситуацію у кредитуванні.

Однак є й позитивні тенденції. Як бачимо, облікова ставка НБУ середньозважена річна зменшилася з 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 повільніше. Якщо у 2000 р. вона дорівнювала 37,7 %, тобто була неймовірно високою, то у 2005 р. вона знизилася

Таблиця 9.1

**Динаміка деяких показників розвитку кредитних відносин**

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Облікова ставка НБУ середньозважена, 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.

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.

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 співвідно-

шення ми бачимо у 2004 та 2005 рр. Звичайно, добре, що банки беруть відсотки 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 9.1 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, зростають і досить швидко. Ці процеси дають підстави сподіватися на подальше розгортання кредитних відносин.

#### **9.4. 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 власну, 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 річ-

ного 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 процента<sup>1</sup>. 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 вар-

<sup>1</sup> Антология экономической классики : в 2 т. – М. : Эконом, 1992. – С. 337.

тості грошей. Якщо банк стягує менший процент, ніж його ринкова норма, то немає меж тієї суми, яку могли б таким чином позичити, але якщо цей процент вищий за ринкову норму, то тільки марнотрати погодилися б брати в позику<sup>1</sup>.

Особливу увагу теорії процента приділяв також Й. Шумпетер, який трактував його передусім як один із компонентів економічного розвитку. Він писав, що врешті-решт процент є наслідком своєрідного устрою приватногосподарської організації<sup>2</sup>.

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 владу (панування) над виробничими благами, наголошував Й. Шумпетер<sup>3</sup>. 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*

<sup>1</sup> Рикардо Д. Сочинения / Д. Рикардо. – М. : Госполитиздат, 1955.

<sup>2</sup> Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – С. 333.

<sup>3</sup> Там же. – С. 341.

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 поновому постало завдання розроблення та застосування економічних категорій. Якщо раніше йшлося про сутність і форми прояву процента, рух його норми, то в нових умовах для використання процента в системі державного регулювання економіки необхідні більша глибина, різнобічність його досліджень та 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 зрівнюються<sup>1</sup>. 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 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.

<sup>1</sup> Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс // Антология экономической классики : в 2 т. Т. 2. – М. : Эконом, 1992. – С. 272.

Представники неокласичної школи також вважали, що норма процента під дією ринкових сил тяжіє 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 нелегко дати її точне формулювання або відшукати 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 і її рівень може змінюватися. Тому потрібні різні варіанти процентної політики, які відповідають різним станам тривалої рівноваги.

Дж. М. Кейнс вважає, що Рікардо не скористався нагодою застосування кінцевої ефективності капіталу за наявності незмінних зайнятості і психологічних особливостей суспільства. За цих умов справді існує тільки один можливий розмір накопичення капіталу і лише одне значення для кінцевої його ефективності. Тим самим Рікардо демонструє високе інтелектуальне досягнення, створюючи уявний світ, дуже далекий від досвіду, але сприймаючи його з усією обґрунтованістю й логікою, нібито це й був світ досвіду.

Кейнс обґрунтовує, що рівень доходу також впливає на обсяг заощаджень, і це не враховано класичною теорією. Однак ще більше вкоринився погляд, що будь-який акт індивідуального заощадження автоматично знижує норму процента, автоматично стимулюючи випуск нових засобів розміщення капіталу в обсягах, які дорівнюють приросту заощаджень. При цьому все це зображується як начебто саморегулюючий про-



цес. 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 як функції 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 й прорахунки, Дж. М. Кейнс виклав свій підхід до цього питання. Схильність до споживання, зауважував він, визначає, скільки індивід споживає зі свого доходу і скільки залишає на майбутнє. Тепер потрібно вирішувати, в якій саме формі він триматиме майбутню пропозицію. Для цього важливо знати, “який ступінь переваги його ліквідності”, тобто яку кількість 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 певних обставин. Кейнс наводить цей висновок у вигляді математичної формули:

$$M = L(r),$$

де  $M$  – кількість грошей;  $L$  – функція переваги ліквідності,  $r$  – норма процента.

Далі Кейнс порушує питання: чому є люди, які бажають володіти 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:

$${}_n d_r = \frac{{}_1 d_{n+z}}{{}_1 d_n} .$$

Врешті-решт Кейнс встановлює три аспекти переваг ліквідності, які пов'язані з трьома видами мотивів:

- транзакційний мотив, або мотив обігу, – потреба в наявних грошах для поточних угод споживацького чи виробничого характеру;
- мотив застереження, тобто бажання забезпечити в майбутньому можливість розпоряджатися певною частиною ресурсів у формі грошової готівки;
- 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 її, встановив математично точну

залежність норми процента від кількості грошей і переваг ліквідності, норми процента й зайнятості, що дало змогу перетворити цей показник в інструмент управління економікою, її стимулювання.

## 9.5. ІСТОРИЧНЕ МІСЦЕ КРЕДИТНОГО ГОСПОДАРСТВА

Розвиток кредитних відносин у розвинутих 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 нових відносинах 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 альтернативою 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 самостійними формами обміну, на противагу 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, 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 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 гроши-ма, як виникнення системи кредитно-грошового обігу<sup>1</sup>.

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 перебуває в обігу практично в усьому світі, “неповноцінна” валюта, “порожня оболонка” без внутрішнього змісту? 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.

---

<sup>1</sup> Долги и кредиты в современной капиталистической экономике / под ред. Н. В. Раскова, Ю. В. Пашкуса, И. К. Ключникова. – Л., 1989. – С. 9.

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 книзі<sup>1</sup>. 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 втілення, а отже, виражає рух вартості. І сучасні гроші як боргові зобов'язання забезпечують 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. 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.

---

<sup>1</sup> Макконнелл К. Экономикс. Принципы, проблемы и политика : в 2 т. / К. Макконнелл, С. Брю. – М. : Республика, 1995.

### 10.1. 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 готів-

ковими 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 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 – важливий фактор подолання стихійності ринку і розвитку так званого ефективного попиту. В цьому плані емісія 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 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 та зайнятості і меншою мірою – зростання цін. Вони довели, що зменшення відсотка зумовлює зростання інвестицій. Новим було і те, що гроші впливають на розвиток економіки через кредитну сферу, передусім норму банківського відсотка. Інакше кажучи, грошова маса впливає на норму відсотка, а остання стимулює інвестиційний процес, який, у свою чергу, забезпечує зростання виробництва і лише в кінцевому підсумку – ціни. Отже, замість спрощеного зв'язку “гроші – ціни” Дж. Кейнс розкрив складну систему залежностей “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, 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, що розширювало спектр 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 фактори ціноутворення одночасно були чинниками підвищення цін та зростання інфляції. В умовах ХХ ст. вони стали суттєвими джерелами інфляції. Особливе місце в 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. Розвинуті країни у повоєнний період домоглися значних успіхів у розвитку економіки. Але водночас надмірно зростала державна власність, звужувалося ринково-конкурентне середовище, ринковий механізм недостатньо впливав на розвиток економіки. Все це в 1960–1970 рр. зумовило 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 сектору, 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, М. 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 одностороннього підходу 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, М. 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 глибоких причин, які полягають у безпосередньому виробництві, зведення їх 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” тощо. 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, набуло поширення 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 інфляції. 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 фор-

мою 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.

## 10.2. 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 ін-

фляція 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 виокремилося у напрями інфляції витрат. Так, зв'язок інфляції із заробітною платою увійшов у теорію інфляційної спіралі зарплати і цін. У відповідності з цією теорією підвищення рівня заробітної плати призводить до зростання інфляції. Механізм “розкручування” 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 щодо 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. 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 ви-

трати 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 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 підвищилися.

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 виробництва, посилюють ухилення від оподаткування і тінізацію економіки, вплив 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, 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 призводить до перевищення грошової маси над оборотом товарів і послуг, а навпаки, відповідає зростаючій сумі вартості (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 глибинних 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.

- Поступово інфляція охоплює всі сектори і галузі економіки, що ставить під загрозу рівновагу всього ринку;
- *галоупучу 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.

### 10.3. 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.

#### *Інфляція і зміни в соціальній сфері*

Підвищення цін на товари і послуги й знецінення грошей негативно позначаються на доходах трудящих – робітників, службовців та ін. 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 знецінюються, а ціни настільки підвищуються,

що реальні доходи значно знижуються. Отже, працівники з фіксованою оплатою, пенсіонери, особи, що живуть за рахунок виплат із соціального страхування, 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 й те, що платять вони своїм працівникам номінально навіть дещо більше, хоча реально, тобто за купівельною спроможністю, заробітна плата відрізняється від тієї, що раніше заробляла людина. В результаті частка валового внутрішнього продукту, яка використовується робітниками, пенсіонерами та іншими 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 й у 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 скоро-



чення виробництва, робить не вигідним 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 всіяко 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 перетікають у сферу торгівлі з більш швидким оборотом 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, передусім на соціальні потреби, що ще більше посилює соціальне напруження.

Курс національної валюти щодо іноземної падає, виникає розрив між офіційним і реальним курсами валюти, що негативно впливає на зовнішньоекономічні зв'язки, стан платіжного балансу країни, 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 стимулюватиме 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 в 1950–1960-х роках минулого століття. Багато розвинутих країн збільшували державні витрати, бюджетні дефіцити, 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 зрос-

тання. 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 досягла “галопуючого” рівня (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

**Середньорічні темпи зростання роздрібних цін, %**

Країна	Період	
	1956–1965 рр.	1974–1991 рр.
США	1,7	9,3
Великобританія	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 сектору, 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 сектору 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. 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 зайнятості. Тому такі 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 зумовлює 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 обмежування законів ринку, а всебічне 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. Така розширена система заходів забезпечить зростання виробництва і підвищення його ефек-

тивності, подолання “галопуючої” інфляції, введення її в межі стимулюючої економічний розвиток “повзучої” інфляції, ще визначило нормальний економічний розвиток розвинутих країн у 1980–1990-х роках.

Розробка антиінфляційної політики на основі кейнсіанської та монетаристської теорій є вагомим досягненням економічної теорії. Вона вкотре засвідчила, що потрібне не пряме втручання чи регулювання економіки з боку держави, а всебічне розгортання ринкових відносин, 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.

#### 10.4. 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, яка стала однією з причин тривалої економічної кризи. Перехід до ринкової економіки означав, що ринкові відносини поступово зароджувалися і розвивалися, а командні методи поступово ставали дедалі обмеженішими. Перехідні процеси ускладнювалися високозатратною, монополізованою, 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. 10.2).

Із таблиці бачимо, що 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 рази. В подальші роки темпи інфляції значно скоротилися, хоча в окремі роки залишалися високими: 1996 р. – 40 %, 1998 р. – 20 і 2000 р. – 25,8 %.

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 раза, в Перу у 1990 р. – в 74,8 раза, але й ці показники не можна порівняти з українськими, коли у 1993 р. ціни зросли у 102 рази.

Таблиця 10.2

**Динаміка 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.

Чим пояснити таку гіперінфляцію в нашій країні? Безперечно, мають рацію ті вчені, які вважають обвал “інфляційного навісу”, одержаного Україною у спадок від радянських часів,

шоковий 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 загострило 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 раза. 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 за-

лежність 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 зводилися до невиваженої урядової політики грошових доходів населення та недостатньо жорстких монетарних, обмежувальних заходів з боку Національного банку України. Акцент на цих чинниках звужує предмет аналізу, залишає поза увагою системні причини інфляції та унеможлиблює 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 невітшним, тому що вона є імпортером харчової продукції і зростання цін на неї відразу позначиться на доходах населення. 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 раза. До того ж варто мати на увазі, що на відміну від розвинутих країн, де продовольчі товари становлять незначну частину ваги у загальних витратах, і зростання цін не може істотно позначитися на добробуті людей, у нас витрати на продовольчі товари набагато вищі. У 2006 р. вони становили 39,7 % усіх споживчих витрат домогосподарств. За порівнянними даними 2004–2005 рр., витрати на продовари (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 %, 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 розвинуті 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. 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. душовий 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 України “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 млрд 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 зумовлює великі виробничі витрати, а значить, інфляцію витрат, з монетарними чинниками, які визначають інфляцію попиту, свідчить, що інфляція в Україні є переплетінням інфляції витрат та інфляції попиту. Це підтверджується тим, що за період економічного зростання (2000–2007 рр.) споживчі ціни зросли у 2,3 раза, тоді як готівка в обігу збільшилася в 11,6 раза, грошова база – в 11,8, грошова маса – у 17,9 раза. 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 НБУ 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 НБУ 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.

### 11.1. 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 мо-

жуть справляти істотний вплив на функціонування грошової системи.

Грошові реформи, спрямовані на перебудову або створення нової грошової системи, проводилися у ХІХ ст., коли відбувався 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, постали 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 гіперінфляція, яка зумовила неймовірне знецінення німецької марки. В обігу перебувало 496 квінтильйонів 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 % емісії. 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 ХVІІІ ст. у Франції були оголошені недійсними повністю знецінені асигнації і вилучені з обігу без викупу. Дру-

гою 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 раза 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 раза 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.

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 гро-

шей. 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 широковживані чеківі 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 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 спроможності лита, лата та крони їх об’єднує 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 конфіска-*

ційними. 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, 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 відбудеться 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 розблоковувалися 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 облигації 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 економі-

ки, 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 національних товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках, порушення у грошовому обігу та кредитних відносинах неминуче руйнують платіжний баланс, зумовлюють 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, зумовлюють активне сальдо платіжного балансу, зростання купівельної спроможності грошей. Держа-

ва 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. Адаже 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 млрд 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



ти 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 розвинутих 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. Короткочасне 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. Видобуток нафти у Північному морі зумовив приплив капіталів до країни. Фунт стерлінгів став одним із видів “нафтовалюти”. 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 розвинутих 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 Німеччини за клірингом, 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 раза, сума банківських поточних рахунків – в 5,8, а оптові ціни за цей період підвищилися у 4,2 раза.

У повоєнний період ситуація залишилася складною. Адаже 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 раза і становив тільки 0,0018 г. Курс відносно долара впав з 37,5 наприкінці 1938 р. до 493,7 франка наприкінці 1958 р. Купівельна 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 ви-

робництва 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 була перерахована заробітна плата. 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 єн, 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 відбилося 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. Валютне 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 ени. Наприкінці 1971 р. ена вперше за повоєнний період була ревальвована. В лютому 1973 р. було проведено другу ревальвацію. Все це переконливо свідчило, що японська ена здобула визначні перемоги на світовому ринку.

## 11.2. 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 просунутися 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 при-

скорив 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 міністерства фінансів 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 квазідинара 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 – 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 посилювалися 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 млн 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. розпочалася 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

ма 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 саль-



до у розмірі 8–10 %, резерви іноземної валюти швидко зроста-ли, 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. Різноплановість зовнішньоекономічних зв'язків дала змогу Хорватії, а особливо Словенії підтримувати позитивні платіжні баланси й поповнювати валютні резерви навіть за значного скорочення 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. Воднораз 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 особливого напруження 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. 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. 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 млн 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. Велася 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.

### **11.3. 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 Польщі, Чехії, Словаччині та Угорщині, відбуваються істотні макроекономічні зрушення, струк-

турні 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 раза 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 розвинутих 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 прискороної 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 становила: 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 хороші перспективи.

### ***Країни Балтії***

Естонська крона, латвійський лат та литовський лит мають істотну відмінність у валютних курсах. У цих країнах різні банківські системи. Якщо в Естонії та Литві приблизно по півтора десятки комерційних банків, то у Латвії їх 38, тобто майже в 2,5 рази 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 лати 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 ени – 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 закріпився на позначці 0,595 за 1 дол. США, 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 їх капіталів. 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 коли-

ваннями валютного курсу. До того ж маніпуляції банків довели курс до 2,9 літа 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 літа. Його прив'язали до долара, оскільки близько 80 % обігу здійснювалося саме в цій валюті. Золотова валютний 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 літи або 3,95 літа – 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, кир-

гизький 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 “братам” 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.

## 11.4. 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. Скорочення 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. у 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 І 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 знач-

не 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.<sup>1</sup> 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.

---

<sup>1</sup> Гальчинський А. Теорія грошей / А. Гальчинський. – К. : Основи, 1998. – С. 306.

Воднораз вживали заходів щодо вдосконалення безготівкового обігу. Так, з початку 1994 р. було створено міжрегіональну електронну систему банківських 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 рази. Індекс споживчих цін у 1995 р. збільшився порівняно з 1990 р. у 80 137 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, роби-

ло неефективними стабілізаційні заходи, розвиток зовнішньо-економічних 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 – 10 155,6 %. 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 %<sup>1</sup>.

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.

---

<sup>1</sup> Мельник О. Інфляція : теорія і практика регулювання / О. Мельник. – К. : Знання, 1999. – С. 269.

До загальнооекономічних передумов належать 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. – 160, у 1997 р. – 2341 млн дол.<sup>1</sup> 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 технічно-

<sup>1</sup> Гальчинський А. Теорія грошей/ А. Гальчинський. – К. : Основи, 1998. – С. 355.

му 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 тривала і дорога. Тому замовили виготовлення грошей канадській 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 США і німецька 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 купонокарбованця. До того ж в умовах інфляції усі, навіть дуже значні замовлення купонокарбованців, 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. 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, кодовий 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 25.08.1996 № 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 26.08.1996 № 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 26.08.1996 № 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, внесено 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 переконує 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 держави. 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 одноразово строк обміну старих грошей на нові продовжувався. І хоча це були часткові операції, спричинені 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, проведену і під час реформи, і після неї, станом на 1 листопада 1996 р. залишилися неперед'явленими до обміну 7,8 трлн крб, 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.





# ДЕРЖАВА І ФІНАНСИ



### 12.1. 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 ко-

лективній, 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 – знярядь праці, які зумовляють 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, інфраструкції) 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 неминує 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 зумовляє зростання державно-монополістичного капіталізму. 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 переконав, 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 значною мірою олігопольна. І держава, яка відіграла зовсім незначну економічну роль: захист економічного ладу, фінансування деяких, насамперед



військових, програм, зараз перетворилася на суб'єкт господарювання, який відіграє вагомую регулюючу роль в економіці.

Одна із великих історичних помилок полягає в тому, що наприкінці ХІХ – 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 загальнонародним 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 еко-

номіки, 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 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 розвинутих 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 одnobічне домінування ринку чи держави, а про оптимальне, зумовлене потребами розвитку реальної економіки, поєднання двох головних складових системи регулювання економіки.

По суті, на противагу 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 Фукуяма 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 тіньового сектору. Розподіл доходів в Америці набув надмірного перекошу 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 Фукуяма за-

вершує висновком, що лише відмова від принципів “рейганоміки” може врятувати світ від катастрофи<sup>1</sup>.

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 зрестися 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. Як відомо, в процесі рин-

<sup>1</sup> День. – 2008. – 18 листоп.

кових 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 ототожуються два різні процеси – володіння державою засобами виробництва і виконання державою економічних функцій.

Як доводить 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 відста-лу 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 НБУ 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 швидко 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. НБУ, 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.

## **12.2. 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, на-

скільки 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 витрачалось 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 1950–1980-х роках. Планування глибоко проникло в практику окремих розвинутих країн. Наприклад, у Франції реалізувалося 10 п'ятирічних планів. В Японії ще у 1969 р. було прийнято 10-й річний план подвоєння 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, підготовки 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 колишньому Союзу 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 застосо-



вується 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 лабора-

торіями, ВНЗ 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 ЄЕС 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 розвинутих 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. Усередині 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, поживляє чи послабляє економічну кон'юнктуру.

### 12.3. 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 промисловості. 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 на-

йманих 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 законодавчо знижені 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 соціально орієнтована 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, всебіч-

ний 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 розвинутих 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 розвинутих 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 соціальної політики України, 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 дотримуються 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 розвинутих 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 розвинутих країнах, як правило, підвищення цін незначне. Навіть в сучасних умовах, коли зростання цін на продовольство посилилося, у зв’язку з невисокою питомою вагою його у споживанні населення цих країн, індекс споживчих цін, який визначається МВФ, у 2006 р. у розвинутих 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 єврозони в цілому – на 2,14 %. Все це означає, що для населення розвинутих 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 розвинутих 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 розвинутих 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 додаткового 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 на-

селення 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. Програмі 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 розвинутих 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 середню 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'я-

зувати 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-те місце серед країн світу, то економічна криза, погіршення умов життя, охорони здоров'я зумовили її переміщення аж на 78-ме місце. Наша країна належить 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 календарний 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.

### 13.1. СУТНІСТЬ І РОЛЬ ФІНАНСІВ

Фінанси – це сукупність економічних відносин у суспільстві, що складаються у процесі формування і використання грошових ресурсів; одна з найважливіших і найскладніших економічних категорій, що забезпечує вартісний рух створеного у суспільстві валового внутрішнього продукту (ВВП) і відображає складні відносини, що виникають у цьому процесі. Складність цієї категорії полягає в тому, що вона має видиму поверхову форму вияву і внутрішній зміст. Цією видимою формою є те, що фінанси виступають у вигляді грошей, грошових потоків між суб'єктами фінансових відносин. Але фінанси відрізняються від грошей як за своїм змістом, так і за своїми функціями. Попри істотну відмінність фінансів і грошей, в економічній літературі на неї нерідко не зважають. Так, один з економістів зазначає, що за економічною природою фінанси є грошовими відносинами. В “Економічній енциклопедії” сутність фінансів визначається як “сукупність грошових відносин”<sup>1</sup>. Як було зазначено, фінанси виступають у ролі грошей, але це видима, зовнішня форма цієї категорії і вона не

<sup>1</sup> Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2002. – С. 796.

розкриває її внутрішньої сутності. Насправді фінанси охоплюють не всякі економічні відносини, пов'язані з грошовими коштами (потоками), а лише ті відносини, що забезпечують рух грошей, пов'язаних зі створенням чистого доходу у сфері виробництва, його розподілом і перерозподілом через бюджет, різні фінансові фонди, кредит та фондовий ринок. Тому фінансами не називають грошові ресурси, що обслуговують особисте споживання і обмін на основі еквівалентності відносин (роздрібний товарооборот, оплата побутових, комунальних, транспортних послуг, зв'язку, купівля-продаж між окремими громадянами).

Для фінансів грошова форма виразу, на відміну від натуральних відносин, – обов'язкова умова їх існування, хоча, як ми бачили, це не є підставою для їх ототожнення. Навпаки, фінанси істотно відрізняються від грошей. Якщо гроші обслуговують рух вартості за допомогою цін, то фінанси – рух вартості ВВП через реальні гроші.

Фінанси – це розгалужена система економічних відносин у процесі створення, мобілізації та використання фондів фінансових (грошових) засобів, яка включає взаємопов'язані ланки: додану вартість та її форми, податки, бюджети різних рівнів, фінанси державного сектору економіки; фонди цільового призначення: пенсійні, сприяння зайнятості населення, соціального, майнового та особистого страхування, фінанси підприємницьких структур і домашніх господарств, фінанси громадських та інших організацій. Фінансова система включає також: фінансову інфраструктуру – відповідне законодавче і нормативне поле; фінансовий ринок; фінансовий менеджмент і контроль. З огляду на таке широке охоплення господарства постає питання: в якій сфері економіки діють фінанси? Якщо уважно ознайомитися з економічною літературою, то навіть у визначенні фінансів підкреслюється, що їхня дія пов'язана “з обміном, розподілом і перерозподілом” вартості ВВП, що

фінанси відображають “рух вартості створеного у суспільстві ВВП – обмінні та розподільні відносини”<sup>1</sup>.

Про те, що дія фінансів пов’язана з обміном, розподілом і перерозподілом ВВП, не треба навіть сперечатись. Але чи можна обмежуватись цими сферами, чи можна ігнорувати їхній зв’язок з виробництвом? На наше глибоке переконання, не можна. Тому навіть ті дослідники, які особливо наполягають на “обмінно-розподільному характері фінансів”, змушені всупереч заявленим поглядам звертати увагу на зв’язок фінансів з виробництвом. Причиною однобічного трактування фінансів, на нашу думку, є те, що серед деяких науковців переважає історично традиційне трактування фінансів. Адже фінанси як дохід, платіж за своїм значенням поширились у середньовіччя, коли громадяни передавали частину свого доходу у розпорядження монарха, короля або іншого правителя для його матеріального утримання й розв’язання певних державних проблем. Таку або схожу функцію фінанси мали, коли держава грала роль “нічного вартового”. Нині ситуація докорінно змінилася. Держава разом з ринком відіграє визначальну роль у регулюванні ринкової економіки. Вона виражає інтереси всього суспільства і здійснює регулювання економіки в його інтересах. За цих умов фінанси є засобом багатостороннього регулювального впливу на процес розширеного відтворення. Вони пов’язані з доданою вартістю, оплатою праці і прибутком, які створюються у виробництві. Вони визначають існування грошових фондів (амортизаційний, нагромадження, бюджет, соціальні фонди і т. ін.), які задовольняють певні потреби в грошових ресурсах. Тому з позиції виробництва фінанси є системою утворення і використання фондів грошових ресурсів, спрямованих на забезпечення процесу розширеного відтворення. Вони органічно вписуються у кругообірот і оборот капіталу, обслуговуючи його безперервний рух у вигляді трьох

<sup>1</sup> Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2002. – С. 796.



послідовних основних форм – грошової, продуктивної і товарної. Отже, фінанси не лише влітаються у рух суспільного капіталу, вони активно сприяють формуванню ефективної структури виробництва, забезпечують пріоритетний розвиток передових галузей економіки, розвиток науково-виробничої та соціальної інфраструктури, удосконалення системи господарських зв'язків.

Система фінансів є джерелом підтримки та успішної діяльності підприємницьких структур, ділової активності та ініціативи суб'єктів господарювання.

Отже, держава через систему фінансів нерозривно пов'язана з економікою, вона використовує систему зв'язків і для формування фондів грошових коштів, їх використання в інтересах розвитку економіки і підвищення добробуту народу. Якщо раніше держава була порівняно зовнішнім явищем щодо економіки і лише привласнювала створені кошти, то нині як керівний орган суспільства, тісно зв'язаний з економікою, держава заробляє як власник засобів виробництва; мобілізує кошти через перерозподіл доходів юридичних та фізичних осіб. Узагальнюючий характер взаємозв'язку економіки і фінансів знаходить вияв у двох документах. *Зведений баланс держави* характеризує рух фінансових потоків між суб'єктами фінансової системи за певний період (як правило, за рік). Цей документ розробляє Міністерство фінансів України і він як спеціальний додаток додається до проекту державного бюджету, який щороку затверджує Верховна Рада України.

Другим документом є щорічний *фінансовий баланс підприємства* за видами економічної діяльності. Це складний за змістом і великий за обсягом аналітичний матеріал. На початок 2006 р. балансова сума активів і пасивів українських підприємств (крім банків і бюджетних установ) складала 1477,9 млрд грн порівняно з 776,8 млрд грн на кінець 2000 р., тобто зросла в 1,9 раза.

### **Функції фінансів**

Не все гаразд і з трактуванням функцій фінансів. В Економічній енциклопедії їх називають дві: розподільна і контрольна<sup>1</sup>. У новітньому підручнику з економічної теорії їх вже налічують п'ять: мобілізуюча, розподільна, регульовальна, контролююча і стимулююча функції. Як не дивно, але і за скороченого, і за розширеного трактування функцій серед них не знайшлося місця відтворювальній функції. За всієї важливості розподільної функції, вона має вторинний характер: розподілити можна те, що створено. Висунення її на перші позиції неминуче принижує роль фінансів у розвитку економіки. Логіка авторів цього підходу очевидна: визначаючи сутність фінансів як економічної категорії, вони вважають, що обмінні і розподільні відносини становлять їхній зміст, а тому одна з головних функцій – розподільна. З таким підходом і трактуванням погодитися не можна. Як було зазначено, фінанси є необхідним елементом і потужним фактором розширеного відтворення. Тому одна з головних їхніх функцій: *відтворювальна* – фонд і методи амортизації, фонд накопичення, фонди соціального розвитку, державний бюджет і багато іншого – все це безпосередньо стосується процесів відтворення, економічного зростання. І недооцінювати цю роль було б неправильно не лише теоретично, а й практично.

Разом з тим фінанси виконують розподільну функцію: вони є засобом розподілу і перерозподілу ВВП, національного доходу, грошових коштів між регіонами, галузями, підприємствами та організаціями.

*Регульовальна функція* здійснюється шляхом внесення змін у прийнятий урядом розподіл грошових коштів. Вона проявляється у процесі ліквідації наслідків стихійних лих, подоланні диспропорційності розвитку окремих галузей і сфер економі-

---

<sup>1</sup> Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2002. – С. 796.

ки, регіонів. Важливим напрямом регулювання є забезпечення пріоритетного розвитку окремих сфер і галузей економіки.

*Стимулююча функція* – використання податкових пільг, зниження податкових ставок, звільнення від податків, обмеження податкової бази, інвестиції у розвиток пріоритетних галузей економіки, підвищення конкурентоспроможності робочої сили.

*Контролююча функція* – фінансові показники є індикатором системи господарювання, ефективності діяльності підприємств, використання грошових ресурсів. Враховуючи, що відбувається рух грошових потоків, розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів, виникає об'єктивна потреба контролю за цими ресурсами. Його здійснюють різні суб'єкти фінансових відносин, що забезпечує збереження і раціональне використання фінансових ресурсів.

## 13.2. ФІНАНSOVA СИСТЕМА

Суб'єктами фінансових відносин є всі причетні до створення, розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту – держава, підприємства (організації), громадяни. Особливе значення мають фінансові відносини між державою і підприємствами. Адже саме на підприємствах створюється нова (додана) вартість, та або інша частина якої спрямовується на формування централізованого чистого доходу, створення різноманітних фондів. В умовах ринкової економіки, плюралізму форм власності підприємство є економічно не залежною і самостійною господарюючою одиницею, що виключає пряме втручання держави у справи підприємства. Вона встановлює відрахування від прибутку у своє повне розпорядження, застосовує механізм гнучкого маневрування фінансовими відносинами з підприємствами, що надає цим відносинам динамізму.

У фінансових відносинах істотну роль відіграють відносини між підприємствами, які здійснюються на основі господарських договорів. Ними регламентуються платіжні зобов'язання, зокрема умови оплати продукції, що постачається, система штрафних санкцій за порушення договірної дисципліни, а також матеріальна винагорода за якісне виконання особливих вимог замовника. Такі відносини існують на підприємствах оптової і роздрібною торгівлі, сфери послуг тощо.

У процесі становлення ринкових відносин значно розвинулись і зміцніли відносини підприємств з банками, що дає змогу збільшувати надлишкові кошти, які утримуються в банках, і збільшувати використання продуктів. Це сприяє посиленню стабільності виробництва і безперервності господарського обороту. Поглиблюються фінансові взаємовідносини і всередині підприємств: між підприємством в цілому і його структурними підрозділами, а також між підприємством та його працівниками. Наприклад, у процесі акціонування підприємств працівники використовують власні кошти для купівлі акцій, що змінює відносини працівників.

Широкий спектр фінансових відносин існує між державою і населенням, що виявляється в отриманні населенням пенсій, допомоги, стипендій та пільг із суспільних фондів споживання. Це кошти на освіту, лікування і покриття витрат на інші блага, що надаються населенню безоплатно чи на частково оплачуваній основі. Ці фінансові відносини охоплюють податки з громадян та кредитування ними держави через позики, лотереї, акції, внески до ощадних банків. Використовуються різноманітні форми надання кредитів населенню (для початку підприємницької діяльності, купівлі житла і т. ін.)

Реалізуються фінансові відносини у межах інституціональної фінансово-економічної структури, яка діє на основі принципів і методів, організаційних форм і правил, сукупність яких утворює фінансовий механізм. У сукупності фінансові відносини, фінансовий механізм утворюють фінансову систему.

Як і в усіх країнах, фінансова система складається з трьох основних підсистем: державні фінанси, фінанси підприємств, фінанси населення. Кожна з цих великих підсистем включає низку складових. Державні фінанси – зведений бюджет, позабюджетні фонди, залучення на внутрішньому і зовнішньому ринках для покриття дефіциту бюджету. Важливу роль у державних фінансах відіграють золотовалютні резерви НБУ.

Фінансові ресурси підприємств складаються із власних, залучених і позикових ресурсів; фінансові ресурси населення – з доходів, заощаджень та кредитів банківської системи.

Особливе місце у системі фінансів займають капітали фінансового і страхового ринків. Це і статутний капітал банківської системи, і капітал сектору небанківських фінансових установ, і страхові резерви страхових компаній. І нарешті, у фінансовій системі важлива роль належить фінансовій інфраструктурі.

Виокремлення підсистем, їх складових та інфраструктури дає чітке уявлення про фінансову систему. Але ще важливіше те, що табл. 13.1 демонструє кількісне співвідношення різних елементів системи. За масштабами фінансових ресурсів на першому місці підприємства, де створюється додана вартість і її складова – прибуток – джерело накопичення капіталу, збільшення фінансових ресурсів і держави, і населення. У 2006 р. ресурси підприємств склали 1 842 382,7 млн грн. На другому місці – фінансові ресурси населення – 493 241 млн грн, на третьому – ресурси державних фінансів – 357 039 млн грн і на четвертому – ресурси фінансового і страхового ринку – 59 361 млн грн.

За роки економічного зростання відбулися структурні зрушення у фінансовій системі. Фінансові ресурси підприємств зросли трохи більше ніж удвічі, населення – більше ніж у 3,5 раза, держави – більше ніж у 4,5 раза. Фінансовий потенціал країни, який у 2001 р. становив понад 1 трлн грн, у 2006 р. збільшився до 2,75 трлн грн. Щорічно фінансовий потенціал

Таблиця 13.1  
**Динаміка структури і потенціалу фінансової системи України, млн грн**

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Фінанси держави</i>						
Зведений бюджет	37 199	42 525	52 708,4	91 529,4	134 183,2	171 811,5
Позабюджетні фонди	23 420	31 558	34 554	46 270	59 841,3	69 133,4
Залучення на внутрішньому ринку (фінансування дефіциту бюджету)	213,3	232,8	280,9	9 345	5 595,6	-11 059
Залучення на світовому фінансовому ринку (фінансування дефіциту бюджету)	467,4	-1 352,2	762,2	1 663,9	2 210,7	4 806,6
Золотовалютні резерви НБУ	16 367	23 553	36 985	50 534	97 925	112 393
Усього	77 666	96 511	125 290	199 342	299 755	357 039
<i>Фінансові ресурси підприємств</i>						
Власні, залучені й позикові ресурси	876 263	953 899	1 096 855	1 282 783	1 477 862	1 842 383
Усього	876 263	953 899	1 096 855	1 282 783	1 477 862	1 842 383
<i>Фінансові ресурси населення</i>						
Доходи	119 048	141 618	162 578	212 033	298 275	369 047
Заощадження	6 788	17 058	16 277	31 077	45 651	53 730
Кредити банківської системи	1 418	3 313	8 986	14 794	33 523	78 543
Усього	129 077	151 719	188 622	243 104	362 875	493 241

Закінчення табл. 13.1

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Ресурси фінансового і страхового ринків</i>						
Статутний капітал банківської системи	4 573	5 998	8 116	11 605	16 111	26 372
Капітал сектору небанківських фінансових установ	1 062	1 576	3 545	5 534	19 376	26 975
Страхові резерви страхових компаній	1 179,1	1 896,1	3 774,9	8 272,2	5 045,8	6 014,1
Усього	6 814	9 470	15 435	25 411	40 533	59 361
Фінансовий потенціал	1 089 821	1 211 599	1 426 202	1 750 640	2 181 025	2 752 023
Фінансовий потенціал відносно ВВП, %	5,34	5,37	5,33	5,07	4,94	5,12
Темп змін фінансового капіталу до попереднього року, %	118,4	111,2	117,7	122,7	124,6	126,2

Джерело: Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : у 3 т. Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / за ред. А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – С. 88–89.

зростав високими темпами, особливо у 2004–2006 рр. – на 22,7–26,2 % щорічно.

*Державні фінанси* – зосереджені в розпорядженні держави грошові фонди і відповідний механізм їх формування та використання. Їхня природа і механізм функціонування відбивають фундаментальні основи соціально-економічного устрою.

До державних фінансів належать державний бюджет, пенсійний фонд, державний фонд сприяння зайнятості населення, соціальні види страхування, державний кредит, фонд соціального захисту населення тощо.

За ринкових умов державні фінанси чітко відокремлені від фінансів підприємств, які, зазвичай, є приватними. Через державні фінанси у розвинутих країнах проходить від 1/3 до 2/3 обсягу ВВП. Вони обслуговують державний сектор економіки з урахуванням його особливостей. Державні фінанси відіграють неабияку роль у формуванні й реалізації економічної політики. По-перше, завдяки їм держава виступає у ролі виробника і постачальника товарів і послуг. По-друге, державні фінанси корегують розподіл доходів і майна. Певна їх частка використовується на трансфертні витрати, що попереджує соціально небажані наслідки функціонування ринку. Передусім це стосується дітей і людей похилого віку, хворих, інвалідів, малозабезпечених. По суті, їх можна розглядати як джерело соціального споживання і регулювання суспільних відносин. По-третє, державні фінанси спрямовуються на заходи антиінфляційної стабілізації цін, підтримки високого рівня зайнятості, забезпечення соціально-економічного зростання. Отже, державні фінанси є своєрідним регулятором макроекономічних коливань, стабільно-регламентуючої функції.

*Фінанси підприємств* – це сукупність грошових ресурсів, що забезпечують процес виробництва на підприємстві, створення товарів і послуг, які утримують у собі валову додану вартість. До них належать фінанси різноманітних господарських організацій на рівні макроекономіки (об'єднань, кооперативів,



асоціацій, корпорацій тощо). Вони виступають у формі основного, оборотного капіталу, доданої вартості, прибутку, амортизаційних відрахувань. Фінанси підприємств є базовою підсистемою, оскільки саме на підприємствах створюється ВВП, в процесі руху якого формуються фінанси держави і фінанси населення.

*Фінанси населення* – функціонують у вигляді фондів, що формуються у громадян з їхніх доходів, отриманих у процесі трудової, господарської, підприємницької та іншої діяльності або у спадщину. Йдеться не про всі гроші, що є у розпорядженні людини, а лише ті, що надаються в кредит іншій особі, вкладені у цінні папери або якусь справу, що приносить певний дохід. Інакше кажучи, мовиться про грошові форми, які використовуються для примноження особистої власності та добробуту людей.

Фінанси підприємств і фінанси населення, будучи відносно самостійними, водночас є джерелом ресурсів для державних фінансів. Саме на них спрямовані мобілізаційні механізми: податкова система, система страхових і пенсійних відрахувань, рентні, митні та інші платежі. Діє і зворотний зв'язок, коли централізовані державні фінансові ресурси повною мірою повертаються підприємствам і населенню у вигляді капіталовкладень, субсидій, дотацій і витрат соціального характеру.

### **13.3. ПОДАТКОВА СИСТЕМА**

#### ***Економічна природа, функції та структура податків***

Податки – частина національного доходу, що вилучається державою у підприємств і населення з метою виконання нею соціально-економічних, політичних, правових і оборонних функцій. Як джерело державних доходів податки беруть початок з глибин історії і пов'язані з появою владних структур. На своєму тривалому історичному шляху податки були

натуральними, подушними, сімейними, грошовими тощо. Разом з розвитком економіки і суспільства вдосконалювались форми податкообкладання.

Податки – це вихідна категорія фінансів, економічна основа діяльності держави. Податки виражають економічні відносини між державою і юридичними та фізичними особами щодо частини новоствореної (додаткової) вартості, яка в законодавчому порядку передається державі для формування центральних і регіональних (місцевих) фондів грошових ресурсів. Податки виконують фіскальну, регульовальну і контролюючу функції.

*Фіскальна функція* – створення фінансових засад діяльності держави. Податки є головним джерелом формування доходної частини державного бюджету.

*Регульовальна функція* – держава, оперуючи податковими ставками, способами оподаткування, пільгами, санкціями, має змогу стимулювати, прискорювати темпи відтворення або обмежувати, стримувати розміри нагромадження капіталу, науково-технічний рівень виробництва в цілому, виробництво і споживання окремих товарів, зайнятість, розвиток певних галузей, типів господарств, регіонів тощо.

*Контрольна функція* – держава контролює надходження чи ненадходження податків у повному обсязі чи частково і вживає необхідних заходів.

Таблиця 13.2 свідчить, що прямі податки відіграють важливу роль у формуванні доходів бюджету. Якщо у 2000–2001 рр. їх частка щодо ВВП була нижчою 10 % (це мало місце і в 2004–2006 рр.), то у 2007 р. вона перевищила цей рівень. Серед прямих податків головними джерелами доходів бюджету є податок на прибуток підприємств та на доходи населення. У 2000 р. вони в сумі давали 8,28 %, тоді як загальна частка прямих податків становила 9,55 %. У 2007 р. їхня питома вага зросла до 9,75 %, а питома вага всіх прямих податків – до 10,57 %.

Таблиця 13.2

## Динаміка структури податкової системи України, % ВВП

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Прямі податки, у тому числі:	9,55	9,52	10,13	11,09	9,46	9,80	9,97	10,57
податок з доходів громадян	3,75	4,29	4,79	5,06	3,83	3,93	4,24	4,90
податок на прибуток підприємств	4,53	4,05	4,16	4,95	4,68	5,31	4,87	4,85
податок на власність	0,31	0,27	0,26	0,22	0,19	0,19	0,20	0,19
плата за землю	0,81	0,79	0,80	0,76	0,66	0,62	0,58	0,55
державне мито	0,15	0,12	0,12	0,10	0,10	0,10	0,08	0,08
Непрямі податки, у тому числі:	8,72	8,22	9,91	9,33	9,66	13,09	14,24	12,89
податок на додану вартість	5,55	5,12	6,10	4,71	4,85	7,96	9,37	8,37
акцизний збір з вироблених в Україні товарів	1,06	1,08	1,59	1,74	1,76	1,73	1,41	1,28
акцизний збір із ввезених в Україну товарів	0,26	0,22	0,22	0,22	0,18	0,14	0,20	0,81
плата за ліцензії на певні види господарської діяльності	0,17	0,15	0,14	0,13	0,21	0,22	0,26	0,15
плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності	0,16	0,14	0,14	0,14	0,15	0,16	0,14	0,12
податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	0,92	0,95	1,05	1,42	1,47	1,58	1,37	1,41

Закінчення табл. 13.2

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Платежі до державних соціальних фондів, у тому числі:	8,91	9,36	10,48	10,53	11,10	12,15	12,59	12,35
платежі до Пенсійного фонду України	7,54	7,88	8,45	8,52	9,07	9,99	10,09	10,63
збір на обов'язкове соціальне страхування до фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності	0,86	0,74	0,92	0,93	0,96	1,07	1,34	0,78
збір на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття до Державного фонду зайнятості	0,43	0,48	0,66	0,63	0,62	0,61	0,71	0,51
платежі до фонду страхування від нещасних випадків, пов'язаних з виробництвом	0,00	0,25	0,45	0,45	0,45	0,48	0,45	0,43
Інші податки	2,67	1,80	1,50	2,39	1,57	1,61	2,47	2,41
<b>Усього</b>	<b>29,85</b>	<b>28,90</b>	<b>32,02</b>	<b>33,34</b>	<b>31,79</b>	<b>36,65</b>	<b>39,27</b>	<b>38,22</b>

Джерело: Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3 т. Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / за ред. А. І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – С. 410–411.

Водночас зростала питома вага непрямих податків. До 2005 р. їх частка коливалась від 8,22 % у 2001 р. до 9,91 % у 2002 р. У 2005 р. відбувся стрибок до 13,09 %, а у 2007 р. – до 12,89 %.

Велику роль відіграють платежі до державних соціальних фондів. Серед них виокремлюються платежі до Пенсійного фонду. У 2000–2001 рр. вони були нижчими за 10 %, але, починаючи з 2002 р., відбувається зростання їхньої частки. У 2004 р. вона перевищила 11 %, а у 2005–2007 рр. – 12 %.

Аналіз структури податкової системи свідчить, що частка податків щодо ВВП зростає. У 2000–2001 рр. вона була близькою до 30 % ВВП; у 2005 р. становила 36,65; у 2006 р. – 39,27; у 2007 р. – 38,22 %.

### **Побудова податку**

Податок складається з низки елементів: суб'єкт, об'єкт, джерело, одиниця оподаткування, податкова ставка, податок окладний, податкові пільги і санкції.

Суб'єкт податку – платник податку (юридична чи фізична особа), носій податку (кінцевий платник податку), хоча без такої відповідальності, але є фактичним платником згідно зі встановленою системою перекладання податків.

Об'єкт оподаткування – різні види доходів, товари, послуги, форми нагромадження майна. Вибір об'єкта оподаткування невіддільний від джерела податку – національного доходу, оскільки всі об'єкти оподаткування є джерелом національного доходу. Одночасно деякі його форми (заробітна плата, прибуток, ренти, дивіденди тощо) мають самостійне значення, тому об'єкт і джерело оподаткування не завжди збігаються.

*Одиниця оподаткування* – одиниця виміру податку. Вона може виступати як у грошовій, так і в натуральній формі. Це, наприклад, грошова одиниця, коли йдеться про прибутковий податок, або гектар, якщо маємо справу із земельним податком. Податок на одиницю оподаткування є податковою став-

кою, яка залежно від структури податків може бути твердо фіксованою або відсотковою.

Податкові пільги – це повне або часткове звільнення платника від податку відповідно до чинного законодавства. Найзначнішою податковою пільгою є неоподатковуваний мінімум, тобто частина вартості об'єкта, що повністю звільняється від податків.

Податки набувають різноманітних форм, які визначаються залежно від національних особливостей соціально-економічного і політичного розвитку країни. Сукупність податків, форм, способів і методів їх взаємодії, регулювання, обчислення, контролювання утворює *податкову систему*.

Кожна країна світу має податкову систему. За певної спільності вони характеризуються відмінністю і можуть бути класифіковані за основними ознаками.

### ***Види податків***

Як уже зазначалося, за наявності багатьох різноманітних об'єктів оподаткування (майно, прибуток, земля, заробітна плата, товари, послуги тощо) всі вони сплачуються з чистого доходу. Відповідно до співвідношення між ставкою податку і величиною доходу, податки можуть бути прогресивними, пропорційними і регресивними.

Для прогресивного податку характерним є підвищення середньої ставки податку зі зростання доходу. Такий податок передбачає не лише велику абсолютну суму, а й більшу частку доходу, що стягується. Його тягар, як правило, максимально тисне на власників невисоких доходів. Проте за умовами цього податку після певної межі доходів з'являються можливості для їх приховування. Пропорційний податок означає, що середня податкова ставка незмінна і не залежить від зростання доходу. Його застосування викликає зацікавленість у збільшенні доходів. Податок вважається регресивним, коли його середня ставка із зростанням доходу знижується. Тут потрібна все менша і мен-

ша частка доходу для його підвищення. Цей податок зачіпає малозабезпечених і, на противагу прогресивному, вигідний для багатьох людей. За формою оподаткування податки поділяють на дві групи: прямі та непрямі. Цей поділ відомий із XVII ст.

*Прямі податки* – це податки на дохід та майно. Розмір їх залежить від величини об'єкта оподаткування. Встановлюються вони безпосередньо щодо платника, тобто того, хто володіє майном і отримує дохід. Прикладом може бути податок на прибуток підприємств і організацій, прибутковий податок з громадян, податок на нерухоме майно, земельний податок, податки на дивіденди тощо.

Особистий прибутковий податок було впроваджено в Англії наприкінці XVII ст., а сьогодні він традиційний для всіх держав світу. Сплачують його фізичні особи з отриманих доходів (заробітної плати, авторських винагород, дивідендів та інших доходів від підприємницької діяльності).

Оподаткуванню підлягає сукупний дохід платника, зменшений на величину неоподаткованого мінімуму та наданих законом знижок і пільг. У 2000 р. в Україні цей дохід поділявся на шість рівнів і використовувалося шість податкових ставок: 0 % (на доходи нижчі неоподаткованого мінімуму – 17 грн), 10, 15, 20, 30 і 40 %. Діючі ставки істотно не відрізнялися від ставок в інших країнах, більше того, вони були навіть нижчими порівняно із західноєвропейськими країнами.

Одне з провідних місць у системі оподаткування займає податок на прибуток корпорацій. Прибуток визначається як різниця між виручкою від реалізації товарів і послуг та сумарними витратами на їх виробництво. По суті, він підлягає подвійному оподаткуванню: перший раз податком на прибуток корпорацій, а другий – податком на прибуток з громадян, коли частину прибутку компанія спрямовує на виплату дивідендів своїм акціонерам.

В Україні такий податок називається податком на прибуток підприємств і організацій. Він був запроваджений у 1995 р. замість податку на валовий дохід. Оподаткування ним пропор-

ційне, але диференціюється залежно від виду діяльності. Для виробничих підприємств ставка дорівнює 30 %, що не перевищує ставок корпоративних податків у більшості розвинутих країн. Проте це зовсім не свідчить про низький податковий тиск на вітчизняні підприємства.

*Непрямі податки* – це податки, об'єктом яких є оборот і споживання деяких товарів і послуг. Вони включаються до податкової ціни товарів чи тарифів на послуги. Їх сплачують усі споживачі, незалежно від фінансового становища. Ці податки прямо не пов'язані із сукупним доходом платника, а лише з тією частиною, що використовується як споживчі витрати. Невипадково їх називають податками на споживання. До них належать податок на додану вартість, акцизний збір, мито.

Акцизи як непрямий податок поширені в усіх країнах. Вони можуть бути індивідуальними й універсальними. Індивідуальні акцизи встановлюються на окремі високорентабельні, монопольні та специфічні товари з малоеластичним за ціною попитом. Сплачують їх підприємства, що виробляють і реалізують підакцизні товари. Останні визначаються законодавчим органом. Це – вино-горілчані, тютюнові, ювелірні вироби, вироби з кристалю та хутра, відеотехніка, легкові автомобілі, бензин, чай, сіль, цукор тощо. Збирається цей податок здебільшого за твердою ставкою з одиниці виміру товару.

Універсальні акцизи застосовуються до першого кола товарів. Вони існують у двох формах: податку з продажу та податку на додану вартість. Податок з продажу існує в небагатьох країнах (Великобританія, Канада, США, Швеція). Він встановлюється у вигляді відсотка до роздрібною ціни товару і сплачує його покупець.

*Податок на додану вартість (ПДВ)* запроваджений у 60-х роках ХХ ст. і сьогодні використовується більш ніж у 50 країнах світу. В Україні він діє з 1992 р. замість податку з обороту.

За економічним змістом податок на додану вартість є частиною новоствореної (доданої) вартості. Його основою є не



прибуток, а різниця між грошовою виручкою певного підприємства від реалізації вироблених ним товарів і сумою його витрат на матеріали і послуги, придбані у продавців. По суті, цей податок акумулюється з цін впродовж усього руху продукції чи послуг і стягується в міру їх реалізації. Формально його платниками є всі суб'єкти, які займаються господарською і комерційною діяльністю. Проте фактично ПДВ сплачує покупець у момент оплати товарів (робіт, послуг), які споживаються на території країни незалежно від їхнього походження. Можна сказати, що це податок на споживання. Його величина залежить від суми обороту.

Ставка податку на додану вартість в нашій країні неодноразово зменшувалась. У 1995 р. вона була затверджена у розмірі 20 %. Це вище середньоевропейського рівня, який становить 14–20 %, зокрема в Німеччині – 14, Великобританії – 15, Франції – 18,6 %. Механізм використання ПДВ в цих країнах має гнучкий характер: залежно від призначення і видів товарів, крім основних (стандартних) ставок, діють зовнішні, знижені, а також нульові ставки експортних товарів. Останні передбачають повернення усієї суми ПДВ, який включено до ціни купленого товару. Цю систему впроваджено в Україні, проте, на жаль, спостерігаються зловживання, особливо з поверненням ПДВ.

Порівняно завищена ставка цього податку в Україні негативно впливає на платоспроможність населення. Не слід забувати, що наша економіка високозатратна, що знижує її ефективність. За цих умов ПДВ ще більше загострює ситуацію.

Тому зниження ставки цього податку є назрілою проблемою. Разом з тим доцільно застосовувати знижені ставки до товарів першої необхідності (продуктів харчування, оплати житла, транспортних послуг, предметів культури тощо). Підвищені ставки ПДВ можна застосовувати до продукції, що належить до предметів розкоші. Освіта, медицина і благодійність у більшості країн взагалі звільняються від податку.

*Мито* є непрямим податком на імпортні, експортні й транзитні товари. Метою його застосування є захист внутрішнього

ринку, стимулювання імпорту-експорту, запобігання вивезенню вітчизняних товарів за демпінговими цінами. І безперечно те, що мито є джерелом бюджетних надходжень, а це дуже важливо для держави.

Платником мита є як продавець, так і покупець. Величина цього податку визначається у відсотках до митної вартості товарів (адвалорне мито), у вигляді твердої грошової суми на одиницю товарів (специфічне мито), а також поєднання перших двох видів оподаткування (комбіноване мито).

За рівнем державних структур, які встановлюють податки, розрізняють загальнодержавні та місцеві податки. В Україні загальнодержавні податки встановлюються вищим законодавчим органом, а стягуються податковим комітетом і повністю або частково спрямовуються до державного бюджету. Це податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств, податок на прибуток громадян, акцизний збір, державне мито, податок на майно, податок на спеціальне використання природних ресурсів, внески до Державного фонду соціального страхування, Пенсійний фонд та інші збори, платежі, обов'язкові для всієї країни.

Місцеві податки стягуються органами місцевого самоврядування, поширюються лише на відповідну територію. До них належать: ринковий збір, плата за паркування автомобілів, готельний збір, податок з реклами, збір за використання місцевої символіки, збір за надання дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та деякі інші платежі. Залежно від використання податки називають загальними і специфічними. Загальні податки, які надходять у розпорядження державних органів, використовуються для фінансування найрізноманітніших заходів. Специфічні податки акумулюються у спеціальних фондах і використовуються за цільовим призначенням (наприклад, пенсійне забезпечення, соціальне страхування).

У 2000–2007 рр. три види податків складали основу доходів бюджету: податок з доходів фізичних осіб, податок на прибуток

підприємств і податок на додану вартість. У 2000 р. вони становили 50,4 %, у 2005 р. – 55,6 %. Істотну роль відіграє акцизний збір із вироблених в Україні товарів. Решта податків відіграють лише незначну роль.

### ***Шляхи вдосконалення податкової системи***

Податкове законодавство в Україні налічує три десятки законів. Практичне їх використання ускладнюється наявними розбіжностями, неузгодженістю між ними та навіть взаемовиключеннями. До того ж механізм збору податків нерідко змінюється і доповнюється. Все це зумовлює необхідність послідовного проведення загальновідомих принципів оподаткування.

1. Усі громадяни зобов'язані відповідно до доходів сплачувати податки.
2. Податок, який повинна сплачувати кожна особа, має бути точно визначеним, а не довільним, а умови оподаткування – простими і зрозумілими платникові.
3. Кожний податок розробляється так, щоб забирати у населення мінімально можливу кількість грошей.
4. Податок має стягуватися у зручний для платника час й у прийнятний для нього спосіб.

Ці принципи, сформульовані вперше А. Смітом, виявились гнучкими. Навіть дещо модифіковані, вони і нині залишаються фундаментом податкової системи багатьох країн. Крім них, використовуються й інші принципи, розроблені з урахуванням сучасних вимог до організації оподаткування. Насамперед це прагнення забезпечити стабільність податкової системи, її організаційного механізму, що означає незмінність видів податків, податкових пільг тощо. Усі податки повинні мати цільове призначення як необхідну умову ефективного використання. Знеособлений податок пов'язаний з розпорощенням отриманих від його сплати грошей, провокує зміни у розподілі

ресурсів без належної відповідальності і позбавляє платника реального уявлення, куди пішла його плата.

Об'єктом оподаткування може бути тільки дохід, а не його джерело і розмір витрат. Важливо також забезпечити пропорційність між величиною доходу і розміром податку, прагнути досягти розумного оптимуму. Для того, щоб з розвитком й удосконаленням податкова система не стала джерелом суперечностей і не справляла негативного впливу на економіку, вона має бути тісно пов'язана з ціноюю і амортизаційною політикою, системою формування доходів бюджету і позабюджетних доходів. Не менш важливе значення має дотримання принципу справедливості. Однак слід пам'ятати, що принцип справедливості щодо податків не є чимось сталим, незмінним. Навпаки, він змінюється і залежить від конкретно визначених пріоритетних завдань держави, а також системи виробництва, розподілу доходів та активізації господарського життя.

В Україні, спираючись на досвід розвинутих країн, розроблено нову концепцію податкової політики, визначено основні принципи оподаткування в умовах формування соціально орієнтованого ринкового господарства: обов'язковість і відповідальність, рівність і справедливість, економічна стабільність і доцільність, компетентність, єдність і доступність. Подальший розвиток й удосконалення податкової системи пов'язані зі зменшенням податкового тиску на виробника, розширенням бази застосування різних видів податків, скороченням і відміною окремих діючих податкових пільг. Реформування податкової системи здійснюватиметься шляхом її лібералізації, децентралізації, зменшення загальної частини ВВП, перерозподілення через бюджет, спрощення порядку оподаткування, поліпшення контролю за правильністю і своєчасністю сплати податків і зборів. Податкова система має бути ефективною, справляти стимулюючий вплив на виробництво.

## 13.4. ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ, ЙОГО ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ

### *Сутність і принципи побудови бюджетної системи*

Формування фінансової системи тієї чи іншої країни неможливе без утворення централізованих і децентралізованих фондів, де провідна роль належить бюджету як загальнодержавному фонду грошових ресурсів.

*У найпростішому визначенні бюджет є планом утворення і використання фінансових фондів у державі.*

За своєю будовою бюджет характеризується як бюджетна система. У ньому зосереджена сукупність усіх бюджетів, створюваних у державі на різних рівнях структур влади і управління.

Бюджетна система ґрунтується на прийнятому в державі бюджетному устрої. Сутність його зводиться до організації та принципів побудови бюджетної системи. У ньому виокремлюють основу і структуру бюджетної системи, взаємозв'язок і розмежування доходів та витрат між її окремими ланками, закріплюються законодавчо встановлені бюджетні права. Від цього насамперед залежить, наскільки створені умови забезпечують ефективне управління основною масою фінансових ресурсів у державі.

Бюджетна система кожної країни визначається її адміністративно-територіальним поділом і державним устроєм. Саме цим зумовлена потреба в тій чи іншій вертикальній структурі державних органів влади і управління, а відтак – структурі відповідних фінансових фондів. Зокрема, в унітарних країнах бюджетна система складається з двох ланок – державного (центрального) і місцевого (муніципального) бюджетів. У бюджетній системі федеративних держав додається ще третя, середня ланка – бюджет членів федерації. Наприклад, у США – це бюджети штатів, у Росії – суб'єктів федерації, у Німеччині – земель, у Швейцарії – кантонів. У бюджетній системі України виокрем-

люють державний бюджет, бюджет Автономної Республіки Крим та місцеві бюджети (обласні, районні, міські, сільські та селищні). У сукупності ці бюджети складають зведений (консолідований) бюджет (табл. 13.3).

У світовій практиці є різні підходи до будови бюджетної системи. Проте, виходячи із загальнодержавних позицій, для всіх країн з розвинутою ринковою економікою основоположним у цьому процесі є використання принципу поєднання централізованих і децентралізованих фондів. Головна проблема полягає у досягненні оптимального співвідношення між бюджетною централізацією і децентралізацією, тобто узгодження державних і регіональних, місцевих бюджетів. Не менш важливе значення надається визначенню самого характеру взаємовідносин між бюджетами різних рівнів. Йдеться про те, чи функціонуватиме цілісна єдина бюджетна система, чи кожен бюджет буде автономним з власною дохідною базою, напрямами видатків і широкими правами.

Визнано, що автономність місцевих бюджетів є ознакою не політичної спрямованості, а економічної доцільності. За цих умов кожен регіон прагнучиме самостійно задовольнити свої

Таблиця 13.3

## Динаміка структури зведеного бюджету України, %

Показник	2004	2005	2006
<i>Доходи</i>			
Державний бюджет	74,9	77,6	76,0
Місцеві бюджети	25,1	22,4	24,0
<i>Видатки</i>			
Державний бюджет	62,1	58,9	57,2
Місцеві бюджети	37,9	41,1	42,8

Джерело: Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3 т. Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / за ред. А. І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – С. 304.

потреби і водночас може бути впевнений, що додатково вишукані його резерви не вилучатимуться і не впливатимуть на подальші відносини з бюджетами вищих рівнів. Якщо на місцях немає стимулів до зростання прибутків, то й центральні державні структури не зможуть їх встановити, а головне – реалізувати.

Сьогодні ще рано вести мову про утвердження автономності місцевих бюджетів в Україні. У цьому напрямі зроблено лише перший крок, оскільки прийняті принципи формування бюджетної системи єдності, повноти, достовірності, гласності, наочності та самостійності бюджетів неспроможні забезпечити такий ступінь автономності, який би виражав економічну і фінансову самостійність регіонів. Не вирішені питання щодо чіткого визначення основ і ступеня розмежування ланок бюджетної системи, їхніх функцій. Велика частка національного доходу проходить через централізований (державний) бюджет, ускладнює, перевантажує його і не сприяє раціональному використанню наявних фінансових ресурсів. Інакше кажучи, ми прямуємо найпростішим і водночас примітивним шляхом. Звичайно, найлегше застосовувати один уніфікований підхід до розробки бюджетів на всіх рівнях управління без належної диференціації, без достатнього врахування можливостей, потреб і перспектив розвитку кожного регіону країни.

Порядок бюджетотворення, що діє в нашій країні, застарів і повністю себе вичерпав. Тут потрібен новий комплексний підхід, що насамперед передбачає:

- здійснення безперервного довго- і середньотермінового бюджетного планування, що стало б базою розробки річних бюджетів;
- визначення в бюджетній політиці стратегічних цілей та їх послідовну реалізацію;
- органічне поєднання бюджетного планування з програмою соціально-економічного розвитку в цілому та інвестиційною зокрема.

Щоб реально реформувати економіку й отримати бажані кінцеві фінансові результати, особлива увага має бути приділе-

на бюджетному плануванні. Лише за такої умови можна сподіватися на суттєві зміни у формах фінансової політики, поставити на наукову основу обґрунтування концепції консолідованого бюджету. Це передбачає передусім формування і затвердження фінансових планів, які мають розраховуватися за укрупненими показниками фінансової діяльності на всіх рівнях господарювання. Контрольні показники, ліміти і державні замовлення мають розроблятися одночасно зі складанням фінансових планів, визначенням джерел фінансових коштів, тривалих (стабільних або диференційованих) економічних нормативів, цін.

Серцевиною фінансового планування є зведений фінансовий баланс держави, покликаний забезпечити узгодження матеріально-речових і грошово-фінансових пропорцій суспільного відтворення. Його розробка надає бюджету статусу головного, стрижневого балансу. Йдеться про баланс формування і витрачання централізованого грошового фонду країни у взаємозв'язку з рухом фінансових коштів усіх учасників суспільного виробництва.

Впровадження в економіку країни господарського механізму, який відповідає вимогам переходу до ринку, зумовлює необхідність розробки нових методів фінансового планування на всіх рівнях управління. Зміни в умовах планування на зведеному рівні передбачають:

- повну самостійність у використанні власних коштів і відповідальність підприємств за результати фінансово-господарської діяльності. Впровадження податкових принципів розподілу прибутку виводить з-під централізованого контролю значну частину ресурсів господарства і зменшує обсяг інформації та розрахунків, які подаються до центральних планових органів;
- розширене використання товарно-грошових відносин, що потребує від центральних економічних відомств розробки методів збалансованого платоспроможного попиту з матеріальним покриттям у сфері виробництва і спожи-



- вання. При цьому в міру розвантаження верхніх урядових ланок від поточних завдань оперативного планування і управління фінансами міністерств і відомств, бюджетної системи створюються умови переходу до середньотермінового планування і довготермінових прогнозів;
- визначення з розвитком теорії середньо- і довготермінового фінансового планування мінімальної потреби в бюджетних і кредитних ресурсах, необхідних для покриття видатків держави відповідно до завдань, визначених у концепції соціально-економічного розвитку. Такі завдання мають укрупнюватися, визначати динаміку зростання і головні показники фінансово-кредитної системи, зокрема бюджету.

Налагодження прямих господарських зв'язків, оптової торгівлі, застосування договірних цін покликане сприяти створенню механізму підтримки збалансованості матеріальних і фінансових ресурсів, що використовуються в централізованому порядку. У цій ситуації головне завдання фінансового планування зводиться до створення необхідних умов для функціонування товарно-грошових відносин, формування системи регуляторів, що узгоджують платоспроможний попит господарства і населення з матеріальним забезпеченням. На зведеному рівні це може забезпечуватися на основі системи взаємопов'язаних показників, що відбиватимуть стан матеріально-фінансової збалансованості відтворення, готівкового та безготівкового грошового обігу, динамічні характеристики обсягу перерозподілу ресурсів через фінансово-кредитну систему.

### ***Державний бюджет***

У системі державних фінансів велика роль відводиться централізованому бюджету. Як система економічних розподільних відносин він охоплює все суспільство, на відміну від інших фінансових ланок, які мають вузькі рамки. Це пов'язано з тим, що централізований бюджет має забезпечувати існування держави, її економічний та соціальний розвиток.

За своїм матеріальним змістом *державний бюджет є центральним фондом грошових ресурсів, що перебувають у розпорядженні уряду.*

Державний бюджет демонструє бюджетний потенціал, який фактично спроможна сформувати країна, і виступає вихідною базою для розробки поточної фінансової політики.

Структура бюджету країни характеризується насамперед двома головними взаємопов'язаними складовими: доходами і видатками. Однак це не означає, що зміст бюджету зводиться до простого кошторису чи своєрідної каси, куди надходять і звідки витрачаються гроші. Він завжди був і залишається головним фінансовим планом держави, який є засобом досягнення економічної стабільності, і в ньому відбивається реальне життя суспільства. Його проект щороку розробляє орган виконавчої влади держави, обговорює і приймає законодавчий орган (парламент, конгрес). Затверджений бюджет реалізують органи виконавчої влади, які після завершення фінансового року звітують про відповідність його фактично досягнутих показників плановим, що встановлені законом.

Джерела, характер формування і напрями витрат державного бюджету в кожній країні мають свої національні особливості. Це залежить від багатьох чинників адміністративної системи, структури і рівня розвитку економіки, конкретно втілюваної державної політики тощо. Попри всю різноманітність використовуваних у країнах способів бюджетотворення і підходів до нього, в цьому процесі існують й загальні ознаки та закономірності. Зокрема, дохідна частина бюджетів в основному складається із податкових надходжень, а їхні видатки здебільшого пов'язані із забезпеченням соціальних послуг, що пом'якшує властиву для ринкової економіки диференціацію в доходах, рівні життя різних верств населення.

З табл. 13.4 бачимо, що головним джерелом зведеного бюджету, тобто державного і місцевих бюджетів, є податкові надходження. Їхня частка зросла із 69 % у 2004 р. до 73,3 % у

Таблиця 13.4

## Динаміка доходів зведеного бюджету України

Показник	2003	2004	2005	2006	2007
Податкові надходження, млн грн	54 321,0	63 161,8	98 065,2	125 743,1	161 264,2
% загальної суми надходжень	72,1	69,0	73,1	73,2	73,3
% ВВП	20,3	18,3	22,2	23,1	22,6
Неподаткові надходження, млн грн	18 227,2	24 751,8	31 778	40 548,0	48 553,2
% загальної суми надходжень	24,2	26,8	23,7	23,6	22,1
% ВВП	6,8	7,1	7,2	7,5	6,8
Доходи від операцій з капіталом, млн грн	1 788,1	2 534,0	2 803,9	3 218,1	6 373,4
% загальної суми надходжень	2,4	2,8	2,1	1,9	2,9
% ВВП	0,7	0,7	0,6	0,6	0,9
Офіційні трансферти від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій, млн грн	212,7	417,8	182,5	153,7	104,5
% загальної суми надходжень	0,4	0,5	0,1	0,1	0,1
Цільові фонди, млн грн	736,7	844	1 356,6	2 148,3	3 641,2
% загальної суми надходжень	0,9	0,9	1	1,2	1,6
% ВВП	0,3	0,2	0,3	0,4	0,5
<b>Усього доходів, млн грн</b>	<b>75 285,8</b>	<b>91 529,4</b>	<b>134 183,2</b>	<b>171 811,5</b>	<b>219 936,5</b>

Джерело: Лисяк А. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України / А. В. Лисяк. – К.: ДННУ АФУ, 2009. – С. 242.

2007 р., що становить 22,6 % ВВП України. Друге місце у доходах займають неподаткові надходження. На них припадало майже чверть доходів у 2003 р., але потім, після підвищення у 2004 р. до 26,8 %, відбувається зменшення частки доходів із цього джерела. У 2007 р. на нього припадало 22,6 %. З цими двома головними джерелами доходів зведеного бюджету не можуть конкурувати доходи від операцій з капіталом і офіційні трансферти від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій. Хоча їх суми невеликі, але частка цих джерел порівняно невелика.

### *Доходи бюджету*

За всього розмаїття джерел доходів державного бюджету вирішальну роль у його формуванні відіграють чотири основні види податків. Як засвідчують дані табл. 13.2, найбільша частка в централізованому бюджеті країни припадає на додану вартість – 29,1 %. Раніше верхню позицію тут займав податок на прибуток підприємств. У 2000 р. його планова частка в бюджеті становила 17,3 %. Протягом останніх п'яти років вона значно скоротилася. Це пояснюється не тільки змінами в податковому законодавстві та істотним зменшенням податкових ставок для підприємств. Суттєво звузилася база оподаткування внаслідок спаду виробництва і, відповідно, зменшення самого прибутку. Водночас більша частина отриманого прибутку залишається у первинних ланках виробництва. Середній відсоток вилучення прибутку при сплаті цього податку помітно знизився.

Кошти, що отримуються за рахунок прибуткового податку з громадян, у 2000 р. (як і в 1998 р.) спрямовувалися в дохідну частину місцевих бюджетів і враховувалися у зведеному бюджеті країни. Частка місцевих бюджетів у зведеному дорівнює 11,7 %. Протягом кількох останніх років вона була ще меншою. Якщо порівняти її з подібними надходженнями до бюджетів

країн з розвинутою ринковою економікою (від 1/4 до 1/2 всіх бюджетних надходжень), то вона видається мізерною. На перший погляд може здатися, що процес мобілізації доходів до бюджету країн не лежить, на відміну від інших держав, важким тягарем на населенні. Зовсім іншу картину маємо, коли до визначеної частки податку з громадян додавати суми непрямих податків, приблизно 70 % яких сплачується населенням через ціну під час купівлі товарів та послуг. До того ж не можна не враховувати, що сьогодні незрівнянно низький рівень особистих доходів і реальна заробітна плата більшої частини населення України не відзначаються тенденцією до постійного швидкого зростання.

Відносно незначною є частка надходжень до бюджету від акцизного збору (5,8 %). Проте слід зазначити, що останнім часом спостерігається її збільшення насамперед завдяки розширенню асортименту товарів, з яких стягуватиметься акцизний збір, і підвищенню окремих його ставок.

Тривалий час у структурі бюджету перебували кошти низки позабюджетних фондів (Пенсійного фонду України, Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи і соціального захисту населення, Фонду охорони праці, Державного інноваційного фонду тощо). Вони майже наполовину, але, по суті, формально збільшували загальний обсяг бюджету. Справа в тому, що ці фонди мають чітко окреслену базу доходів і цільовий характер. Нещодавно окремі з них скасовані (наприклад, Державний інноваційний фонд, Фонд розвитку паливно-енергетичного комплексу), деякі виведені зі складу централізованого бюджету. Тому кошти державних цільових фондів помітно скоротилися, їхня частка в надходженнях до бюджету зменшилася до 9,9 %.

Неподаткові надходження до державного бюджету становлять 26,8 %. Це плановий показник і досягнути його буде складно, оскільки недостатні суми надходжень від приватизації майна, плати за транзит природного газу територією Украї-

ни, рентної плати за нафту і газ власного видобутку, а також повернення кредитів, наданих під державні гарантії.

Дохідна частина Державного бюджету України на 2000 р. затверджена в сумі 33 433,2 млн грн. Це становить 80 % загального консолідованого бюджету. Решта коштів спрямовується в місцеві бюджети, які згідно із Законом України “Про бюджетну систему України”, крім визначеної частини загальнодержавних надходжень, формуються також за рахунок законодавчо встановлених місцевих джерел. З метою зміцнення їхньої дохідної бази рекомендується надати статусу місцевих тим загальнодержавним податкам, які традиційно в повному обсязі зараховуються до місцевих бюджетів (прибутковий податок з громадян, плата за землю, податок на прибуток підприємств комунальної власності, податок з власників транспортних засобів тощо).

У структурі надходжень до централізованих бюджетів у країнах з розвинутою ринковою економікою провідну роль відіграє пряме оподаткування. Наприклад, у США і Канаді за рахунок особистого прибуткового податку формується 45–48 % федеральних бюджетів. Це джерело доходу є найвагомимим і в західноєвропейських країнах (20–50 % бюджетних надходжень). Друге місце в централізованих бюджетних доходах належить внескам на соціальне страхування. Їх називають податками на заробітну плату. Вони сплачуються найманими працівниками (у відсотках до сукупного заробітку) і кожним підприємством, фірмою (у відсотках до загального фонду оплати праці). Наступним за значущістю в бюджетотворенні є податок на прибуток корпорацій (до 20 %). Останнім часом в більшості західноєвропейських країн ця частка урядових доходів набула тенденції до зниження. Кожна з інших категорій, що бере участь у формуванні бюджету (акцизний збір, податок на нерухомість, мито тощо), не перевищує, як правило, 4–5 % його грошових надходжень.

### **Видатки бюджету**

Бюджетна політика держави спрямована на формування ефективної структури бюджетних видатків, яка має реалізовувати стратегічні пріоритети у розвитку економіки, суспільства, людини. Бюджетне фінансування є дійовим інструментом державного регулювання економічного і соціального розвитку країни. Раціоналізація структури бюджетних видатків потребує їх класифікації по групах, порівняльного аналізу щодо їхнього впливу на розвиток суспільства, його економіки, соціального і культурного зростання.

Дані табл. 13.5 переконливо доводять, що держава виконує широкий комплекс функцій загальнодержавного характеру (державне управління, розвиток фундаментальної науки, оборона країни, охорона навколишнього середовища, громадський порядок і безпека та ін.). Важливе місце посідає економічна діяльність держави, створення соціальних умов життєдіяльності людини (охорона навколишнього середовища, житлово-комунальне обслуговування, охорона здоров'я, освіта, соціальний захист і соціальне забезпечення). Видатки на державне управління до 2002 р. зменшувались, але потім зростають, особливо у 2005–2006 рр.

Занепокоєння викликає динаміка забезпечення оборони. До 2003 р. фінансування оборони зростало, але, починаючи з 2004 р., відбувається його неухильне зниження. У 2006 р. фінансування оборони становило 1,2 % порівняно з 2 % у 2003 р. Хоч і незначним, але стабільним зростанням відзначається фінансування громадського порядку, безпеки та судочинства.

У сфері економічної діяльності видатки коливаються, але у 2004 і 2006 р. є зростання (5,4 і 5,1 % ВВП) порівняно з 2001–2002 рр., коли цей показник становив 3,6 і 3,2 % відповідно. Всупереч неоліберальним теоріям, які всіляко обмежують економічну роль держави (захист прав власності, розвиток конкуренції, ефективна монетарна політика тощо), досвід еко-

Таблиця 13.5

## Динаміка видатків зведеного бюджету України, % ВВП

Стаття видатків	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Загальнодержавні функції, з них:	5,5	4,5	3,8	3,7	3,6	3,5	3,7
державне управління	2,0	1,8	1,8	1,9	1,9	2,1	2,2
фундаментальна наука	0,4	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
обслуговування державного боргу	2,7	2,0	1,3	1,0	0,9	0,8	0,6
Оборона	1,3	1,5	1,6	2,0	1,8	1,4	1,2
Громадський порядок, безпека та судова влада	1,8	2,1	2,2	2,2	2,3	2,3	2,4
Економічна діяльність	3,9	3,6	3,2	4,6	5,4	4,3	5,1
Охорона навколишнього середовища	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Житлово-комунальне господарство	0,6	0,8	0,6	0,7	0,8	0,9	1,5
Охорона здоров'я	2,9	3,1	3,3	3,6	3,5	3,5	3,7
Духовний і фізичний розвиток	1,0	0,7	0,6	0,8	0,8	0,8	0,8
Освіта	4,2	4,9	5,4	5,6	5,3	6,1	6,3
Соціальний захист і соціальне забезпечення	3,5	4,1	5,6	4,8	5,6	9,1	7,7
<b>Усього видатків</b>	<b>28,3</b>	<b>27,2</b>	<b>26,7</b>	<b>28,4</b>	<b>29,7</b>	<b>32,2</b>	<b>32,7</b>

Джерело: Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3 т. Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / за ред. А. І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – С. 241.



номічного розвитку зарубіжних країн свідчить, що потрібна різнобічна й активна роль держави у забезпеченні економічного зростання та його науково-технологічної бази. Україна теж пережила хитання від приниження ролі держави в економіці до розуміння її реального значення, від підтримки (відкритої і прихованої) окремих галузей чи їх комплексів до усвідомлення необхідності бюджетного інвестування інноваційної діяльності. Україна має високотехнологічні галузі: аерокосмічну, літакобудування, виробництво високоточної і високотехнологічної військової техніки. Ці напрями мають бути доповнені освоєнням і застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій, біотехнології, високотехнологічних галузей машинобудування і т. ін. Для цього має формуватися національна інноваційна система, яка пов'язує розвиток науки, науково-технічних розробок з їх упровадженням у виробництво заради його переозброєння, зміни його структури для досягнення конкурентоспроможності на світовому ринку. Комплексний підхід, який поєднає науково-технічну, інноваційну і фінансово-бюджетну політику, спроможний зрушити справу з місця, домогтися замість переважаючого сировинного, низькотехнологічного виробництва зростання його високотехнологічних галузей. Цьому має слугувати і система оподаткування, і система кредитування, і система бюджетного фінансування.

Світовий досвід переконує, що поряд з науково-технічним прогресом зростаючу роль відіграє людський потенціал, створення державою сприятливих умов для соціального розвитку людини. У розвинутих європейських країнах найбільшу частку ВВП становлять видатки на соціальний захист (19,2 %), потім видатки на охорону здоров'я (6,4 %), освіту (5,7 %), утримання і розвиток житлово-комунального господарства (0,9 %), охорону навколишнього середовища (0,7 %).

Із табл. 13.6 бачимо, що видатки на соціальні потреби становлять найбільшу частку зведеного державного бюджету. Якщо вони у 2000 р. становили 41 %, а у 2001 р. – 47,4 %, то в

Таблиця 13.6

**Динаміка частки видатків на розвиток людського потенціалу  
у зведеному бюджеті України, %**

Рік	Видатки на соціальні цілі					
	усього	у тому числі на				
		соціальний захист	освіту	охорону здоров'я	духовний і фізичний розвиток	науку
2000	41,0	12,4	14,7	10,2	2,2	1,5
2001	47,4	15,0	17,2	11,2	2,6	1,4
2002	57,1	21,0	20,3	12,5	2,4	0,9
2003	53,2	17,1	19,8	12,8	2,7	0,8
2004	52,2	19,0	17,9	11,9	2,6	0,8
2005	61,2	28,2	18,9	10,9	2,4	0,8
2006	57,5	23,7	19,3	11,2	2,5	0,8

наступні роки вже перевищили 50 % і у 2005 р. були більшими за 60 %. Чим це пояснюється? З одного боку, безперечно те, що в сучасних умовах відбувається зростання ролі і значення людського потенціалу. Людина є основною цінністю суспільства, метою і критерієм соціально-економічного розвитку. Це так чи інакше проявлялося й раніше. Перетворення інформації і знань на головний фактор виробництва, працівника – на носія і власника знань потребує високого освітньо-кваліфікаційного рівня людини, належних умов життя і діяльності. Тому створення сприятливих умов для зростання людини як особистості і виробника є необхідною умовою успішного розвитку економіки та суспільства. Ось чому соціальний захист населення, підтримка малозабезпечених, створення їм нормальних умов для розвитку, освіта та охорона здоров'я вирізняються високими показниками. Все це має підтримувати тривалість життя, формувати мотивації їхньої праці, створювати систему соціального партнерства, підвищувати роль со-

ціальної політики у прогресі суспільства. Разом з тим слід зважити і на те, що низькотехнологічна економіка, недостатня її ефективність обмежують можливості у зростанні багатства суспільства і доходів малозабезпечених, що потребує особливої уваги соціальному забезпеченню населення, охороні здоров'я, підвищенню його культурно-технічного зростання.

Розв'язання проблем розвитку людини, її творчого і трудового потенціалу спирається на закономірний процес, згідно з яким значна роль бюджетного фінансування у розвитку економіки і суспільства супроводжуватиметься зростанням коштів підприємств і корпорацій, які збільшуватимуть можливості поліпшення життя і розвитку людини. Розширення джерел соціального захисту і соціального забезпечення населення визначає зростання видатків на ці цілі. Все більше коштів держава витратить на допомогу з безробіття та соціальне забезпечення. Це важливо і для того, щоб зменшувати розрив між багатими і бідними та забезпечувати підтримання життєвого рівня найменш забезпечених верств населення. За обмеженості бюджетних ресурсів з метою їх більш раціонального використання необхідні зміни соціальних пільг, конкретно зорієнтована адресна матеріальна допомога.

Постійно високою має бути частка бюджетних видатків на освіту й охорону здоров'я. Тривала практика “залишкового” підходу до фінансування цього суспільного блага зумовила падіння до крайньої межі соціального розвитку держави. Однією з головних турбот уряду сьогодні є створення ефективної та рівномірної системи медичної допомоги населенню, що з економічного погляду сприятиме збільшенню можливостей людини продуктивно працювати. Інвестиції в освіту (людський капітал) також підвищують якість робочої сили, стимулюють прогресивний економічний розвиток. Крім того, вони дають суспільству винятковий ефект, оскільки освіта є засобом зміцнення національної самосвідомості, формування соціальної поведінки людей.

У державній політиці видатків ще не реалізовано принцип пріоритетного фінансування науки. На її розвиток у 2007 р. виділено не виправдано мізерну суму, що становила лише 0,8 % бюджетних асигнувань. Водночас витрати на обслуговування державного апарату поглинають значну частку бюджетних ресурсів.

У федеральному бюджеті США найбільшою є стаття витрат на соціальне страхування (понад 20 %), що пов'язано насамперед зі зростанням чисельності людей похилого віку і зниженням рівня народжуваності. Не набагато менше коштів витрачається на національну оборону. Вагомі частки видатків спрямовуються на виплату відсотків за державний борг, допомогу малозабезпеченим громадянам, медичне страхування і охорону здоров'я. Із бюджетів штатів і місцевих адміністрацій фінансуються насамперед витрати на освіту, трансфертні платежі бідним верствам населення, будівництво нових та експлуатацію діючих автомобільних шляхів.

Протягом останньої чверті ХХ ст. у країнах Західної Європи половина всіх витрат централізованих бюджетів спрямовувалася на соціально-економічні цілі. Зберігалася тенденція до збільшення частки поточних витрат, пов'язаних із добробутом людей (допомога людям похилого віку, непрацездатним, безробітним, пенсійне забезпечення, підготовка кадрів і охорона здоров'я). Залишається високою (10–20 %) частка коштів на прямі та опосередковані військові витрати, хоча темпи їх зростання помітно знизилися. Приблизно стільки ж бюджетних ресурсів використовувалося для виконання господарських програм (розвиток перспективних галузей, оновлення основного капіталу, фінансування науково-дослідних робіт, капіталовкладень в інфраструктуру). Це свідчить про активне втручання кожної держави в реальну економіку. Щодо адміністративно-управлінських витрат, то в окремі періоди вони збільшувалися, але повільними темпами і частка їх навіть зменшилася.

### **Бюджетний дефіцит і державний борг**

Стан бюджету може характеризуватися балансом доходів і видатків, перевищенням доходів над видатками або, навпаки, видатків над доходами. Найбільш оптимальним і прийнятним для будь-якої країни є збалансованість доходів і видатків бюджету. Перевищення доходів над видатками (профіцит) означає надійну фінансову стабільність держави, але воно не може бути істотним і тривалим, оскільки немає сенсу збирати зайві податки. Найгострішою і складною є тут проблема бюджетного дефіциту. Випереджальне зростання державних витрат порівняно з доходами зумовлює хронічний дефіцит бюджетів більшої частини країн світу. Так, у США державний бюджет збалансовувався без дефіциту за останні півсторіччя лише двічі. У Франції, Великобританії, Німеччині та інших країнах Західної Європи тривалий час бюджетний дефіцит становив 2–3 % ВВП. Значно вищим за середньоєвропейські показники (понад 10 %) був його рівень в Італії. В Японії у 80-х та на початку 90-х років ХХ ст. спостерігалось позитивне сальдо державного бюджету.

Із табл. 13.7 зрозуміло, що за роки економічного зростання позитивне сальдо (профіцит) зведеного бюджету було лише у 2000 та 2002 р. Решта років бюджет мав дефіцит, причому особливо значний у 2004, 2005 та 2007 р. (11, 7,8 та 7,7 % відповідно).

Для нашої країни в останньому десятиріччі ХХ ст. (період глибокої економічної кризи) проблема дефіциту державного бюджету була однією з найскладніших. Зокрема, в першій половині 90-х років його рівень сягав майже 20 %. У 1999 р. він зменшився до 1,55 %. Таке стрімке зниження дефіциту не завжди гарантує позитивний вплив на стабілізацію економіки. Подібні ситуації спостерігалися у світовій практиці, і уряди окремих держав (наприклад, Ірландії) відмовлялися від швидкої ліквідації великого дефіциту з метою пом'якшення економічного спаду і недопущення дефляційного ефекту, тобто

Таблиця 13.7

## Динаміка зведеного бюджету України

Рік	Баланс зведеного бюджету, <i>млрд грн</i>			Частка у ВВП, %		
	Доходи	Видатки	Дефіцит (-) / профіцит (+)	Доходи	Видатки	Дефіцит (-) / профіцит (+)
2000	49,1	48,1	1,0	28,9	28,3	0,6
2001	54,9	55,5	-0,6	26,9	27,2	-0,3
2002	61,9	60,3	1,6	27,4	26,7	0,7
2003	75,3	75,8	-0,5	28,2	28,4	-0,2
2004	91,5	102,5	-11,0	26,5	29,7	-3,2
2005	134,2	142,0	-7,8	30,4	32,2	-1,8
2006	171,8	175,5	-3,7	31,6	32,3	-0,7
2007	219,9	227,6	-7,7	30,8	31,9	-1,1

Джерело: Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : у 3 т. Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / за ред. А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – С. 279.

стрімкого зменшення і нестачі грошової маси в обігу. Доцільним вважається поступове, реально забезпечене скорочення бюджетного дефіциту протягом середньострокової програми економічного розвитку. У ній необхідно встановлювати обґрунтовану, обов'язкову для виконання контрольну цифру щорічного відновлення фінансової рівноваги (зарубіжний досвід дає тут орієнтир на рівні 1–1,5 %). Тим більше, що потрібно не лише усувати сам наслідок – наявність бюджетного дефіциту, а насамперед викорінювати причини, що його зумовили: нестабільність і деформованість структури економіки, необґрунтоване ціноутворення, надмірна чисельність управлінського апарату, непомірні військові та інші невиправдано і безконтрольно зростаючі витрати.

Дефіцит державного бюджету – явище в економіці не нове і досить поширене. На жаль, розробники бюджету не можуть

точно визначити майбутніх надходжень і необхідних витрат. Навіть за налагодженої процедури прийняття бюджету реальні величини його обох складових частин (доходів і видатків) значною мірою залежать від стадії ділового циклу. Дефіцит зростає в період спаду виробництва, оскільки доходи від податкових надходжень знижуються, а обсяг соціальних витрат зростає.

Світовий досвід доводить, що межею, за якої економіка нормально функціонує і не має ознак фінансової кризи, є дефіцит бюджету, що становить 2 % валового національного продукту.

За сучасних умов недостатньо просто аналізувати абсолютний чи відносний розмір бюджетного дефіциту. Все більшого значення набуває можливість мобілізації державою фінансових ресурсів у разі потреби. Політика покриття дефіциту бюджету має проводитися так, щоб не викликати зростання грошової маси і, відповідно, прискорення інфляційних тенденцій.

Із табл. 13.8 бачимо, що певну роль у погашенні внутрішнього боргу відіграють кредити НБУ (6,47 % обсягу боргу). Водночас широко використовується випуск державних облігацій, векселів та інших видів державних паперів, які розміщуються у резервних банках і вже звідти потрапляють на вторинний ринок цінних паперів. Власники вільних грошових коштів, купуючи позики, стають фактично кредиторами держави. Ними виступають не лише банки, а й страхові компанії, пенсійні фонди, підприємства, приватні особи. Нині майже половина активних операцій страхових компаній у розвинутих країнах припадає на купівлю цінних державних паперів. Такий шлях покриття бюджетного дефіциту стримує інфляцію. Однак проблема полягає в тому, що ринок цінних паперів в Україні недостатньо розвинутий.

Незважаючи на це, у 2007 р. було реалізовано облігацій на суму 3,6 млрд грн, що забезпечило покриття дефіциту бюджету на 91,62 %.

Таблиця 13.8

**Структура платежів загального фонду державного бюджету з погашення та обслуговування державного внутрішнього та зовнішнього боргу в 2007 р.**

Показник	Обслуговування, тис. грн	Погашення, тис. грн	Усього, тис. грн	Структура, %
<b>Внутрішній борг,</b> у тому числі:	<b>1 440 160,4</b>	<b>2 499 556,7</b>	<b>3 939 717,7</b>	<b>100,00</b>
кредити НБУ	–	255 000,0	255 000,0	6,47
облігації внутрішніх державних позик	1 365 148,4	2 244 556,7	3 609 705,1	91,62
інші зобов'язання	75 012,0	–	75 012,0	1,91
<b>Зовнішній борг,</b> у тому числі:	<b>2 964 767,1</b>	<b>3 652 523,1</b>	<b>6 617 290,2</b>	<b>100,00</b>
комерційні позики	1 475 053,6	1 648 104,4	3 123 158,0	47,20
позики, які надали МФО, зокрема:	1 181 263,2	1 251 043,6	2 432 306,8	36,76
Європейське Співтовариство	18 641,8	234 013,5	252 655,3	3,82
Європейський банк реконструкції і розвитку	67 117,1	66 485,4	133 602,5	2,02
Міжнародний банк реконструкції і розвитку	1 095 504,3	950 544,7	2 046 049,0	30,92
офіційні позики	175 541,1	753 375,1	928 916,2	14,04
інші зобов'язання	132 909,2	–	132 909,2	2,01



Облігації державних позик, як правило, випускає центральний банк країни, який повідомляє передплатникам основні відомості про цінні папери і розміщує їх серед отримувачів, зараховуючи отримані грошові ресурси на рахунок казни. Протягом усього періоду позики він виплачує власникам облігацій їхній дохід, сплачуючи відсоткові купони, а також гасить позики, випускаючи акції, що вийшли в тираж.

Центральний банк стає безпосереднім кредитором держави, якщо частина державних цінних паперів залишається у нього в портфелі. Не виключено, що він здійснює і пряме кредитування державних витрат. У деяких країнах, наприклад у Німеччині, центральному банку законом заборонено проводити такі операції, аби не спричинити погіршення показників у сфері грошового обігу. Тривалий час для України характерним було позичання великих сум кредитних коштів Національного банку України для покриття свого бюджетного дефіциту. Це свідчило про емісію нічим не забезпечених паперових грошей, що посилювало інфляцію, яка, по суті, є прихованою формою оподаткування населення.

Державний борг і державний дефіцит взаємопов'язані: за наявності дефіциту виникає борг, і чим тривалішим є термін дефіциту бюджету, тим більшим стає борг держави.

*Невипадково у загальноживаному значенні державний борг розглядається як сума всіх минулих непогашених дефіцитів державних бюджетів країни.*

Слід також мати на увазі, що великий державний борг перерозподіляється в часі і його тягар перекладається на майбутні покоління. Ситуація ускладнюється, якщо взяті в борг кошти використовуються непродуктивно, на поточне споживання. Тоді бюджетний дефіцит і державний борг стануть неминучими, невідворотними явищами. Інша річ – вкладення коштів у виробничу сферу, що створює передумови для зростання доходів, у тому числі державного бюджету.

Стан державного внутрішнього боргу свідчить, що у нас недостатньо розвинутий ринок внутрішніх запозичень. У багатьох країнах світу основним джерелом покриття державного боргу є внутрішні позики, особливо шляхом випуску і розміщення державних цінних паперів, що не обмежено зовнішніми вимогами та умовами. Все це робить емісію державних цінних паперів головним засобом поповнення державного бюджету, подолання його дефіциту.

Складнішими є проблеми зовнішнього боргу та ще в умовах фінансово-економічної кризи. У 2008 р. зовнішній прямий борг збільшився в 1,6 раза, а гарантований зовнішній борг – у 3,5 раза. Зовнішні запозичення є дорожчими, оскільки пов'язані не лише з рівнем відсоткової ставки, а й зі зниженням валютного курсу. Сума платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу в 1,68 раза перевищувала платежі, пов'язані з внутрішнім боргом. Цілком зрозуміло, що це посилює фінансову залежність країни, її уряду від зовнішніх кредиторів, накладає певні обмеження на економічну політику держави. До того ж слід враховувати, що і витрати на обслуговування зовнішнього боргу, і витрати на його погашення значно перевищують витрати, пов'язані з обслуговуванням і погашенням внутрішнього боргу. Все це підвищує вимоги до управління зовнішнім боргом, регулювання його структури, використання державного кредиту.

Нерідко борги і боргову політику пов'язують з негативними явищами в економіці. В умовах становлення інвестиційно-інноваційного розвитку боргова політика як складова фінансово-бюджетної політики може бути дійовим засобом здійснення цього процесу. Ефективне управління державним боргом має бути спрямоване на зменшення витрат на обслуговування і погашення боргу, найбільш повне використання його в інтересах економічного і соціального розвитку.

### 14.1. ПРИРОДА І ТИПИ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Криза – це одна з форм розвитку економіки, за якої усуваються застарілі техніка і технологія, організація виробництва і праці, відкривається простір для зростання й утвердження нового. Водночас із подоланням віджилого неминуче виникає спад виробництва, зростає безробіття, знижуються доходи населення, що негативно позначається на умовах життя людей.

Слід розрізняти типи криз і циклів, які характеризуються глибиною і тривалістю, періодичністю і ступенем впливу на економіку та суспільство. На цій основі виокремлюють малі (6–12 років) і великі (40–50 років) цикли.

Перша економічна криза почалась у 1825 р., коли в результаті промислової революції в Англії (кінець XVIII – початок XIX ст.) утвердилася машинна індустрія як матеріально-технічна база економіки. З того часу економічні кризи систематично повторюються.

Оновлення основного капіталу є матеріальною основою виходу з кризи. Після спаду виробництва настає депресія, тобто “тупцювання” на місці, потім починається поживавлення, яке переростає у піднесення і завершується новою кризою. Це означає, що

економіка розвивається не по прямій висхідній, а послідовно, проходячи всі фази циклу, і кожен цикл веде до вищого ступеня розвитку. Інакше кажучи, кризи визначають циклічний характер суспільно-економічного прогресу. Пізнання криз показало, що поряд із малими є й великі цикли. Видатний російський вчений М. Кондратьєв ще у 1926 р. науково обґрунтував “довгі хвилі”, або “великі цикли” економічної кон’юнктури.

Нині економічна наука підтвердила, що технологія як найсталіший елемент науково-технічного прогресу характеризує ступені у розвитку НТП. Це привело до розкриття і обґрунтування таких понять, як “технологічні уклади” і “технологічні способи виробництва”. У результаті образна назва – “довгі” чи “великі” хвилі – отримала міцну науково-технологічну основу. Насамперед довгі хвилі є процесом становлення і розвитку технологічних укладів. З цього незаперечно випливає: якщо оновлення основного капіталу відбувається через кризу, то перехід до нового технологічного укладу як значно складніший процес, тим більше, потребує глибших і масштабніших зрушень, що й проявляється у глибині та тривалості великих циклів.

Кризи – складне суспільно-економічне явище, в якому поєднуються матеріально-технологічний і соціально-економічний аспекти. Подолання кризи пов’язане не лише з оновленням основного капіталу і переходом до нового технологічного укладу, а й з розвитком і вдосконаленням виробничих відносин.

Так, криза 1929–1933 рр. зумовила не тільки становлення четвертого укладу, а й поєднання ринкового самоврядування з державним регулюванням, поліпшення і відтворення робочої сили. Проте вона не змінила панівні виробничі відносини. Разом із тим є кризи, пов’язані зі становленням нового технологічного способу виробництва. Це така масштабна історична подія, яка характеризує революцію у продуктивних силах і виробничих відносинах, у суспільному способі виробництва. Автор статті в 1993 р. довів, що поряд із малими та великими циклами

існують стадіальні кризи й цикли<sup>1</sup>. Це, на нашу думку, безпосередньо стосується пізнання сучасної кризи. Утвердження сучасного інформаційного постіндустріального технологічного способу виробництва, зумовлене грандіозною науково-технологічною революцією другої половини ХХ ст., стало підставою глибоких змін не лише у виробництві, а й у суспільно-виробничих відносинах: переходу до панування нематеріального виробництва, інтелектуалізації виробництва і праці, істотних змін класової структури суспільства. Отже, характерна риса стадіальної кризи і стадіального циклу полягає в тому, що вони пов'язані зі становленням нової технологічної основи виробництва, з переходом до нової системи виробничих відносин, із фундаментальними змінами в економіці й суспільстві, у формах власності, становищі людини на виробництві та в суспільстві.

Стадіальний характер сучасної кризи визначається тим, що це – перша криза нової інформаційної постіндустріальної епохи, в яку вступили розвинуті країни. Їй притаманні нові якісні риси, як у матеріально-технічному, так і в соціально-економічному плані. Якщо машини головним чином примножували фізичні сили людини, то інформація і знання – це реалізація й примноження її розумового потенціалу, інтелектуалізація виробництва і праці, що відображається у нових поняттях “інтелектуальна власність”, “інтелектуальний капітал”. Це означає, що сутністю сучасної кризи є становлення та розвиток інформаційного технологічного способу виробництва, перетворення інформації і знань на якісно новий його фактор, посилення процесів інтелектуалізації виробництва і праці.

Сучасна криза відбувається в умовах глобалізації світового господарства, що надало їй світового характеру. Тому відомі вчені й фахівці вважають, що вона є системною і найглибшою за своїми наслідками. Криза відбувається за спадної тенденції п'ятого великого циклу. Якісно нова техніка забезпечила бага-

---

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

торічне піднесення економіки більшості країн, але в міру насичення економіки і суспільства цими видами техніки і технологій п'ятий цикл перейшов у спадну фазу, що й зумовило фінансово-економічну кризу.

Таким чином, якщо попередні складні кризи (1929–1933, 1971–1975 рр.) поєднували малі й великі кризи, малі й великі цикли, відображали становлення нового технологічного укладу (відповідно, четвертого і п'ятого), то теперішня криза пов'язана не лише зі становленням шостого технологічного укладу (для якого характерні нано- і біотехнології, інформаційно-телекомунікаційні технології), а й з подальшим розвитком і вдосконаленням інформаційного технологічного способу виробництва. Це означає, що в такій кризі поєднуються не лише малий і великий цикли, а й стадіальний цикл, пов'язаний із переходом економіки від індустріальної до інформаційної, постіндустріальної стадії цивілізації. Отже, в кризі органічно переплітається розв'язання комплексу серйозних проблем – оновлення основного капіталу, становлення шостого технологічного укладу, подальший розвиток нового інформаційного технологічного способу виробництва. Це ускладнює як саму кризу, так і її пізнання.

Важлива риса кризи полягає в тому, що вона засвідчила високий рівень усупільнення економіки, обмеженість приватної власності, яка стала причиною невідповідності інтересів корпорацій і банків, інших суб'єктів господарювання національним інтересам, зумовила провідну і визначальну роль останніх. Усупереч теоріям про приватну власність як рушійну силу ринкової економіки криза з усією гостротою продемонструвала об'єктивну необхідність узгодження приватних інтересів із загальнонаціональними. Вона засвідчила велике значення модифікації відносин приватної власності, що проявляється у поширенні власності на знання, інтелектуальної власності, у зміні становища людини на виробництві й у суспільстві, про що свідчить нова категорія “людський капітал”, перетворення його на основну форму національного багатства.

Отже, є три типи криз: циклічна криза і малий цикл, зміст якого визначається оновленням основного капіталу; велика криза і відповідний їй великий цикл, довга хвиля, які тісно пов'язані зі становленням нового технологічного укладу; стадіальна криза і стадіальний цикл, що супроводжують становлення нового технологічного способу виробництва, нового суспільства. Усі ці типи криз і циклів глибоко пов'язані, тому що їх сутність визначається однорідними факторами. У всіх випадках вирішується одна проблема – зростання науково-технічного рівня виробництва, хоча масштаби його різні.

Однорідність природи цих криз зумовлює їх переплетіння. Коли процеси оновлення основного капіталу збігаються зі становленням нового технологічного укладу, криза і цикл набувають характеру довгих хвиль, великих циклів. Оновлення основного капіталу стає елементом ширшого процесу – становлення нового технологічного укладу. За стадіальної кризи формування нового технологічного способу виробництва охоплює і новий технологічний уклад, і оновлення основного капіталу. Але ці процеси відбуваються з урахуванням тривалості циклів. Малі кризи і цикли, які повторюються через короткий проміжок часу, є найчастішими. За майже два століття їх було понад 30, а великих циклів і формування нових технологічних укладів – п'ять. Нині зароджується шостий уклад. Відповідно, з кількох десятків малих циклів лише п'ять збіглися з великими циклами, що зробило ці кризи і глибшими, і більш значущими.

Ще рідкіснішими є стадіальні кризи. Але для розуміння взаємозв'язку різних типів криз важливо враховувати їхній масштаб, що значно збільшує їх кількість. Розглянемо індустріальну стадію, яка тривала понад 200 років. Промислова революція в Англії, яка відкрила індустріальну стадію, відбулася в кінці XVIII – на початку XIX ст. Країни Європи і Північної Америки здійснили індустріалізацію у XIX ст. Царська Росія широко використала індустріалізацію для будівництва залізниць, розвитку машинобудування, передусім сільськогоспо-

дарського, навіть для літакобудування, але залишилася аграрною країною. І тільки в результаті рішучої індустріалізації колишній Радянський Союз у першій половині ХХ ст. став країною індустріальною. Після Другої світової війни, з крахом системи колоніалізму, проблеми індустріального розвитку поставали перед багатьма країнами. Ці процеси тривають і в наш час, хоча розвинуті країни вже відкрили нову стадію цивілізації – постіндустріальну. Отже, перехід на нову стадію цивілізації, у цьому випадку – на індустріальну, – не одноразовий акт, а тривалий процес, коли все нові групи країн стають на шлях індустріального розвитку, коли окремі з них домагаються створення промислового сектору економіки як домінуючого і перетворюються з переважно аграрних на головним чином індустріальні. Все це доводить, що стадіальний характер мають кризи як світові, так і в окремих країнах, які забезпечують становлення індустріального способу виробництва.

Стадіальний характер сучасної кризи пов'язаний із переходом людства від індустріальної до постіндустріальної стадії цивілізації, становленням інформаційного технологічного способу виробництва, якісно нової форми власності – власності на знання, тобто інтелектуальної власності, а також з істотною зміною становища людини на виробництві й у суспільстві, що проявляється у переході від людини економічної до людини творчої, тощо. Це визнають відомі науковці. О. Пороховський пише: “Сучасна криза має системний характер, що кидає виклик як цілому світоустрою, так і окремим національним економічним моделям”<sup>1</sup>.

Загрози, які несе із собою ця криза, зумовили необхідність проведення в листопаді 2008 р. саміту “Групи 20” (G20) – наймогутніших країн світу, на якому була прийнята Декларація про фінансові ринки і світову економіку, де розкривалися причини кризи і визначалися спільні заходи щодо подолання її наслідків.

---

<sup>1</sup> *Пороховський О. А.* Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку / *О. А. Пороховський* // *Економічна теорія.* – 2009. – № 1. – С. 11.



## 14.2. КОНКРЕТНО-ІСТОРИЧНИЙ ХАРАКТЕР І ТРИВАЛІСТЬ КРИЗ

Глибина і наслідки кризи визначаються ступенем соціально-економічного розвитку країни чи групи країн. Розвинуті країни, використовуючи досягнення п'ятого циклу, зосереджують зусилля на становленні нового технологічного укладу, на зміцненні й розвитку інформаційного технологічного способу виробництва.

Водночас нинішня фінансово-економічна криза, зберігаючи основні загальні риси, характеризується для економіки і суспільства України серйозними особливостями. Проте визначити ці особливості й розкрити природу кризи виявилось складно. Так, по-перше, одні автори досить безапеляційно визначають її як “класичну кризу надвиробництва”<sup>1</sup>. Теорія криз і малих циклів розроблена К. Марксом. Але автор розуміє, що сучасна криза не вкладається в ці рамки, і аналізує “довгі хвилі” М. Кондратьєва, доходючи висновку, що в сучасній кризі поєднуються малий і великий цикли, що це – глобальна криза, пов'язана зі становленням шостого технологічного укладу. Отже, нова, велика, стадіальна криза пов'язана з розвитком не лише шостого укладу, а й нового інформаційного технологічного способу виробництва. Низький рівень доходів, що зумовлює обмеження попиту, пояснюється рівнем виробництва. Незважаючи на економічне зростання 2000–2007 рр., Україна не відтворила рівня 1990 р., а сучасна криза відкинула назад. Вона належить до трьох країн Європи з найнижчим показником ВВП на одну особу. За цієї ситуації термін “надвиробництво” формально правильний, але фактично не відповідає нашим реаліям, для них точнішим є “недовиробництво”. Більше того, він орієнтує не на розвиток ви-

<sup>1</sup> Див.: *Ингульский В.* Глобальный гамбит / В. Ингульский // 2000 (еженедельник). – 2009. – № 43. – С. А5.

робництва, а на підвищення доходів, хоча джерелом зростання доходів є виробництво.

Друга група дослідників, у тому числі колишній міністр фінансів В. Пинзеник, вважають нашу кризу кризою надспоживання, тобто коли споживання перевищує реальні можливості за рахунок надмірного споживчого імпорту, перевантаженості бюджету соціальними зобов'язаннями. Усе це проявляється у дефіциті бюджету, торговельному й платіжному балансах. З таким трактуванням причини кризи не можна погодитись. Наша криза – одна з форм світової кризи, і її причини пов'язані з виробництвом, фінансами. Щодо так званого надспоживання, то це особливість нашої кризи, яка її загострює. До того ж є суперечність між надспоживанням і низьким рівнем життя населення. Напевно, точніше говорити про невідповідність між виробництвом і споживанням. Таке визначення орієнтує державу не лише на подолання нерівності в доходах, а й на зростання виробництва, його ефективності, що може усунути надмірний імпорт предметів споживання, збільшити бюджет, подолати від'ємне сальдо торговельного і платіжного балансів, забезпечити відповідність між виробництвом і споживанням.

Досвід економічної науки показує, що суперечність між виробництвом і споживанням є важливою формою прояву основної суперечності, але це не дає змоги трактувати її як самостійну причину кризи. Хочуть того автори чи ні, але вони опиняються на позиції “теорії” недоспоживання, відповідно до якої суперечність між виробництвом і споживанням сама по собі породжує кризу. Ця “теорія” має велику історію (її обстоювали Ж. Сісмонді, Р. Люксембург, К. Каутський, які доводили, що недоспоживання є безпосередньою причиною криз). Услід за ними цей автор пише, що “вся вироблена продукція за певний період не може бути куплена споживачами, тому що їхній платоспроможний попит відстає від сумарної пропозиції товарів”. І хоча він визнає спрощеність цього під-

ходу, оскільки не враховує “інвестиційний попит капіталістів і внесок державного сектору”, проте вважає, що “сутність від цього не змінюється”<sup>1</sup>. Проте насправді це не так: обмеженість доходів вартістю робочої сили – постійне явище, що визначає постійне недоспоживання. Відповідно кризи мали б відбуватися постійно, а не періодично. До того ж низький рівень споживання населення існував і до капіталізму, а кризи надвиробництва з’явилися з утвердженням капіталістичного виробництва.

Саме виробництво визначає сутність нашої кризи: недостатній рівень розвитку економіки, недосконалість її структура (переважання сировинного виробництва), технологічне відставання на цілу епоху, висока спрацьованість устаткування та, як наслідок, низька ефективність і конкурентоспроможність – основні причини, що створили умови для широкого прояву й особливо негативних наслідків світової кризи в українській економіці. Про глибину її падіння свідчать такі дані: індекс промислового виробництва у січні – травні 2009 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року знизився до 68,1 %, обсяги будівництва – до 44,2, експорту – до 55,9, імпорту товарів – до 48 %. Економічний спад виявився найбільшим серед країн СНД та Європи.

Друге трактування сучасної кризи полягає в тому, що вона визначається як поєднання малого та великого циклів. Головна криза – довгохвильова, зумовлена вичерпаністю інноваційної бази<sup>2</sup>. Навіть автори, що трактують її як “класичну кризу надвиробництва”, приділяють значну увагу довгій хвилі. На жаль, вони дають їй суперечливу характеристику: механізм цих циклів двоїстий: з одного боку, їх причиною є вплив накопичуваних дисбалансів у капіталістичній економіці внаслідок класової суперечності між працею і капіталом, а з другого –

<sup>1</sup> Див.: *Ингульский В.* Глобальный гамбит / В. Ингульский // 2000 (еженедельник). – 2009. – № 43. – С. А5.

<sup>2</sup> Див.: Там же.

циклічність зумовлена поступовим формуванням нового укладу економіки, насамперед розвитком засобів виробництва<sup>1</sup>. За логікою автора, криза надвиробництва пов'язана із загостренням суперечностей у системі виробничих відносин, а “великі цикли”, поряд із поглибленням суперечностей між працею і капіталом, проявляються у формуванні нового технологічного укладу, тобто у змінах продуктивних сил.

Причина такої непослідовності та односторонності в характеристиці двох типів криз і зумовлених ними циклів полягає в тому, що розкрита К. Марксом основна суперечність капіталізму між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичним привласненням як причина криз у першому випадку обмежується суперечностями приватного привласнення, тобто сферою виробничих відносин, а в другому пов'язується, хоч і недостатньо обґрунтовано, зі змінами у продуктивних силах. На нашу думку, це серйозна вада в методології дослідження криз. Отже, вони мають різну структуру, тобто різні, а це неминуче позначається на їх аналізі. Якщо, на думку В. Інгульського, сучасна криза – це класична криза надвиробництва, то що означає велика криза і великий цикл, яке їх співвідношення з малою кризою і циклом? На ці запитання науковець відповіді не дає. Для подолання односторонності в трактуванні криз, виявлення їхньої реальної структури необхідно розкрити діалектику продуктивних сил і виробничих відносин, матеріально-технологічних і соціально-економічних складових у процесі криз і циклів їх проходження. Це дуже важливий методологічний принцип пізнання зазначених процесів.

Третє трактування сучасної кризи теж будується на поєднанні великого і малого циклів. Проте М. Згуровський характеризує такі масштаби і глибину змін в економіці та суспільстві, що за змістом істотно відрізняються від довгохвильових

---

<sup>1</sup> Пасхавер О. Ура, ми на “дні”? / О. Пасхавер // Дзеркало тижня. – 2009. – 23 трав. – С. 7.

криз. Він пише, що в їх основі – “фундаментальні економічні перетворення, глобальний перерозподіл власності та подальша переконфігурація світу з виникненням нових центрів влади”<sup>1</sup>. Як зазначалося, такі глибокі зміни виходять за межі великого циклу, тобто становлення нового технологічного укладу. Сучасна криза, як було доведено, є стадіальною. Такий підхід прямо стосується і характеристики кризи в Україні. Оскільки вона перебуває на індустріальній стадії, її основу становлять третій і четвертий технологічні уклади, притаманні цій епосі. Криза надвиробництва долається оновленням основного капіталу. Але в Україні є й підприємства п’ятого технологічного укладу. Тому вихід із кризи забезпечується впровадженням високих індустріальних технологій. Також важливо швидко оволодіти технологією п’ятого технологічного укладу, тобто мікроелектронікою, комп’ютерними й інформаційно-комунікаційними технологіями, інтернетом, мобільним зв’язком тощо. Інакше кажучи, під час подолання кризи, а тим більше, потім, економічна політика держави має поєднувати високі індустріальні технології з інформаційно-комунікаційними технологіями постіндустріальної епохи.

Конкретно-історичний підхід до аналізу сучасної кризи дає змогу не лише обґрунтувати економічну політику нашої держави, а й розкрити тенденції у розвитку криз і зумовлених ними циклів, визначити зміни в їх тривалості та структурі. Кризи й цикли не є чимось незмінним, раз і назавжди даним. Навпаки, як показують дані табл. 14.1, з розвитком науково-технічного прогресу змінюються структура і тривалість циклів.

З таблиці бачимо, що кризи й зумовлені ними цикли – неминуче явище, вони об’єктивно і закономірно повторюються. За період з 1854 по 2006 р. їх було 27. Під впливом істотних змін у техніці й технології, особливо у другій половині ХХ ст.,

---

<sup>1</sup> Згуровський М. Болісне одужання через кризу / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2008. – 13 груд. – С. 8.

Таблиця 14.1

**Відтворювальні цикли в економіці США  
(у середньому, всі цикли мирного часу), міс.**

Календарні дати циклу	Падіння (від вищої точки до нижчої)	Піднесення (від нижчої точки до вищої)	Тривалість циклу	
			від нижчої до нижчої точки	від верхньої до верхньої точки
1854–2006 (27 циклів)	18	33	51	52
1854–1919 (14 циклів)	22	24	46	47
1919–1945 (5 циклів)	20	26	46	45
1945–2001 (8 циклів)	10	52	63	63

Джерело: Statistical Abstract of the United States. 2004–2005. – Р. 503; 2009. – Р. 503 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dev.nber.org>.

змінювались і циклічність розвитку, і тривалість, і структура циклів. За 1945–2001 рр. мали місце вісім циклів, але час падіння (від вищої точки до нижчої) становив 10 місяців, тобто був удвічі меншим, ніж у попередні періоди. Зате піднесення відбувалося 52 місяці, тобто у п'ять разів перевищувало час падіння. У результаті тривалість циклу зросла до 63 місяців проти 46 у попередні періоди. Це – істотне збільшення всього циклу, передусім часу піднесення економіки. Що зумовило такі зрушення?

Як відомо, на перших етапах індустріального розвитку НТП відбувався повільно, тому й основний капітал оновлювався невисокими темпами. Це визначало велику тривалість циклу. Але в міру прискорення НТП вдавалося скоріше переоснащувати виробництво, що скорочувало тривалість циклу: з 12 років він зменшився до шести. Розгортання науково-технологічної революції в другій половині ХХ ст. значно прискорило НТП, скоротило строки оновлення техніки й технології і загалом процес її

відтворення. Як наслідок, останніми десятиліттями замість зменшення тривалості циклів спостерігається їх збільшення.

Ще виразніші зміни, які відбуваються у XXI ст. Так, пік ділової активності був у березні 2001 р., а найнижча точка падіння припала на листопад 2001 р. Тому піднесення від цієї точки до грудня 2007 р., коли був досягнутий останній пік активності, тривало 73 місяці, а тривалість від вищої точки до останнього піка (березень 2001 р. – грудень 2007 р.) становила 81 місяць<sup>1</sup>. Це означає, що тенденція зростання тривалості циклу продовжується, а головною її умовою є збільшення часу піднесення економіки.

Таку зміну в практиці циклічного розвитку важко переоцінити. Вона свідчить про те, що нова економіка і притаманний їй якісно новий фактор виробництва – інформація і знання – вносять принципово нове в закономірності розвитку. Якщо раніше аксіомою була спадна ефективність господарської діяльності, то новій, інформаційній, економіці властива зростаюча ефективність. Ця тенденція помітна у низці галузей господарювання, насамперед у змінах тривалості та структури циклу.

Складним є також питання про тривалість сучасної кризи. Окремі автори, спираючись на аналіз довгих хвиль, досить категорично стверджують, що світова криза триватиме до 2015 р.<sup>2</sup> Якщо виходити з формальної логіки, то сучасна криза за складністю перевищує всі відомі кризи індустріальної доби. За цих умов вона мала б бути найдовшою. Такий прогноз викликає не лише сумнів, а й заперечення. Його слабка сторона полягає в тому, що він екстраполює характер минулих циклів на сучасну епоху, ігнорує конкретно-історичний підхід до цього складного явища, яке змінюється. Але ми вже показали, що глибоку якісну зміну структури самого циклу не можна не враховувати.

<sup>1</sup> Див.: Statistical Abstract of the United States. – 2009. – Р. 503.

<sup>2</sup> Див.: Кобяков А. Мировой кризис продлится до 2015 года / А. Кобяков // КП. Украина. – 2009. – 4 февр. – С. 8; Кризис будет еще 5 лет // Сегодня. – 2009. – 10 февр. – С. 3.

До речі, зміни притаманні не лише малим, а й великим циклам, довгим хвилям. За деякими розрахунками, тривалість великих циклів між стартами становлення технологічних укладів зменшилася – з 63 років між першим і другим укладами до 39 років між четвертим і п'ятим циклами. Це ще один доказ того, що науково-технічний прогрес прискорюється і час домінування циклів зменшується. На цій підставі відомим автором зроблено висновок, що 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”<sup>1</sup>. Інші автори зазначають, що теперішня криза – типова криза надвиробництва, яка відбувається кожні 7–10 років і триває в середньому чотири квартали<sup>2</sup>.

Отже, діапазон коливань прогнозів щодо тривалості кризи великий – від одного до п'яти – шести років. Науковці, які спираються на традиційний перебіг довгої хвилі, роблять висновок про довгу тривалість кризи і циклу; їхні опоненти, що спираються на конкретно-історичний підхід і враховують структуру економіки країни, обмежуються річним терміном. Цей висновок підтверджується і прогнозами. Так, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій у березні 2009 р. провів розрахунки для української економіки, а в травні й потім у серпні здійснив їх повторно. У трьох версіях загальний результат один: у 2009 р. відбувся спад виробництва, а в 2010 р. передбачається його зростання. Статистика показує, що в багатьох розвинутих країнах економічне зростання відновлюється. Проте, на жаль, в Україні ці процеси поки що маловиразні. До того ж істотний спад означає, що наслідки кризи ми відчуватимемо ще довго. Адаже ще напередодні кризи обсяги ВВП в Україні стано-

<sup>1</sup> Пасхавер О. Ура, ми на “дні”? / О. Пасхавер // Дзеркало тижня. – 2009. – 23 трав. – С. 7.

<sup>2</sup> Див.: Там само.



вили трохи більше 80 % рівня 1990 р. І це тоді, коли всі країни-сусіди навіть перевершили вихідний рівень. Значний спад виробництва у 2008–2009 рр. відкинув нас більш як до 2/3 рівня 1990 р. На думку деяких фахівців, ми досягнемо рівня 1990 р. наприкінці другого десятиріччя XXI ст. Отже, потрібні прискорення науково-технологічного оновлення виробництва, глибокі структурні зрушення в економіці, перехід на інноваційний тип розвитку.

### **14.3. СУЧАСНА ФІНАНСОВА КРИЗА ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ЕКОНОМІЧНОЮ КРИЗОЮ**

Сучасне виробництво, як матеріальне, так і нематеріальне, має вартісну, грошову форму. Але поряд із грошима, грошовою системою діють фінанси, кредит, цінні папери, а отже, існують грошовий ринок і ринок капіталів, фінансовий ринок і ринок цінних паперів, фондовий ринок тощо. Така багатоманітність вартісних форм визначається виробництвом, яке створює додаткову вартість, а в масштабах суспільства – ВВП, який є матеріальною основою емісії грошей, стабільності їхньої купівельної спроможності, джерелом нагромадження капіталу, зростання державного бюджету, розвитку кредитних відносин, збільшення кількості акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також широкої торгівлі ними на фондовому ринку.

Ступінь розвитку економіки країн визначає структуру вартісної форми, співвідношення між її складовими. Разом із тим вартісна форма економіки у процесі розвитку набуває певної самостійності. Усе це зумовлює не лише можливість, а й реальність диспропорцій: між системою виробництва і грошово-фінансовою системою, між структурними елементами цих систем, між формами вартісних відносин тощо. До того ж ці пропорції не статичні, а динамічні, весь час змінюються. А якщо врахувати, що змінюється насамперед виробництво, то забезпе-

чення відповідних йому вартісних форм дедалі більше ускладнюється.

В індустріальну епоху панують матеріальне виробництво, фізична праця, що дає змогу усереднювати її затрати і визначати вартість товарів. Грошово-фінансова система спирається на вартість, яка є основою встановлення і підтримання відтворювальних пропорцій. У постіндустріальну добу панівною стає сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво. Так, у США в цій сфері створюється 79 % ВВП, а в матеріальному виробництві (потужна промисловість і розвинуте сільське господарство) – лише 21 %. Це означає, що результатом виробництва є не стільки матеріальні речі – товари, скільки послуги, зростаюча частина яких нематеріальна, а отже, не затрати праці, не вартість, а спроможність задовольняти потреби людей, тобто корисність, дедалі більше стає основою ціноутворення<sup>1</sup>.

Поширенню і утвердженню цього принципу ціноутворення сприяють інтелектуалізація виробництва і праці, зростання

---

<sup>1</sup> Окремі автори категорично заперечують “радикальну диференціацію умов обміну матеріальних благ в індустріальну і постіндустріальну епохи”, те, що в новій економіці “вартісні характеристики перестають бути основою мінових відносин” (див.: *Соловійова Н.* Прогнозування і планування: ідеологічний конфлікт конвергенції “плану” і “ринку” в координатах постіндустріальної економіки / *Н. Соловійова* // *Економіка України.* – 2009. – № 10. – С. 15). По-перше, цей автор говорить про “обмін матеріальних благ”, хоча насправді в постіндустріальну епоху панівною стає сфера послуг, нематеріальне виробництво. По-друге, хоч Україна залишається на індустріальній стадії, проте і у нас дедалі зростаюча частка послуг (освіта, наука, культура і т. ін.) надається висококваліфікованою розумовою, творчою працею, яку не можна усереднити, яка набуває індивідуалізованого характеру. За цих умов головні не затрати праці, а якість, корисність послуг. Про це свідчить, наприклад, неординарна вартість навчання в різних ВНЗ. Більше того, вона істотно відрізняється за факультетами. Прикро, що автор, який заперечує відмінність умов обміну в індустріальну та постіндустріальну епохи, стверджує, що закони ринку перестають бути оптимумом у матеріальному виробництві, зате в інформаційному секторі “виконують центральну регуляторну функцію” (див.: Там само. – С. 15–16). Отже, закони ринку втрачають регулюючу роль в індустріальній ринковій економіці, але набувають її в інформаційній.

питомої ваги розумової, особливо творчої, праці. Усе це урізноманітнює види праці. За цих умов корисність і результат праці досить чітко характеризують її доцільність, спрямованість на задоволення потреб людини, суспільства. Те саме стосується й грошей. За концепцією автора статті, відбувся перехід від грошей-товару, якими було золото, до грошей-капіталу, форми його руху<sup>1</sup>. Як наслідок, валютний курс, який встановлювався на основі золотого паритету, тобто співвідношення вмісту золота в грошових одиницях, став “плаваючим”, тобто визначається на основі купівельної спроможності грошей, попиту і пропозиції. Поширення в ціноутворенні принципу “від вартості до корисності” й “плаваючого” валютного курсу – відображення закономірного руху економіки від простого до складного. Але корисність як основа ціноутворення і “плаваючий” валютний курс, втілюючи прогрес, не мають такої кількісної визначеності, як вартість чи золотий паритет. Виникла нова ситуація: замість посилення жорсткого зв'язку “вартість – гроші, фінанси”, корисність послаблює його, допускає відхилення. Те саме відбувається з грошима-капіталом.

Нові умови розвитку економіки потребували істотного вдосконалення регулювання співвідношення виробництва і грошово-фінансової системи, пошуку таких форм і методів управління ними, які були б адекватними умовам суспільно-економічного розвитку і забезпечували відповідність між ними. На жаль, нічого не було зроблено: не розкрито зміни у розвитку виробництва і грошово-фінансової системи, не знайдено форми і методи регулювання, які відповідали б новим умовам. Як наслідок, грошово-фінансова система, по суті, відірвалася від виробництва, що проявилось у величезному зростанні фіктивного капіталу, тобто цінних паперів, у нарощуванні спекулятивних процесів. Один з дослідників вважає, що “останніми роками відбувалося прискорене відособлення фінансової системи від реальної економіки і гіпертрофовано розросталися повноваження

---

<sup>1</sup> Чухно А. А. Твори : у 3 т. Т. 1: Становлення і розвиток ринкової економіки / А. А. Чухно. – К., 2006. – 592 с.

фінансових інститутів. Фіктивний капітал, поданий у цінних паперах, що обертаються на фондовому ринку, почав у кілька разів перевищувати ВВП як передових країн, так і світу. Фінансова система стала жити нібито своїм життям, де спекуляції не мали жодного обмеження<sup>1</sup>. Таке трактування підтверджується і конкретизується іншими авторами. Так, відомий економіст причини кризи бачить у “надмірно експансивній грошовій політиці ФРС США, наявності величезного дисбалансу у світовій економіці, зокрема, великому профіциті у зовнішній торгівлі Китаю, значному торговельному дефіциті США, недоліках системи управління ризиками в інвестиційних банках, недосконалості регулювання фінансових ринків на національних і міжнародному рівнях”<sup>2</sup>.

Усе це проявилось в тому, що спекулятивні операції набули гігантських масштабів. Виникали різноманітні фінансові інструменти, бурхливо зростало кредитування, особливо іпотечне, а також споживче кредитування загалом. Цінні папери, деривативи та інші похідні фінансові інструменти, не пов’язані з реальною платоспроможністю позичальників, поширилися на фінансовому ринку. Разом із надмірним борговим тягарем США вони зумовили обвал на іпотечному ринку, що спричинило ланцюгову реакцію в американській і світовій економіках.

У Декларації саміту G20 наголошено, що ні політики, ні відповідні державні регулюючі й контролюючі органи належним чином не враховували і не вживали заходів проти зростаючих ризиків на фінансових ринках, не аналізували фінансові інновації та їхні наслідки, не застосовували системних дій щодо регулювання економіки як на національному, так і на світовому рівнях.

<sup>1</sup> Пороховський О. А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку / О. А. Пороховський // Економічна теорія. – 2009. – № 1. – С. 15.

<sup>2</sup> Див.: Ослунд А. Кризис: причины и последствия / А. Ослунд // Washington Profile [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.wash-profile.org/ru/node/8204/](http://www.wash-profile.org/ru/node/8204/).

Як наслідок, сучасна фінансова криза набула величезних масштабів і гостроти. Учені-економісти розуміють, що криза фінансово-економічна, але акцентують увагу на її фінансовій небезпеці. Головний економіст МВФ О. Бленчард вважає, що сучасна криза є “найтяжчою за останні 60 років.., яка поставила світ на межу фінансової катастрофи”<sup>1</sup>. Не випадково саміт G20 прийняв Декларацію про фінансові ринки і світову економіку. Яскравим проявом діалектики стало те, що і в цьому історичному документі на перше місце поставлено проблеми фінансового ринку. Хоча гроші, фінанси, кредит, цінні папери – грошова, вартісна форма матеріального і нематеріального виробництва, проте у процесі розвитку вони перетворюються на потужний фактор активного зворотного впливу на нього, стимулюючи чи гальмуючи його зростання.

В Україні фінансова криза набула особливо гострого характеру. Наприклад, будівельний бум був пов'язаний з тим, що у 2007–2009 рр. іпотечне кредитування зростало темпами, які майже втричі перевищували темпи збільшення кредитування економіки. Особливо виділялося кредитування домогосподарств. У 2008 р. банки видали корпоративному бізнесу й домогосподарствам на придбання, будівництво і реконструкцію нерухомості загалом 55,3 млрд грн, що в 1,3 раза перевищило капітальні витрати державного та місцевих бюджетів усіх рівнів за 2008 р. (41,2 млрд грн)<sup>2</sup>. Банки посилювали спекулятивний попит і вибудовували фінансову піраміду, обвал якої спричинив спад у будівництві. НБУ проводив кредитну експансію. Якщо у 2005 р. обсяг додаткових кредитних вкладень дорівнював половині доходів державного бюджету країни, то у 2007 р. перевищив їх, а у 2008 р. річний приріст кредитування був більшим, ніж сумарні доходи бюджетів усіх рівнів.

<sup>1</sup> Див.: *Blanchard O. Cracks in the System / O. Blanchard // Repairing the damaged economy “Finance & Development”*. – 2008. – December, 8–10.

<sup>2</sup> Див.: *Сивульський М. І. Національні особливості фінансової кризи / М. І. Сивульський // Фінанси України*. – 2009. – № 7. – С. 6.

Негативно позначилось і те, що пріоритетним об'єктом кредитування стало не виробництво, а (станом на початок червня 2009 р.) сфера торгівлі та ремонту (154 млрд грн, тобто 21,6 % загального обсягу), споживче кредитування (21,4 %) і особливо кредитування операцій з нерухомістю – 170,7 млрд грн, що перевищувало обсяги кредитування промисловості, будівництва, транспорту і зв'язку, разом узятих<sup>1</sup>. У такий самий спосіб діяв іноземний банківський капітал. Загалом пріоритет віддавався кредитуванню фізичних осіб, яке у 2007–2009 рр. було втричі більшим від кредитування юридичних осіб. Його частка перевищила 37 % загального обсягу кредитних вкладень, що істотно збільшило платоспроможний попит<sup>2</sup>. Це підтверджує те, що банки разом з іноземним капіталом спрямовували кредитні кошти не на розвиток національного виробництва, а на споживання.

Спад виробництва зумовив зменшення обсягів доданої і додаткової вартості, що, у свою чергу, скоротило надходження коштів до бюджету у вигляді податків (ПДВ, податок на прибутки юридичних і доходи фізичних осіб). Зменшення надходжень до бюджету за зростаючих потреб суспільства і держави збільшило дефіцит бюджету. Якщо його допустима норма дорівнює 3 %, то у 2009 р., відповідно до закону про державний бюджет, дефіцит передбачався у 7,5 %, тобто 31 млрд грн. За оцінками і прогнозом, дефіцит бюджету, який становив у 2008 р. лише 1,5 % до загального обсягу ВВП, у 2009 р. мав збільшитися до 5,4 %, а в 2010 р. – зменшитися до 2,9 %.

Проте насправді ситуація з дефіцитом державного бюджету є гіршою. До офіційно допустимого у 2009 р. дефіциту в сумі 31 млрд грн слід додати 44 млрд грн, які спрямовувалися на рекапіталізацію банків. Отже, загалом сума становить 75 млрд грн, що значно обтяжує бюджет і його виконання.

<sup>1</sup> Див.: Сивульський М. І. Національні особливості фінансової кризи / М. І. Сивульський // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 8.

<sup>2</sup> Див.: Там само. – С. 10.

Навіть надання МВФ чергових траншів у досить значних розмірах не покращило ситуацію. Адже, крім покриття дефіциту, необхідно обслуговувати борги в сумі 31 млрд грн. За таких умов єдиний шлях – монетизація дефіциту, тим більше, що цей спосіб уже використовується. Активні дії уряду в інтересах людей, збереження і повернення депозитів посилюють віру в державу, що поліпшує ситуацію з проведенням антикризових заходів.

Однією з причин фінансової кризи є високий ступінь доларизації економіки, фактична прив'язка гривні до долара США замість “плаваючого” валютного курсу, прийнятого відповідно до рішення ще Ямайської конференції (січень 1976 р.). Інакше кажучи, гривня коливалася зі зміною попиту і пропозиції, не самостійно, а відповідно до долара США, що зробило курс нестабільним, призвело до падіння національної валюти. Відомий економіст А. Ослунд назвав прив'язку гривні до долара США “головною помилкою, причиною фінансової кризи в Україні”.

Це призвело до величезного припливу іноземних капіталів, але переважно “коротких грошів”, що посилювало зростання інфляції. Національний банк України у такій ситуації не міг регулювати грошовий обіг. Разом із багатьма пострадянськими країнами, у тому числі Росією, які теж будували грошову політику подібним чином, наша країна опинилася в епіцентрі фінансової кризи, тоді як Польща і Чехія, які дотримуються принципу “плаваючого” валютного курсу, особливих проблем у цій сфері не мали. Це перспектива і України.

Водночас, незважаючи на певні зусилля, долар не надходить у реальну економіку і фактично не обслуговує її. НБУ разом із великою кредитною експансією у гривнях створив умови для випереджального зростання кредитування в іноземній валюті (переважно в доларах США). Якщо станом на початок 2005 р. на іноземну валюту припадало 42 % загального обсягу виданих кредитів, то на початок 2007 р. обсяги таких кредитів

зрівнялися з гривневими; на початок жовтня 2008 р. кредити в іноземній валюті перевищили гривневі й на початок 2009 р. становили 57,7 % загальної заборгованості клієнтів банкам<sup>1</sup>.

Значна доларизація економіки невиправдана, і саме криза – сприятливий період для її подолання. Для цього необхідно обмежити використання долара США, чому сприяють й об'єктивні процеси. Так, скорочується імпорт іноземних товарів – побутової техніки, автомобілів, одягу тощо. Він дедалі більше обмежується продукцією, яка у нас не виробляється або нестача якої негативно позначається на економіці й безпеці країни (нафтопродукти, лікарські препарати, ряд товарів машинобудування та ін.). Останніми роками імпорт порівняно з експортом швидко зростає. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі набуло загрозливого характеру. Товари іноземного виробництва захопили внутрішній ринок, а вітчизняна продукція не мала збуту. Усе це визначило високу і дедалі зростаючу роль долара, нічим не виправдане співвідношення між ним і гривнею.

У процесі подолання кризи треба більше виробляти і купувати продукції українського виробництва. Ці непрості процеси потребують активної ролі держави, вжиття невідкладних заходів з тим, щоб підняти роль гривні й не допустити впливу доларів США за кордон. Крім того, валютні кредити можна перетворити на гривневі. Отже, держава, відстоюючи інтереси населення, може прискорити процес дедоларизації.

Особливо негативна роль долара США у визначенні валютного курсу, який дуже важливий в економіці країни, у її внутрішньому і міжнародному житті. Його зміни торкаються інтересів товаровиробників, населення, насамперед учасників зовнішньоекономічних зв'язків. Зрозуміло, що курс гривні до долара США завищений. І, хоча він досить довго був стабільним (5,05 грн за долар США), влітку 2008 р. Національний

---

<sup>1</sup> Див.: Сивульський М. І. Національні особливості фінансової кризи / М. І. Сивульський // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 13.



банк України вирішив підвищити його до 4,65 грн. Але закріпити його не вдалося, а з осені 2008 р. набирає сили протилежна тенденція: девальвація сягнула спочатку 6, а потім 7; 7,5; 8 і більше гривень за долар.

Високі темпи девальвації викликали паніку. Станом на 20 грудня 2008 р. гривня стала лідером за глибиною обвалу. Вона знецінилась на 81 %, тоді як польський злотий – на 40 %, турецька ліра – на 28, румунський лей – на 15, російський рубль – на 12, чеська крона – на 10, євро – на 3, білоруський рубль і словацька крона – на 1 %. Курс китайського юаня, казахського тенге, азербайджанського маната не змінився. Не треба бути фахівцем, щоб зрозуміти, що надзвичайне падіння гривні на фоні девальвації валют багатьох країн світу пояснити об'єктивними обставинами неможливо. Фактично НБУ виявився неспроможним виконати свою ключову функцію – забезпечити стабільність національної грошової одиниці, як внутрішньої, тобто цінової, так і зовнішньої – курсової. Ціни на багато предметів споживання підвищилися, особливо на ліки (вдвічі й більше). Це один із проявів, коли криза, всупереч елементарній логіці й порядності, використовувалася для власного збагачення.

Загальна картина також дуже неприваблива. Насамперед втрат зазнала банківська система. Підірвана довіра населення до банків втілилася в ажіотаж щодо депозитів. Такий процес зробив багато банків неплатоспроможними, а мораторій Національного банку України на дострокове зняття депозитів загострив ситуацію. НБУ здійснив багатомільярдні інтервенції, щоб зупинити зростання курсу долара. Усього з кінця літа 2008 р., коли почалися девальваційні процеси, готівковий ринок “проковтнув” 4,6 млрд дол. США, а золотовалютні резерви зменшилися майже на 10 млрд дол. США, тобто більш як на 25 %.

Вади банківської системи проявилися і в тому, що вона потрапила у повну залежність від зовнішнього кредитування. Іноземний капітал у банківському секторі став основним фактором швидкого зростання зовнішнього боргу України: його

обсяг з 30,6 млрд дол. США на початку 2005 р. збільшився до 102,4 млрд дол. США восени 2008 р., тобто у 3,2 раза. З 2005 р. по квітень 2009 р. найповільніше зростав зовнішній державний борг (121 %), а найшвидше – зовнішні борги банків (у 14,1 раза). У результаті принципово змінилася структура зовнішнього боргу. Невиправдане нарощування загального зовнішнього боргу поставило країну під загрозу корпоративного дефолту. Рятуючи від нього банки, НБУ різко збільшив їх рефінансування. За 2008 р. воно сягнуло 170 млрд грн, тобто 3/4 суми доходів державного бюджету<sup>1</sup>. Дії НБУ сформували потужний інфляційний потенціал.

Криза вносить істотні зміни у формування банківських капіталів. Обмеження доступу банків до зовнішніх джерел фінансування веде до зміни пасивів банків. Замість капіталів нерезидентів дедалі більшу роль відіграє національний капітал. Проте ця тенденція стримується як падінням довіри до банків, так і девальваційними процесами. Утворюється певний розрив між відпливом капіталу нерезидентів і заміщенням його вітчизняним капіталом. Це обмежує можливості банків щодо кредитування підприємств за одночасно високої плати за кредити, а також ускладнює кредитні відносини.

Фінансова криза виявила неспроможність фондового ринку в Україні. Протягом кризи індекс ПФТС різко знизився, але це жодною мірою не позначилося на економіці. У розвинутих країнах фондовий ринок є дійовим механізмом зростання економіки. Він надзвичайно чутливий не лише до реальних змін ринкової кон'юнктури, а й навіть до планів чи просто намірів уряду. Так, у Японії уряд раз на два – три роки визначає перспективні напрями НТП, розвитку нових виробництв. Ці сигнали негайно сприймаються фондовим ринком. Акції компаній, які працюють у цих напрямках, стрімко підвищуються, що сприяє припливу капіталів у ці галузі чи виробництва. Таким

<sup>1</sup> Див.: Сивульський М. І. Національні особливості фінансової кризи / М. І. Сивульський // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 11, 13.

чином, створюються умови для розгортання досліджень, проектно-конструкторських розробок, випробувань нових зразків техніки і технології, налагодження індивідуального чи малосерійного виробництва.

Фондовий ринок – потужний фактор прискорення науково-технічного прогресу, удосконалення структури економіки за рахунок пріоритетного розвитку сучасних передових галузей чи виробництв, які оперативно реалізують досягнення науки, техніки й технології. На жаль, вітчизняний фондовий ринок охоплює лише близько 5 % фактичного обороту цінних паперів<sup>1</sup>. Тому майже всі операції з ними здійснюються на неорганізованому ринку, що не забезпечує дотримання встановлених законом і правилами процедур, створює можливості для нелегального виведення за кордон валюти (у формі або платежів на офшорні рахунки за продаж цінних паперів, або фізичного передання за кордон акцій компаній за штучно заниженими цінами). Про обсяги виведення капіталу з України свідчить зростання у 2007 р. вартості вивезених цінних паперів у 20 разів – з 300 млн до 6 млрд дол. США, що відбулося за рахунок переоцінки акцій українських підприємств при розміщенні їх на іноземних фондових біржах<sup>2</sup>. Усе це суперечить інтересам України. До того ж національний фондовий ринок не виконує функції переливання капіталів, створення умов для прискорення НТП і вдосконалення на цій основі виробництва. Один із науковців, хоч і дошкульно, але справедливо зазначив, що “... у нас фінансовий ринок замість того, щоб твердо стояти на двох ногах (банківській і фондовій)... вийшов одноногим із “фондовою милицею”. Швидко не побіжиш”<sup>3</sup>. А якщо врахувати стан грошово-банківського сектору, стане зрозумі-

<sup>1</sup> Див.: Сивульський М. І. Національні особливості фінансової кризи / М. І. Сивульський // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 3.

<sup>2</sup> Див.: Там само.

<sup>3</sup> Шаров О. ...Але навіщо ж стільці ламати? / О. Шаров // Дзеркало тижня. – 2009. – 16 трав. – С. 7.

лим, що фінансовий ринок не виконує функцій, які на нього покладаються.

Причини такого становища – недостатня регулююча роль держави, яка б мала не лише розробити загальні правила з урахуванням досвіду Європи, а й проявити вимогливість до суб'єктів фондового ринку, створити єдиний державний реєстр корпоративних прав. За цих умов кожний суб'єкт ринку діяв би у межах правил і, дбаючи про власні інтереси, змушений був би турбуватись також про спільні інтереси.

#### 14.4. ШЛЯХИ І МЕТОДИ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ

*Науково-технологічні фактори.* Матеріально-технічною основою подолання криз будь-якого виду і проходження циклів є науково-технологічне вдосконалення виробництва, перехід його на новий щабель прогресу. Це особливо стосується економіки України.

Після розпаду СРСР наша країна зазнала тривалої, дуже тяжкої кризи, яка зруйнувала економіку, на дві третини зменшивши виробництво ВВП. Не відновивши докризового рівня виробництва, за оцінками експертів, Україна найбільше серед країн Європи постраждала від фінансово-економічної кризи.

Це пов'язано з тим, що, на нашу думку, рівень розвитку та структура вітчизняної економіки роблять її вразливою для інфляції, кризових явищ. У 2007 р. Україна виробляла ВВП в обсязі 6559 дол. США на одну особу. Це значно менше, ніж у 1990 р. (8108 дол. США). За цим показником Україна істотно відстає від країн-сусідів (Польща – 15 381 дол. США на одну особу, Словаччина – 19 175, Литва – 16 676 дол. США на одну особу<sup>1</sup>).

---

<sup>1</sup> Статистичний щорічник України за 2007 р. – К. : Консультант, 2008. – С. 554.

Кризи 90-х років ХХ ст. і теперішня показали, що досконала структура економіки зі значною питомою вагою передових – п'ятого, а тепер і шостого – технологічних укладів є неодмінною умовою зміни характеру і ліквідації наслідків кризи. Це доводить необхідність перебудови виробничо-технологічної структури економіки як умови підвищення її ефективності. Автор статті ще в 1993 р. зазначав: "...як показує світовий досвід, ринок шляхом переливання капіталів сприяє структурним зрушенням, проте він не може здійснити структурну перебудову повністю і за порівняно короткий час. Тому потрібно, щоб держава через свої програми і стимули активізувала структурні зміни в економіці... ...Для вирішення всього цього комплексу проблем потрібно мобілізувати внутрішні ресурси для збільшення капіталовкладень із залученням іноземного капіталу для техніко-технологічного оновлення виробництва, істотного поліпшення якості продукції, підвищення ефективності економіки"<sup>1</sup>. Отже, на проблемі необхідності пошуку шляхів структурної перебудови економіки наголошувалося давно і не випадково. Проте за понад як 20 років у цьому напрямі нічого не зроблено. За недооцінку структурних зрушень ми тепер розплачуємося спадом виробництва, який перевищує відповідні показники в інших країнах.

Таким чином, сама природа кризи зумовлює не стільки підтримку галузей і підприємств із застарілою технологією (хоча й це потрібно), скільки прискорений пошук, обґрунтування перспективних галузей і виробництв, які відповідають вимогам і потребам інноваційного розвитку. Світовий досвід, у тому числі країн ЄС, показує: хоча в них інноваційний тип розвитку набагато поширеніший, ніж в Україні, вони й далі зосереджують зусилля на прискоренні впровадження інновацій, науково-технічному переозброєнні фірм і підприємств. Саме

<sup>1</sup> Чухно А. А. Перехід до ринкової економіки / А. А. Чухно. – К. : Наук. думка, 1993. – С. 18, 19.

країни ЄС ведуть активний пошук і впроваджують науково-технічні та організаційно-економічні новинки. Великі фірми розробляють і здійснюють інноваційні програми.

В Україні багато розмов про інноваційний розвиток, але, на жаль, на практиці нічого не робиться. У результаті інноваційних підприємств – лише 13 % (у 1990 р. – 36 %). У країнах ЄС найнижчі показники інноваційної активності мають Португалія і Греція (відповідно, 26 і 29 % підприємств), але й вони вдвічі перевищують показники України.

Чому в нас така незадовільна ситуація з науково-технологічним оновленням виробництва, з освоєнням інноваційного типу розвитку?

1. Перехід до ринку породив міф про те, що начебто він автоматично забезпечить науково-технічний прогрес і його впровадження у виробництво, інноваційний розвиток. Недооцінка держави, приниження її ролі зумовили деградацію структури економіки, падіння науково-технологічного рівня виробництва, перетворення України з індустріально розвинутої на країну з переважанням сировинної економіки.

2. У процесі приватизації державного майна і за загальної нестабільності багато бізнесменів отримали у власність великі підприємства і спрямували зусилля не на розвиток та вдосконалення виробництва, а на максимальне використання устаткування й витрачання сировини в інтересах власного збагачення. Утворився клас олігархів, який експлуатує сировинні ресурси і виробництво в умовах сприятливої кон'юнктури на світових ринках. Це пояснює, чому Україна за інноваційністю та конкурентоспроможністю разом із Кенією посідає 79-те місце.

Світовий досвід доводить, що в утвердженні інноваційного розвитку важливу роль відіграють малі та середні підприємства, які реалізують можливості венчурного капіталу. Практика багатьох країн підтверджує: структурні зміни забезпечуються шляхом пріоритетного розвитку виробництв, що засто-

совують передову технологію. Зокрема, можна запропонувати збудувати в Україні підприємства для виробництва медичних препаратів, з використанням передових біотехнологій, для чого слід залучити найавторитетніші у світі фармацевтичні фірми, що гарантує високу якість продукції. Будівництво таких підприємств відповідає потребам суспільства. Вітчизняний ринок медичних препаратів заповнений іноземними виробами, ціни на які внаслідок падіння курсу гривні стали астрономічними. Це негативно вплинуло на життєвий рівень малозабезпечених людей, особливо пенсіонерів. Тому, розвиваючи цей напрям, можна не лише повніше задовольнити потреби, а й домогтися зниження цін на ліки, що сприятиме розвитку внутрішнього ринку і підвищенню його ролі в економіці та суспільстві.

За радянських часів в Україні була розвинута електронна і радіопромисловість, які належать до п'ятого укладу, але "відкриття" кордонів призвело до того, що підприємства цих галузей не витримали конкуренції і були знищені. Україна мала 35–40 % кібернетичного потенціалу колишнього СРСР, але теж його не використала. І не випадково, адже деякі відомі вчені-економісти категорично заперечували можливість постіндустріальних процесів, називаючи їх "ілюзією", "чистої води романтизмом". Водночас Індія, раніше відстала і бідна країна, підготувавши в розвинутих країнах, у тому числі в Україні, 850 тис. програмістів, стала світовим лідером із виробництва програмного забезпечення, експортує його не менш як на 30 млрд дол. США. Це більше ніж у чотири рази перевищує вітчизняну виручку за продаж металу. Досвід Індії – зразок випереджального розвитку, який базується на передових інформаційно-комунікаційних та біотехнологіях.

Складна структура економіки України передбачає, що поряд з індустріальними високими технологіями, які забезпечують оновлення основного капіталу підприємств третього і четвертого укладів, особливу увагу необхідно приділити роз-

витку виробництв п'ятого і шостого укладів. Якщо дотепер визначальними були матеріальні форми багатства, а отже, капіталу (земля, машини та устаткування, нерухомість, товари), то зі становленням інформаційної економіки виробництво і праця інтелектуалізуються, тобто поширюються і швидко зростають нематеріальні, інтелектуальні форми капіталу.

Проте окремі автори не враховують кардинальних змін, як і раніше, виходять з визначальної ролі матеріального капіталу. Так, О. Шаров уявляє структуру капіталу як піраміду, в основі якої – його матеріальні форми, і на цій базі розгортаються інтелектуальні форми. Автор убачає істотний недолік такої структури в тому, що в міру зростання інтелектуального капіталу “набувають дедалі більшого значення величезні суми грошей, які набагато перевищують матеріальні форми багатства”<sup>1</sup>. Він не тільки ігнорує зміну співвідношення між матеріальним і нематеріальним багатством, а й вважає інтелектуальний капітал джерелом інфляції, тобто утворення величезних сум грошей. Більше того, на його думку, нові форми капіталу і породжувані ними величезні суми “гарячих грошей” не пов'язані з “реальною економікою”<sup>2</sup>. Насправді сучасна реальна економіка – це єдність матеріального виробництва, матеріальних форм капіталу, питома вага яких зменшується, і нематеріального капіталу, частка якого зростає. Інакше кажучи, сучасній економіці розвинутих країн притаманні й нова структура економіки, виробництва, і нова структура капіталу. Тому не можна погодитися з думкою, що нові форми капіталу “швидко змінюють напрямок свого руху залежно від спекулятивних очікувань”, що “за таких умов реальна економіка існувати не може”<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Шаров О. ...Але навіть ж стільці ламати? / О. Шаров // Дзеркало тижня. – 2009. – 16 трав. – С. 7.

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Там само.



Навпаки, економіка, навіть України, яка перебуває на індустріальній стадії, може успішно розвиватися за умови широкого використання нематеріальних активів, тобто інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності. Досвід ЄС показує, що нематеріальні активи становлять 50–68 % вартості майна підприємств. Проте у нас ні інтелектуальна власність, ні інтелектуальний капітал не враховуються, вони не втілюються ні у витратах підприємства, тобто в собівартості продукції, ні у його вартості. І хоча деінде вони використовуються і враховуються, але у мізерній сумі – менше 1 % вартості. Ми маємо усвідомити, що нова економіка передбачає нові поняття і процеси, нове співвідношення і роль матеріального і нематеріального, що непросто збагнути навіть висококваліфікованим фахівцям.

Складність економічної політики України полягає в тому, щоб забезпечити зростання й індустріальної, і постіндустріальної економіки, домагаючись зміни співвідношення між ними на користь останньої. Лише в такий спосіб можна подолати відставання і наблизитися за рівнем економічного розвитку до розвинутих країн.

*Фінансово-економічні методи та інструменти.* У подоланні сучасної кризи поряд із науково-технологічними факторами велике значення мають економічні й фінансові засоби. Серед них, безперечно, одну з провідних ролей відіграє ринок. Саме ринок і притаманні йому методи, з одного боку, становлять зміст ринкового самоврядування, а з другого – є і стимулом, і критерієм ефективності економічного регулювання держави.

За індексом розміру внутрішнього ринку Україна посідає 27-ме місце серед 131 країни світу. Такі дані оприлюднив Всесвітній економічний форум у щорічному звіті про глобальну конкурентоспроможність за 2007–2008 рр. Це конкурентна перевага України в тому розумінні, що є величезні можливості для розвитку економіки заради задоволення платоспроможного попиту. Разом із тим згідно зі статистикою за ефективністю товарних ринків наша країна посідає лише 101-ше місце серед 131 країни, тобто це одна з найслабших позицій.

З усвідомленням значення внутрішнього ринку, особливо в умовах кризи, у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України підготовлено проект Концепції державної цільової програми розвитку внутрішнього ринку. Вона спрямована на підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку, збільшення частки вітчизняної продукції в сукупній пропозиції товарів у цьому секторі, посилення товарообороту між резидентами економіки України.

Для реалізації цих завдань передбачено низку заходів у п'яти основних напрямах державної економічної політики:

- створення інституційного середовища для розвитку добросовісної конкуренції між вітчизняними товаровиробниками й імпортерами;
- удосконалення інституційних та організаційно-економічних засад функціонування внутрішнього ринку;
- підвищення рівня цінової й нецінової конкурентоспроможності вітчизняної продукції кінцевого споживання;
- поліпшення підприємницького клімату з метою розвитку внутрішнього ринку;
- формування та розвиток внутрішніх ринків товарів кінцевого споживання за рахунок вітчизняної продукції з високими якісними характеристиками.

Проте у цій програмі не помітно намірів змінити структуру товарообороту за рахунок наукомісткої, інтелектуальної продукції, продукції високотехнологічних галузей економіки.

Ефективність внутрішнього ринку великою мірою визначається динамічністю розвитку і дієвістю фінансового ринку, насамперед банківської системи. Але в Україні не сформовано відповідного підходу як до банківської системи, так і до фінансового ринку загалом. Напевно, за цих умов доцільно розробляти стратегії розвитку складових фінансового ринку – банківської, фінансово-бюджетної, грошово-кредитної систем. Кожна з цих підсистем виконує багато різноманітних функцій. Але, очевидно, головною для фінансової системи та її підсистем є функція

накопичення капіталу і задоволення потреб в інвестиціях. Для концентрації і цілеспрямованої діяльності системи, як підтверджує світовий досвід, необхідно створити банк розвитку. На жаль, ця проблема не вирішена через об'єктивні та суб'єктивні причини. Так, постало питання про долю "Промінвестбанку". Здавалося б, кращого варіанта, ніж перетворення його на банк розвитку, немає. І не лише за назвою, а й за змістом діяльності – інвестування економіки, за розгалуженою інфраструктурою він дуже підходив для цього. Але замість цього, природного, заходу його продали іноземній країні.

Досвід багатьох країн показує, що банк розвитку є дійовим засобом здійснення інвестиційної політики. Навіть мінімальні кошти бюджету, призначені для довгострокового кредитування і підтримки окремих галузей економіки, можуть утворити основу грошово-ресурсної бази цього банку. Його діяльність має чітко реалізовувати принципи кредитування (повернення кредиту, його сплата, тверде дотримання строків тощо). Діяльність такої фінансової установи повинна чітко регламентуватися спеціальним законом, який визначав би обов'язки і права банку, його взаємозв'язок і взаємодію з Національним банком України, роль у здійсненні інвестиційної політики.

Аналіз доводить, що створення численних інвестиційних компаній не змогло замінити банк розвитку. Вони відіграють певну позитивну роль, але за їхньою участю не реалізовано жодного суспільно значущого проекту. Сучасна фінансово-економічна криза вкотре показала, що наша країна має розробляти інвестиційну політику, чітко націлену на реалізацію пріоритетних напрямів науково-технологічного вдосконалення виробництва, на істотні зміни його структури за рахунок насамперед високотехнологічних, інтелектуально-інформаційних виробництв, збільшення виробництва наукомісткої, інтелектуальної продукції, яка має значну питому вагу доданої вартості й високо цінується на світовому ринку.

Криза – складний процес структурних змін у банківській системі.

У I півріччі 2008 р. дві третини кредитного навантаження припадало на долар США, а гривня виконувала переважно роль засобу внутрішнього платежу. Тому обговорювалося питання заборони валютного кредитування, у результаті чого банки мали втратити інтерес до долара США як до кредитного ресурсу, а отже, знизити ставки за доларовими депозитами. Цей захід змінить баланс інтересів. Оскільки долар США буде не потрібен банку, то й різниця у ставках стане ще більшою, відповідно, і долари за стабілізованого курсу знову почнуть переводити в гривню. Проте заборона валютного кредитування прийнятна лише як тимчасовий захід. Це особливо важливо за кризових умов – для того щоб підвищити інтерес до національної валюти. Після стійкої стабілізації заборона валютного кредитування має бути скасована, адже коли гривня стане основним кредитним ресурсом і доларова складова повністю зникне, для задоволення кредитних потреб економіки наявної грошової маси у 396 млрд грн (станом на 2007 р.) буде замало.

Тому заходи щодо дедоларизації мають бути обґрунтованими, щоб не поглибити кризу, а створити умови для розширення участі іноземного капіталу в розв'язанні нагальних економічних і соціальних завдань.

Важливим напрямом подолання кризових явищ у банківській системі є рекапіталізація банків за рахунок коштів державного бюджету. Переваги цього методу полягають у тому, що забезпечується не лише порятунок, але й повернення депозитів. Це тим більше важливо, що коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб не вистачає не тільки на всі банки, які опинилися в скрутному становищі, а навіть на один-два з них. Отже, ситуація дуже складна.

Більш як півріччя тривало обговорення цієї проблеми, і лише втручання міжнародних фінансових організацій прискорило перехід до практичного її вирішення. Бюджетом на 2009 р.

було передбачено 44 млрд грн для входження держави в капітал проблемних банків. Це вагома ціна. До того ж Україні доведеться сплатити за рекапіталізацію подвійну ціну, адже відбуваються емісія національних грошей, зростання грошової маси за одночасного спаду виробництва та згортання інвестиційно-кредитних процесів, що неминуче посилює інфляцію, спричиняє знецінення гривні, зниження її купівельної спроможності.

Умови рекапіталізації досить жорсткі. Наприклад, вливання капіталу в “Родовід Банк” забезпечило урядові 99,9 % акцій, а також поновлення кредитування та активізацію інвестиційних процесів, що є необхідною умовою поліпшення ситуації у виробництві та економіці загалом.

## 14.5. ПОСИЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РОЛІ ДЕРЖАВИ

Сучасна фінансово-економічна криза особливо гостро поставила проблему ролі держави в ринковій економіці. Як відомо, “Велика депресія” в США у 1929–1933 рр. показала, що поряд із ринковим самоуправлінням потрібне державне регулювання економіки. Не лише Дж. М. Кейнс, а і його послідовники, по суті, виходили з того, що чим більша участь держави в економіці, чим вищим є рівень державного регулювання, тим значніші досягнення в економічному зростанні. Проте з часом виявилось, що державне втручання має об’єктивні межі. На певному рівні одержавлення економіки з фактора економічного зростання перетворювалося на його гальмо. Адже чим більше держава зосереджувала підприємств і ресурсів, тим сильніше обмежувалося ринкове конкурентне середовище, послаблювалася ринкова конкуренція, тим менше ринок впливав на розвиток економіки.

Економічні кризи початку 70-х років ХХ ст. показали вади кейнсіанства та його політики. Монетаристи піддали гострій

критиці кейнсіанську теорію і практику за надмірну економічну роль держави. Вони виступили за зменшення державного сектору і державної власності для розширення ринково-конкурентного середовища, за підвищення регулюючої ролі ринку, монетарних методів в управлінні економікою. Монетаристи, усі неоліберали загалом, сформували поширену позицію, що панувала до кінця ХХ ст., відповідно до якої господарська роль держави має скорочуватися. Заради цього здійснювалися роздержавлення економіки, приватизація державних підприємств, що розширювало ринково-конкурентне середовище і підносило роль ринку.

По суті, на противагу кейнсіанству, неоліберали та монетаристи доводили, що чим менша участь держави в економіці, тим краще. На цих теоретичних постулатах була побудована економічна політика, яка увійшла в історію як “рейганоміка”. І треба визнати, що ця політика забезпечила економічне зростання, просування по шляху цивілізаційного прогресу. Але водночас недооцінка, приниження економічної ролі держави неминуче призводять до поглиблення суперечностей і, як наслідок, до економічної кризи. Нині це стало цілком очевидним.

Відомий американський учений Ф. Фукуяма бачить витoki сучасної світової кризи в тому, що “рейганомівська революція” базувалася на відмові від державного регулювання ринку, на переконанні в тому, що ринок сам усе зробить автоматично. Держава допустила виникнення гігантського нерегульованого тіньового сектору. Розподіл доходів у США А набув надмірного перекошу на користь багатих. Р. Рейган упровадив ідею скорочення податків з багатих, що призвело за часів Дж. Буша-молодшого до різкого зростання бюджетного дефіциту і ще більшої диспропорції в розподілі доходів на користь мільярдерів і мільонерів. Цьому сприяло також значне нарощування витрат на озброєння. Аналіз витоків і природи фінансово-економічної кризи у США Ф. Фукуяма завершує висновком, що лише

відмова від принципів “рейганоміки” може врятувати світ від катастрофи<sup>1</sup>.

Саміт G20 не лише піддав гострій критиці пониження економічної ролі держави, а й вказав на необхідність зростання її ролі в регулюванні ринкової економіки: “Загальнонаціональні інтереси, – говориться у прийнятій самітом декларації, – задають формат для реалізації приватних інтересів,.. чим більше ринків, тим більше потрібно держави, тим більше лягає відповідальності на державні інститути за вектор економічного і соціального розвитку”. Це положення має принципове значення.

До останнього часу вважалося, що основою ринкової економіки є приватна власність. Саме приватний інтерес є рушійною силою розвитку економіки і суспільства. І таке трактування ринкової економіки відображало реалії певного періоду. Але перехід на нову, постіндустріальну, стадію, розвиток інформації та знань як якісно нового фактора виробництва значно підносять рівень усупільнення економіки, перетворюють загальнонаціональні інтереси на визначальні. Тому саміт G20 виходить із того, що саме “загальнонаціональні інтереси задають формат для реалізації приватних інтересів”.

Отже, керівники 20 провідних країн світу відмовляються від визначальної ролі приватної власності і приватного інтересу, що становило соціально-економічну основу індустріального ринкового виробництва й суспільства. Інакше кажучи, закономірний розвиток економіки примусив визнати наростання загальнодержавного усупільнення.

Епохальні зрушення в теорії та практиці суспільно-економічного розвитку роблять необхідним аналіз вітчизняного державного управління економікою. Як відомо, у процесі ринкових перетворень треба було здійснити роздержавлення економіки. Замість державної власності, яка становила 92 %, слід було перейти до багатоманітності форм власності й створити

<sup>1</sup> Див.: День. – 2008. – 18 листоп.

ринково-конкурентне середовище. Об'єктивно склалася думка, що позбавлена власності держава втрачає економічні функції, які перебирає ринок, у зв'язку з чим проводилася політика витіснення держави з економіки. Наче все логічно, хоча насправді наявна велика помилка, бо ототожнюються два різних процеси – володіння державою засобами виробництва і виконання нею економічної ролі.

Світовий досвід доводить: чи має держава власність, чи не має, вона здійснює економічне регулювання. Ототожнення двох різних функцій – володіння і регулювання – стало основою позбавлення держави регулюючої функції в умовах, коли ринок формувався і ринковий механізм не діяв, що спричинило хаос, глибоку кризу, яка призвела до руйнування економіки і перетворення України на економічно відсталу країну. І це тоді, коли Китай відкинув західні теорії про неминучість втрат під час ринкового реформування і реалізував принцип, за яким реформи здійснюються в інтересах добробуту народу. Завдяки цьому КНР, починаючи з 1978 р., кожні 10 років подвоює виробництво ВВП на одну особу.

Яку роль відігравала держава у період економічного зростання в Україні? Здійснювалися активна фіскальна політика і перерозподіл коштів задля соціального забезпечення. І це замість того, щоб проводити активну відтворювальну політику, спрямовану на зміну структури шляхом пріоритетного розвитку передових, високотехнологічних виробництв, переозброювати виробництво на основі досягнень науки, техніки і технології, спрямовувати економіку на інноваційний тип розвитку.

Тільки держава може розробляти й організовувати реалізацію довгострокової стратегії економічного і соціального розвитку. Саме вона якнайповніше відображає загальнонаціональні інтереси, визначаючи формат реалізації приватних інтересів. Держава має бути дійовим засобом як перебудови продуктивних сил, науково-технічного вдосконалення виробництва, так і серйозних змін у фінансово-економічній сфері.



Проте від часу набуття незалежності держава займала пасивну позицію, не створила і не реалізувала обґрунтованої програми науково-технологічного переозброєння виробництва. Світовий досвід показує, що саме така стратегія, втілена в конкретні плани-програми, є необхідною умовою націлення діяльності народу, держави й бізнесу на їх реалізацію. Без цього в Україні не буде майбутнього.

Мимоволі утвердилася думка, що державна власність, державне управління неефективні, що ринкова економіка довела свою ефективність і ринкове самоврядування автоматично вирішує економічні проблеми. Інакше кажучи, загальносвітові процеси недооцінки держави і перевищення ролі ринку і у нас стали аксіомою. Особистий інтерес – могутній рушій економічного розвитку, але, на жаль, забувають, що в гонитві за прибутком нехтують не лише честю, совістю, гідністю, а й суспільними інтересами.

Вітчизняна практика загалом, і особливо банківської системи, показала, що приватний інтерес за ігнорування суспільного призводить не лише до правопорушень, а й до відкритого грабінництва, хоч певною мірою й прихованого. Коли НБУ надав 42 млрд грн для поновлення ліквідності, банкіри в умовах зростаючої інфляції навіть не подумали про інвестування економіки або повернення депозитів, потреба в яких виникла у їхніх клієнтів, вони швидко перетворили гривні на долари США, бо це було вигідно. Фактично привласнювались мільярди гривень. Криза нищівно викрила, до чого призводить безконтрольний приватний інтерес, у які втрати економіки і страждання населення виливається банківське свавілля.

Виникнення цих ганебних явищ прямо пов'язано з тим, що держава опинилася осторонь діяльності банківської системи. Криза розвінчала і міф про неефективність державного регулювання. Зі 187 банків лише два державні – “Укресімбанк” та “Ощадбанк”, але саме вони безперебійно працювали, обслуго-

вуючи юридичних і фізичних осіб як до, так і під час кризи. Це стало аргументом на користь рекапіталізації банків.

Тепер зростання ролі держави багато спеціалістів бачать у вдосконаленні фінансового контролю. Уже давно встановлено в теорії та на практиці, що центральний банк виконує функції нагляду, контролю й регулювання в банківській та монетарній системах. Це закріплено у законодавчих актах. Але в деяких країнах світу, у тому числі в Україні, переконалися, що він не завжди виконує ці функції ефективно. Тому в певних європейських країнах його позбавили таких функцій, передавши їх єдиному органу нагляду і контролю за всіма фінансовими інституціями. Це дуже глибокі зміни, які підривають звичні й усталені порядки у грошово-фінансовій системі.

З огляду на складність таких удосконалень, спеціалісти пропонують серйозне наукове обґрунтування доцільності створення єдиного центру, визначення етапів і форм змін у фінансовій сфері й поступове, але неухильне просування цим шляхом. На першому етапі вважається необхідним зосередитися на координації та узгодженні дій різних фінансових регуляторів. Ця діяльність стала вже звичною в країнах ЄС. Вона передбачає і таргетування інфляції.

Нині і теоретики, і практики дедалі глибше усвідомлюють, що метод таргетування інфляції тонкий і чутливий. Будь-які непродумані дії, зокрема жорстке обмеження зростання грошової маси, особливо у вітчизняних умовах порівняно низького рівня монетизації економіки, неминуче призведуть до негативних результатів. Таргетування – це встановлення і суворе дотримання показників інфляції. Ці показники мають бути реальними, тобто відображати потреби ринку, визначати зростання цін не лише в планах і програмах, а й у реальному житті.

Усе це доводить, що не хитання від однієї крайності до іншої, а органічна взаємодія державного і приватного регулювання та управління банківською системою можуть забезпечити її діяльність, яка відповідатиме суспільним інтересам.

## 14.6. СУЧАСНА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТЕОРІЯ ТА ФІНАНСОВА НАУКА

Для нинішнього стану розвитку фінансової й економічної науки характерне посилення критики неокласики та ортодоксального кейнсіанства, розкриття їх обмеженості в розв'язанні боргової проблеми розвинутих країн<sup>1</sup>, пошук нових концепцій із урахуванням сучасних макроекономічних реалій тощо. При цьому критика традиційних (стандартних, ортодоксальних) теорій, по-перше, безпосередньо пов'язується з фінансово-економічною кризою (а остання – з цими теоріями<sup>2</sup>); по-друге, виступає подразником для парадигмальних змін як у ортодоксальних, так і в гетеродоксальних економічних теоріях і напрямках сучасної економічної думки; по-третє, сприяє поживленню дискусій щодо специфіки сучасного стану та перспектив

<sup>1</sup> Показовою щодо цього є позиція американського аналітика в галузі інвестицій Т. Кресцензі, на думку якого, магічний еліксир кейнсіанської економічної теорії (державні витрати й запозичення. – *Авт.*) перетворився на отруту; в “кінцевій точці” кейнсіанства виявилось те, до чого призвело зловживання рецептом: “ліки від усіх економічних хвороб – орг” (див.: *Crescenzi T. Beyond the Keynesian Endpoint: Crushed by Credit and Deceived by Debt – How to Revive the Global Economy / T. Crescenzi. – New Jersey: Pearson, 2012. – Р. 2).*

<sup>2</sup> Як зауважив член-кореспондент Російської академії наук Г. Г. Фетісов, незважаючи на минулі з початку гострої фази світової фінансово-економічної кризи чотири роки, вона не тільки не подолана, але знову поглиблюється – вже у формі кризи держборгу більшості західних країн, включаючи США, Японію, Великобританію, а також Італію, Францію та ряд інших держав єврозони. На думку автора, однією з основних причин виникнення відповідних сучасних кризових потрясінь є створення й функціонування в західних країнах “проциклічної” (виділено в оригіналі. – *Авт.*) системи фінансово-кредитного регулювання, тобто системи, дія регуляторів якої не тільки не зменшує амплітуду коливань показників розвитку фінансових ринків і фінансового сектору, а й, навпаки, посилює їх (див.: *Фетисов Г. К созданию контрциклической системы регулирования глобального финансового рынка / Г. Г. Фетисов // Российский экономический журнал. – 2012. – № 4. – С. 64).*

розвитку економічного інституціоналізму у світовому й національному масштабах; по-четверте, підштовхує до порушення питання про сутність і проведення ефективної фінансової політики, уточнення сутності, структури, функцій фінансової системи тощо.

Звичайно, зазначене далеко не повністю розкриває багатоманітність і багатогранність взаємозв'язку критичного аналізу нинішнього етапу розвитку економічної й фінансової теорій із основними тенденціями в новітній фінансово-економічній думці<sup>1</sup>. “На зміну “однополярному світу” панування неокласики на наших очах приходить “багатополярна” економічна теорія, – зазначають відомі російські вчені О. Іншаков та Д. Фролов. – У цих умовах на перший план висувуються альтернативні й периферійні течії, але саме інституціоналізму належить реалізувати історичний шанс – утвердитись як лідируючий науковий напрям, що найбільшою мірою впливає на економічну теорію, практику і політику”<sup>2</sup>.

Для того щоб надалі уникнути можливих прикрих помилок, зробимо такі застереження. По-перше, у вітчизняній і зарубіжній літературі критиці найчастіше піддають ортодоксальне (класичне, традиційне) кейнсіанство, залишаючи поза увагою “нову макроекономіку” (неокласику та неокейнсіанство). По-друге, до сучасного інституціоналізму неусвідомлено відносять представників “нового кейнсіанства” – Дж. Акерлофа, Дж. Стігліца, О. Бланшера та ін. По-третє, нерідко не береться до уваги принципово важливе положення про інформаційну економіку як фундаментальну парадигму сучасної економічної науки<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Худокормов А. Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада : учеб. пособие / А. Г. Худокормов. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 416 с.

<sup>2</sup> Иншаков О. Эволюционная перспектива экономического институционализма / О. Иншаков, Д. Фролов // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 3.

<sup>3</sup> Див.: Антипина О. Н. “Новая макроэкономика” информационной эпохи / О. Н. Антипина // Вестник Московского университета. Сер. 6 “Экономика”. – 2007. – № 3. – С. 3–18.

Сутність науково-дослідницької програми (парадигми) економічного інституціоналізму сучасні науковці вбачають у аналізі ринкової економіки з урахуванням постійних історичних зрушень, у дослідженні особливостей соціально-економічних інститутів, тісної взаємодії між ними, розкритті впливу цих інститутів на соціально-економічну реальність.

Автори своєрідного маніфесту сучасного інституціоналізму Р. Буае, Е. Бруссо та ряд інших провідних французьких учених, прибічників інституціоналізму, стверджують: “Практично всі неортодоксальні економічні школи сьогодні є тією чи іншою мірою інституціоналістськими, якщо інституціоналізм розуміти в доволі широкому сенсі та включати так звану неінституціоналістську школу”<sup>1</sup>. Частково цю думку підтверджує склад авторів “маніфесту”, до якого входять представники різних гетеродоксальних шкіл фінансово-економічної думки Франції (шкіл регуляції, неінституціоналізму, конвенцій, антиутилітаризму та ін.).

Сутністю всіх різновидів інституціоналізму автори “маніфесту” вважають таке положення: “...господарство може функціонувати лише у відповідних інституціональних формах. Умови, необхідні для успішної роботи господарства, тією самою мірою кореняться в чітко визначеній інституціональній системі, як і в розвитку громадянського суспільства. Одним словом, інститути мають значення, й інституціоналізм спрямовує їх на службу всьому життєздатному і творчому, що існує в соціальному середовищі”<sup>2</sup>.

Базовою характеристикою “старого” (традиційного, англо-американського) інституціоналізму вважають його яскраво виражений прагматизм. Традиційний інституціоналізм перебував у опозиції до абстрактних наукових систем та водночас

---

<sup>1</sup> К созданию институциональной политической экономики / Р. Буае, Э. Бруссо, А. Кайе, О. Фавро // Экономическая социология. – 2008. – Т. 9. – № 3. – С. 18.

<sup>2</sup> Там же.

прагнув знайти шлях до розширення практичних функцій економічної й фінансової теорій. Завдяки цьому, як зазначає німецький професор Х. Ляйпольд, фінансист стає компетентним щодо ряду найважливіших питань, що надає йому можливість у співпраці з політиками й адміністративними органами втручатися в їх вирішення з метою припинення тенденцій розвитку, результати яких у певний час є небажаними з політичної й суспільної точок зору<sup>1</sup>.

Неоінституціональна теорія (одна зі складових частин сучасного інституціоналізму), безперечно, підвищила рівень знань про вибір і вплив інститутів на економічне піднесення та його результати, функціонування й розвиток соціально-економічних систем. На думку Х. Ляйпольда, прогрес процесу пізнання виражався в дедалі більшій формалізації теорій, яку часто прагнули подати навіть як критерій ступеня зрілості науки, та ще більше – в поширенні інституціонально-дослідницьких програм у сфері вищої освіти. Водночас професор підкреслює, що розробки позитивної інституціональної економіки досі лише обмежено застосовувалися в нормативній сфері, тобто при практичній реалізації пропозицій для політики формування господарського порядку. На переконання Х. Ляйпольда, це пояснюється односторонністю попередніх теоретичних підходів, прагненням суб'єктів господарювання до ефективних, пов'язаних із мінімальними витратами, форм інститутів, що саме по собі зменшує потребу в коригувальних заходах держави<sup>2</sup>.

Утім, на наш погляд, можна стверджувати, що за останню чверть століття економічній і фінансовій науці великою мірою вдалося подолати применшення значення інститутів у соціально-економічному розвитку та вийти на позиції розробки й застосування альтернативної концептуальної парадигми для

<sup>1</sup> Ляйпольд Х. Институты: понятие и типы / Х. Ляйпольд // Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики / под общ. ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга. – М., 2006. – С. 160.

<sup>2</sup> Там же.

розуміння значення інститутів, динамічної взаємодії політичних, економічних і соціальних сил у світовій і національній економіках. “Успіх економічного, як і політичного розвитку, головним чином залежить від ступеня досконалості інститутів, – підкреслив Д. Норт та ряд його колег. – Ця теза в останніх два десятиліття є беззаперечною, оскільки ми стали очевидцями багатьох невдач у економічному розвитку, незважаючи на значний капітал, природні ресурси й навіть освічене населення, котре емігрує або стає інертним, якщо інститути не дають належним чином застосовувати свої здібності. Натепер питання стоїть так: які інститути правильні?”<sup>1</sup>.

Глибоке осмислення нових економічних і фінансових явищ та процесів можливе лише на нових теоретико-методологічних засадах. Сучасна загальнонаукова методологія сформувалася на основі наукових досягнень Г. Лейбніца (1646–1716), Й. Гете (1749–1832), Ч. Дарвіна (1809–1882), М. Бунге (1823–1895), Д. Менделєєва (1834–1907), А. Ейнштейна (1879–1955) та інших видатних учених. Ця методологія передбачає необхідність використання для аналізу будь-яких процесів насамперед цивілізаційного, системно-синергетичного підходу<sup>2</sup>. Наприкінці XIX – на початку XX ст. відбувалось осмислення її складових, а починаючи з другої половини XX ст. вона почала активно проникати в усі суспільствознавчі науки, впливати на парадигмальні зрушення в них. Нині цивілізаційна парадигма в поєднанні з елементами формаційної стала основою сучасної економічної й фінансової думки, на якій реалізуються підходи, обґрунтовані не лише системним аналізом,

<sup>1</sup> В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности / Д. Норт, Дж. Уоллис, С. Уэбб, Б. Вайнгаст // Вопросы экономики. – 2012. – № 3. – С. 4.

<sup>2</sup> Докладніше див.: Арутюнов В. Х. Методологія соціально-економічного пізнання : навч. посіб. / В. Х. Арутюнов, В. М. Мішин, В. М. Свінцицький. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 130–197.

а й онтологією, та базується на системі наукових категорій, понять і законів, розроблених на основі діалектичного методу.

У фінансовій науці нова парадигма передбачає дослідження множинності фінансових питань на основі таких принципів, як системність, цілісність, структурованість, організованість тощо. На відміну від поширеного в минулому гносеологічного підходу (пізнання людиною об'єктивного світу) онтологічний підхід передбачає висвітлення як пізнавальної, так і предметно-перетворювальної діяльності людей. Активне використання здобутків системного аналізу, онтології та діалектики у фінансовій науці її сучасними представниками дає змогу сформулювати нові методологічні засади пізнання економічної природи, сутності, “анатомії” й “фізіології” фінансів на основі нової цивілізаційної парадигми, з урахуванням здобутків формаційного підходу.

Найважливішими характеристиками цієї парадигми є:

- розгляд суспільства як єдиного цілісного й системного утворення, в якому кожна з органічних складових (наприклад, економіка, політика, інститути, фінанси) впливає на його соціально-економічний стан та історичний розвиток, а самі складові взаємодіють між собою і впливають одна на одну<sup>1</sup>. Тим самим долається односторонність (моноцентричність) підходу до розгляду суспільства, його економіки, фінансів та інших компонентів і факторів економічного зростання й розвитку;
- взаємозалежність і взаємозв'язок (діалектична єдність) двох сторін суспільства – індивідів та суспільства як цілісного утворення. На думку А. Тойнбі (1889–1975), взаємозалежність людини й суспільства являє собою систему взаємозалежностей між людськими істотами, котрі є не лише індивідами, а й суспільними утвореннями в тому розумінні,

---

<sup>1</sup> *Инглегардт Р.* Модернизация и постмодернизация / Р. Инглегардт // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Д. Ингоземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 261–291.



- що вони не могли б існувати незалежно одне від одного; суспільство – це продукт взаємозалежності між індивідами<sup>1</sup>. У цьому контексті сучасні дослідники повинні розглядати фінанси в процесі суспільного відтворення як структурну складову цілісного суспільного організму. У єдиному цілому системоутворювальний зв'язок зумовлює функціональне призначення кожної структурної складової формування й використання фондів фінансових ресурсів;
- істотний вплив на ключові характеристики фінансових структур історичних змін форм суспільної залежності та способів їх реалізації в процесі еволюції цивілізаційних систем, у зв'язку з чим науковий аналіз фінансів має враховувати також їхні так звані системні, або емерджентні, властивості (характеристики). Особливістю останніх є те, що вони породжені не окремими складовими суспільства (не зводяться до суми їхніх властивостей), а системою як цілим. Такий науковий підхід до висвітлення фінансової теорії та практики надає можливість узагальнити в історичному аспекті надбання багатьох поколінь людей, об'єднати їх у просторі й часі. На наш погляд, у цьому й полягає історична місія світової й національної фінансової думки;
  - розгляд кожного утворення у структурі фінансового господарства, подібно до суспільства як такого, що має власну структуру, в котрій фінансова система є його специфічною підсистемою. Кожне з таких утворень є сукупністю відокремлених, але взаємопов'язаних сфер відносин, що поступово формувались як порівняно самостійні сфери внутрішньої структури фінансів. Тому у фінансовому науковому аналізі підсистем мають бути враховані їхні специфічні риси<sup>2</sup>;

<sup>1</sup> Тойнбі А. Дослідження історії / А. Тойнбі. – К. : Основи, 1995. – С. 215.

<sup>2</sup> Детальніше про структуру сучасного суспільства див.: Парсонс Т. Система современных обществ / Т. Парсонс ; пер. с англ. Л. А. Седова, А. Д. Ковалева. – М. : Аспект Пресс, 1997. – 271 с.

- дослідження сучасною фінансовою наукою як внутрішньої структури фінансів, фінансової системи, фінансового сектору загалом, так і їхніх складових (елементів) зокрема. При цьому виходимо з призначення фінансів, що полягає в мобілізації й використанні фінансових ресурсів для забезпечення різноманітних потреб суспільства, національної економіки, держави. Фінанси мають розглядатись як цілісне утворення, на функціонування й розвиток котрого впливає система формальних і неформальних суспільних і приватних інститутів, навколишнє інституціональне середовище;
- аналіз розвитку фінансів будь-якого цивілізаційного утворення під кутом зору розгортання двох взаємопов'язаних суспільних процесів – диференціації та інтеграції. В основі диференціації фінансів – поділ на складові їхньої внутрішньої структури, кожна з яких є об'єктом вивчення фінансової науки. Інтеграція фінансів передбачає об'єднання різних, у т. ч. нових, елементів, пов'язаних між собою прямими й зворотними зв'язками, в одну фінансову структуру, формування між ними нових зв'язків, утворення нових структурних рівнів відповідно до об'єктивних суспільних потреб;
- пізнання організації фінансів у процесі їх усебічного вивчення (незалежно від рівня їх розвиненості). “Щоб пов'язати між собою різні рівні опису, – підкреслює І. Пригожин, – та врахувати взаємозв'язок між поведінкою цілого й окремих частин, необхідне поняття організації”<sup>1</sup>. Будь-яка сучасна організація фінансів має дві взаємопов'язані складові. Це організація структури та організація процесу взаємодії між її складовими й суспільством загалом. Перша

<sup>1</sup> Пригожин И. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой. История и синергетика: методология исследования / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М. : Комкнига, 2005. – С. 153.

складова передбачає формування фінансових суб'єктів та їхніх утворень (фінансових і економічних інститутів), установлення зв'язків між ними, а друга – створення суспільних умов, необхідних для взаємодії фінансових суб'єктів (інститутів). Середовище взаємодії фінансових суб'єктів є сукупністю фінансових інститутів, котрі покликані спрямовувати й координувати їхню взаємодію (інституціональне середовище). Організаційним центром цього процесу в сучасному цивілізаційному суспільстві є держава, на яку покладено забезпечення життєво важливих функцій останнього, що в процесі його еволюції видозмінюються. Держава через верховну владу та її органи створює інституціональне поле функціонування фінансових структур: формує фінансові інститути, загалом створює механізми примушення, що забезпечують дотримання правил (інститутів) та владних рішень, обов'язкових до виконання всіма членами суспільства.

На відміну від організаційної структури, організація процесу взаємодії полягає в налагодженні прямих і зворотних зв'язків між фінансовим організаційним центром (державою) та суб'єктами фінансової діяльності (муніципалітетами, підприємствами, фірмами тощо). У ході цивілізаційного розвитку форми й способи реалізації прямих і зворотних зв'язків історично змінювалися, що принципово впливало на особливості функціонування та ефективність організації фінансових структур. Одним із важливих чинників їх успішного функціонування та організованості є суспільна свідомість (людський капітал суспільства).

Вирішальну роль у всіх цих процесах має відігравати людина, котра є вихідним і кінцевим пунктом суспільного (національного) відтворення. Як жива істота людина наділена свідомістю, вона має власні інтереси та економічні цілі, є носієм різних соціальних рис, джерелом внутрішніх рушійних сил суспільного розвитку, не лише одним із об'єктів, а й суб'єктом

фінансових відносин. Заради досягнення суспільних цілей індивіди, об'єднуючись, утворюють колективи суб'єктів різного масштабу і спрямування (фінансові інститути). Усі вони входять до кола питань, що вивчаються фінансовою наукою, як її об'єкти.

Важливим методологічним принципом дослідження є органіцизм, який передбачає лише цілісний (системний) підхід до вивчення об'єктів, при цьому їхні відповідні елементи та відношення між ними характеризуються як внутрішні, тобто тільки як компоненти об'єкта, що досліджується.

Обов'язковою умовою застосування засад цивілізаційної парадигми в дослідженні фінансових явищ і методологічних процесів є їх комплексність. Неможливо досягти високих результатів у науковому дослідженні, використовуючи лише окремі складові цієї парадигми – її “тверде ядро” чи “м'яку оболонку”. Адже кожне з названих нами положень відбиває лише один аспект цивілізаційної парадигми. Розгляд і використання окремих положень у відриві від інших (або як протиставлення іншим) суперечить природі системного наукового аналізу економіки та фінансів. Це має стати аксіомою для початківців у фінансовій науці.

Еволюція цивілізаційної системи та реформування на її основі нового економічного порядку відображаються у структуризації суспільства, становленні й розвитку нових інститутів, які й уособлюють органічну єдність економічної, політичної, правової, соціальної, культурної складових. У своїй праці “Проти течії: критичні нариси з економіки” (1973) відомий економіст, Нобелівський лауреат Г. Мюрдаль (1898–1987) розвинув думку, що при розв'язанні практично кожної економічної проблеми об'єктом наукового дослідження має стати вся соціальна система. Крім суто економічних чинників вона включає все, що може впливати на майбутні події в економічній сфері. Це особливо важливо для дослідження сучасних фінансових систем та їх взаємодії з реальною економікою, фінансових інновацій, причин і сутності глобальних фінансово-економічних криз.

Застосування методології сучасного економічного інституціоналізму є одним із важливих і перспективних напрямів дослідження фінансів у тісному взаємозв'язку з іншими сферами й чинниками людської діяльності. Вона надає можливість повніше дослідити та зрозуміти економічну природу, глибинну сутність і зміст фінансів, фінансової системи, складність їхньої внутрішньої структури, виявити та розкрити взаємозв'язок їхніх окремих складових. Методи традиційного інституціоналізму істотно відрізняються від методів неокласичного мейнстріму (основної течії сучасної теорії), а саме меншою залежністю від економічної перевірки дедуктивно виведених гіпотетичних узагальнень. У сфері дослідження фінансових питань інституціоналізм покладається більше на порівняльний (компаративний) метод, що розвинутий у антропології, для збору й обробки інформації та дослідження узагальнень щодо фінансової активності соціальних колективів, груп.

Звернемо увагу на ряд важливих відмінностей у теоретико-методологічних підходах представників сучасного інституціоналізму та неокласиків.

1. Надання інституціоналістами більшого значення розумінню еволюційних змін порівняно з прогнозуванням. Враховуючи невизначеність майбутнього, яку не можна усунути, вони вказують на межі, в яких можливе передбачення фактичного майбутнього на відміну від передбачення в контексті моделі.

2. Сприйняття економічної й фінансової теорії (на відміну від неокласичного апріорного й формалістичного дедуктивізму) як неминучого поєднання індукції та дедукції, розгляд економіки й фінансів як органічного системного цілого, що еволюціонує, а не як статичного явища чи механізму.

3. Визнання та підкреслення інституціоналістами важливості інструменталізму й прагматизму, у т. ч. як основи для подолання проблем, на відміну від “наукової фантастики” та “розв'язування головоломок”.

4. Наголошення на неминучості нормативних елементів у економічній і фінансовій науці, особливо в аспекті застосування позитивної теорії до проблем фінансової політики та ролі, функцій і масштабів участі держави в економічному житті. Сучасні інституціоналісти підкреслюють роль селективних, часто неявних, нормативних передумов при визначенні тих суб'єктів, чиї інтереси повинні враховуватися.

5. Захист прагнення до відкритого висловлювання ціннісних суджень, обговорення останніх і критики в публічних дискусіях, а не до використання цінностей у неявному вигляді.

6. Заклики до моделювання патернів, а не до обмеженого й часто сумнівного причинно-наслідкового пояснення, критика використання ньютонівської фізики як архетипу для фінансово-економічної науки.

7. Використання методологічного колективізму в чистому вигляді або в поєднанні зі збагаченим і неідеологізованим методологічним індивідуалізмом.

Проте, як зазначає чимало дослідників, неоінституціоналізм існує й розвивається в межах модифікованої неокласичної парадигми. Тому основні методологічні інструменти та прийоми неокласики використовуються також у рамках неоінституціоналізму, хоча його представники часто не мають однозначної думки з цього приводу. Наприклад, окремі представники неоінституціоналізму (Р. Коуз, О. Вільямсон та ін.) розглядають його як справжню наукову революцію в економічній теорії, тоді як інші (Р. Познер, Е. Фуруботн) – швидше як розвиток основної, тобто неокласичної, течії фінансово-економічної думки, ніж її опозицію. До того ж у межах неоінституціоналізму як потужного напрямку сучасної економічної й фінансової теорії можна виокремити ряд дослідницьких підходів і наукових дисциплін із власними провідними представниками й парадигмами.

Лауреат Нобелівської премії з економіки 1986 р. Дж. Б'юкенен вважає, що в континентальній Європі весь набір цих

дисциплін розглядається під рубрикою “нова політична економія”. У її межах учений виокремив теорію суспільного вибору, на базі якої виникла конституціональна економічна теорія; теорію прав власності; теорію економіки та прав, або економічний аналіз права; політичну економію державного регулювання; неінституціональну економічну теорію; нову економічну історію. Усі вони “належать до числа дослідних програм, що взаємоперетинаються, та своїм корінням сягають класичної політичної економії. У фокусі цих дослідних програм перебувають різні проблеми, однак усі вони є плодом зусиль щодо подолання доволі вузьких меж традиційної неокласичної економічної теорії”<sup>1</sup>.

Спільним для представників зазначених теорій є “економічний імперіалізм”, тобто теоретико-методологічний підхід, згідно з яким кожна сфера людської діяльності аналізується з допомогою постійного співвіднесення витрат і вигід “акторів” – раціональних індивідів. У своїй нобелівській лекції Дж. Бьюкенен сутність цього підходу і свою прихильність до нього виразив так: “...моя власна позиція в загальних рисах полягає в тому, що методи аналізу ринкової поведінки можна застосувати до дослідження будь-якої сфери діяльності, де людина робить вибір”<sup>2</sup>.

Водночас учений чітко, хоч і в найбільш загальній формі, виокремив ряд відмінностей між цими дослідними програмами. На його думку, теорія суспільного вибору зосереджує увагу на альтернативних структурах політичного вибору та поведінці суб’єктів у рамках цих структур. Економічна теорія прав власності, теорія економіки та права, а також політична економія державного регулювання мають більше спільного з традиційною

---

<sup>1</sup> Бьюкенен Дж. М. Конституциональная экономическая теория : пер. с англ. / Дж. М. Бьюкенен // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. – М. : Инфра-М, 2004. – С. 171.

<sup>2</sup> Бьюкенен Дж. М. Сочинения : пер. с англ. : в 2 т. Т. 1 / Дж. М. Бьюкенен. – М. : Таурус Альфа, 1997. – С. 20. – (Нобелевские лауреаты по экономике).

економічною теорією, ніж конституціональна економічна теорія або теорія суспільного вибору. Неінституціональна економічна теорія орієнтована швидше на вивчення взаємодії в межах конкретних інституціональних форм, ніж на вивчення сукупної структури політичних правил. Деякі підходи в рамках нової економічної історії мають багато спільного з конституціональною економічною теорією, хоча основний акцент у них зроблений на історичному, а не порівняльному аналізі<sup>1</sup>.

Отже, маємо справу з цілим класом наукових дисциплін, об'єднаних спільними теоретико-методологічними підходами, котрі не виключають певних відмінностей між ними. Проте інституціоналісти надають принципового значення відмінностям у власному аналізі порівняно з неокласикою. “Конституціональна економічна теорія, поряд зі згаданими вище родинними дослідними програмами, – підкреслює Дж. Б'юкенен, – має спільний методологічний фундамент зі своєю попередницею – класичною політичною економією, а також своїм антиподом – сучасною неокласичною мікроекономічною теорією”<sup>2</sup>.

Методологія неінституціонального мікроекономічного аналізу, на відміну від неокласичного підходу, виходить із того, що формування “правильних” фінансових інститутів є важливішим науково-прикладним завданням, аніж формування “правильних” цін. Такий підхід став результатом впливу ідей лауреатів Нобелівської премії з економіки 1978 і 1991 рр. Г. Саймона (1916–2001) щодо обумовленості фінансової поведінки людей і принципу “обмеженої раціональності” та Р. Коуза (нар. 1910) стосовно природи фірми і трансакційних витрат та ін. У теорії фірми Р. Коуза спочатку на першому плані було вивчення проблеми вертикальної інтеграції з допомогою поняття трансакційних витрат, згодом цей підхід було застосовано ширше –

<sup>1</sup> Б'юкенен Дж. М. Конституциональная экономическая теория : пер. с англ. / Дж. М. Б'юкенен // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. – М. : Инфра-М, 2004. – С. 171, 172.

<sup>2</sup> Там же.



при дослідженні різнопланових економічних і фінансових явищ, зокрема корпорації, профспілок, способів організації, державного регулювання з допомогою фінансів, корпоративного управління фінансами, котрі мають схожу контрактну природу.

На думку лауреата Нобелівської премії з економіки 2009 р. О. Вільямсона, загальна теорія контрактів може застосовуватися щодо трансакцій будь-яких типів. У своїй праці “Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладення контрактів” (1985, укр. пер. – 2001) учений провів порівняльний аналіз ефективності альтернативних механізмів управління й координації (великої ієрархічної організації, ринку та їхніх змішаних форм) у реалізації господарських і фінансових угод (трансакцій). Підхід О. Вільямсона відрізняється активним використанням у фінансовому аналізі теоретичних досягнень правових теорій контракту, поясненням впливу “специфічних активів”, організаційних рішень фірми; розглядом альтернативних механізмів управління контрактами, зокрема з урахуванням довгострокових контрактів, договорів франчайзингу тощо<sup>1</sup>. Погляди вченого знайшли підтримку в інших провідних представників неоінституціоналізму. Зокрема, Дж. Б'юкенен вважає, що сучасна економічна теорія дедалі більше стає наукою про контракти, а не наукою про вибір<sup>2</sup>.

Прийнявши визначення поняття інституту як “правил гри” (Д. Норт), що представлені неформальними обмеженнями на взаємодію людей (табу, звичками, традиціями) та формальними нормами (конституцією, законами, правами власності), О. Вільямсон модифікує це поняття з урахуванням рівня розвитку інституціонального середовища, розгляду інститутів як механізму управління контрактними відносинами та суб'єктів

<sup>1</sup> Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Е. Вільямсон. – К. : АртЕк, 2001. – 472 с.

<sup>2</sup> Б'юкенен Дж. М. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном / Дж. М. Бюкенен. – М., 1997. – С. 269.

здійснення трансакцій. Традиційній теорії виробничої функції, де розподіл факторів виробництва є заданим і сталим, залежним від технологічного рівня та рідкості ресурсів, протиставляється вивчення економічних і фінансових організацій. Відмінність методологічного підходу прихильників теорії трансакційних витрат полягає у використанні як базової одиниці аналізу акту економічного переходу (трансакції) від завершальної стадії одного технологічного процесу до початкової стадії іншого, суміжного з першим.

На думку О. Вільямсона, чіткої межі між адміністративно-командним (характерним для великої фірми), ринковим і змішаним механізмами координації й контролю не існує, а вибір на користь одного з них залежить від порівняння та ефективності здійснення трансакцій (переходу), які набувають форми внутрішньо- й міжфірмових угод (контрактів). Науковці надають великого значення виокремленню таких методологічних принципів дослідження трансакцій у працях О. Вільямсона:

- ефективність трансакцій визначається структурою управління ними та специфічністю фінансових активів для здійснення фінансових угод, їхньою тривалістю, невизначеністю умов їх здійснення;
- обмежена раціональність людей не дає змоги при розробленні контракту передбачити всі умови його виконання й наслідки. Тому всі складні контракти класифікуються як “відносинні”, що потребують постійної взаємодії учасників із приводу укладеної угоди;
- процес контрактації потрібно вивчати комплексно, приділяючи особливу увагу стадії *ex post* унаслідок рухливості балансу інтересів сторін, котрі було закладено в первинному договорі (на стадії *ex ante*)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Малий І. Й. Держава і ринок: філософія взаємодії: монографія / І. Й. Малий, І. М. Діба, М. К. Галабурда; за заг. ред. І. Й. Малого. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 32.

Чітко виражений інституціональний характер теорії трансакційних витрат не заперечує її міждисциплінарності, однак вона враховує чинники зумисної раціональності (хоча й обмеженої) й опортуністичної (угодовської) економічної поведінки та передбачає посилення формалізації фінансового аналізу. “Подвійне припущення про обмежену раціональність і угодовство є поведінковими характеристиками, на яких ґрунтується теорія трансакційних витрат”<sup>1</sup>, – підкреслює О. Вільямсон.

Порівняно з іншими підходами до економічної організації теорія трансакційних витрат О. Вільямсона має такі особливості: 1) є більш мікроаналітичною; 2) основними в аналізі є мотиваційні передумови (мотиви) фінансової поведінки; 3) використовує порівняльний інституціональний аналіз; 4) розглядає фінансову корпорацію як структуру управління трансакціями, а не як функціональну виробничу одиницю; 5) надає специфічним активам економічного значення (наприклад, фінансовому ресурсу); 6) приділяє надзвичайну увагу витратам *ex post*; 7) досліджує міжагентський, а не судовий порядок розв’язання конфліктів. Перелічені особливості методології О. Вільямсона засвідчують, що його теорія трансакційних витрат закладає підвалини порівняльного аналізу фінансів, надає можливість комплексно вивчати фінансові, правові й організаційні аспекти інституціональної структури ринкового господарства.

Для розвитку української фінансової думки важливою є також методологія історичного порівняльного інституціонального аналізу. Фундаментальними питаннями сучасної інституціональної економічної теорії, у рамках якої існує історичний порівняльний аналіз, є з’ясування причин розвитку суспільств та їхньої структури, у т. ч. фінансової, відповідно до

<sup>1</sup> Вільямсон О. Е. Вступ / О. Е. Вільямсон // Коуз Р. Природа фірми: походження, еволюція і розвиток : пер. з англ. / Р. Коуз ; за ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера. – К. : А.С.К., 2002. – С. 18.

унікальної інституціональної траєкторії; досить частих невдалих спроб окремих суспільств пристосуватися до інституціональних структур успішніших країн; способів дослідження взаємозв'язку неявних і неформальних аспектів соціальних інститутів, із одного боку, та їхніх явних і формальних аспектів – із другого. Усі ці питання представники неоінституціоналізму розглядають, використовуючи різні теоретичні конструкції й певну аргументацію. Як правило, вони застосовують у дослідженнях такі основні методи та основні аналітичні інструменти:

- емпіричні (опис і виявлення релевантних інститутів);
- класичної й еволюційної теорії ігор;
- мікроекономічного моделювання (методи неокласичного рівноважного аналізу);
- компаративістські, тобто такі, що ґрунтуються на порівняльному вивченні просторово-часових взаємодій;
- історичний (дослідження ролі та значення історичної дійсності для формування, функціонування, розвитку й зміни інститутів).

Професор А. Грейф, досліджуючи сутність і особливості історичного порівняльного інституціонального аналізу, робить акцент на його зв'язку із суміжними теоретичними напрямками у фінансовій науці. Метод інституціональної компаративістики, провідними представниками якої виступають Д. Норт, Р. Фогель, Б. Вайнгаст, А. Грейф та ін., є історичним, оскільки з його допомогою досліджуються роль і значення історичних обставин для формування, функціонування та зміни інститутів. Водночас цей метод є порівняльним, бо надає можливість зробити певні висновки на основі порівняльного вивчення просторово-часових взаємодій. Разом із тим він є аналітичним, адже дослідники, котрі його використовують, у емпіричному аналізі явно виходять зі специфічних мікромоделей.

Отже, сутність історичного порівняльного інституціонального аналізу полягає у вивченні чинників, які детермінують

релевантні правила гри сил, що роблять ці правила самовиконуваними та сприяють дотриманню певної поведінки в межах заданих правил. Наприклад, правила, котрі встановлює держава, цінності або соціальні норми, які фактично обмежують поведінку, розглядаються швидше як результат, а не екзогенний фактор. Окремі представники інституціоналізму (його ліберального крила) також використовують методи, характерні для австрійської школи, приміром каузальний і генетичний (на відміну від неокласичного функціонального). Зазначені методи передбачають наукове абстрагування, дедукцію та гіпотетичну реконструкцію. Це означає, що треба уважно, крок за кроком, простежити, у який спосіб взаємодія між індивідами веде до виникнення фінансового феномену, котрий розглядається.

Неоінституціональна теорія враховує цивілізаційні зміни під впливом і в умовах економічної й фінансової глобалізації, унаслідок яких посилилася залежність поведінки економічних агентів (і за ендогенним, і за екзогенним напрямом) не так від національних, як від наднаціональних інститутів. Фактори розвитку та зростання змістилися у сферу інституційних відносин і науково-інформаційного, знанневого ресурсу. Представники неоінституціональної фінансової теорії намагаються розкрити та охарактеризувати загальні закони інституціонального устрою, розвитку макро-, мезо- й мікроекономічної сфер економіки та їхніх фінансів у межах конкретної господарської системи, визначити принципи їх функціонування й управління, а також поведінки людей, що реалізують у своїй діяльності не лише власні, а й суспільні (національні) економічні інтереси.

Це загальне положення конкретизується низкою важливих специфічних подробиць. По-перше, інституціональне теоретичне підґрунтя не тільки закладає підвалини цілісного (синкретичного) сприйняття світу, а й визначає наповнення дедуктивних висновків тими самими конкретними фактами, в яких здійснюється історико-практична діяльність. Тобто

неоінституціоналізм допомагає зрозуміти, чому різні країни, маючи однакові економічні й фінансові ресурси, отримують принципово різні результати економічного та соціального розвитку.

По-друге, неоінституціоналізм із його особливостями та специфічними підходами є свідченням природного й закономірного розвитку економічної та фінансової наук, що також еволюціонують і вшир, і вглиб.

По-третє, звернення до теоретичної проблематики економіки та фінансів як природного етапу наукового розвитку через інститути й інституції є проявом синтезу сутнісного езотеричного підходу з феноменалістським екзотеричним. Подібно до класичної політичної економії, дослідницька аксіоматика інституціоналізму закладається на сутнісному рівні, котрий відбиває зв'язок людини з природою, технологіями, рухом трудових, матеріальних, фінансових ресурсів, розвитком національного й світового співтовариства.

По-четверте, неоінституціоналістська концепція має сконструювати через адекватну систему категоріально-понятійного апарату сучасну фінансову архітектуру, відповідне місце у структурі якої посідають національні держави з їхніми фінансовими системами та механізмами господарювання. Сприймавши від загальної теорії висхідні аксіоматичні установки, неоінституціоналісти збагачують загальну фінансову картину подробицями на різних рівнях господарювання.

По-п'яте, інституціональний напрям, включаючи неоінституціональну економічну теорію, перебуває в центрі процесу пізнання, задаючи його вектор та формуючи інструменти для отримання наукового результату.

У галузі фінансової науки та практики важливими завданнями інституціоналізму є:

- наближення фінансових моделей до дійсності через включення в аналіз інститутів та інституцій, механізмів їх функціонування, інституціонального середовища. Зазвичай мо-

- делі, що їх створюють і використовують інституціоналісти, менш формалізовані порівняно з неокласичними;
- розкриття якісної фінансової динаміки, зокрема особливостей інституціональної трансформації фінансових структур, а також сутності еволюційного розвитку фінансових і економічних процесів. Це досягається за рахунок міждисциплінарних досліджень, зокрема включення у фінансовий аналіз інструментів із суміжних наук: біології, історії, соціології й навіть термодинаміки;
  - забезпечення глибшого розуміння ролі індивідуумів і держави у формуванні інституціональних структур та фінансовому розвитку країни.

Утім, на думку деяких дослідників, інституціональна теорія не може вирішити ряд важливих питань, серед яких:

- 1) передбачення конкретних фінансових подій, зокрема фінансово-економічних криз;
- 2) обґрунтування нормативних суджень щодо фінансової політики, а також розроблення детальних планів інституційної інженерії;
- 3) забезпечення прямого керівництва для ведення певних видів підприємницької й фінансової діяльності.

Представникам інституціоналізму досить часто докоряють за те, що вони не дають відповідей на всі питання, котрі постають перед дослідниками, на протигагу неокласикам, які намагаються такі відповіді дати. Р. Коуз зауважив: “Бажання бути корисними своїм ближнім – мотив, звичайно ж, благородний, але неможливо впливати на політику, якщо ти не даєш відповідей. Так з’явилися державні економісти (фінансисти. – *Авт.*), тобто люди, котрі дають відповідь, навіть коли відповіді не існує”<sup>1</sup>. І хоча більшість відповідей у стилі представників

<sup>1</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Дело ЛТА, 1993. – 192 с.; Коуз Р. Природа фірми: походження, еволюція і розвиток / Р. Коуз ; за ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера. – К. : А.С.К., 2002. – С. 123.

мейнстріму є не дуже задовільними або значимими за вельми жорстких обмежень, головне, що вони все-таки є. У зв'язку з цим перед інституціоналізмом постає принаймні два завдання. По-перше, треба розробити таку його науково-дослідницьку програму, котра передбачатиме створення досить чітких теоретичних конструкцій, які поглиблюють розуміння й розв'язання багатьох економічних і фінансових проблем. По-друге, потрібно підвищити операціональність інституціоналізму, тобто розроблення моделей і рекомендацій та передавальних механізмів їх запровадження.

Аналіз концептуальних положень і теоретико-методологічних засад фінансової науки в контексті інституціоналізму дає змогу сформулювати ряд найбільш загальних методологічних підходів до вивчення фінансової думки України. На наш погляд, при розгляді фінансової науки за “національною ознакою” питання, порушені українськими вченими-фінансистами минулого й сучасності, треба досліджувати одночасно з теоретичними концепціями західноєвропейських і російських представників фінансової думки. При цьому джерельною базою вітчизняної фінансової думки мають стати спеціальні праці професійних економістів-фінансистів, архівні матеріали, а публічні твори українських мислителів, програми політичних партій тощо мають бути її доповненням. Не можна вважати обґрунтованою й доцільною відсутність у наукових працях, підручниках і навчальних посібниках аналізу розвитку радянської фінансової думки в Україні: це значно збіднює вивчення розвитку та еволюції української фінансової думки загалом.

Окрім того, дослідники фінансової думки України повинні враховувати, що на зміну офіційно насаджуваній у минулому монолітності поглядів і прийомів у дусі ортодоксального марксизму-ленінізму прийшов справжній плюралізм думок і суджень сучасних учених-фінансистів, що має широко висвітлюватись у фінансовій науці. До того ж вивчення генези, розвитку й еволюції вітчизняної фінансової думки має вестися



передусім не з погляду аналізу внеску окремих учених-фінансистів у розроблення певних фінансових питань, а в комплексі дослідження діяльності наукових осередків, окремих шкіл і напрямів національної фінансової думки, в порівнянні з аналогічним розвитком фінансової думки світу та окремих країн.

Із позицій неінституціональної теорії, фінансові інститути, що стимулюють економічне зростання, виникають за таких умов: 1) надання політичними інститутами влади групам, які зацікавлені в широко розгалуженій системі інфорсменту прав власності; 2) впровадження ефективних обмежувачів дій можновладців; 3) відсутності можливостей для вилучення ренти від перебування при владі чи її захоплення олігархами. Наприкінці першого десятиліття ХХІ ст., під час світової фінансово-економічної кризи як одного з проявів сучасної економічної й фінансової глобалізації, багато зарубіжних експертів відзначали, на їхню думку, недостатність інституціональних реформ в Україні. Аналіз останніх дає підстави для таких висновків.

1. Вивчення досвіду країн із ринковою економікою та аналіз теоретичних моделей сучасних неінституціоналістів свідчать, що в багатьох випадках інфорсмент господарських прав вдається забезпечити завдяки взаємній зацікавленості учасників господарського й фінансового процесів. Причиною рідкісних звернень безпосередньо до судово-правових органів є високі витрати захисту позовів у судах, втрата довіри до них. Найефективнішим “регулятором” фінансових відносин між фірмами, як правило, вважаються спонтанні процеси самоорганізації, що забезпечують поступове вдосконалення фінансових контрактних відносин між учасниками господарського процесу. Неінституціоналізм виходить із того, що “зобов’язання, які викликають довіру” (описані Д. Нортон) можуть утверджуватися лише протягом тривалого періоду. Поведінкові стандарти, котрі забезпечують ефективне функціонування вказаних зобов’язань, не наслідують і не можуть автоматично

наслідувати загальну лібералізацію господарського життя та фінансової діяльності, демократизацію суспільства.

2. У період утвердження ринкових принципів, форм і методів господарювання гострою для вітчизняної фінансової системи залишається проблема ефективних неформальних інститутів (традицій, звичок, довіри, чесності, моралі тощо). Зростає значення інституціональних елементів, які перебувають на межі формальних і неформальних, суспільних і приватних інститутів. Роль легальних (що не належать до кримінальних) недержавних форм, пов'язаних із обслуговуванням інтересів досить широкого кола економічних агентів, стає особливо значимою саме в умовах формування інституціонального середовища (враховуючи слабкість або неоптимальність державних форм). Передусім ідеться про необхідність розвитку інституту саморегулювання.

Становлення й розвиток в Україні системи саморегулівних організацій як принципової системи інфорсменту наштовхується на ряд обмежень і перешкод. Підтвердженням тому є відсутність навіть відповідних законів про саморегулівні організації, ставлення судової системи до недержавних форм вирішення фінансових та інших спорів, а також державних відомств до тих систем саморегулівних організацій, котрі претендують на незалежність своїх членів, тощо.

3. В умовах проведення в країні економічних реформ дедалі чіткіше проявляються реальні можливості бізнес-товариства відстоювати свої економічні й фінансові інтереси перед державою. З одного боку, спостерігається загальна толерантність (безумовно, суто демократична) великого українського бізнесу до різних новацій держави, наприклад домовленість про ціни на електроенергію при виробництві феросплавів, з другого – об'єднання підприємців, фактично прийнявши запропоновані державою правила гри, виступають у ролі прохачів, а не самостійної політичної сили. Найбільш цивілізованим варіантом розв'язання цієї проблеми є створення політичної партії, яка

виражатиме інтереси незалежної української буржуазії, причому не тільки великої. Піднятися до такого рівня могла б і нині діюча Партія промисловців та підприємців України. Але для цього в країні необхідно забезпечити незалежність бізнесу від влади та влади від великого бізнесу.

4. В умовах економічної й фінансової глобалізації важливим завданням уряду є створення одного з основних інституціональних компонентів фінансового забезпечення економічного зростання – ефективної моделі корпоративного управління. Слід зазначити, що в Україні вже частково склалася розгалужена інфраструктура в галузі корпоративного управління: підрозділи в міжнародних фінансових та інших організаціях, рейтингові агентства, асоціації із захисту прав інвесторів тощо. Проте для органів державної влади характерне або непряме гальмування позитивних змін на рівні компаній (“негативні сигнали” для інвестиційного клімату загалом, типові для середини першого десятиліття 2000-х років), або хронічне відставання в процесі розв’язання гострих проблем безпосередньо у сфері корпоративного управління фінансами (через відсутність відповідного законодавства). Не можна заперечувати й факт надто високої залежності активності держави в цій сфері від інтересів конкретних осіб. Утім, основними рисами інституціонального розвитку корпоративного сектору національної економіки на початку ХХІ ст. є такі позитивні процеси, як концентрація акціонерного капіталу, об’єднання підприємств та реорганізація уже створених бізнес-груп (холдингов), внутрішня й міжгалузєва експансія, забезпечення доступу до зовнішніх джерел фінансування.

5. Розвиток вітчизняного корпоративного сектору передбачає істотні зміни в порядку прийняття рішень, а саме перехід від “партнерського” принципу їх прийняття (тільки в колі фактичних партнерів, які повністю контролюються бізнес-групами) до справді корпоративного, тобто з урахуванням думок зовнішніх акціонерів (аутсайдерів), як правило, іноземних із

пакетом акцій 3–4 %. Очевидно, що поява таких аутсайдерів у групі ініціюється самими партнерами та може бути наслідком масової приватизації або проміжним результатом корпоративного захоплення. Це новий тип аутсайдерів у системі українського корпоративного управління. Тому потрібно розвивати тенденцію, що намітилась у деяких великих приватних компаніях, – перехід від “олігархічних” до “публічних” корпоративних принципів. Її розвиток сприятиме зростанню реального попиту на новачії у сфері корпоративного управління. При цьому слід зауважити, що сприйняття українськими компаніями новачій у сфері корпоративного управління фінансами має об’єктивні обмеження, а саме:

- структура великих корпоративних груп, що формуються в економічному й інституціональному середовищах (у т. ч. ступінь їхньої прозорості) і в рамках програм реструктуризації, значною мірою обумовлена конкретним етапом розвитку підприємства (групи підприємств). При цьому розвиток стандартів корпоративного управління фінансами безпосередньо пов’язаний із уявленнями власників про ту чи іншу реорганізаційну й довгострокову стратегії компанії;
- кількісний розрив між компаніями, що є “адептами” новачій корпоративного управління фінансами, й тими, хто слабо уявляє собі цей процес. Зауважимо, що готовність пересічних українських компаній до новачій є не дуже високою, потрібно ще подолати досить віддалене уявлення про переваги й принципи (стандарти) ефективного корпоративного управління фінансами;
- позитивні зміни поки що пов’язані насамперед із кількісними аспектами діяльності (збільшується обсяг інформації, яку розкриває фірма, кількість незалежних директорів і комітетів у раді директорів тощо), але не з якісними перетвореннями (мінімізація ризиків порушення прав міноритаріїв, оптимізація органів управління, дивідендна полі-

тика, внутрішній контроль, бенефіціарні власники та ін.). На думку ряду дослідників, такий розвиток певною мірою пов'язаний із більшою орієнтацією багатьох компаній на пошук позикового капіталу, ніж на неборгове акціонерне фінансування.

6. Відповідно до сучасного теоретичного підходу розвиненість ринку визначається тим, яку частину інформації останній може отримати з допомогою децентралізованих механізмів. Обсяг інформації, котру повідомляє про себе фірма в регулярному режимі, та надійність цієї інформації безпосередньо залежать від ступеня розвитку ринку. Попри цілу низку проблем, законодавство України у сфері підприємництва можна вважати розвинутим. Проте для підвищення рівня корпоративного управління фінансами тільки правових новацій недостатньо. Велике значення в українській ситуації мають внутрішні корпоративні ініціативи й корпоративна культура. Для формування останньої потрібен доволі тривалий час, а конкретні ініціативи вітчизняних компаній повинні базуватися на сигналах від державної влади (загальний стан справ у сфері захисту прав власності). Політичні чинники істотно впливають на розвиток якісних новацій (прозорість структури власності, бенефіціарні власники, фінансова відкритість тощо). На жаль, корпоративні інфраструктури, які забезпечують корпоративний імідж (кодекси, внутрішні регламенти, квоти для незалежних директорів, комітети, корпоративні секретарі та ін.), наразі відсутні.

7. Механізми фінансового ринку дисциплінуватимуть поведінку учасників господарського процесу в разі, якщо нові економічне й інституціональне середовища створюють на практиці не тільки макроекономічні (ліквідація бюджетних дефіцитів, стабілізація цін тощо), а й відповідні мікроекономічні умови, такі як "культура контрактів", інфорсмент прав власності й контрактних прав, формування фінансових інститутів, котрі орієнтовані на досягнення довгострокових цілей,

забезпечення прозорості відносин власності та господарських угод у реальній економіці.

Деякі зарубіжні науковці, досліджуючи країни з порівняно розвинутими фінансовими ринками, доводять відсутність статистичного зв'язку між економічним зростанням і розвиненістю фінансової системи. При цьому вони визнають слабку обґрунтованість такого висновку через використання невеликої кількості спостережень. Пріоритет надається країнам, економіка яких найбільше віддалена від технологічних меж кривої виробничих можливостей, формуванню господарських інститутів, котрі могли би полегшити реалізацію довгострокових інвестиційних проектів шляхом запозичення передових технологій. В умовах глобалізації такі інститути можуть сприяти прискореному подоланню відставання в темпах економічного зростання. Водночас держави, які наблизилися до технологічних меж виробничих можливостей, можуть підвищити темпи свого зростання лише в разі використання найгнучкіших господарських норм та інститутів, що орієнтовані на всебічне стимулювання підприємницької ініціативи та пошуків у сфері нових технологій. При цьому враховується розвиненість фінансової системи – оптимальна торгова відкритість (процентне відношення суми експорту та імпорту товарів і комерційних послуг до ВВП країни), фінансова відкритість (процентне відношення припливу та відпливу іноземних інвестицій до ВВП країни), а також фінансовий аутсорсинг, інтенсивний розвиток ринку цінних паперів, венчурного бізнесу тощо.

Післякризове економічне зростання 2010–2012 рр., порівняна стабільність макроекономічної ситуації мають позитивно відбитися й на стані українського ринку цінних паперів. Обсяг біржових контрактів (договорів) із цінними паперами на організаторах торгівлі у 2010 р. – першому півріччі 2011 р. наростав, сягнувши з 36,01 млрд грн у 2009 р. до 131,29 і 113,64 млрд грн відповідно. Проте існує проблема адекватного виконання фондовим ринком функцій переливання інвестиційних

ресурсів унаслідок чималої частки металургійних компаній у загальній капіталізації, високої капіталізації ринку (фактично домінує кілька емітентів), об'єктивної обмеженості можливих джерел фінансування корпорацій та недооцінки ринком багатьох компаній тощо.

8. Панівні тенденції соціально-економічного розвитку в першому десятилітті ХХІ ст. вказують на актуальність довгострокового завдання забезпечення стійкості й адаптивності інституціонального середовища стосовно ринкових механізмів. Безперечним пріоритетом для України залишається формування базових передумов для виконання цього завдання – законодавчого, процесуального, судового й регулятивного забезпечення єдиних ринкових правил.

Необхідно взяти до уваги таке застереження ряду провідних західних інституціоналістів – представників нової економічної історії: “Інколи стверджують: країни, які розвиваються, повинні орієнтуватися на інститути найдинамічніших економік країн ОЕСР. Однак ми разом із деякими іншими дослідниками бачимо свідчення того, що більшість країн із низькими й середніми доходами не підготовлені для трансплантації багатьох західноєвропейських або північноамериканських інститутів або ці інститути, навіть якщо вони трансплантовані, функціонують у нових умовах зовсім інакше”<sup>1</sup>. Застереження досить слушне, особливо для прихильників так званого Вашингтонського консенсусу. Проте для українських науковців характерною, на наш погляд, є позиція щодо необхідності формування інститутів та створення інституціонального середовища на ґрунті національної економіки. Йдеться не про механічне запозичення іноземних інститутів, а про їх адаптацію та творче застосування у вітчизняних умо-

<sup>1</sup> В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности / Д. Норт, Дж. Уоллис, С. Уэбб, Б. Вайнгаст // Вопросы экономики. – 2012. – № 3. – С. 5.

вах. Звичайно, така загальна постановка питання потребує своєї конкретизації щодо складу і структури інститутів, їхніх функцій тощо.

Отже, створення належних інституціональних засад фінансової стабілізації в умовах можливих світових економічних і фінансових потрясінь має велике значення для подальшого економічного зростання й розвитку.





VI

**СУЧАСНЕ  
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**



### **15.1. СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

Світове господарство – це сукупність взаємопов’язаних міжнародним поділом праці національних економік, виробничих, торговельних, фінансових та науково-технічних зв’язків, які утворюють якісно нову єдність – світову систему господарства з притаманними їй міжнародними економічними відносинами і законами функціонування та розвитку. Це поняття історичне, воно характеризується певним ступенем розвитку, є однією з важливих форм руху людської цивілізації. Об’єктивними передумовами виникнення і розвитку світового господарства є міжнародний поділ праці, світовий ринок та інтернаціоналізація господарського життя.

За своєю сутністю сучасне світове господарство являє собою діалектичну єдність різноманітних національних господарств, взаємодію продуктивних сил і виробничих відносин, що розвиваються в напрямку посилення цілісності. Це результат взаємодії загальносвітового, загальнолюдського і національних господарств різних країн, поглиблення взаємозалежності і взаємозв’язку національних економік. Світове господарство – це різнобарвна багатоманітність країн, народів, регіонів, що розрізняються

за національними, соціальними й економічними ознаками. Отже, сучасний світ являє собою єдність, з одного боку, різноманітності, багатогранності і багатоваріантності форм розвитку його складових, а з другого – зростаючу взаємозалежність, взаємопов'язаність країн світу. Різноманітність світу утворює багатоманітність економічних інтересів національних країн, розмаїття суперечностей. Взаємозалежність країн, їхня єдність породжує спільний інтерес. Тому розвиток світового господарства – це діалектична взаємодія загального і особливого, загальних закономірностей і національно особливих умов їх реалізації.

Визначальна роль у складній системі світового господарства належить соціально-економічним відносинам, тому що вони становлять форму цивілізаційного прогресу людства. Науково-технологічні революції, які зумовлюють стрибкоподібний розвиток продуктивних сил, активно впливають на розвиток виробничих відносин. В цьому проявляється діалектична взаємодія науково-технічного і соціального прогресу, поступальний цивілізаційний прогрес суспільства. Відповідно до глибоких змін у продуктивних силах на основі НТР відбувається оновлення і вдосконалення виробничих відносин. Розвиток і вдосконалення виробничих відносин – це зростання усупільнення виробництва і праці, виникнення і розвиток нових форм власності, взаємного обміну діяльністю, форм розподілу, які поступово, але неухильно зумовлюють рівноправність людей і держав, створення дедалі сприятливіших умов життя і праці, соціальне і духовне розкріпачення людей, вільний їх розвиток.

Зростання взаємозалежності й цілісності світу на основі загальнолюдських цінностей дає змогу мирним, а не силовим шляхом розв'язувати соціальні, національні, групові суперечності. Зростання ролі та значення загальнолюдських інтересів і цінностей створює можливості для припинення гонки озброєнь, усунення зростаючої екологічної загрози, розв'язан-

ня складних і глибоких соціальних суперечностей між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються. Людство дедалі глибше усвідомлює, що забезпечення миру і соціального прогресу потребує недопущення загрози ядерного та екологічного самознищення, послідовного проведення принципу пріоритетного значення загальнолюдських інтересів і цінностей. Вся історія людства переконливо доводить, що лише мирна, конструктивна, спільна, творча взаємодія держав і народів забезпечує соціально-економічний прогрес. Тільки широке і рівноправне співробітництво дає можливість якнайповніше використати досягнення науки і техніки, раціонально використовувати природні ресурси, зберігати і поліпшувати навколишнє середовище, досягати реальних зрушень у подоланні розриву між рівнями соціально-економічного розвитку розвинутих країн і країн, що розвиваються.

### ***Світова інфраструктура***

Це комплекс галузей економічної і соціальної сфери, які забезпечують функціонування виробництва і обміну на світовій арені. Головними елементами її є транспорт (залізничний, повітряний), система зв'язку (інтернет, телефон, радіо, телебачення). Світова інфраструктура забезпечує взаємозв'язок країн і континентів, є основою міжнародного співробітництва. І чим більше розвивається інфраструктура, зростають засоби комунікацій, мережі каналів зв'язку та транспортні системи, тим швидше відбувається переміщення людей, товарів, капіталів, тим інтенсивніший обмін інформацією. Отже, світова інфраструктура створює умови суспільного відтворення, розвитку виробництва, обміну, спілкування людей, є основою функціонування і розвитку світового господарства, його життєдіяльності.

Світова інфраструктура включає виробничу інфраструктуру, яка забезпечує розвиток матеріального виробництва: тран-

спорт, зв'язок, енерго- і сировинне постачання, та соціальну інфраструктуру, яка служить розвитку людини: освіта, охорона здоров'я. В останні десятиліття ця частина світової інфраструктури представлена потужними світовими організаціями: Міжнародна організація праці, ЮНЕСКО, Всесвітня організація охорони здоров'я та ін.

Розвиток світової інфраструктури – нагальна глобальна проблема. Це стосується і виробничої інфраструктури, яка сприяє розвитку продуктивних сил, посиленню їх інтернаціоналізації і глобалізації. Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Світова організація торгівлі (СОТ) відіграють активну роль у розв'язанні фінансових, валютних, торговельних проблем розвитку національної і світової економіки. Більше уваги приділяється науково-технічному прогресу та його використанню. З-поміж міжнародних організацій виокремлюється МАГАТЕ, яка координує діяльність з розвитку і використання атомної енергетики, розробки термоядерного реактора.

Світове господарство – категорія, що розвивається, дедалі повніше реалізуючи загальнолюдські цінності. Забезпечення мирного розвитку економіки і суспільства передбачає роззброєння, відвернення воєнної, а тим більше атомної катастрофи, розв'язання екологічної проблеми шляхом упровадження безвідходних та енергозберігаючих технологій, раціональне використання природних ресурсів, широке використання досягнень науково-технічного прогресу для розв'язання складних економічних і соціальних проблем.

Гострою проблемою є подолання глибокої суперечності між високим рівнем економічного розвитку розвинутих країн і низьким рівнем більшості країн, що розвиваються, країн відсталих, слаборозвинутих, які важко долають колоніальну спадщину. Розвинуті країни, які досягли успіху значною мірою шляхом колоніальної експлуатації, нині мусять компенсувати втрати і надати дійову допомогу у подоланні відсталості країн, що розвиваються, у забезпеченні економічного і соціального

прогресу таких країн. Розв'язання цієї суперечності – нагальна загальнолюдська проблема. Не може людство миритись із становищем, коли мільярди людей живуть у бідності і несправедливості. Воно не відповідає потребам цивілізації, де людина є головним фактором цього прогресу і його кінцевою метою.

## **15.2. МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ Й УТВОРЕННЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

Як економічна категорія міжнародний поділ праці є специфічною формою суспільного поділу праці, яка зумовила міжнародну спеціалізацію і кооперацію національних економік та її складових (галузей, сфер економіки, корпорацій тощо), розвиток міжнародної торгівлі.

Міжнародний поділ праці як складне поняття виражає взаємодію природно-кліматичних умов, географічного положення країн, природних ресурсів, з одного боку, і ступеня розвитку продуктивних сил, науки і техніки, кваліфікованої робочої сили тощо, з другого.

Міжнародний поділ праці тривалий час базувався на природній основі, що давало можливість обмінюватись екзотичними товарами. Промислова революція кінця XVIII – початку XIX ст. зумовила перехід від мануфактури до машинної індустрії, що значно поглибило міжнародний поділ праці. З одних країн надходили сировина, паливо, продовольство, а з інших – промислові вироби. В період існування колоніальної системи більшість економічно слабозвинутих країн поставляли один або два види сировинної продукції. Монокультурна спеціалізація посилювала економічну залежність цих країн.

З переходом до індустріального, машинного, виробництва посилюється спеціалізація країн, збільшуються обсяги і різноманітність товарів, розширюється міжнародна торгівля.

Існують три основні форми міжнародного поділу праці: загальна, часткова та одинична. Загальна – це поділ праці за родами і сферами виробництва: сільське господарство, сфера послуг, добувні та обробні галузі промисловості, що поділяє країни-експортери на індустріальні, сировинні й аграрні і визначає їхню участь у міжнародній торгівлі. Часткова – це поділ родів і сфер виробництва на галузі промисловості, сільського господарства і т. ін., що визначає міжгалузевий обмін у міжнародній торгівлі. Одинична – це спеціалізація країни на виготовленні окремих деталей та вузлів складних виробів, тобто їх подетальна, поопераційна (технологічна), типорозмірна спеціалізація.

Ще розрізняють міжгалузеву та внутрігалузеву міжнародну спеціалізацію. Міжгалузєва – це зосередження певних галузей виробництва в окремих країнах і відсутність інших галузей. Як уже зазначалося, слаборозвинуті країни спеціалізувалися здебільшого на виробництві сировини або продовольства.

Міжнародний поділ праці розвивається, що виявляється у поглибленні міжнародної спеціалізації. Розвиток науково-технічного прогресу зумовив посилення міжнародної спеціалізації розвинутих країн. Про це свідчить зростання міжнародних форм спеціалізації – кредитної, податкової, коопераційної, типорозмірної. Предметна спеціалізація означає випуск у країні певних видів продукції окремої галузі. Країна, яка досягає успіху в цьому виді спеціалізації, завойовує сильні позиції на світовому ринку. Яскравий приклад Японія, яка утримує високі позиції в електроніці, автомобіле- та кораблебудуванні.

Подетальна спеціалізація – зосередження на випуску комплектуючих виробів, вузлів, деталей як частин кінцевого продукту. Прикладом може бути виробництво аеробусів країнами Західної Європи.

Поопераційна спеціалізація – виконання окремих операцій, певних видів робіт зі спільного виробництва якихось продук-



тів (видобуток сировини, ливарне виробництво, штампування, складання).

Типорозмірна спеціалізація – виробництво певних готових товарів окремого типу. Міжнародна спеціалізація супроводжується посиленням міжнародної кооперації, коли здійснюється випуск продукції об'єднаними зусиллями різних компаній, держав на основі міждержавних угод. Міжнародна науково-виробнича кооперація означає спільну розробку важливих науково-технічних проблем, наприклад, освоєння космосу, обмін науково-технічною інформацією, продаж і купівлю патентів, ліцензій, обмін науковцями і т. ін.

Міжнародний поділ праці дає змогу кожній країні обрати такі форми і види спеціалізації і кооперування, які найкраще реалізуватимуть її природно-кліматичні умови, досягнутий рівень розвитку продуктивних сил (знаряддя праці і людський фактор), зосередитись на виробництві продукції, для якої в країні існують найкращі умови і яка дає найбільшу вигоду. Реалізуючи переваги і можливості міжнародного поділу праці, кожна країна домагається прискорення економічного розвитку і підвищення ефективності своєї економіки.

Значну роль у формуванні світового господарства відіграє світовий ринок як сфера товарно-грошових відносин між країнами, що тісно пов'язують їх в умовах міжнародного поділу праці і формування світового господарства.

Розвиток національної економіки супроводжувався зростанням обсягів виробництва і задоволенням потреб населення. Але в цьому процесі виявлялась нестача внутрішніх ресурсів і виникав незадоволений попит, що потребувало використання зовнішніх джерел ринків збуту. Якщо до промислової революції на зовнішній ринок йшли надлишки товарів і послуг, то розвиток вже мануфактурного виробництва і великі географічні відкриття активізували розвиток міжнародної торгівлі, посилення економічних взаємозв'язків між країнами. На рубежі XVI–XVII ст. міжнародні економічні зв'язки стабілі-

зувалися, зв'язки національних ринків значно поглибилися. Розвиток великого машинного виробництва зумовив поглиблення міжнародного поділу праці, становлення світового господарства і його важливої форми – світового ринку.

Світовий ринок як продукт світового господарства відображає його природу і ступінь розвитку, що виявляються і в об'єктах обміну і в суб'єктах, що діють на ринку. Якщо на попередніх етапах переважали сировина і продовольство, то з розвитком машинної індустрії множаться промислові вироби, знаряддя праці і побутова техніка. Науково-технічний прогрес визначає зростання все більш складних, наукомістких виробів. Якщо суб'єктами національних ринків були підприємства, організації, приватні особи та ін., то на світовому ринку суб'єктами товарно-обмінних відносин виступають міжнаціональні і транснаціональні компанії, міжнародні фінансові і торговельні установи, національні уряди і навіть союзи держав.

Розвиток світового ринку виявляється в ускладненні його структури. Якщо на попередніх етапах переважали торговельні операції з товарами і послугами, то на наступних з'являються ринок капіталів, науково-технічних розробок, фінансовий ринок. Разом з тим світовий ринок виступає у багатоманітності регіональних і континентальних ринків: європейський, азійський, північноамериканський та ін. Відмінністю світового ринку є те, що на ньому визначальну роль відіграють держави, які, з одного боку, захищають національні ринки, національних товаровиробників і сприяють їхній діяльності, а з другого – розвивають і спрямовують зовнішньоекономічну діяльність на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, зайняття вигідних ніш і досягнення найбільшої ефективності у цій сфері. Механізм функціонування і розвитку світового ринку істотно відрізняється від національних ринків. Замість вартостей, які утворюються в межах національної економіки, на світовому ринку формується і діє інтернаціональна вартість, що вносить істотні зміни у ціноутворення

і ціни та їхню динаміку. Більш жорстка конкурентна боротьба на світовому ринку чутливо виявляє різницю національних витрат виробництва, національної вартості та інтернаціональних витрат виробництва, інтернаціональної вартості, що стимулює розвиток національних економік, підвищення їхньої конкурентоспроможності. Разом з тим світовий ринок створює додаткові можливості для збільшення ресурсної бази, відкриває доступ до капіталу на міжнародних фінансових ринках, до нових науково-технічних ідей, технології тощо. Країна, яка реалізує ці можливості, нарощує виробничі потужності, підвищує науково-технічний рівень і ефективність свого виробництва, знижує національні виробничі витрати нижче інтернаціональних, отримує додатковий дохід від різниці національної та інтернаціональної вартості.

### **15.3. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ГОСПОДАРСТВА ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ**

Інтернаціоналізація господарства – об'єктивний економічний процес виникнення і розвитку взаємозв'язку і взаємодії національних економік на основі поглиблення міжнародного поділу праці, що посилює зростання суспільного характеру виробництва в інтернаціональному масштабі. Інакше кажучи, це продовження усупільнення виробництва і праці у світових вимірах. Разом з тим інтернаціоналізація істотно відрізняється від усупільнення. Якщо останнє здійснюється у діалектичній взаємодії з економічним відособленням господарств, то інтернаціоналізація відбувається через взаємодію світових закономірностей і національних економік, їхнє взаємопроникнення. Це діалектична взаємодія загальнолюдських економічних закономірностей і тенденцій з національно особливими економіками, які намагаються найбільш повно реалізувати загальні закономірності, відповідати світовому рівню. Якщо

усупільнення забезпечує зростання суспільного продукту національної економіки, то інтернаціоналізація зумовлює створення й удосконалення світового господарства як системи.

Інтернаціоналізація господарства, як і усупільнення – це складний процес взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин, виробничих відносин і держави.

Інтернаціоналізація господарства розпочалася давно. Три-чотири тисячі років вона спиралася на природний поділ праці, обмежувалася сферою обміну. Об'єктами обміну були предмети кустарного виробництва, сировина, екзотичні продукти.

Інтернаціоналізація господарського життя перетворилася на потужний суспільно-економічний процес наприкінці XVIII – на початку XIX ст., у ході промислової революції. Крупне машинне виробництво, яке забезпечувало виготовлення великої маси продукції, швидко вийшло за національні межі. Функціонування цього виробництва потребувало зростаючих мас сировини і матеріалів, які можна було придбати за кордоном. Разом з тим національний ринок не міг поглинути вироблювану продукцію і треба було знаходити і освоювати зовнішні ринки.

Інтернаціоналізація виробництва охопила і сферу виробництва, і сферу обміну, посилила міжнародні економічні зв'язки і відносини між суб'єктами підприємницької діяльності і національними економіками, визначила формування інтернаціонального процесу безпосереднього виробництва, усієї системи суспільного відтворення (виробництво, обмін, розподіл, споживання), усього способу виробництва, продуктивних сил і виробничих відносин. Безпосереднє виробництво як основа економіки, пов'язане з розвитком міжнародної спеціалізації і кооперування, комбінування виробництва, його концентрації і централізації. Форми спеціалізації виробництва не лише характеризують ступінь розвитку міжнародного поділу праці, а й ступінь розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Машинне виробництво пов'язане з розвитком внутрішнього

лузевої предметної спеціалізації між підприємствами різних країн, що означає посилення часткового поділу праці між ними. З переходом капіталізму на вищу стадію міжнародний поділ праці у загальній і частковій формах доповнюється одиничною формою, тобто подетальною і поопераційною спеціалізацією між підприємствами різних країн. Особливо ця форма спеціалізації виробництва розвивається між промислово розвинутими країнами. Після Другої світової війни вона стає домінуючою.

Сучасна науково-технологічна революція, що розгорнулася в середині 50-х років ХХ ст., перетворює науку на безпосередню продуктивну силу. Випереджальний розвиток науки в системі “наука – техніка – виробництво” супроводжується створенням нових галузей промисловості – атомної і ракетно-космічної, мікроелектроніки, обчислювальної техніки, синтетичних матеріалів тощо. Так, у США в промисловості налічується приблизно 700 галузей, що потребують спеціалізованого устаткування, унікальної апаратури тощо. Хоч і в менших розмірах, але така сама ситуація і в інших країнах. Для прискорення науково-технічного прогресу, високотехнічного оснащення нових галузей необхідні спільні зусилля ряду країн, інтернаціоналізація одиничного поділу праці. Поглиблення спеціалізації потребує широкого кооперування. Так, у реалізації програми створення нового пасажирського літака “Аеробус” беруть участь 1,4 тис. компаній із 17 країн. Масштаби інтернаціоналізації виробництва вражають.

У сучасних умовах поширюється міжнародна технологічна спеціалізація, тобто спеціалізація підприємств різних країн на виконанні певних видів робіт, зростає інтернаціоналізація наукових досліджень, передусім по напрямках, пов’язаних з розв’язанням особливо актуальних проблем (освоєння космічного простору, складні хвороби, біотехнології та ін.).

Інтернаціоналізація виробництва супроводжується інтернаціоналізацією капіталу, об’єднанням його різних форм –

промислового, банківського, фінансового, приватного, колективного і державного капіталу. Важливу роль в інтернаціоналізації капіталу відіграють міжнародні монополії. Створення ними численних філіалів і дочірніх компаній за кордоном перетворює їх на національні та транснаціональні корпорації (ТНК). Так, американська корпорація “Дженерал електрик” має 230 виробничих підрозділів у США і понад 130 у більш як 25 країнах світу. На початку 90-х років ХХ ст. приблизно 750 ТНК з оборотом понад 1 млрд дол. мали до 92 тис. філіалів у 125 країнах. У межах ТНК їх виробничі філіали пов’язані між собою подетальною та поопераційною спеціалізацією, спільними науковими дослідженнями, значним товарооборотом.

Важлива роль сучасних ТНК – переплетіння їхніх капіталів з капіталами транснаціональних банків (ТНБ) і формування транснаціонального фінансового капіталу, транснаціональних фінансових груп. Частка активів транснаціональних американських банків у зовнішніх активах США (прямі інвестиції, вимоги держави, валютні резерви, зарубіжні активи та ін.) за 1973–1993 рр. зросла майже на 55 %, в Японії – з 29,4 до 43 %. Сукупні активи транснаціональних банків перевищили 10 трлн дол. США, причому понад 4 трлн дол. припадає на 40 наймогутніших ТНБ.

Інтернаціоналізація виробництва, продуктивних сил є тією основою, на якій відбувається розширення на світовій арені виробничих, економічних відносин. Вони є такими, які склались у національних економіках. Існування класу капіталістів, що зосереджували в своїх руках капітал, засоби виробництва, зумовило перетворення більшості населення країни, позбавленого засобів виробництва, на найманих експлуатованих працівників. Цей тип відносин переносився і на світову арену, але з урахуванням того, що тут суб’єктами відносин виступають держави. Як і всередині країн, на світовому ринку діє закон вартості як закон товарного виробництва, ринкової економіки. Але в національній економіці він виступає у формі на-

ціональної вартості, суспільно необхідних витрат виробництва в умовах певної країни, тобто досягнутого рівня техніки і технології, продуктивності та інтенсивності праці, якості робочої сили, її освіченості і кваліфікації. У світовому господарстві цей закон набуває форми інтернаціональної вартості. Товари різних країн з національними вартостями конкурують між собою, що зумовлює формування і дію інтернаціональної вартості, тобто суспільно необхідних витрат виробництва у світовому господарстві. Механізм дії інтернаціональної вартості полягає в тому, що в різних країнах неоднакові умови виробництва, а значить, неоднакові національні вартості, які в процесі конкуренції усереднюються і надають вартості інтернаціональної форми. Якщо національні витрати виробництва відповідають інтернаціональним, то національний товаровиробник через світові ціни не лише відшкодовує витрати, а й отримує прибуток на капітал, який є джерелом розширеного відтворення. Якщо ж національні витрати вищі за інтернаціональні, то виробник не відшкодовує витрат, не отримує прибутку, що призводить до його банкрутства. Отже, інтернаціональна вартість під загрозою розорення диктує необхідність удосконалення виробництва, підвищення його технологічного й організаційного рівня заради зниження витрат виробництва як умови успішної конкуренції на світовому ринку. Інтернаціональна вартість примушує кожну країну вдосконалювати національну економіку на основі досягнень науки і техніки, підвищувати продуктивність та інтенсивність праці, щоб забезпечити гідне становище на світовому ринку. Отже, інтернаціональна вартість стимулює розвиток національного виробництва, зниження витрат виробництва всередині країни, досягнення рівня економічного розвитку, який відповідає інтернаціональній вартості, забезпечує конкурентоспроможність на світовому ринку. В кінцевому підсумку інтернаціональна вартість є потужним стимулом інтернаціоналізації економіки, утворення і розвитку світового господарства. Однак цим не вичерпують-

ся функції інтернаціональної вартості. Якщо національна вартість усередині країн є основою диференціації суспільства на бідних і багатих, то інтернаціональна вартість диференціює країни на бідні і багаті.

Ті країни, які згідно з інтернаціональною вартістю досягли вищого рівня розвитку продуктивних сил, продуктивності праці, одержували додаткові доходи, ставали багатшими і сильнішими економічно, що давало їм змогу панувати у світовому господарстві. Країни з відсталою економікою опинилися в залежності від розвинутих країн. Та нерівність між країнами, яка існувала раніше, з переходом до машинного виробництва ще більше поглибилась і загострилась. Розвинуті країни, які спиралися на машинну працю, індустріальні технології, виробляли й експортували переважно промислову продукцію. Слаборозвинуті країни, які використовували ручну працю, виробляли сільськогосподарську і сировинну продукцію. Машинна праця забезпечувала вищу продуктивність праці і нижчі суспільно необхідні витрати на її виробництво, тоді як ручна праця пов'язана з низькою продуктивністю і більшими затратами праці. В результаті ціни на готову промислову продукцію забезпечували не лише відтворення витрат, а й значний прибуток.

У той же час ціни на сировину не забезпечували нерідко навіть відтворення затрат. І хоча інтернаціоналізація господарських зв'язків зростала, проте розвинуті країни світу багатшали, а слаборозвинуті залишалися відсталими і бідними, а то й ще біднішими. В світовому господарстві склалася колоніальна система, в якій поряд з вузьким колом метрополій існувала величезна кількість колоній. Жорстка експлуатація залежних країн збагачувала метрополії.

Наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. в розвинутих країнах відбуваються глибокі зміни в економіці, з'являються монополії, які швидко перетворюються на міжнародні, до вивозу товарів додається вивіз капіталу, завершується територіальний



поділ світу. Все це посилює нерівність між розвинутими і слаборозвинутими країнами. Збагачення промислово розвинутих країн супроводжується перетворенням відсталих країн на їхній аграрно-сировинний придаток. Усе це настільки поглибило суперечності між промислово розвинутими і колоніально залежними, відсталими країнами, що внаслідок національно-визвольних рухів відбувся крах колоніальної системи. Величезна кількість країн Африки, Азії і Латинської Америки завоювали політичну незалежність і стали на шлях незалежного розвитку. Однак згодом виявилось, що подолати економічну відсталість набагато складніше, ніж завоювати політичну свободу. Тим більше, що сучасна науково-технічна революція настільки ускладнила техніку і технологію (мікроелектроніка, комп'ютерна техніка, інформаційно-комунікаційні технології, які базуються на складній цифровій основі), що утворилась, за оцінкою експертів ООН, "цифрова прірва". Розрив у рівнях розвитку розвинутих і слаборозвинутих країн досяг критичної позначки. ООН почала бити на сполох, але зрушення мінімальні. Зменшення розриву у рівнях розвитку цих двох груп країн, а тим більше його ліквідація – глобальна світова проблема.

Інтернаціоналізація господарського життя, посилення взаємозв'язку і взаємодії національних економік сприяє зближенню і поступовому об'єднанню національних економічних систем, утворенню інтеграційних об'єднань, що є більш високою формою інтернаціоналізації. Отже, економічна інтеграція є об'єктивним результатом інтернаціоналізації господарства, високого рівня розвитку продуктивних сил, виробничих відносин і господарського механізму, поглиблення міжнародного поділу праці, розвитку міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва. Історії відомі об'єднання держав колоніального типу, коли навколо метрополії утворювалася система держав на основі єдиної валюти (фунта стерлінгів, франка та інших). Утім, ці об'єднання були обмеженими і базувались на відносинах залежності, панування метрополій.

Отже, інтеграція в сучасних умовах – це економічне об'єднання, зумовлене економічними факторами, потребами економічного розвитку. Країни розрізняються не лише за природними умовами, а головне – за характером міжнародної спеціалізації, ступенем розвитку тих чи інших сфер чи галузей виробництва, що зумовлює відносно усталені економічні зв'язки між країнами і групами країн. На перших етапах ці зв'язки здійснюються через зовнішню торгівлю, а на більш високих – зв'язок у сфері обміну доповнюється узгодженням розвитку виробництв, галузей і сфер економіки. Поглиблення економічних зв'язків визначила науково-технологічна революція другої половини ХХ ст. Становлення нового технологічного способу виробництва супроводжувалося виникненням численних міжнародних науково-виробничих комплексів у передових галузях промисловості – автомобільній, хімічній та інших, які не лише змінюють структуру економіки країн, а й створюють передумови формування цілісних народногосподарських комплексів груп країн. Між ними поглиблюються технологічні, наукові та економічні зв'язки і співробітництво, посилюється взаємопроникнення капіталу. Створюються спільні підприємства, потужні транснаціональні корпорації. Міжнародна концентрація і централізація виробництва супроводжується концентрацією і централізацією банківського капіталу, утворюються транснаціональні банки. Посилюється співробітництво і взаємодія на рівні держав, їхніх урядів. Реалізуються спільні проекти будівництва складних об'єктів економічної інфраструктури, складних типів сучасної техніки. Поглиблення співробітництва країн зумовлює створення наднаціональних органів, формування наднаціональних бюджетів, єдиної податкової, кредитної та інших систем. Відбувається уніфікація господарських механізмів. Інтеграція поступово охоплює соціальну, політичну, правову і духовну сфери життя суспільства. Отже, інтеграційне об'єднання групи країн – це якісно нове явище, коли досягається така єдність і взаємодія, які забезпечують

розширене відтворення у межах міжнародної єдності групи країн. Це відтворення в інтернаціональних масштабах продуктивних сил, тобто знярядь праці, робочої сили, розвиток науки і техніки; відтворення виробничих відносин, що виявляється у розвитку міжнародних форм власності, формуванні інтернаціональної вартості, цін, вирівнюванні заробітної плати, норм прибутку і відсотка, рівнів продуктивності та інтенсивності праці, умов життя і праці; уніфікація господарських механізмів, що проявляється у зближенні форм і методів державного регулювання економіки і створенні наднаціональних органів, які забезпечують регулювання інтернаціонального господарства.

Інтернаціоналізація господарства та економічна інтеграція розрізняються не лише якісно, а й історично. Процес інтернаціоналізації пов'язаний із промисловою революцією кінця XVIII – початку XIX ст., а економічна інтеграція – з сучасною науково-технічною революцією другої половини XX ст. Інтеграція найбільш повно і послідовно здійснена у Західній Європі, що знайшло вияв у створенні Європейського Союзу. Для цього були певні передумови – приблизно однаковий рівень розвитку продуктивних сил, близька структура економіки, історичний досвід (через відсутність єдності Європа стала ареною двох світових війн, неймовірних людських і матеріальних втрат).

Створення Європейського Союзу було підготовлене рішенням про утворення спільного ринку. У 1951 р. було засновано Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), у 1957 р. – Євроатом та ін. До цих об'єднань входили різні країни, які розв'язували важливі проблеми. У 1967 р. відбулося злиття органів ЄЕС, ЄОВС і Євроатому в одну інституціональну організацію і всі наднаціональні органи стали органами Європейських співтовариств. Процеси, які розпочалися до укладення Договору про ЄС, уможливили накопичення досвіду спільного

господарювання, а після укладення – вони вдосконалювались і приводились у відповідність до Договору.

Договір про створення ЄЕС було укладено у 1957 р., а його реалізація розпочалася з початку 1958 р. Протягом 12 років (до 1970 р.) шість країн (ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди і Люксембург) створили єдиний митний союз, до 1980 р. – єдиний економічний і валютний союз. Згідно з Договором створено єдиний ринок товарів і послуг, робочої сили і капіталів. Для цього було скасовано обмеження (квоти, ліцензії) у торгівлі між країнами, послаблено певні обмеження у русі коштів і робочої сили, а в 1968 р. – митні тарифи у взаємній торгівлі промисловими товарами, встановлено єдиний митний тариф щодо третіх країн.

Успішне функціонування Європейського економічного співтовариства зумовило його розширення. Так, у 1973 р. до “шістки” приєдналися Великобританія, Данія, Ірландія, у 1981 р. – Греція, в 1986 р. – Португалія та Італія, у 1995 р. – Австрія, Фінляндія і Норвегія. У наступні роки до Євросоюзу було прийнято низку країн Центральної і Східної Європи.

Треба зазначити, що розвиток ЄС не був простим. У 1992 р. голова комісії ЄС Ж. Делор підрахував, що протягом 34 років існування у ЄС було 10 років динамізму, 5 років криз і 19 років застою. Незважаючи на труднощі, багато наміченого в Договорі виконано: встановлено в основному єдиний митний союз, громадяни країн-учасниць могли вільно пересуватися всередині Євросоюзу без паспортів і віз, лише з посвідченнями особи; запроваджено спільну сільськогосподарську політику; майже без перепон здійснюється рух капіталу між країнами, що означає створення єдиного ринку капіталів. Разом з тим чимало заходів, передбачених Договором, виконано із значним запізненням. Так, планувалося досягти економічної інтеграції до 1980 р., але такі важливі складові цього процесу, як запровадження єдиної валюти, узгодження єдиної податкової, цінової політики було відкладено до кінця століття.

Наднаціональні органи ЄС – Рада і Комісія наділені правом прийняття рішень з широкого кола питань: регулювання руху товарів і послуг, робочої сили, капіталів. Вони мають вирішальне право у сільськогосподарській, антитрестівській, транспортній політиці та в зовнішній і внутрішній торгівлі. У 1990-ті роки органи ЄС отримали право регулювати валютні відносини. У цей же час вироблена єдина політика щодо соціальної сфери, охорони довкілля, фундаментальних досліджень, а також єдина регіональна політика.

Поряд з Європейським Союзом існують і функціонують великі та малі інтеграційні об'єднання – НАФТА, АТЕС та ін.

#### **15.4. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ – ВИЩИЙ СТУПІНЬ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСТВА, ФОРМА СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СПОСОБУ ВИРОБНИЦТВА**

Глобалізація – це багатогранний процес, який проявляється у різноманітних формах. У десятій доповіді ПРООН про розвиток людини (1998 р.), яка була підготовлена групою відомих економістів світу і вийшла під символічною назвою “Глобалізація з людським обличчям”, дається кількісна характеристика глобалізації як величезного зростання масштабів світових процесів: збільшення світового експорту та його частки у ВВП країн світу, зростання прямих іноземних інвестицій, потоків капіталу, щорічного обороту на валютних ринках, обсягів міжнародного банківського кредитування, туризму, міграції робочої сили, тривалості телефонних розмов, ролі інтернету, засобів масової інформації, а отже, небувалого зростання обміну ідеями, інформацією. Неабияке значення має поширення взаємодії і спілкування громадських організацій, простих людей. Цілком зрозуміло, що глобалізація – це істотні якісні

зрушення. Як зазначається у цій доповіді, глобалізація формує нову еру взаємодії між націями та економічними системами, розширює сферу контактів людей – це і економіка, і технології, і культура, і управління. Поряд з цим глобалізація призводить до фрагментації виробничих процесів, ринків праці, політичних утворень і суспільства. Одночасно автори доповіді підкреслюють, що глобалізація поряд із позитивними, інноваційними, динамічними аспектами має також негативні, деструктивні, регресивні аспекти. Це насамперед нерівномірна реалізація колосальних можливостей глобалізації для прогресу людини, посилення нерівності між країнами та регіонами, значне зростання концентрації доходів, ресурсів і багатства в розпорядженні вузького кола фірм, корпорацій, країн. Наприклад, розрив у доходах між п'ятою частиною світового народонаселення, що проживає у найбагатших країнах, і п'ятою частиною, яка живе в найбідніших країнах, у 1997 р. виражався співвідношенням 74 : 1 порівняно з 60 : 1 у 1990 р. і 30 : 1 у 1960 р. Якщо ж порівняти з 1820 р., то співвідношення було лише 3 : 1. На країни ОЕСР, де проживає 19 % світового народонаселення, припадає 71 % глобальної торгівлі товарами та послугами, 58 % – прямих іноземних інвестицій та 91 % усіх користувачів інтернетом. У 1993 р. тільки на 10 країн припадало більше 84 % світових витрат на наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки, вони контролювали 95 % всіх патентів, виданих у США за останні два десятиріччя. Крім того, більше 80 % патентів, виданих у країнах, що розвиваються, належать жителям промислово розвинутих країн.

Із характеристики глобалізації, даної експертами ООН, зрозуміло, що зростання світового експорту, капіталу, розвиток валютно-фінансових відносин, туризму відбуваються на основі зростання виробництва, розвитку інформаційних технологій та телекомунікаційного зв'язку, системи інтернет. Інакше кажучи, зростання всіх елементів глобалізації, як і всього цього процесу, визначається становленням нового тех-

нологічного способу виробництва, поширенням інформаційних технологій та телекомунікацій тощо. Отже, глобалізація – це форма вираження становлення нового постіндустріального способу виробництва. Якщо промислова революція, індустріальна стадія цивілізаційного прогресу зумовила швидкий розвиток інтернаціоналізації господарства, то постіндустріальна революція, поширення інформаційно-інтелектуальних технологій підняли інтернаціоналізацію на вищий ступінь, перетворили її на більш високу форму – глобалізацію економіки і суспільства в цілому.

Розвинуті країни, усвідомлюючи значення процесу глобалізації, розробляють програми і вживають скоординованих заходів для спрямування та використання процесів глобалізації. Так, вони прийняли Окінавську хартію глобального інформаційного суспільства, згідно з якою країни мають взяти на себе зобов'язання сприяти поширенню інформаційних технологій та подоланню цифрового розриву, що загрожує посиленням соціальної та економічної нерівності. У 2000 р. рішенням “великої вісімки” було створено групу із цифрових можливостей, яка підготувала розгорнуту доповідь “Цифрові можливості для всіх: подолання труднощів”. У ній систематизовано рекомендації щодо поширення інформаційно-комунікаційних технологій, створення глобальних мереж на принципах державного і міждержавного інформаційно-комунікаційного будівництва. Головні здобутки, які може отримати країна від прискореного розвитку інформаційних технологій – це вирівнювання соціально-економічної нерівності; створення основи для інтенсивного розвитку та підвищення ефективності виробництва; вихід національних компаній на раніше недоступні ринки, спрощення доступу населення до основних соціальних послуг. До того ж інформаційні комунікації забезпечують реалізацію прав громадян на причетність до передових досягнень цивілізації, світових інформаційних ресурсів, а також такі послуги, як дистанційна освіта, телемедицина, електронна комерція. Значне місце у про-

цесах глобалізації займає інтернет – глобальна мережа і визначальний компонент інформаційної інфраструктури. В Україні вже створено та експлуатуються всі популярні види інформаційних послуг, які існують у світі. Є необхідні умови для впровадження нових досягнень у галузі інформаційних технологій, таких як бездротовий доступ до інтернету, широкосмугові лінії зв'язку тощо.

Проте слід стисло спинитися і на недоліках. По-перше, в країні малий комп'ютерний парк (на початок 2008 р. в Україні налічувалось 2522,4 тис. од. парку обчислювальної техніки<sup>1</sup>). По-друге, недостатній розвиток бекбонів, тобто швидкісних магістралей зв'язку. По-третє, дорогі послуги кращих провайдерів. І це при тому, що використовується устаткування провідних світових виробників. По-четверте, Україна має відносно низькі показники поширення інтернету. Частка його користувачів становить 2–3 % загальної чисельності населення. Для порівняння: у Норвегії інтернетом користується 38 % населення; США – 30; країнах ЄС – 15,9; Росії – 1,4; Китаї – 0,8 %.

Все це свідчить про те, що глобалізація і її компоненти, особливо такі, як інтернет, долучають мільйонні маси населення до найвищих досягнень цивілізації. Проте все це саме не приходить, необхідні дійові заходи щодо реалізації науково-технічного прогресу.

Характеристика глобалізації, дана в цій праці, знаходить підтвердження в економічній літературі. В російській економічній енциклопедії інтернаціоналізація та глобалізація розглядаються як складова частина трансформації сучасної економіки, глобальної інтеграції, зумовленої переходом до нового технологічного способу виробництва. Для нас важливим є те, що глобалізація, або, як висловлюються автори, глобальна інтеграція, спричинена переходом до нового технологічного способу виробництва. Що стосується співвідношення інтерна-

---

<sup>1</sup> Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2008. – С. 339.



ціоналізації та глобалізації, то автори виходять із спорідненості цих процесів, проте не ототожнюють їх. Ще рішучіше підкреслює визначальну роль нового способу виробництва у поширенні глобалізації американський учений Л. К. Туроу: у 90-ті роки стало зрозуміло, що людство має вже всі технології в галузі комунікацій і транспорту, необхідні для формування повною мірою глобальної економіки<sup>1</sup>. На наше глибоке переконання, дослідження процесів глобалізації має спиратися на його порівняльний аналіз із процесами становлення монополістичного капіталізму наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. Це переконання підсилюється також тим, що згаданий американський учений Л. К. Туроу користується цим методом.

Порівняльний аналіз процесів монополізації та глобалізації свідчить про те, що вони мають багато спільного, адже виражають зростання усупільнення економіки. Це дає підстави для висновку, що такі процеси не тільки близькі за своєю природою, а й тісно взаємопов'язані, становлять, на думку окремих авторів, різні етапи єдиного процесу. Так, деякі вчені вважають, що "...економічна глобалізація трактується як принципово новий процес, який розпочався наприкінці ХІХ ст., був перерваний двома світовими війнами та великою депресією" і набув прискорення та поширення в останній чверті ХХ ст. унаслідок реалізації досягнень науково-технічного прогресу. З таким розширеним трактуванням глобалізації погодитися не можна. Хоча монополізація та глобалізація взаємопов'язані процеси, однак не слід їх ототожнювати. Адже монополізація визначила нову, більш високу стадію розвитку індустріального (капіталістичного) способу виробництва, а глобалізація нерозривно пов'язана з переходом людства на нову, постіндустріальну, стадію цивілізаційного прогресу. Цей перехід і набагато глибший, і набагато масштабніший порівняно з першим. Тому,

<sup>1</sup> Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития // МЭ и МО. – 1998. – № 1. – С. 6.

очевидно, більш точною є думка про те, що глобалізація – це вищий ступінь інтернаціоналізації та інтеграції світового господарства. І за наявності зв'язків з попередніми процесами в умовах глобалізації розмивається цілісність національних економік, поглиблюється взаємозалежність ринків і виробництва в різних країнах.

Другий висновок, що випливає із порівняльного аналізу, полягає в тому, що, як процеси монополізації, так і процеси глобалізації визначаються глибокими зрушеннями в способі виробництва. Це становить міцну підвалину для розкриття внутрішньої логіки зазначених процесів.

Як відомо, процеси монополізації були зумовлені істотними змінами в засобах виробництва. Винайдення динамо-машини, парової турбіни, двигуна внутрішнього згорання, дизельного мотора та передачі електроенергії на відстань зумовили технічне та організаційно-економічне вдосконалення виробництва. Концентрація капіталу та виробництва дала змогу зосередити основну частку суспільного виробництва на небагатьох найбільших підприємствах, тобто монополізувати його. Взявши під контроль значну частину виробництва певних товарів, монополія забезпечила продаж товарів за монополією високими цінами та отримання монополією високих прибутків.

Одночасно відбувається концентрація банківського капіталу, утворення банківських монополій і зрощування банківського капіталу з промисловим. Це спричинило виникнення нової форми капіталу – фінансового капіталу, а також виникнення фінансово-промислових груп. Фінансовий капітал швидко переріс національні межі і створив міжнародну систему залежностей і зв'язків, зумовив вивіз капіталу монополістичними об'єднаннями. Вивіз капіталу значно розширив сферу панування та експлуатації економічно відсталих країн. На цій основі відбувався економічний поділ світу між об'єднаннями капіталістів, а також територіальний його поділ між великими державами.

Інтернаціоналізація господарства, посилена і розвинута процесами монополізації економіки, зумовила створення системи світового господарства як складної системи об'єднання метрополій (розвинутих економічно і багатих країн) та колоніальної системи монополістичного капіталізму (бідних у плані економіки та жорстоко експлуатованих метрополіями). Однак і перші, і другі були пов'язані між собою об'єктивно зумовленими зв'язками і залежностями через рух капіталів, товарів, робочої сили, валютних ресурсів.

Ми спеціально розкрили, хоч і до певної міри стисло, внутрішню логіку теорії монополістичного капіталізму, що дає змогу уявити її як систему, що доволі чітко характеризує реальний розвиток економіки на певному історичному етапі. На превеликий жаль, процеси глобалізації економіки не знайшли потрібного обґрунтування. Тому допускаються суперечливі тлумачення цього дуже важливого процесу, причому переважають ті з них, які перебільшують роль і значення глобалізації. Вже йшлося про те, що глобальна революція визначає і технологічну, і економічну революції. Тобто, не технологічний спосіб виробництва визначає стадії цивілізаційного прогресу, як це є насправді, а глобалізація, глобальна революція визначає і сучасний спосіб виробництва, і його розвиток. Насправді технологічний спосіб виробництва, властивий постіндустріальному суспільству, тобто інформаційно-телекомунікаційні технології, за своєю природою є глобальними. Якщо раніше нові технології порівняно тривалий час могли залишатись у монопольному володінні окремих країн, то в сучасних умовах те нове, що народжується в інформаційно-інтелектуальних технологіях, швидко "крокує" планетою. Глобальна закономірність, яка полягає у прискоренні наукового, технологічного прогресу, зумовлює прискорення розвитку економіки й суспільства.

Деякі вчені виходять з того, що глобалізація економіки – це утворення глобальної економіки, тобто "економіки, спромож-

ної працювати як єдина система в режимі реального часу у масштабі усієї планети”<sup>1</sup>; що це процес поступового становлення “глобально-системної цілісності, головною метою якої є спільне виживання і спільний розвиток всього людського співтовариства”<sup>2</sup>. І нарешті, американський учений Л. К. Туроу узагальнює цей процес: “Наприкінці ХІХ ст. локальні господарські системи були заміщені національними економіками. Наприкінці ХХ ст. вони, в свою чергу, заміщуються глобальним господарством”<sup>3</sup>.

Із наведених висловлювань зрозуміло, що автори безапеляційно стверджують начебто вже утвердилося “глобальне господарство, яке становить “глобально-системну цілісність” і функціонує як “єдина система в режимі реального часу у масштабі усієї планети”. На жаль, реально це не так.

Як уже зазначалося, розрив у доходах між багатими та бідними країнами глобалізація не зменшує, а збільшує. Отже, процеси глобалізації не посилюють слаборозвинуті країни, не збільшують їхній економічний потенціал, не поліпшують умови життя і праці населення, а навпаки, посилюють їхнє відставання, залежність від розвинутих країн та міжнародних фінансово-кредитних організацій. Невипадково виник і поширюється антиглобалістський рух. Тому потрібно реалістично аналізувати процеси глобалізації, розкривати їхні позитивні та негативні аспекти, виробляти дійові заходи задля розв’язання актуальних проблем поліпшення життєдіяльності людини.

Цілком зрозуміло, якщо розвинуті країни потурбуються про два мільярди населення і вкладуть в їхню економіку солід-

---

<sup>1</sup> Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України : матер. міжнар. наук. конф. (Київ, 27 черв. 2001 р.). – К., 2001. – С. 93.

<sup>2</sup> Формирование экономической системы России в координатах мирового развития / под ред. К. А. Хубиева. – М. : ТЕИС, 2002. – С. 740–742.

<sup>3</sup> Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития // МЭ и МО. – 1998. – № 1. – С. 6.

ні капітали та впровадять новітні технології, то, очевидно, ці країни зроблять перші кроки на шляху подолання “технологічної відірваності”, розвинуть економіку, підвищать добробут народів. І тоді, очевидно, можна буде вести мову про “глобальне господарство” як “системну цілісність”, що забезпечує “спільний розвиток всього людського співтовариства”. До цього довгоочікуваного часу доводиться констатувати, що глобалізація має суперечливий характер. Розширення сфери діяльності розвинутих країн, транснаціональних корпорацій забезпечує глобальне панування розвинутого та могутнього центру над відсталою технологічно периферією з її неконкурентоспроможністю, малими доходами, низькою грамотністю населення, навіть злиденністю.

На нашу думку, категорія “глобалізація” неструктурована, не виявлено її складових елементів. Тому і використання її в літературі має, так би мовити, необмежений характер. Їй надається визначальна роль у розвитку і економіки, і суспільства. Насправді глобалізація і інтернаціоналізація є специфічними формами усупільнення виробництва, всього суспільного життя, але передусім світової економіки. Рух глобалізації – це результат поглиблення взаємодії між продуктивними силами, виробничими відносинами і надбудовою, особливо державою. Одночасно глобалізація являє собою єдність загального і особливого, загальнолюдського і національного.

Очевидно, замість абсолютизації глобалізації необхідно розкривати діалектику загальнолюдського, загальносвітового і національного, взаємозв'язок і взаємодію світової і національної економіки, використання можливостей світової економіки для піднесення національної економіки, зростання ролі і значення національної економіки у розвитку світової економіки. Замість невизначених і неточних абстракцій процес глобалізації отримує конкретні форми свого розвитку і впливу на національну та світову економіку.

Досвід доводить, що надмірна абстракція неминуче зумовлює викривлене трактування економічних процесів. Так, є твердження про те, що світ вступає в нову еру, де прогрес визначається глобалізацією. Справді, глобалізація справляє значний вплив на різні сфери суспільно-економічного життя. Проте як інтернаціоналізація в минулу епоху не охоплювала і не визначала всіх процесів розвитку способу виробництва, так і глобалізація в наш час, за всієї її важливості та впливу на національний і світовий розвиток, не може визначати всі процеси. Більше того, глобалізація сама зумовлюється становленням і розвитком нового технологічного способу виробництва. Ті вчені, які перебільшують значення будь-якого процесу, в тому числі процесу глобалізації, неминуче доходять помилкових висновків щодо розвитку сучасної економіки та суспільства.

У попередньому розділі йшлося про те, що інформація і знання як основні виробничі ресурси постіндустріального суспільства визначають нове становище людини в суспільстві, творчий характер її діяльності, нематеріальний характер виробництва, суспільного багатства і послаблюють ринкове господарство та вартість як системоутворюючу категорію ринкової економіки. І навпаки, ті вчені, які абсолютизують глобалізацію, перебільшують її роль, неминуче доходять протилежних висновків. “З нашого погляду, – пише один із них, – усі наступні можливі трансформації економіки не відмінюють товарного характеру виробництва і ринково-економічного характеру міжнародної та глобальної інтеграції”<sup>1</sup>. Більше того, “загальна закономірність розвитку світової економіки – перехід до високотоварних форм обміну, інтернаціоналізація і глобалізація товарного виробництва”<sup>2</sup>. Для того, щоб визначити

<sup>1</sup> *Белорус О. Г.* Глобальные трансформации и стратегия развития / О. Г. Белорус, Д. Г. Лукьяненко и др. – К. : Ориане, 2000. – С. 257.

<sup>2</sup> Там же.

тенденції суспільно-економічного розвитку, треба виходити з економічної теорії як системи, яка розкриває різні аспекти цивілізаційного прогресу. За цих умов стає зрозумілою загальна логіка розвитку, необхідність тих змін, які зумовлені глибокими внутрішніми процесами. І навпаки, звуження підходу, розкриття навіть дуже важливого, але все-таки окремого процесу, не може бути надійною основою для визначення глобальних тенденцій і змін у розвитку економіки та суспільства.

### 16.1. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

Поглиблення інтернаціоналізації виробництва шляхом переходу до вищих форм міжнародного поділу праці, подетальної і поопераційної спеціалізації між підприємствами промислово розвинутих і слабозрозвинутих країн зумовляє безпосередні міжнародні економічні зв'язки між суб'єктами підприємницької діяльності. Формування світового виробництва є провідною формою глобалізації світового господарства. На зміну загальній і частковій формам міжнародного поділу праці після Другої світової війни прийшов одиничний поділ праці і став домінуючим. Науково-технічна революція, що розпочалася в 50-х роках ХХ ст., визначила формування інформаційного, постіндустріального, технологічного способу виробництва, перетворення науки і освіти на безпосередню продуктивну силу. У системі “наука – техніка – виробництво” наука, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи відіграють визначальну роль. Це знаходить вияв у створенні нових галузей промисловості – атомної, ракетно-космічної, електронної, обчислювальної, комп'ютерної техніки та ін. За своєю складністю і обсягами капіталовкладень розвиток цих галузей виявляється не під силу окремим країнам, вони потребують між-



народного об'єднання зусиль, використання одиничного поділу праці для організації міжнародного співробітництва і розв'язання нагальних проблем. Значно поширюється і міжнародна технологічна спеціалізація, коли підприємства різних країн зосереджуються на виконанні певних операцій і видів робіт, а завершується виробництво складанням готового продукту.

Одночасно в умовах сучасної НТР наукові дослідження виходять за межі країн, діяльність учених багатьох країн здійснюється в міжнародних наукових центрах, міжнародними науковими колективами, що значно інтенсифікує наукові дослідження і забезпечує досягнення визначних наукових результатів.

Виявом глобалізації світового господарства є створення і швидке зростання ролі у світовій економіці транснаціональних корпорацій (ТНК), які вже тепер зосереджують значну частину світового виробництва, інтелектуальної власності, капіталів. Особливість ТНК полягає в тому, що вони є міжнародними за характером своєї діяльності, хоча штаб-квартири розміщуються в національних державах. Від 1/3 до 1/2 активів ТНК розміщують за кордоном, бо це дає їм великі прибутки. Вони мають можливість використовувати дешеві робочу силу і сировину. Великі прибутки зумовили величезне накопичення капіталів, зосередження у ТНК великих обсягів світового виробництва і товарообороту. Наприкінці 90-х років ХХ ст. ТНК контролювали майже 40 % промислового виробництва, більше половини світової торгівлі, приблизно 80 % патентів на нові техніку і технологію і понад 80 % торгівлі найновішими технологіями, використовували понад 20 % світової робочої сили. Особливо вирізняються американські ТНК, до яких у 1998 р. належала майже третина наймогутніших ТНК світу, Японії – 10 %. Так, п'ять наймогутніших ТНК контролюють понад 50 % виробництва літаків, автомобілів, електронного устаткування і товарів тривалого користування, три ТНК – майже всю мережу міжнародних телекомунікацій. Серед

20 наймогутніших ТНК у сфері виробництва – шість американські, по три японські і німецькі. У цілому наприкінці 90-х років ХХ ст. на США, Японію, Німеччину, Францію, Великобританію та Швейцарію припадало 85 зі 100 наймогутніших ТНК, на США та Японію – понад 70 % активів цих корпорацій.

У процесі міжнародної конкурентної боротьби ТНК впроваджують новітні досягнення науки і техніки, вдосконалюють форми і методи організації виробництва, що дає змогу знижувати витрати виробництва, собівартість товарів і послуг, раціоналізувати виробничий процес, запроваджувати гнучку й ефективну систему управління підприємствами за допомогою інформаційних технологій. Усе це забезпечує високу конкурентоспроможність ТНК, можливість отримувати величезні прибутки. До того ж вони зосереджують свої зусилля на розвитку передових галузей промисловості – електронна, автомобілебудування, авіаційна, нафтопереробна і хімічна промисловість. Зростає частка інвестицій ТНК розвинутих країн у сферу послуг.

Останніми роками поряд з ТНК розвинутих країн посилюється роль ТНК нових індустріальних країн – Південної Кореї, Мексики, Бразилії, Гонконгу та інших. Посилення конкуренції між гігантськими ТНК супроводжується укладанням стратегічних договорів між окремими з них для зміцнення їхніх позицій на світових ринках, об'єднання економічних потенціалів для зменшення ризику та розмірів витрат на НДДКР, швидшого впровадження інновацій у виробництво. Так, стратегічні угоди у сфері НДДКР в середині 90-х років ХХ ст. охопили більше половини витрат. Такі угоди було укладено між американською корпорацією “Дженерал Моторз” та японською “Тойота”, між американською фірмою “Форд” і німецькою компанією “Фольксваген”. Одночасно могутні ТНК вступають у союз із державами та іншими національними компаніями країн, де вони діють. На цій основі утворюється державно-транснаціональний капітал. За цими договорами держави надають гаран-

тії прямим інвестиціям ТНК, здійснюється страхування інвестицій, сприяння їхньому зростанню. Якщо врахувати, що інвестиції в економіку країн, що розвиваються, наприкінці 90-х років складали щорічно 200 млрд дол. США, то стане зрозумілим, наскільки важливим є державне сприяння цьому процесу.

Вплив ТНК на економіку країн, що розвиваються, суперечливий. З одного боку, він позитивний, що знаходить вияв у зростанні зайнятості, підвищенні загальноосвітнього і професійно-кваліфікаційного рівнів населення, впровадженні нової техніки й передових форм організації виробництва і праці, вдосконаленні економічної інфраструктури, переказі частини прибутків і зміцненні платіжного балансу, стимулюванні експорту напівфабрикатів, комплектуючих виробів і т. ін. З другого боку, очевидні негативні наслідки їхнього господарювання: гальмування розвитку національних компаній унаслідок поглинання внутрішнього ринку, послаблення стабільності національних валют, фінансові кризи, перенесення екологічно шкідливих виробництв у країни, що розвиваються, і т. ін. Проте з огляду на всі “за” і “проти” ТНК виконують важливу цивілізаційну місію: вони сприяють розвитку продуктивних сил у слаборозвинутих країнах, міжнародних економічних відносин, поглибленню міжнародного поділу праці, інтеграції національної економіки у світову. Подоланню негативних наслідків їхнього господарювання сприяє державне і недержавне, міжнародне регулювання діяльності ТНК. Так, ще у 1972 р. Міжнародна торгова палата затвердила документ “Основні принципи іноземних капіталовкладень”, у 1976 р. Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) прийняла “Декларацію про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства”. Однак чимало з цих принципів виявилися декларативними. Тому з початку ХХІ ст. на міжнародному рівні проводиться робота з обґрунтування принципів ефективного регулювання міжнародної конкуренції, особливо з боку ТНК, раціональних відносин ТНК з національними країнами.

## 16.2. РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Сфера обміну визначається виробництвом, дуже чітко віддзеркалюючи його розвиток. Йдеться не про вироблену, а про реалізовану продукцію, тобто ту, яка визнана суспільством. Це повною мірою стосується характеристики глобалізації світового господарства.

Сучасна науково-технологічна революція зумовила формування інформаційного, постіндустріального, технологічного способу виробництва, основу якого становлять інформація і знання, інформаційно-комунікаційні технології. Цілком зрозуміло, що це має проявитись у виробництві і реалізації спеціальної інформаційної техніки та устаткування. Американський економіст Т. Стюарт доводить, що, починаючи з 1982 р., затрати підприємств приватного сектора на купівлю засобів виробництва “індустріальної” епохи – двигунів і турбін, електророзподільних та контролюючих приладів, металообробувальних верстатів, вантажно-розвантажувальних механізмів і машин, устаткування для сфери послуг, гірничодобувної, нафтової і будівельної галузей, а також сільського господарства – більш-менш стабільно утримувалися на рівні 110 млрд дол. на рік.

Затрати на придбання інформаційної техніки постійно зростали. У 1982 р. на купівлю комп’ютерів і телекомунікаційного устаткування американські компанії витрачали 49 млрд дол. США. У 1991 р. витрати на придбання промислового устаткування склали 107 млрд дол., а на закупівлю інформаційної техніки – 112 млрд дол., що дало підставу вважати цей рік першим роком інформаційної епохи<sup>1</sup>. З цього часу компанії витрачають більше грошей на устаткування, необхідне для збору, обробки, аналізу та поширення інформації. Проте й ці

<sup>1</sup> Стюарт Т. Интеллектуальный капитал: новый источник богатства организаций / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 374–375.

переконливі показники не дають повної картини змін. У них не враховується та обставина, що людство перейшло до інтелектуальної техніки, яка забезпечує ефективність, що набагато перевищує “стару техніку”. Так, при збільшенні витрат компаній на придбання комп’ютерів у першій половині 1990-х років майже вдвічі, обсяги обробленої інформації зросли майже у три рази<sup>1</sup>. Причому у ці дані не включаються інвестиції у придбання знань, наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки. Між іншим, деякі компанії, особливо японські, витрачають на ці цілі більше, ніж на купівлю усіх засобів виробництва. Зміни, які відбулися під впливом інформаційної революції, стали одним із потужних факторів глобалізації світової економіки. Інтелектуалізація економіки зумовила створення ринку інтелектуальної власності. Об’єктами інтелектуальної власності є патенти, ліцензії, проекти, ноу-хау, програми математичного забезпечення, наукові прогнози та ін., які породили відносини між людьми через створення і привласнення згаданих об’єктів. Своєрідною формою інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності є венчурний (ризиковий) капітал, коли інвестиції здійснюються в ідеї. Останні втілюються самостійними фірмами або відділеннями крупних корпорацій на основі запатентованих або безпатентних ноу-хау, тобто сукупності технічних знань і виробничого, комерційного досвіду, необхідного для виробництва і реалізації певного виробу.

До ринку інтелектуальної власності примикає ринок інформації, де відбувається збір, обробка інформації та продаж інформаційних товарів і послуг. Основними об’єктами цього ринку є комп’ютерні програми, бази даних, архівні документи, книги, інформаційна техніка. Матеріально-уречевлена основа сучасного ринку інформації – це системи засобів зв’язку і спіл-

<sup>1</sup> Стюарт Т. Интеллектуальный капитал: новый источник богатства организаций / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 375.

кування людей, електронна пошта і т. ін. Найважливіші її складові – електронні біржі, системи електронних банківських операцій. І нарешті, важливою формою глобалізації сфери обміну є розвиток електронної торгівлі через систему інтернет, виникнення і поширення електронних грошей.

Глобалізаційним процесам притаманне зростання у ринковому товарообороті питомої ваги наукомісткої продукції, що свідчить про підвищення ролі науково-технічного розвитку у суспільно-економічному прогресі. Так, частка наукомісткої продукції у США протягом 1970–1983 рр. збільшилася зі 39 до 46 %, в Японії – із 22 до 28 %. З 82 % світового експорту такої продукції у 1985 р. на США припадало 25,6 %, Японію – 24,5, ФРН – 12,5, Великобританію – 8,3, Францію – 6,9, Італію – 3,9 %.

Аналіз ринку наукомісткої продукції підтверджує, що 98 % її світового експорту припадає на 15 найрозвинутіших країн. Завдяки високому рівню розвитку науки і техніки вони перетворюються фактично на монопольних поставників цієї якісно нової продукції, що само по собі забезпечує великі доходи. Разом з тим систематичне технічне оновлення виробництва дає змогу знижувати витрати виробництва, забезпечувати високу конкурентоспроможність на світовому ринку та отримувати додаткові доходи. Країни, що розвиваються, з нижчим технічним рівнем виробництва, нижчою продуктивністю та інтенсивністю праці мають більші витрати на виробництво й отримують значно менші доходи. Як наслідок, вони втрачають у процесі обміну. Якщо 20 років тому для придбання одного трактора країна, що розвивається, мусила продати приблизно 11 т цукру, то в 1990-х роках – понад 150 т.

Глобалізація світового господарства на основі інформатизації виробництва та обміну зумовила випереджувальне зростання темпів міжнародної торгівлі порівняно з темпами збільшення виробництва. Якщо у 1913–1939 рр. зростання виробництва становило 43 %, а міжнародної торгівлі 19 %, тобто виробництво вдвічі випереджало зростання світової торгівлі, то в 1981–1991 рр. ситуація докорінно змінилася. Світова торгів-

ля в 1,6 раза зростала швидше, ніж виробництво. Очевидно, поглиблення зв'язку у масштабах світу, поширення реклами через кордони країн і континентів за допомогою інтернету і телебачення значно прискорили обіг товарів і послуг, забезпечили випереджальний розвиток світової торгівлі.

### 16.3. ПОСИЛЕННЯ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ

Глобалізація світового господарства посилює процеси зростання і взаємного переплетіння національного й інтернаціонального капіталу – промислового, банківського, позичкового, торговельного й інших його форм. Матеріальною основою цього процесу є інтернаціоналізація та глобалізація виробництва, поглиблення міжнародного поділу праці, продуктивних сил. Цей процес бере початок наприкінці XIX ст., коли розпочалось вивезення капіталу в підприємницькій формі. В умовах сучасної НТР, коли розвивається одиничний поділ праці, подетальна, поопераційна і технологічна форми спеціалізації виробництва, коли потужні національні монополії перетворюються на надпотужні транснаціональні корпорації, рух капіталу набирає нечуваних міжнародних масштабів. Разом із зростанням транснаціональних промислових корпорацій відбувалось перетворення провідних банківських систем у міжнародні, транснаціональні системи. Як наприкінці XIX ст. відбулося зрощування промислового і банківського капіталу, утворення фінансового капіталу, так в епоху глобалізації перепелися капітали промислових ТНК з капіталами транснаціональних банків, сформувалися транснаціональний фінансовий капітал, транснаціональні фінансові групи. У середині 1990-х років зовнішні активи банківських монополій США перевищили 500 млрд дол., Японії – 200 млрд дол.

Транснаціональні банки переважно обслуговують капіталооборот, здійснюють кредитування усіх стадій кругообігу

транснаціональних корпорацій. Це не тільки розрахункові операції, а й управління готівкою, валютні операції, випуск міжнародних позик, довірчі операції з управління пенсійними, страховими фондами, тобто все те, що прискорює обіг капіталу і підвищує його ефективність.

Важливим напрямом глобалізації капіталу є посилення переплетіння промислового, банківського й торговельного капіталу і зростання ролі позичкового капіталу. Якщо на ранніх етапах формування грошово-кредитної системи позичковий капітал був відособленою частиною промислового капіталу, то на наступних етапах відбувалося все тісніше поєднання усіх форм капіталу. Позичковий капітал, який формувався із них, все більше уособлював процеси нагромадження капіталу, що особливо посилилися на вищій стадії розвитку, коли промисловий капітал зрісся з банківським капіталом, що зумовило утворення і зростання фінансового капіталу, породило нову роль банків і таке явище, як вивезення капіталу. Це значно прискорило процеси концентрації і централізації капіталу, формування ринку цінних паперів, збільшення заощаджень населення і розширення соціально-економічної ролі держави. Так, федеральні витрати США, які у 1951 р. склали 100 млрд дол., у 1969 р. – 500 млрд дол., наприкінці 1990 р. досягли 2 трлн дол. Поряд з банками набули поширення такі фінансово-кредитні інститути, як страхові компанії, пенсійні фонди. Наприкінці ХХ ст. продавцями капіталу були комерційні та інвестиційні банки, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії, ощадні асоціації, заможні верстви населення. Нині основними продавцями капіталу виступають страхові компанії та пенсійні фонди. Вони акумулюють довготермінові грошові надходження населення, якими можуть активно оперувати. Цієї можливості не мають комерційні банки, бо їхні депозити формуються із ліквідних коштів підприємств і особистих заощаджень населення, як правило, до запитання, що обмежує можливості банків.



На вищій стадії утворились: ринок довгострокового кредиту і ринок цінних паперів. Вони набули широкого розвитку. На розвиток і функціонування ринку позичкових капіталів істотно впливає держава через механізм кредитної політики (величина облікової ставки, співвідношення попиту і пропозиції на ринку).

Ринок позичкових капіталів складається із національного та інтернаціонального ринків. Національний – це ринок середньо- і довготермінових кредитів, у тому числі іпотечний ринок і ринок цінних паперів. Покупцями і продавцями на ньому є національні банки, держава, компанії і корпорації, населення. Держава виступає одночасно і позичальником, і кредитором, і гарантом. Тому їй належить провідна роль. Вона регулює рівень відсоткових ставок, курс цінних паперів, допуск суб'єктів з інших країн, угоди на ринку опосередковуються урядовими гарантіями.

На інтернаціональному ринку покупцями і продавцями є транснаціональні корпорації і транснаціональні банки, держави, міжнародні валютно-кредитні інститути. Особливістю відсоткових ставок на інтернаціональному ринку позичкових капіталів є їх відносна самостійність щодо національних ринків, але все ж відбувається взаємовплив відсоткових ставок на національному та інтернаціональному ринках. Тому сучасний ринок позичкових капіталів являє собою єдність національного та інтернаціонального ринків.

## **16.4. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ**

Становлення нового технологічного способу виробництва визначає істотні зміни у робочій силі. Це насамперед підвищення її освітнього та професійно-кваліфікаційного рівня, що зумовлено поширенням комп'ютерів, інформаційно-інтелектуальних технологій.

Розвиток інформаційного суспільства, інформатизація економіки і суспільства вже сьогодні диктують необхідність застосування інтернету, інформаційних технологій, персональних комп'ютерів для підвищення рівня навчального процесу, оновлення національних систем освіти, приведення системи освіти у відповідність до потреб нового суспільства – суспільства знань. На відміну від традиційних моделей зростання, розроблених у середині ХХ ст., в яких головна роль відводилася науково-технічному прогресу, створенню якісно нових знарядь праці, в інформаційному суспільстві головним виробничим фактором стають інформація і знання, носієм яких є людина. Тому вся система життя, насамперед освіта, має бути підпорядкована завданню навчання протягом усього життя, аби забезпечити всебічний розвиток людини, розкриття її талантів, здібностей, збагачення інтелектуального, творчого, культурного потенціалу окремої особи та нації в цілому.

Вже сьогодні в Україні, яка ще перебуває на далеких підступах до нового суспільства і нової економіки, існує великий попит на освіту, на знання серед різних вікових і соціальних груп населення. І можна безпомилково прогнозувати, що і в майбутньому на всі види освіти, а особливо вищої, попит зростатиме. Тому проблема розвитку й удосконалення системи освіти стала предметом турботи не тільки національних урядів, а й таких авторитетних органів ООН, як ЮНЕСКО. У програмі цієї всесвітньої організації "Освіта для всіх протягом життя" наголошено на важливості базової освіти, істотній ролі інформаційних технологій у сфері освіти і підготовки кадрів, великих можливостях дистанційної освіти. Тридцята сесія Генеральної конференції ЮНЕСКО (Париж, 1999 р.) прийняла низку резолюцій, спрямованих на підтримку нових проектів базової освіти щодо таких соціальних груп, як сироти, безпритульні та працюючі діти, діти, які залишили школу, маргінальна молодь, біженці, інваліди тощо.

У програмі “Наука на службі розвитку” пріоритетною визначено підготовку наукових кадрів і зміцнення національних наукових потенціалів. Звідси випливає зростаюча у багатьох країнах потреба у здобутті освіти молоддю 20–29 років. Для дорослого населення важливо на практиці реалізувати концепцію безперервної освіти впродовж усього життя. У низці країн вже досягнуто високих показників безперервної освіти осіб у віці 25–64 років. Частка осіб, які навчаються, серед зайнятих у тому ж віці становить: в Австралії – 81 %, Ірландії – 96, Новій Зеландії – 82, Іспанії – 90 %.

Розширення кола тих, хто безперервно навчається, має супроводжуватись удосконаленням методів надання освіти. Безперечно те, що визначальним шляхом розв’язання цієї проблеми є використання інформаційних технологій, інтернетизація системи освіти. За показником інтенсивності використання інтернету та за часткою ВВП, що витрачається на розвиток освіти, найвищих показників серед країн ЄС досягнуто у Швеції, Данії, Фінляндії, Нідерландах. Ступінь розвитку інформаційної мережі інтернет у цих та інших країнах ЄС дає змогу доволі повно використати можливості освітніх і пізнавальних ресурсів цієї системи. Інтернетизація відкриває простір для розвитку дистанційної освіти, яка долучає до освіти широкі верстви населення в країні та за кордоном. Використання інформаційно-освітнього середовища уможливорює обмін навчальною інформацією на відстані. Супутникове телебачення, радіо, комп’ютерний зв’язок розширюють межі дистанційної освіти, забезпечують найповніше задоволення потреб в освіті та інформації, створюють рівні можливості доступу до освіти школярам, студентам, цивільним і військовим спеціалістам, безробітним, усім соціальним категоріям населення. Інформатизація освіти долає вузькі межі організації навчального процесу у школі, вузі з їхнім викладацьким складом і матеріальною базою, відкриває можливості активного використання наукового та освітнього потенціалів авторитетних університе-

тів, академій, інститутів, провідних галузевих центрів підготовки та перепідготовки кадрів, центрів підвищення кваліфікації та інших наукових та освітніх установ. Інформаційні технології підвищують оперативність і якість навчального процесу шляхом тиражування найбільш вдалих освітніх програм, глибше поєднують теоретичні знання з їх практичною апробацією. Дистанційна освіта сприяє посиленню конкуренції між навчальними закладами, виявленню навчальних закладів із слабкою матеріальною базою і посереднім викладацьким персоналом.

Новітні інформаційні технології розвиваються швидко і динамічно, завойовують широке визнання, бо пов'язані з удосконаленням форм і способів надання освітніх послуг, уможливають доведення їх до споживачів у різних країнах, на різних континентах, тобто практично усувають обмеження кількості слухачів, надають послуги незалежно від місця роботи та місця проживання, забезпечують рівність у доступі до навчання. Це глобалізація освітнього простору, що відповідає інтересам розвитку людини. Адже людина оволодіває знаннями не заради самих знань, хоч і це важливо, а для їх творчого застосування і використання в інтересах суспільства. Тому зростаюча глобалізація національних економік органічно пов'язана з глобалізацією освіти і науки, які підносять інтелектуальний потенціал кожної країни як потужний фактор економічного, соціального і духовного прогресу. Прискорений розвиток інформаційно-комунікаційних технологій зумовлює глобальні структурні зрушення в економіці, освіті, культурі, сприяє зміні умов праці і життя людей, перетворенню людини економічної на людину творчу. Тому глобалізацією освітнього простору опікуються наднаціональні органи, серед яких такі авторитетні міжнародні організації, як ЮНЕСКО, ОЕСР, ЄС, а також Міжнародна мережа органів забезпечення якості у вищій освіті, профільні професійні організації та ін. Істотну роль у поширенні і підвищенні якості освітніх послуг відіграє Світова ор-

ганізація торгівлі. Зростання доступу до інтернета, збільшення кількості персональних комп'ютерів, інтернет-користувачів у державному і приватному секторах є необхідною умовою глобалізації освіти, академічної мобільності студентів, професорсько-викладацького складу вузів, навчання іноземних студентів, інтернаціоналізації навчальних планів, проведення міжнародних досліджень і їх спільного обговорення на симпозиумах і конференціях, що має сприяти піднесенню рівня освіти, якості підготовки високоосвічених спеціалістів з високим рівнем професійного знання і кваліфікації. Отже, глобалізація освіти відображає і сприяє розгортанню таких фундаментальних процесів, як світова міграція робочої сили і капіталів, розв'язанню такої глобальної проблеми, як збереження навколишнього середовища, подальшій соціалізації життя людини.

### 17.1. СУТНІСТЬ І ФОРМИ ВАЛЮТИ ТА МІЖНАРОДНИХ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН

Перед кожною вдумливою людиною постає питання: чому існують два поняття “гроші” і “валюта”, яке між ними співвідношення? На жаль, у більшості випадків ці два поняття ототожнюються. Валюта визначається як “грошова одиниця, що використовується для вимірювання величини вартості та товарів”<sup>1</sup>. Але неважко побачити, що це визначення прямо стосується грошей і жодною мірою не характеризує специфіку валюти. Якщо уважно проаналізувати практику застосування цих понять, то стане зрозуміло, що поняття “гроші” вживається, коли йдеться про проблеми національної грошової системи, а поняття “валюта” пов’язується з міжнародними відносинами, передусім економічними, хоча й не тільки. Тому, напевно, мають рацію ті, хто вважає, що валюта – це “будь-які грошові кошти, формування і використання яких прямо чи опосередковано пов’язано з зовнішньоекономічними відносинами”<sup>2</sup>. Отже, ці поняття тісно взаємопов’язані, бо їх сутніс-

<sup>1</sup> Економічна енциклопедія : у 3-х т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Т. 2. – К. : Академія, 2002. – С. 137.

<sup>2</sup> Гроші та кредит : підруч. / за заг. ред. М. І. Савлука. – 4-те вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 232–233.

тю є гроші, але специфічною ознакою валюти є те, що це гроші, які діють на світовій арені. Втім, і тут є тонкощі. Вони особливо виявляються в аналізі форм валюти. Розрізняють три форми: національна валюта – грошова одиниця певної країни (долар США, англійський фунт стерлінгів, японська ена, українська гривня) та її певний тип (золота, кредитна, електронна); іноземна валюта – грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні засоби, виражені в іноземних грошових одиницях, які використовуються у міжнародних грошових розрахунках; міжнародна (в тому числі регіональна) грошова розрахункова одиниця і платіжний засіб (СДР, євро). Отже, національна валюта – це грошова одиниця певної країни, а іноземна – це та ж національна, що перебуває в іншій країні. Для України гривня – національні гроші, національна валюта, а за кордоном, в інших країнах вона стає іноземною.

До початку останньої чверті ХХ ст. валюта виступала у вигляді золота, тобто золото було валютою, воно виконувало функцію світових грошей, носія міжнародних валютних відносин. З кінця ХХ ст. валюта існує у формі національних грошей, які за своєю природою є кредитними грошима, грошима-капіталом, які виступають формою руху позичкового капіталу.

Ступінь суспільного визнання валюти визначається її реальною цінністю, яка проявляється у конвертованості, тобто в можливості її обміну (конверсії) на валюту інших країн або, як було раніше, на золото за офіційно встановленим паритетом (курсом). Вільна конвертованість національних валют на золото панувала наприкінці ХІХ і на початку ХХ ст. Перша світова війна істотно похитнула золотий стандарт. Світова економічна криза 1929–1933 рр. призвела до того, що золотий стандарт у США та інших країнах було відмінено. Бреттон-Вудська угода (1944 р.) визначила, що світовими грошима поряд із золотом є національні валюти – долар і фунт стерлінгів. Долари США, які належали центральним банкам та іншим офіційним органам зарубіжних країн, до серпня 1971 р. могли обмінюватися

на золото за фіксованою ціною: одна тройська унція золота коштувала 35 дол. Економічна і валютно-фінансова криза початку 70-х років ХХ ст. змусила припинити обмін доларів на золото. Ціна унції золота одразу ж почала швидко зростати і нині сягає 800 дол. США.

Валюти країн світу діляться на неконвертовані і конвертовані.

Неконвертованими є валюти країн, які повністю зберегли валютні обмеження на всі валютні операції як для резидентів, так і для нерезидентів. Таких валют переважна більшість. Це, як правило, валюти залежних та економічно слаборозвинутих країн, які здебільшого прив'язані до валют колишніх метрополій. У цьому випадку держава повністю забороняє будь-які операції з обміну своєї валюти на іноземну. До 1997 р. неконвертованою була й національна валюта України – гривня. З 1997 р. гривня є частково конвертованою валютою.

Конвертованість національних валют може бути двох видів: повна і часткова. Повна, або вільно конвертована, валюта означає, що, як і громадяни даної країни – резиденти (фізичні і юридичні особи), так і іноземні громадяни – нерезиденти (фізичні і юридичні особи) можуть обмінювати будь-яку кількість національної валюти на іноземну валюту такого ж статусу, розраховуватися нею за експортно-імпорتنі операції, депонувати її в національних банках, використовувати для створення фінансових активів, купувати державні і приватні цінні папери. Вільна конвертованість виключає будь-які валютні обмеження.

Конвертованість валюти – це не лише визначальна якісна ознака валюти, а й свідчення високого рівня розвитку та ефективності економіки країни. Тому досягнення конвертованості валюти забезпечується як загальноекономічними факторами, так і монетарними: зниження інфляції до помірною рівня, за якого заощадження зберігають свою цінність і вартість накопичується, що виключає перевід їх в іноземну вільно конвертовану валюту і призводить до знецінення національної; лібе-



ралізація зовнішньоекономічних відносин, ринкового ціноутворення, за якого попит і пропозиція визначають ціни; накопичення достатнього золотовалютного резерву; створення рівних конкурентних умов для всіх економічних суб'єктів. Забезпечення зазначених умов дає можливість країні оголосити про приєднання до статті VIII Статуту МВФ, яка вимагає від країн-членів МВФ запровадження конвертованості валюти за поточними операціями.

Конвертованість валюти класифікується ще за такими критеріями: за видами суб'єктів (зовнішня і внутрішня); за характером економічних операцій; за поточними операціями та за переміщеннями капіталу. На початок 2005 р. 12 валют були вільноконвертованими або дуже наблизилися до цього статусу: австралійські долари, англійські фунти стерлінгів, датські крони, долари США, ісландські крони, канадські долари, японські єни, євро, СДР. Але й ці, конвертовані, валюти нерівнозначні, бо вони мають неоднакову довіру і сферу застосування. Найбільшу довіру і найширше застосування мають валюти країн з найвищими економічними потенціалами: долар США, євро, японська єна, англійський фунт стерлінгів, швейцарський франк. Вони не лише вільно використовуються у міжнародних платежах, а й найкраще зберігають і накопичують вартість, тобто забезпечують накопичення резервів міжнародної ліквідності. Тому вони отримали назву резервних валют. Серед них перше місце займає долар США, він домінує у структурі державних золотовалютних резервів країн світу. На його долю припадає понад 50 % усіх міжнародних розрахунків по зовнішній торгівлі. Останнім часом активно проявляє себе на світовому ринку євро. До того ж його зростання супроводжується падінням купівельної спроможності долара. Зростання авторитету євро і попиту на нього на світовому ринку дає змогу ЄС та його центральному банку розширювати емісію євро, підвищувати його конкурентоспроможність на світовому ринку.

Часткова конвертованість, тобто обмежена конверсія, означає допущення лише зовнішньої конвертованості, тобто вільне використання валюти іноземними особами (юридичними і фізичними) і лише в поточних, а інколи лише у зовнішньоторговельних розрахунках, пов'язаних з експортом та імпортом товарів і послуг, з доходами вітчизняних та іноземних осіб від інвестицій (проценти, дивіденди), від обслуговування іноземців усередині країни, з витратами на послуги своїм громадянам за межами країни, з авіаційним і морським фрахтом, страхуванням вантажів тощо. Інакше кажучи, частково конвертовані валюти – це валюти тих країн, які відмінили валютні обмеження не на всі валютні операції або лише для нерезидентів. Якщо конверсія національної валюти дозволена лише для резидентів, то вона називається внутрішньою, а якщо для нерезидентів – зовнішньою. Конверсія лише на платежі за поточними операціями надає їй характеру поточної, а якщо на платежі за рухом капіталу – капітальною.

Часткова конвертація – це проміжний етап при переході від неконвертованої до конвертованої валюти. І досягається вона за поточними операціями. Остання сприяє розвитку зовнішньої торгівлі, що пов'язано з посиленням конкуренції між національними й іноземними виробниками і сприяє вирівнюванню національних і світових цін, розширенню споживання через збільшення імпорту і т. ін. Успішне просування у цьому напрямі створює умови для переходу до більш високих ступенів конвертованості національної валюти. До речі, це шлях, яким має йти Україна. Досягнення вільної конвертованості національної валюти – це результат довготривалого зростання економіки країни. Слід зазначити, що під час і після Другої світової війни всі валюти, за винятком долара США, швейцарського франка і шведської крони, були неконвертованими. Певні валютні обмеження для своїх підприємств і громадян (зокрема здійснювати інвестиції за кордоном) Франція та Італія у повному обсязі скасували лише у 1989 р. Японія відмінила

обмеження на експорт капіталу у 1979 р., а деякі країни Західної Європи і тепер обмежують обмін валют та їх вивезення для цілей індивідуального туризму тощо.

Загальна світова картина така. Нині у світі налічується понад 300 найменувань національних грошей. Лише 12 країн мають повністю конвертовану валюту, майже 90 країн світу – різні форми частково конвертованих валют, а переважна більшість країн – неконвертовану валюту.

Членство в МВФ зобов'язує Україну запроваджувати повний режим конвертованості. Перехід на таку валюту потребує введення для підприємств країни режиму міжнародної конкуренції, яка змушує їх переходити на матеріало-, енерго-, ресурсозберігаючі технології, застосовувати нові форми організації виробництва, зменшувати витрати виробництва й ціни, тобто підвищувати ефективність економіки. Водночас рух до конвертованості валюти має супроводжуватися лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності (зокрема імпорту), входженням країни у систему міжнародного поділу праці, її відкритістю, стимулюванням залучення іноземного капіталу, спрощенням розрахунків.

Передумовами вільної конвертованості валюти є також створення резервного золотовалютного фонду, ефективна зовнішньоекономічна діяльність, збалансованість платіжного балансу, бездефіцитний або в допустимих межах дефіцитний державний бюджет. На жаль, в Україні недосконала структура економіки, вона надто енерго- і матеріалозатратна, низько-ефективна і слабokonкурентоспроможна. Все це визначило недоліки національної валюти – гривні. Вона забезпечує роздрібний товарооборот, але що стосується нерухомості, автомобілів, то тут ціна визначається в доларах. Рівень “доларизації” економіки залишається значним. Потрібні великі зусилля, аби змінити структуру економіки, забезпечити зростання її ефективності через підвищення ролі позичкового капіталу і купівельної спроможності гривні, поступове становлення її

конвертованості. Цьому має сприяти науково обґрунтована кредитна політика, посилення дії ринкового механізму, збільшення питомої ваги безготівкового обігу, широке використання чекової та електронної системи розрахунків. Йдеться про жорстку державну антиінфляційну політику, ефективну митну політику. Все це має забезпечити переростання часткової конвертованості національної української валюти у вільно конвертовану. Як засвідчує світова практика, конвертованість валюти сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, більш повному використанню міжнародного поділу праці. Одержавши статус конвертованої, національні валюти можуть виконувати функції загального міжнародного платіжного і купівельного засобу.

Отже, конвертованість національної валюти – це результат розвинутої відкритої ринкової економіки. Втім, повної конвертованості у глибокому економічному розумінні немає навіть у країнах, де відмінено валютні обмеження. Навіть у них мають місце регулювання зовнішньої торгівлі, порядку міжнародних розрахунків, система державного регулювання економіки.

Валютні відносини – сукупність економічних, організаційних і правових відносин у процесі функціонування й розвитку валюти. Інтернаціоналізація продуктивних сил, поглиблення міжнародного поділу праці зумовили вихід національних валютних відносин за кордони країни, утворення і розвиток міжнародних валютних відносин.

Валютні відносини – категорія історична, тобто така, що розвивається. Наприкінці XIX – на початку XX ст. носієм валютних відносин було золото як грошовий товар. Воно визначало природу і характер валютних відносин. Вміст золота в грошовій одиниці визначав валютний паритет і конвертованість валюти, характер валютного регулювання. Купівельна спроможність грошей, їхня стабільність визначалася співвідношенням кількості грошової маси і золотим запасом країни,

тобто їх відповідністю. Отже, золотогрошова і золотовалютна системи прості за своїм змістом і за методами регулювання. Золоті гроші були певною мірою незалежні від економіки, їхні кількість і купівельна спроможність визначалися золотим запасом країни.

Розвиток економіки, грошей та валюти відбувається від простого до складного. Перехід до національних грошей як кредитних, форми руху позичкового капіталу істотно змінює і валютні відносини. Валютний курс стає “плаваючим”, формується на основі попиту і пропозиції. Конвертованість валюти перетворюється на надзвичайно складну проблему, розв’язання якої пов’язано не лише з широкою системою заходів монетарного характеру, а й потребує глибоких змін в економіці, переходу її на нову технологію і організацію виробництва, подолання її затратного характеру і забезпечення високого рівня ефективності. Що стосується валютного регулювання, то тут необхідна цілеспрямована валютна політика.

Отже, сучасні валютні відносини являють собою складну систему, яка базується на національному законодавстві і міжнародних угодах; вони реалізуються на валютному ринку як сегменті світового ринку, причому це глибокий взаємозв’язок валютного ринку з ринком товарів і послуг, з ринком капіталів, туризму та іншими, діяльність яких забезпечується складними валютними розрахунками. Якщо ж врахувати, що валютні відносини між економічними суб’єктами різних країн обслуговуються кількома валютами (національною валютою імпортера, валютою міжнародного платежу та національною валютою експортера), то тут неминуче виникають валютні ризики, які важливо передбачати і вчасно усувати. Все це свідчить, що у валютних відносинах проявляються національні інтереси різних країн. Це неминуче викликає суперечності між ними, які важко врегулювати. Тому управління валютними відносинами – окрема сфера державного регулювання. У більшості країн прийняті спеціальні закони і нормативні акти, які

регламентують регулювання валютних відносин. На основі цієї багатогранної діяльності формуються національні валютні системи.

Валютні відносини реалізуються у міжнародних розрахунках за зовнішньоторговельними операціями. Через них здійснюється одержання і погашення різних видів міжнародних кредитів, зовнішніх інвестицій, надається економічна і технічна допомога, здійснюються купівля-продаж валюти на внутрішньому і зовнішньому валютних ринках, інші фінансові операції між резидентами та нерезидентами.

Як бачимо, валютні відносини – це сукупність економічних, організаційних і правових відносин, які виникають у процесі обслуговування валютою взаємного обміну національних господарств. Вони є продовженням внутрішніх грошових відносин, коли останні переходять межі національних кордонів і національні гроші набувають форми валюти. Отже, грошова система країни тісно пов'язана з валютною системою, а законодавство про національні гроші з валютним законодавством.

Валютна політика займає важливе місце у системі державного регулювання економіки. Центральний банк здійснює сукупність заходів, спрямованих на забезпечення стабільності купівельної спроможності грошей і регулювання валютних курсів, що має величезне значення для економіки в цілому.

Валютна політика здійснюється в основному у двох формах – обліковій (дисконтній) та девізній. Облікова політика – це регулювання валютного курсу шляхом відповідних ставок за кредит. Підвищення їх зумовлює приплив капіталів, а зниження – відплив капіталу в інші країни. У першому випадку курс національної валюти зростає і платіжний баланс поліпшується, у другому – курс національної валюти знижується. Девізна політика – це регулювання курсу національної валюти шляхом купівлі-продажу іноземної валюти. За падіння

курсу центральний банк здійснює продаж іноземної валюти, що сприяє підвищенню курсу національної валюти щодо іноземної. І навпаки, скуповування іноземної валюти спричиняє падіння курсу національної валюти. Іноді продаж валюти набуває форми валютної інтервенції, коли центральний банк організує продаж іноземної валюти з одночасним запровадженням обмежень у сфері валютних операцій на внутрішньому ринку.

## 17.2. МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ РИНОК

### *Сутність валютного ринку*

Валютний ринок – система усталених економічних і організаційних відносин, пов'язаних із купівлею-продажем іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах, що забезпечує функціонування міжнародних валютно-фінансових відносин. Ці відносини складаються і розвиваються на основі експорту товарів, капіталів, робочої сили й новітньої технології, спільного підприємництва. На цьому ринку здійснюється широке коло розрахунків по всіх напрямках міжнародних економічних відносин. Тому головним призначенням валютного ринку, міжнародних валютних відносин у кінцевому підсумку є забезпечення необхідних умов для процесу відтворення у межах світового господарства та обслуговування світогосподарських зв'язків. Процес міжнародних валютних розрахунків належить до сфери обміну, але водночас він тісно пов'язаний з процесом відтворення у виробництві. Причому між процесом відтворення і валютними відносинами існує як прямий, так і зворотний зв'язок. З одного боку, відтворення виступає об'єктивною основою валютних відносин, оскільки породжує експорт капіталу, міжнародний обмін товарами та послугами, передавання технологій і визначає весь комплекс валютних відносин, пов'язаних з їх міжнарод-

ним обігом. З другого боку, хоча валютна сфера є сферою обігу, вторинною сферою, вона справляє активний вплив на виробництво. Закупівля нових технологій, сировини, енергоносіїв, залучення робочої сили забезпечують розвиток виробництва.

У сучасній системі світогосподарських зв'язків розрахунки з торговельних і неторговельних операцій регулюються Основними принципами, закріпленими в Женевській конвенції про чеки і векселі, а також зведеннями постанов Міжнародної торгової палати, що знаходиться в Парижі.

Якщо в перші десятиліття після Другої світової війни головними валютами юридично (Бреттон-Вудські угоди) і фактично були американський долар та англійський фунт стерлінгів, то тепер їхні позиції значно потіснили німецька марка, японська ена, французький франк. Крім них, для розрахунків використовують валюти інших країн, міжнародні платіжні і резервні засоби – СДР та євровалюта, що використовуються у Європейському Союзі. Проте більша частина міжнародних валютних операцій здійснюється на основі доларів США. Так, ціни на енергоносії, передусім на нафту та газ, на світових ринках встановлюються майже винятково в американських доларах. Світові ціни на зернові також встановлюються переважно в доларах США. Очевидно, це пояснюється тим, що частка США становить понад 50 % світового експорту зерна. На готову продукцію ціни встановлюються здебільшого у валюті експортера.

За масштабами і характером валютних операцій розрізняють національні, міжнародні і світовий ринки. Останній об'єднує національні і міжнародні валютні ринки.

Особливість валютного ринку полягає в тому, що об'єктом та інструментом купівлі-продажу є валюти різних країн. Це накладає відбиток на механізм попиту і пропозиції. Попит на іноземну валюту одночасно є пропозицією національної валюти і навпаки.



Ціна на валютному ринку виступає у формі валютного курсу, тобто ціна грошової одиниці певної валюти виражається у грошових одиницях іншої валюти.

### ***Класифікація валютних ринків***

Валютний ринок поділяється на біржовий, де торгівля валютою здійснюється на спеціальному “майданчику”, тобто на валютній біржі. Оскільки біржі за свої послуги беруть великі комісійні, то суб'єкти ринку намагаються не звертатися до них. Це зумовило прискорений розвиток позабіржової торгівлі валютою, тобто продавці і покупці валюти здійснюють операції безпосередньо між собою. Сучасні засоби зв'язку та інформаційні технології уможливають здійснення цих операцій швидше і дешевше, ніж через біржу.

Найбільшим у світі центром торгівлі валютою є Нью-Йорк. Характерно, що у США немає валютної біржі, де б встановлювалися щодня офіційні котировки. Тут валютою торгують на міжбанківському ринку, де формується середній курс, який є основою для встановлення курсів продавця і покупця для банківських клієнтів. Валютних бірж немає у Великобританії та Швейцарії, але це не позначається, як і в США, на масштабах валютних операцій. Вони здійснюються в цих країнах шляхом коливання навколо офіційних валютних курсів. У Франції та Австрії діють валютні біржі. Італія та Німеччина мають по кілька валютних бірж.

Поряд з Міжнародним валютним фондом і Світовим банком у міжнародних валютних відносинах важливу роль відіграє Товариство міжнародних міжбанківських телекомунікацій – СВІФТ, створене у 1973 р. 239 банками 15 економічно розвинутих країн. Нині в системі СВІФТ беруть участь понад 1500 банків 54 країн (США, Канада, країни Західної Європи та деякі країни Східної Європи). Міжнародні центри розра-

хунків цієї системи знаходяться у Нідерландах, Бельгії, США. Для банків – учасників системи СВІФТ розроблено міжнародні стандарти, які систематизують різноманітні вимоги до інформації, призначеної для електронної обробки. У більшості країн, банки яких беруть участь у системі, створено так звані національні пункти, через які замовлення передаються до міжнародних розрахункових центрів, а через посередництво національні пункти в свою чергу пов'язані один з одним. Завдяки цьому процес передання інформації про здійснені розрахунки скоротився до мінімуму (від 1 год до 20 хв).

### ***Функції та операції валютного ринку***

Основними функціями валютного ринку є: створення суб'єктам валютних відносин умов для своєчасного здійснення платежів за поточними і капітальними розрахунками; забезпечення прибутку учасникам валютних відносин; формування та врівноваження попиту і пропозиції валюти й регулювання валютного курсу; страхування валютних ризиків.

Для здійснення цих функцій на валютному ринку використовуються різноманітні операції. За формою здійснення: безготівкові та готівкові операції; за масштабами: оптові й роздрібні. За терміном здійснення платежу з купівлі-продажу валюти вони можуть бути негайні і строкові, за механізмом здійснення операцій: операції “спот”, форвардні, ф'ючерсні та опціонні. Охарактеризуємо деякі зі згаданих операцій. Так, строкові валютні операції означають купівлю-продаж валюти з відстрочкою їх поставки на певний термін. Ці операції на валютних ринках з'явилися у 70–80-х роках ХХ ст., що пов'язано із значними коливаннями валютних курсів і валютними ризиками. Форвардні операції – різновид строкових, вони полягають у купівлі-продажу валюти з переданням її в обумовлений строк і за курсом, визначеним на момент укладання контракту. Різниця в курсі валюти прино-

силь форвардну маржу, тобто дохід, одному із суб'єктів контракту. Ці операції широко використовуються для страхування валютних ризиків.

Ф'ючерсні операції – це теж різновид строкових операцій, в якому контрагенти зобов'язуються купити або продати певну суму валюти у певний час за курсом, установленим на момент укладення угоди. На відміну від форвардних операцій, вони здійснюються лише на біржах, під їхнім контролем. Важливо, що до остаточної оплати ф'ючерсного контракту він може продаватися на біржі. Оскільки ф'ючерсні контракти оперують величезними сумами, тому в торгівлі ними беруть участь великі банки, інші потужні фінансові структури. Ф'ючерсні операції також широко використовуються для страхування від валютних ризиків, тобто для хеджування.

Валютний опціон – теж різновид строкових операцій, за яких одному з учасників угоди надається право купити або продати другому певну суму валюти у встановлений строк і за узгодженим курсом. Продавець опціону і покупець у цій операції відіграють неоднакову роль. Адже покупцю належить право реалізації опціону: якщо йому вигідно, то він вимагатиме від продавця опціону купити чи продати відповідну суму валюти, що той мусить зробити. Якщо не вигідно, то він відмовиться від реалізації опціону. При купівлі опціону покупець сплачує продавцю премію (вартість опціону). Вона є гарантованим доходом для продавця опціону. Для покупця премія є чистою витратою, яку він може відшкодувати в разі реалізації опціону з вигодою. Опціонні операції теж широко використовуються для хеджування ризиків.

Різноманітність операцій на валютному ринку в умовах значного розвитку зв'язку та інформаційно-телекомунікаційних технологій створює суб'єктам ринку сприятливі умови для забезпечення ліквідністю, одержання прибутків та управління валютними ризиками.

Розвиток валютного ринку – необхідна умова ефективного функціонування ринкової економіки. Проте в Україні валютний ринок формується суперечливо. Спочатку, коли була створена Українська міжбанківська валютна біржа, торгівля валютою отримала певний розвиток, але з 2000 р. вона припинила операції. Уся торгівля здійснюється через міжбанківський валютний ринок, на якому комерційні банки безпосередньо один в одного купують і продають валюту свою чи клієнтську за їхніми дорученнями. За оцінкою спеціалістів, розвиток сучасних строкових валютних операцій практично не відповідає потребам розвитку валютного ринку та усієї економіки.

Розвиток валютного ринку, як свідчить світовий і вітчизняний досвід, перебуває під впливом великої кількості різноманітних чинників. Серед них виокремлюють базові чинники: стан платіжного балансу країни; обсяги ВВП країни та його структура; внутрішня і зовнішня пропозиція грошей; відсоткові ставки в країнах, валюти яких порівнюються; співвідношення внутрішніх цін країни із зовнішніми. Ці чинники називають курсоутворювальними, тому що вони визначають співвідношення попиту і пропозиції на валютному ринку, стабільність курсу та дають можливість прогнозувати його зміни.

Поряд з ними існує система регулювальних чинників, які базуються на державному регулюванні, в тому числі за допомогою фіскально-бюджетної політики, квотування та ліцензування, грошово-кредитної політики, регулювання цін, структурних чинників. Вони впливають на кон'юнктуру ринку, але не прямо, а через курсоутворюючі чинники.

Особливо виокремлюються чинники, спроможні викликати кризові явища. Це – дефіцит державного бюджету, надмірна емісія грошей та інфляція, надмірне регулювання цін та монополізація виробництва. Цілком зрозуміло, що ці чинники проявляють себе внаслідок неефективності регуляторної ді-

яльності держави. Тому саме держава має диференційовано підходити до використання багатоманітної системи чинників, приводити в дію ті з них, які забезпечують динамічний і рівноважний розвиток валютного ринку.

### 17.3. ВАЛЮТНИЙ КУРС

#### *Сутність валютного курсу*

Валютний курс – це пропорція обміну однієї валюти на іншу або вираз ціни грошової одиниці країни в грошових одиницях іншої країни. Встановлення курсу валюти досягається у процесі її котирування. Існує прямий та обернений способи котирування. За прямого визначається, скільки потрібно національної валюти для купівлі одиниці іноземної валюти: наприклад, щоб купити 1 дол. США потрібно 5 грн. У 2008 р. відбувся процес знецінення долара, тому співвідношення гривні і долара змінилося на користь гривні: один долар дорівнював приблизно 4,8 грн, тобто щоб купити долар потрібно було не 5 чи 5,05, а 4,8 грн. Інакше кажучи, якщо гривня дорожчає, долар дешевшає.

За оберненого котирування визначається кількість іноземної валюти для купівлі одиниці національної валюти: 1 грн = 20 центів.

Валютний курс є цінним інструментом зовнішньоекономічних відносин, він характеризує співвідношення національної економіки та економіки інших країн, світової економіки в цілому. Разом з тим він є засобом економічного регулювання. За допомогою валютного курсу визначаються ціни зовнішньоторговельних контрактів, вигідність цих контрактів для національних виробників; це важливий засіб порівняльного аналізу національних і світових ринків, національних економік (обсягів ВВП, державного боргу, іноземних інвестицій, життєвого рівня населення різних країн).

Як макроекономічний показник валютний курс характеризує ринкову кон'юнктуру, зміни цінності національних грошей та зовнішньоекономічних процесів, служить орієнтиром для здійснення інвестиційних проектів, освоєння нових видів продукції, припливу чи відпливу капіталу, реальної цінності національних грошей на світовому ринку.

Валютний курс є важливим засобом державного економічного регулювання, стимулювання зовнішньої торгівлі, експорту та імпорту, підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку, зміни пропозиції грошей і антиінфляційних заходів через механізм валютної інтервенції.

Валютний курс активно впливає на стан державних фінансів, скорочення витрат на обслуговування державного боргу, збільшення податкових надходжень до бюджету шляхом стимулювання розвитку експорту товарів та послуг, припливу в країну валютних ресурсів, формування золотовалютних резервів.

Показники валютного курсу є предметом широкої інформації всіх коштів, друкованих і електронних.

### ***Види валютних курсів***

Валютні курси бувають таких видів: номінальний і реальний; плаваючий і фіксований; двосторонній і багатосторонній; двосторонній реальний і багатосторонній реальний; офіційний і ринковий; легальний і нелегальний; спот і форвард; курс покупця і продавця.

Найбільш визнаним є номінальний, плаваючий, двосторонній обмінний курс, який формується на ринку під впливом попиту і пропозиції. Наприклад, 1 дол. США = 7,9 грн. Цей курс формується на міжбанківському валютному ринку та регулярно публікується у пресі. Він номінальний тому, що встановлений на основі співвідношення ціни валюти однієї країни у валюті іншої країни. Він плаваючий тому, що змінюється під

впливом попиту і пропозиції на валютному ринку. Двосторонній він тому, що виражає взаємодію валют лише двох країн.

Реальний валютний курс – це дещо складніше поняття, тому що він враховує рівень цін у країнах, валюти яких порівнюються. Порівняльний аналіз рівня цін – завдання складне і трудомістке. Часто ці розрахунки дуже приблизні.

Плаваючий валютний курс може бути вільно плаваючим і регульовано плаваючим. Режим вільно плаваючого валютного курсу можливий у високорозвинутих економіках зі збалансованими платіжними балансами, попитом і пропозицією на валютних ринках. Тому цей режим застосовує невелика кількість країн. Більшість їх застосовує режим регульованого платіжного курсу, тобто плавання курсу контролюється і регулюється відповідно до економічної ситуації в країні. Це проявляється у встановленні центральним банком меж (вищої і нижчої) для коливання курсу, визначенні перспективи (девальвація чи ревальвація валюти), застосовуванні валютних обмежень. Саме режим регульованого плаваючого курсу функціонує в Україні тривалий час.

Фіксований валютний курс – це курс, встановлений центральним банком на певному, незмінному рівні. Підтримання такого курсу непросте справа. Для цього центральний банк використовує валютну інтервенцію. Якщо попит перевищує пропозицію, то центральний банк продає валюту на ринку. І навпаки, якщо пропозиція перевищує попит, він купує валюту. Джерелом коштів для валютної інтервенції служить золотовалютний резерв.

Офіційний і ринковий валютні курси взаємопов'язані. Ринковий курс формується на валютному ринку на основі попиту і пропозиції. Офіційний курс визначається центральним банком на основі ринкового курсу та з урахуванням завдань валютної політики: посилення стабільності національної валюти, стимулювання експорту орієнтованого виробництва, стимулювання імпорту і національного виробництва тощо. Тому

офіційний курс може відхилитися від ринкового й активно впливати на зміни ринкового курсу.

Існування курсів продавця і покупця пов'язане з тим, що банки одночасно продають і купують іноземну валюту, і щоб отримати прибуток, вони продають валюту за вищим курсом, тобто курсом продавця, а купують за нижчим курсом, тобто курсом покупця.

Серед усіх різноманітних курсів вирізняються своєю значущістю плаваючий і фіксований валютні курси. Тривала стабільність, яку забезпечує фіксований курс, зменшує ризикованість торговельних, інвестиційних та валютних операцій, підвищує їхню прогнозованість, що в кінцевому підсумку стимулює розвиток національного виробництва та зовнішньої торгівлі. У цьому полягає, на думку прибічників фіксованого курсу, його перевага. До того ж цей курс стримує коливання цін на товарних ринках, а також органи монетарного управління від надмірного збільшення пропозиції грошей, спрощує проведення монетарної політики. Недоліки фіксованого курсу полягають у тому, що він послаблює ринковий механізм вирівнювання платіжного балансу та стабілізації кон'юнктури валютного ринку. Ці обставини примушують державу посилювати регулювання попиту і пропозиції на валютному ринку, що гальмує вплив ринку на розвиток економіки і може негативно позначитися на економічному зростанні, обмежувати зайнятість, погіршувати зовнішньоторговельну діяльність.

За вільно плаваючого валютного курсу ринкові чинники одержують простір для своєї дії. Зростання попиту на іноземну валюту зумовлює підвищення її курсу та знецінення національної валюти, що посилює стимули до експорту і збільшує надходження іноземної валюти на ринок. Девальвація національної валюти сприяє встановленню рівноваги платіжного балансу і валютного ринку. Збільшення пропозиції іноземної валюти сприяє підвищенню курсу національної



валюти (ревальвація) і він повертається до попереднього рівня. Незначні відхилення “плаваючого” курсу створюють сприятливі умови для розвитку зовнішньої торгівлі та економічного зростання.

Режим плаваючого валютного курсу почав застосовуватися у світовій і національних валютних системах із 70-х років ХХ ст. після краху Бреттон-Вудської валютної системи, яка базувалася на золотомонетних паритетах та фіксованих валютних курсах. Поряд з позитивними процесами встигли проявитись і недоліки: коливання валютних курсів значно посилилося, спекуляція валютою в умовах частих змін валютних курсів набула широких масштабів і відіграє дестабілізуючу роль. Як наслідок, відбулася деформація ринкового механізму плаваючого курсу і знизилася його ефективність. Усе це негативно позначилося на зовнішньоторговельних відносинах, що знайшло вияв у дефіциті торговельного балансу.

Ситуація потребувала рішучих заходів щодо вдосконалення формування валютного курсу. Плаваючий валютний курс доповнили регулювальними заходами, створилася система регульованого плавання валютного курсу, тобто поєднали переваги обох курсів – вільне ринкове плавання з державним регулюванням валютних курсів.

До економічних, тобто ринкових чинників, які впливають на валютний курс, відносять інфляційні процеси в країнах-партнерах по зовнішній торгівлі, зміну співвідношення рівнів реальних відсоткових ставок країн-партнерів, стан платіжного балансу, розвиток валютного і фондового ринків. До регулятивних засобів належать: валютна інтервенція, засоби зовнішньоторговельної, фіскальної та грошово-кредитної політики, а також облікова (дисконтна) політика, валютний контроль та валютні обмеження. Враховуючи дію ринкових чинників, держава використовує регулятивні засоби для підтримання валютного курсу чи його зміни відповідно до валютно-курсової політики держави.

## 17.4. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ СИСТЕМИ ТА ЇХ ЕВОЛЮЦІЯ

Міжнародна валютна система є формою організації міжнародних валютних відносин, сукупністю способів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється взаємний платіжно-розрахунковий оборот у рамках світового господарства. Міжнародні валютні системи складаються історично і закріплюються міждержавними домовленостями. Вони виникають на основі грошових систем, що існують в країнах.

Перша міжнародна валютна система виникла в епоху золотого стандарту, у ХІХ ст., і юридично оформлена на Паризькій міжнародній конференції 1867 р., яка визнала золото єдиною формою світових грошей і визначила шляхи уніфікації національних грошових систем. Характерними ознаками цієї системи були: наявність стабільних золотих валют у більшості розвинутих країн, чіткий механізм визначення взаємних курсів валют, валютний ринок, узгоджений порядок взаємних міжнародних платежів. Золото виконувало всі функції грошей, що забезпечувало стабільність валютної системи, необмежений обмін національних валют тощо.

Важливим елементом міжнародної валютної системи є валютний курс, тобто мінова чи обмінна вартість національних грошей однієї країни, виражена у грошових одиницях інших країн. Як зазначалося, валютні курси є фіксовані і плаваючі. Фіксований валютний курс переважав тоді, коли золото було грошима. За цієї умови співвідношення валют визначалося вмістом у них золота. У 1895–1897 рр. у ході грошової реформи Росія ввела у обіг золотий рубль з вмістом 0,77 г золота. Долар в цей час мав 1,6 г, а фунт стерлінгів навіть 7,3 г золота. Це означало, що долар був більш ніж удвічі дорожчий рубля, а фунт стерлінгів – майже в 10 разів. Водночас німецька марка вмещувала 0,29, а французький франк – 0,25 г золота. Отже, рубль переважав марку приблизно у 2,5 раза, а франк – утричі.

Плаваючий валютний курс з'явився тоді, коли золото перестало бути грошима. В сучасних умовах він визначається зіставленням купівельної спроможності національних грошей, попитом і пропозицією на валютному ринку.

Валютний ринок – теж важлива складова міжнародної валютної системи. І знову зазначимо, що в епоху золотого стандарту ринок золота як грошового товару був першим валютним ринком. Золото продавалося за офіційною ціною, що була закріплена міжнародним договором: одна трійська унція (31,103 г чистого золота) протягом 1834–1934 рр. дорівнювала – 20,67 дол. США, у 1934–1968 рр. – 35, у 1968 р. вона підвищилася до 38 дол. США. Остання офіційна ціна унції золота складала 42,22 дол. Вона проіснувала до серпня 1971 р., коли США відмовилися від офіційної фіксованої ціни золота. Ринок золота перетворився із валютного на товарний, де попит і пропозиція на цей товар визначають його ціну.

На відміну від специфічного грошового товару, яким було золото, що значно зближало товарний і грошовий (валютний) ринки, в сучасних умовах обертаються кредитні гроші, гроші-капітал, що істотно відрізняє грошовий (валютний) ринок від товарного.

Другою світовою валютною системою, юридично оформленою Генуезькою міжнародною економічною конференцією у 1922 р., була система золотодевізного стандарту. Як свідчить її назва, вона була близькою до золотого стандарту, тому що спиралася на золото. Але не безпосередньо, а через іноземну валюту, що вільно розмінюється на золото. Інакше кажучи, це було не саме золото, а його девіза. Країни накопичували іноземну валюту найсильніших держав, яка вільно розмінювалась на золото, що робило її еквівалентом золота, і вона використовувалась як міжнародний платіжний і розрахунковий засіб. Однак Великобританія у 1925 р. домоглася відновлення золотого стандарту на основі довоєнного паритету фунта стерлінгів, тоді як усі інші країни відмінили золотий стандарт. Обіг

золотих монет у незначній кількості існував у США, а Франція та Великобританія відновили золотозлитковий стандарт. Центральні банки обмінювали банкноти на золоті злитки вагою 12,5 кг. І все ж у 1931 р. Великобританія, у 1933 р. – США, у 1936 р. – Франція скасували золотий стандарт.

Отже, в епоху золотого стандарту золото було грошовим товаром і носієм міжнародних валютних відносин. Але життя примушувало відступати від золота-грошей. Про це свідчить міжнародна валютна система золотодев'язного стандарту, спроби відновити золотий стандарт (Великобританія) і відмова від нього у 30-ті роки ХХ ст. США, Великобританії і Франції. Незважаючи на цю очевидну тенденцію, людство дуже не просто розлучається із золотом як грошима. Ось чому в третій світовій валютній системі знову використовуються елементи золотого стандарту за зростання ролі національних валют, хоча й вони ще базуються на золотому забезпеченні.

Третьою міжнародною валютною системою була Бреттон-Вудська валютна система. Вона отримала назву від міста у США, де у липні 1944 р. відбулася міжнародна конференція країн антигітлерівської коаліції, яка визначила організацію валютних відносин у повоєнному світі. Історичне значення цієї конференції полягає в тому, що вона поклала край монополії золота як світових грошей. Поряд із золотом функцію світових грошей, резервних валют, стали виконувати американський долар та англійський фунт стерлінгів. Відданість золотому стандарту проявилась і в тому, що США погодилися з тим, що центральні емісійні банки іноземних держав могли обмінювати долари на золото за фіксованою ціною: одна тройська унція золота коштує 35 дол. Незначний золотий запас Великобританії унеможливив забезпечення розміну фунтів стерлінгів на золото. Тому ця валюта могла виконувати роль резервної лише частково. Її використовували як резервну валюту переважно колонії і домініони Британської імперії. Поєднання золотого стандарту і національних валют як світо-

вих дало підставу офіційно називати Бреттон-Вудську систему золотовалютним стандартом, а неофіційно – золотодоларовим стандартом, що більш точно і реально характеризувало цю систему.

Отже, якщо в епоху золотого стандарту золото було грошовим товаром і носієм міжнародних валютних відносин, то в Бреттон-Вудській валютній системі поряд із золотом світовими резервними грошима стають національні валюти – долар і фунт стерлінгів. Тому міжнародна ліквідність, тобто сукупність платіжних засобів, що використовуються у міжнародних розрахунках, яка раніше виступала у формі золота, у новій валютній системі представлена золотом і національними резервними валютами.

Значення Бреттон-Вудської конференції полягає і в тому, що її Заключним актом визначено створення Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР), який разом зі своїми філіалами – Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК), Міжнародною асоціацією розвитку (МАР) та Багатостороннім агентством щодо гарантій інвестицій (БАГІ) – утворюють групу Світового банку. Це також визначна подія у розвитку міжнародних валютних відносин. Якщо в епоху золотого стандарту, її становлення і розвитку механізм міжнародної валютної системи фактично зводився до ринкового саморегулювання, то в нову епоху, коли з'явилося державне регулювання економіки, яке доповнювало ринковий механізм, виникла потреба у нормативних світових валютно-фінансових організаціях. Останні навіть за наявності істотних елементів золотого стандарту мусили забезпечити активний регулятивний і координаційний вплив на валютно-фінансові відносини, а значить, на функціонування світового господарства.

Міжнародний валютний фонд забезпечує міжнародне співробітництво у сфері валютних відносин, зокрема сталість валютних курсів, поступову відміну валютних обмежень і зрос-

тання конвертованості валют. МВФ почав діяти з березня 1947 р. і для ефективного функціонування валютних відносин надає країнам – членам цього фонду коротко- і середньострокові кредити (до 3 – 5 років) за валютних ускладнень, пов'язаних із порушеннями рівноваги платіжних балансів. Членами МВФ є понад 170 країн світу. Україна вступила до фонду у 1992 р.

Капітал МВФ утворюється із внесків країн – членів МВФ відповідно до встановлених для них квот з урахуванням економічної та політичної ваги кожної країни. У повній залежності від квот розподіляються голоси у керівних органах Фонду. Найбільшу кількість голосів мають США (19,7 %), а в цілому 10 найбагатших країн мають 52 % голосів. Країни, що розвиваються, разом становлять 85 % членів Фонду, а їм належить 39,2 % голосів.

Квота України становить 0,69 % загального капіталу МВФ.

США фактично володіють правом вето при вирішенні найважливіших питань діяльності МВФ, чим ставлять у залежне становище не лише країни, що розвиваються, а й більшість країн – членів МВФ.

Міжнародний банк реконструкції і розвитку розпочав свою роботу у 1946 р. Членами МБРР можуть бути лише члени МВФ. Головне завдання Банку полягає у наданні допомоги країнам – членам Банку у розвитку їхньої економіки. Для цього Банк надає довготермінові кредити (до 15–20 років) на виробничі цілі на умовах сприятливіших порівняно з тими, що існують на міжнародних грошових ринках.

Членство в цих організаціях покладає на учасників певні зобов'язання. Вони мають узгоджувати з цими організаціями обраний правовий режим курсу національної валюти і зміни в ньому; уникати маніпулювання валютними курсами або міжнародною валютною системою для врегулювання свого платіжного балансу та одержання несправедливих переваг над іншими країнами – членами цих організацій; прагнути до відміни валютних обмежень та не запроваджувати нових; створюю-

вати умови для здійснення конвертованості національної валюти; бути готовими надати Фонду певну інформацію про стан своєї економіки з низки показників, таких як рівень валютних резервів, обсяг зовнішньої заборгованості, зміни валютного курсу тощо.

Бреттон-Вудська валютна система, яка відіграла позитивну роль у повоєнному розвитку економіки і фінансів, наприкінці 60-х – на початку 70-х років ХХ ст. вичерпала конструктивні можливості. Розрив між резервними і звичайними валютами, хронічна нестача міжнародної ліквідності загострили суперечності між США і Великобританією, між Західною Європою і Японією. США за роки війни і в перші повоєнні роки нагромадили величезний золотий запас, який у 1949 р. складав 22 тис. т золота, тобто майже 70 % офіційних запасів золота капіталістичних країн. У 1950 р. золотий запас США у 7 разів перевищував доларові активи. Більшість країн не могли пред'явити значні доларові активи для обміну на золото. Наприкінці 1950-х – на початку 1960-х років ситуація почала істотно змінюватися, коли значно зросла економічна могутність Японії і ФРН та інших країн Західної Європи. Їх не влаштувало, що офіційна ціна золота у 1973 р. складала 42,22 дол. за унцію, а ринкова – 112 дол. США. У США офіційні запаси золота зменшились із 22 до 10,5 тис. т у 1971 р. і становили лише 22 % доларових активів, наростав дефіцит державного бюджету і платіжного балансу. Багато країн почали відмовлятися від долара, ним було наводнено міжнародний платіжний обіг. Відміна США обміну доларів на золото для іноземних урядів і центральних банків зумовила послаблення золотодоларового стандарту. Це ще більше загострило суперечності. Першою спробою їх розв'язання було створення нових світових платіжних засобів СДР (спеціальні права позичання). Співвідношення СДР з валютами інших країн стало визначатися на основі взаємних курсів валют п'яти країн (США, Японії, ФРН, Великобританії та Франції), попиту і пропозиції на ринку й

отримало назву “кошика валют”. Домінуючу роль відіграє американський долар – 40 %, валюти інших країн розподілилися так: німецька марка – 20 %, японська єна – 17, французький франк та англійський фунт стерлінгів – по 11 %. Таке рішення послаблює коливання курсів валют, страхує кредиторів від їх стрімкого зниження і курсових затрат. Цей захід дещо пом’якшив суперечності, але не розв’язав їх. Ситуація загостріувалась і примушувала шукати нових рішень у галузі міжнародних валютних відносин. У 1973 р. було здійснено перехід до плаваючих валютних курсів, а в липні 1974 р. валютний паритет замінено валютним кошиком.

Усе це підготувало перехід до нової міжнародної валютної системи. У січні 1976 р. відбулась Ямайська (Кінгстонська) конференція членів МВФ, рішення якої започаткували створення четвертої, сучасної міжнародної валютної системи. Тому іноді її називають Ямайською. Основні її підсумки такі:

- юридично оформлено завершення багатовікової історії золота як грошей, визначено 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 кредит. Золото перетворилося на звичайний, хоч і дорогоцінний, товар;
- узаконено перехід до валютного поліцентризму, тобто до багато-валютного стандарту. Визначаючи і фіксуючи превалювання долара США, ямайські угоди міжнародними резервними та розрахунковими валютами визнали СДР, німецьку марку, швейцарський франк, японську єну;
- офіційно визнано “плаваючі” валютні курси, тобто ті курси, які встановлюються на валютному ринку залежно від їхньої купівельної спроможності, попиту і пропозиції.

Цілком зрозуміло, що ямайські угоди ознаменували глибокі зміни у теорії грошей і розвитку міжнародних валютних систем. І було б неправильно зображувати справу так, наче



процес демонетизації золота відбувся безболісно. Навпаки, це відбулося в умовах протиборств. Франція, її провідні економісти вважали, що золото було і залишається основою валютної системи. В США теж були поширені настрої про “повернення до золота”, про його монетизацію. Комісія Конгресу США у 1981–1982 рр. ґрунтовно вивчала проблему золота, обговорювала пропозиції про повне або часткове покриття золотом емісії доларів, про паралельний обіг банкнот і золотих грошей. Однак ці пропозиції не були прийняті. Комісія вирішила, що повернення до будь-якої форми золотого стандарту не є ефективним засобом боротьби з інфляцією. Вона рекомендувала продавати золото з державних запасів шляхом карбування медальйонів, ювелірних виробів, що підкріплювало немонетарний характер сучасної ролі золота. Об’єктивні процеси еволюції грошей визначили перехід від грошей-товару до кредитних грошей, грошей-капіталу, що й відбулося у рішеннях Ямайської конференції, у створенні сучасної міжнародної валютної системи.

Однією з особливостей сучасних валютних відносин є існування поряд із міжнародною валютною системою валютного угруповання, яке спочатку мало назву Європейська валютна система, а потім – Європейський валютний Союз (ЄВС). Створена в березні 1979 р. ця організація є специфічною організаційно-економічною формою відносин низки країн ЄС у валютній сфері, спрямованою на стимулювання інтеграційних процесів, зменшення амплітуди коливань курсів національних валют та їхню тісну взаємодію. ЄВС спирається на принцип “кошика”, в якому змішані курси національних грошових одиниць залежно від котирування тієї чи іншої складової. Її ще називають “валютною змією”, яка свідчить, що сама “змія” в цілому більш стійка, ніж кожна з її складових. Так, фіксована межа відхилення становить  $\pm 2,25\%$  для всіх країн, за винятком Італії та Іспанії, для яких ця межа більш низька. Для Італії вона ста-

новить  $\pm 6\%$ . Пізніше цю межу для деяких країн розширили до 15, а згодом – до 30 %.

Створення ЄВС було продиктоване прагненням Західної Європи до більшої фінансової самостійності та стабільності через послаблення прив'язки європейських валют до долара, що дає можливість не лише уникнути втрат від періодичних криз цієї валюти, а й успішніше протистояти заокеанській конкуренції.

Європейська валютна система включала три складові:

- зобов'язання щодо узгодженої зміни ринкових валютних курсів у взаємодомовлених кількісних межах за допомогою валютного втручання центральних банків, у тому числі підтримкою коливань ринкового курсу валют у звужених межах;
- механізм кредитної допомоги урядам, які зазнають фінансових труднощів за підтримки ринкового валютного курсу;
- створення спочатку спеціальної європейської розрахункової одиниці – ЕКЮ, а тепер – євро як колективної міжнародної валюти.

ЄВС створила необхідні передумови для формування спільного валютно-фінансового союзу, стратегічною метою якого є впровадження нової єдиної валюти – євро і заснування єдиного центрального банку. Країни Співтовариства визначили три послідовні етапи, починаючи з 1 червня 1990 р., в ході яких було знято обмеження в русі капіталів у межах єдиного спільного ринку, встановлено жорсткий обмінний курс європейських валют, засновано єдиний центральний банк, повністю незалежний від урядів як незалежний регулювальник валютно-фінансової політики Співтовариства. Євро – єдина європейська грошова одиниця була впроваджена з 1 січня 1999 р. у безготівкові розрахунки країн – учасниць ЄВС. Обмінні курси євровалют щодо євро жорстко зафіксовані ЄЦБ 31 грудня 1998 р. і використовувалися протягом перехідного періоду, тобто до 31 грудня 2001 р. Вони слугували основою

визначення масштабу цін грошової одиниці – євро. Для впровадження нової валюти ціни певний час визначались як у євро, так і в національній валюті, щоб європейський споживач міг поступово звикнути до нової валюти. Згідно з угодами Великобританія і Данія дістали право не переходити на нову валюту.

Запровадження єдиної валюти наприкінці ХХ ст. – визначна подія у розвитку Європейського Союзу. Вперше після майже столітнього панування американського долара з'явилася міцна європейська валюта. Передумовою цього було те, що об'єднана Європа за своїм економічним і фінансовим потенціалом може конкурувати із США. У більшості країн ЄС платіжні баланси бездефіцитні. Це означало, що при впровадженні євро продемонстрував свою міцність. Утім, з часом почалося падіння курсу відносно долара. У січні 1999 р. він впав на 25 %. Це викликало велике занепокоєння на усіх рівнях. ЄЦБ під градом гострої критики вжив безпрецедентних заходів. Він застосував інтервенцію на валютних ринках, скуповуючи євро. Його курс почав зростати. В цих умовах було введено євро в готівковий обіг. Подія унікальна: 12 валют, що діють у 12 країнах, де живе 300 млн населення, замінюються однією спільною валютою. ЄЦБ разом з Радою міністрів ЄС здійснили заходи для успішного проведення цієї операції. Євро став єдиним законним засобом платежу на теренах ЄС.

Створення єдиного спільного економічного простору відкрило нові можливості для розвитку виробництва, посилення конкуренції, поглиблення спеціалізації і кооперації праці, зростання її продуктивності. Це сприяло тому, що на 31 грудня 2002 р. співвідношення євро/долар становило 1,05. А в останні роки, особливо у 2008 р., євро переживає піднесення, а долар – тяжку кризу. Нині співвідношення євро і долара у зв'язку з глибокими кризовими процесами в окремих країнах ЄС змінюється на користь долара США.

## 17.5. СУЧАСНІ МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ

Як зазначалося, сучасне господарство є товарно-кредитним. Створення і розвиток національних грошово-кредитних систем у процесі інтернаціоналізації і глобалізації економіки виходять за національні межі, формується світова система кредитних відносин, світовий ринок позичкових капіталів і кредиту.

Міжнародний кредит – явище багатогранне. Він розрізняється за кредиторами і позичальниками – держави, банки, інші юридичні і фізичні особи країн, міжнародні організації, регіональні об'єднання держав, асоціації виробництв та експортерів, за призначенням – комерційний, безпосередньо пов'язаний із зовнішньою торгівлею і послугами, фінансовий – валюта використовується на будь-які потреби, зокрема на погашення заборгованості, купівлю цінних паперів, інвестиції, та проміжний – призначений для змішаних форм вивезення капіталу, товарів, послуг.

Залежно від техніки надання розрізняють кредити наявними грошима (їх часто називають готівковими, хоча валюту з одного банківського рахунку на інший перераховують безготівковим способом), акцептні – у формі акцепту векселя імпортером чи банком, а також консорціумні кредити у формі депозитних сертифікатів, облігаційних позик та ін.

Серед кредиторів вирізняється Міжнародний валютний фонд, який надає цільові кредити. Наприклад, компенсаційний кредит надають країнам – членам цього фонду терміном до п'яти років для компенсації скорочення експортної виручки, зумовленої форс-мажорними обставинами, в тому числі непередбачуваним зниженням цін на світовому ринку. Кредит “стенд-бай” надається країнам – членам МВФ на певні, погоджені з фондом, цілі на підставі угод “стенд-бай” на 12 місяців, в окремих випадках терміном до трьох років. Спершу його використовували для резервування коштів аналогічно відкрит-

тю кредитної лінії. Поступово цей вид кредиту пристосували до кредитування стабілізаційних програм, і він став інструментом економічного тиску та здійснення відповідної політики. Видається частинами, причому кожна наступна – лише за умови виконання країною відповідного етапу стабілізаційної програми. За угоди “стенд-бай” країна – член Фонду має право автоматично в будь-який час отримати іноземну валюту в межах заздалегідь узгодженої суми й протягом обумовленого терміну. Невикористана сума кредиту по закінченні терміну повертається Фонду. На кредит “стенд-бай” припадає майже половина всіх його кредитних операцій.

Кредитні частки у Міжнародному валютному фонді – це принцип надання коштів МВФ державам–членам, що забезпечує жорсткіші умови надання кредитів із зростанням їх обсягів. Держава – член Фонду може вільно отримати кредит у межах резервної частки; позики у більших розмірах надаються чотирма рівними частинами (кредитними частками) і становлять 25 % квоти кожна. Отримання другої чверті кредиту пов’язано з жорсткішими умовами, і для отримання кожної наступної необхідне прийняття країною-боржником рекомендацій МВФ програм валютно-фінансової стабілізації.

У системі кредитів за призначенням важливе місце належить кредитуванню зовнішньої торгівлі. Воно відіграє велику роль у стимулюванні експорту та імпорту. Кредитування зовнішньої торгівлі означає можливість отримати товари, послуги та гроші з відстроченням платежу на певний термін. Спеціальні кредити для зовнішньої торгівлі дають змогу експортерам пропонувати не лише свій товар, а й відповідне фінансування його закупівлі.

Кредитування зовнішньої торгівлі особливо поширилося після Другої світової війни. З початку 1960-х років експортний кредит став нормою зовнішньої торгівлі багатьма видами товарів, зокрема машинами та устаткуванням. У наступні роки були створені спеціалізовані кредитні установи – комерційні, дер-

жавні або напівдержавні експортно-імпорتنі банки, а також спеціальні державні та напівдержавні страхові установи. Функції кредитування і страхування зовнішньоторговельних кредитів закріплені, як правило, за різними інститутами. Це Департамент гарантій експортних кредитів – ДГЕК у Великобританії, Французька компанія страхування зовнішньої торгівлі – КАФАСЕ та ін. Але в окремих країнах вони об'єднуються в одній установі. Це Експортно-імпорتنний банк у США, “Контроль-банк” в Австрії.

Кредиторами у міжнародній торгівлі є фірми, комерційні банки, державні кредитні інститути. Так, кредит фірмовий (товарний або комерційний) передбачає надання фірмою-експортером однієї країни імпортеру іншої країни відстрочення платежу за придбані товари та послуги. Наприкінці 1990-х років фірмові кредити надавали на тривалий час, здебільшого на 2–7 років.

Водночас швидко зростає роль банківського фінансування зовнішньої торгівлі. Це експортні кредити, що надаються фірмам – учасникам зовнішньоторговельних операцій або банком експортера банку імпортера для кредитування поставок. Крім експортних, банки надають валютні кредити – позику у певній валюті для погашення зовнішньої заборгованості.

Важливу роль у кредитуванні зовнішньої торгівлі відіграє держава, яка забезпечує довготермінове кредитування експорту і страхування експортних кредитів. Вона також сприяє комерційному і банківському кредитуванню експорту, надає кредити експортерам під низькі відсотки за рахунок державного бюджету, організує страхування фірмових і банківських експортних кредитів.

Розрізняють кредити експортеру і кредити імпортеру. Традиційно існує кредитування експортера, банком йому надається позика і відстрочення з платежів. З 1960 р. розвивається кредитування імпортера, тобто кредит, що надається банками країни-експортера безпосередньо іноземному покупцеві-імпортеру

для того, щоб зарубіжний покупець розплатився з національним експортером.

В Україні формується національна система кредитування зовнішньої торгівлі. При Кабінеті Міністрів функціонує Валютно-кредитна рада, яка вирішує питання надання гарантій або інших зобов'язань уряду України іноземним кредиторам для погашення заборгованості українських юридичних осіб. Створено Державний експортно-імпортний банк України (Ексімбанк).

Важливу роль в економічному розвитку відіграють фінансові форми кредитування, за яких отримана в кредит валюта використовується для задоволення різних потреб. В "Економічній енциклопедії" серед цих форм називаються й інвестиції. Тому цілком логічно постає питання, як співвідносяться між собою кредитування, вивезення капіталів та інвестиції? В економічній літературі ці процеси трактуються як окремі і незалежні. Хоча насправді і кредитні ресурси, і вивезений капітал можуть перетворюватися на інвестиції в економіку, служити розвитку економіки. Відмінність, якщо розглядати у загальному плані, є. Кредитні ресурси надходять за умови їх повернення з оплатою у вигляді відсотка. Капітал, який ввозиться в країну, вкладається в будівництво нових підприємств чи купівлю вже діючих для того, щоб одержати прибуток. Мета одна, хоча форми руху й оплата різні. Але поряд з підприємницькою формою вивезення капіталу, про яку йшлося, існує вивіз позичкового капіталу, який набуває кредитні форми – коротко- і довготермінові. У такому разі має місце вивіз капіталу, але цей капітал набуває форми кредиту, відповідно вивіз капіталу і кредит – єдині за своєю сутністю. Аналогічно складається ситуація з інвестиціями. Прямі інвестиції, як і підприємницька форма вивезення капіталу, зовні не пов'язані з кредитними відносинами, хоча вони, як і за кредиту, є надходженням додаткового капіталу та його використання для розвитку виробництва. Портфельні інвестиції пов'язані з придбанням

акцій підприємств і компаній, які забезпечують дивіденди, тобто відсотковий дохід. І в цьому випадку кредитний характер відносин очевидний. Тому господарська практика потребує глибокого розкриття взаємозв'язку і взаємодії таких важливих економічних процесів, як кредитування, вивезення капіталу та інвестиції.

## **17.6. МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ**

Важливою умовою відтворювальних процесів у країні є узгодження національних і зовнішньоекономічних відносин. До останнього часу в економічній теорії цій проблемі не приділялось уваги. Сучасна фінансово-економічна криза виявила, наскільки важливо раціонально поєднувати національні і зовнішньоекономічні зв'язки. Як засвідчила практика, питання узгодження внутрішніх і зовнішніх відносин є особливо актуальним для України.

Формування і регулювання цих зв'язків здійснюється на основі системи балансів міжнародних розрахунків, які відбивають співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень і платежів однієї держави стосовно інших держав. Система міжнародних розрахунків включає: платіжний баланс, торговельний баланс, баланс послуг і некомерційних платежів, розрахунковий баланс, баланс міжнародної заборгованості. Найвність значної кількості балансів відображає складність і багатоманітність зовнішньоекономічних зв'язків, їх велику роль в економічному і соціальному розвитку країни. Основу цієї системи балансів становить торговий баланс, який характеризує співвідношення між експортом та імпортом товарів. Якщо сума експортованих товарів перевищує обсяг імпортованих товарів за певний період (рік, квартал, місяць), то торговий баланс буде активний. Якщо навпаки – пасивний. Різниця



між експортом та імпортом товарів виступає у формі сальдо торгового балансу, яке може бути активним чи пасивним. Торговий баланс характеризує надходження валюти від експорту і платежів за імпорт товарів, послуг тощо, відображає економічне становище країн, ступінь їх залежності від зовнішніх ринків, стану кон'юнктури, конкуренції.

Баланс поточних операцій відображає чистий експорт країн, тобто обсяг експорту товарів та послуг за вирахуванням імпорту і з доданням чистого доходу від інвестицій і чистих грошових переказів. Отже, баланс поточних операцій тісно пов'язаний з торговельним балансом, але враховує суму чистого доходу від експорту, чистого доходу від інвестицій та чистих грошових переказів.

Ще більш високий рівень підсумку зовнішньоекономічних зв'язків дає розрахунковий, або фінансовий, баланс. Він відображає співвідношення всіх грошових вимог, зобов'язань і матеріальних активів країни, що виникають унаслідок її торговельних, кредитних та інших зв'язків із зарубіжними країнами. Обсяги грошових вимог переважно визначаються як результат експорту товарів і наданих зовнішніх кредитів. У ньому також обліковують вартість майна, матеріальних цінностей, цінних паперів, обсяги прямих інвестицій, розміри клірингових рахунків тощо, які є власністю країни, але знаходяться на території інших держав. У пасиві розрахункового балансу представлені обсяги всіх грошових зобов'язань, матеріальних цінностей, інвестицій тощо, які є на території країни, але не належать їй. Основна величина всіх грошових зобов'язань визначається як результат імпорту товарів та використаних іноземних кредитів. Як бачимо, розрахунковий баланс базується на торговому балансі, балансі послуг, балансі руху капіталів та ін. Структура розрахункового балансу в основному відповідає структурі платіжного балансу. Їхня відмінність полягає в тому, що розрахунковий баланс відображає не лише грошові розрахунки за пев-

ний період, а й кредитні операції незалежно від строків їх здійснення.

Платіжний баланс – це найбільш узагальнюючий документ, в якому повною мірою відбиваються зовнішньоекономічні зв'язки країни. Він підсумовує потоки валютних платежів, які отримує країна з-за кордону і здійснює платежі за кордон у процесі зовнішньоекономічної діяльності за певний період (рік, квартал, місяць). Платіжний баланс відображає лише платежі, що фактично відбулися, за операції між суб'єктами – громадянами, підприємствами, державними органами країни та іноземними суб'єктами. Кредитні операції, які реально неоплачені у цьому періоді, платіжний баланс не враховує. Як уже зазначалося, зобов'язання по кредитах обліковує розрахунковий баланс.

Платіжний баланс включає баланс поточних операцій (або поточний платіжний) і баланс руху капіталів, тобто поточні зовнішньоекономічні операції (зовнішня торгівля товарами, послугами (фрахт, страхування, туризм тощо), виплати за інвестиціями (надходження валюти в країну від капіталовкладень за кордоном і відплив валюти у вигляді відсотків, дивідендів іноземним інвесторам, грошові перекази приватних осіб, громадських організацій, державних установ). Сума цих статей становить сальдо поточного платіжного балансу. Якщо у підсумку надходження перевищують витрати, утворюється додатна величина, то платіжний баланс активний, а від'ємна величина – сальдо, а значить, весь платіжний баланс пасивний, дефіцитний. Перевищення валютних надходжень від експорту та інших зовнішньоекономічних операцій витрат валюти за імпортом та інші послуги визначає платіжний баланс як активний. І навпаки. Платіжний баланс засвідчує, чи країна забезпечує виробниче і невиробниче споживання за рахунок національного виробництва, чи країна споживає більше, ніж виробляє. Якщо країна закуповує за кордоном більше, ніж експортує, виникає дефіцит валюти, який вона у кращому випадку покриває

за рахунок іноземних інвестицій (купівля іноземцями нерухомості, фінансових активів, будівництво об'єктів, створення спільних підприємств тощо), а у гіршому випадку змушена брати позики за кордоном, аби погасити борг.

Платіжний баланс тісно пов'язаний з балансом руху капіталів. Сальдо цього балансу показує величину чистого припливу чи відпливу капіталу. Коли платіжний баланс дефіцитний, тобто чистого припливу капіталу бракує для покриття імпорту, різниця покривається за рахунок офіційних резервів, тобто золотовалютних резервів країни.

Теорія і практика механізмів регулювання зовнішньоекономічних відносин, насамперед платіжного балансу, мають велике народногосподарське значення. Тривалий дефіцит платіжного балансу поглинає золотовалютні резерви. Коли країна вже неспроможна перекривати пасив платіжного балансу з офіційних резервів, обмінний курс її валюти знижується, що зумовлює зростання цін на товари на внутрішньому ринку, знецінення національної грошової одиниці. Великий дефіцит платіжного балансу США у 50–60-х роках ХХ ст. призвів не лише до втрати ними золота на суму 11,3 млрд дол., а й став головною причиною краху Бреттон-Вудської валютної системи.

Дефіцит платіжного балансу обмежує можливості держави в регулюванні економіки. Проводячи політику стримування номінальної платоспроможності для боротьби з інфляцією, уряд має зважати на величину дефіциту платіжного балансу, оскільки це може призвести до вилучення із національного господарства сукупного попиту більше, ніж передбачалося політикою стримування. Це може спричинити згортання виробництва, зменшення робочих місць. Компенсувати вплив платоспроможного попиту через дефіцит платіжного балансу уряд може лише за допомогою іноземних позик. А це зовнішні борги, які ще більше ускладнюють ситуацію. Тому дотримання платіжного балансу – не лише запорука нормальних зовніш-

ньоекономічних відносин, а й важлива умова успішного розвитку національної економіки.

Протягом 1999–2005 рр. при коливанні сальдо платіжного балансу від 0,9 % у 2005 р. та 1,6 % у 2001 р. до 5,5 % у 1999 р. і 4,4 % у 2002 р. воно було позитивним. Це пояснювалось тим, що у ці роки кон'юнктура на ринку була сприятливою. Наш експорт успішно реалізувався, ціни на металургійну й іншу продукцію були вигідними. Все це уможливило позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Але згодом підвищення споживчого та інвестиційного попиту, зростання цін на енергоресурси зумовили прискорене зростання імпорту. Перевищення імпорту над експортом спричинило від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі. Якщо у 2006 р. сальдо становило 2,8 %, то у 2008 р. воно збільшилось майже втричі і досягло 8,1 %. Це стало головною причиною дефіциту балансу поточних операцій, який у 2008 р. досяг 12,9 млрд дол. США, що становило 7,1 % ВВП. Значення цих показників зростає, якщо їх порівняти з ситуацією у 2007 р., тобто напередодні кризи. Сальдо поточного рахунку платіжного балансу у цьому році становило 5,3 млрд дол. США, тобто 3,7 % ВВП. Інакше кажучи, розгортання кризи зумовило зростання дефіциту майже у 2,5 раза.

Однією з головних причин дефіциту платіжного балансу став розрив між експортом та імпортом. Сальдо торговельного балансу зросло до 8,1 %, що сумарно становило 17 млрд дол. Дефіцит торговельного балансу був посилений від'ємним сальдо доходів до 1,5 млрд дол. США.

Дефіцит поточного рахунку до осені 2006 р. покривався обсягами іноземних інвестицій та запозиченнями приватного сектора. Однак розгортання світової фінансово-економічної кризи, посилення її впливу на економіку України з вересня 2008 р. зумовило зменшення надходжень довгострокового капіталу, значний вплив короткострокових фінансових ресурсів, спад експортних надходжень. Якщо у 2000–2004 рр. 1 дол. США дорівнював 5,4 та 5,3 грн, то у 2006 р. курс гривні навіть підви-

щився і у 2005–2007 рр. дорівнював 5,05 грн<sup>1</sup>. Поглиблення дефіциту платіжного балансу зумовило падіння облікового курсу гривні, її знецінення. Наприкінці 2008 р. і на початку 2009 р. курс долара підвищився, а гривні – знизився. Обмінний курс 1 дол. США дорівнював 8 грн і більше. Всі ці негативні процеси зумовили значне погіршення фінансового рахунку. У 2008 р. додатне сальдо складало 9,5 млрд дол., що на 37,1 % менше, ніж у попередньому році. У 2007 р. цей показник дорівнював 15,1 млрд дол. Істотне зменшення додатного сальдо відбулося через відплив коштів. У IV кв. 2008 р. “відплили” 6,1 млрд дол. Таке становище утворилося в роки, які передували кризі, коли дефіцит платіжного балансу зростав (2006–2008 рр.). В ході кризи створилася цікава ситуація. Падіння експорту, зменшення надходжень валюти неминуче зумовили скорочення імпорту, закупівлі товарів за кордоном, що позитивно вплинуло на баланс поточного рахунку. У серпні 2009 р. дефіцит зменшився до 44 млн дол. (і це після 12,9 млрд дол. від’ємного сальдо поточного рахунку у 2008 р.) порівняно з 348 млн дол. у липні 2009 р. Водночас почав відновлюватися експорт товарів. У серпні 2009 р. він перевищував рівень липня цього року на 6,6 %. Це було досягнуто внаслідок збільшення експорту чорних металів, продукції аграрно-промислового комплексу. Імпорт залишався незмінним (у його зменшених обсягах). Здавалось би, криза сприяла досягненню рівноваги. Але виявляється не все так просто. Від’ємне сальдо фінансового рахунку значно збільшилося, досягло –2,6 млрд дол. порівняно з –595 млн дол. у липні. Що викликало ці процеси? Виявляється, що суб’єкти української економіки змушені були у визначені угодами строки погашати зовнішні зобов’язання. Це суб’єкти сектора державного управління, інших секторів, банки. На них припадало сальдо в –1,7 млрд дол. Від’ємне сальдо платіжного балансу

<sup>1</sup> Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2008. – С. 69.

у –2,6 млрд дол. частково погашалося за рахунок загального розподілу Міжнародним валютним фондом Спеціальних прав запозичень (СДР) на суму 1,6 млрд дол. В кінцевому підсумку слід зазначити, що зовнішня торгівля України вузькоспеціалізована, головними предметами експорту є металургійна, хімічна продукція і продукція машинобудування. Утворилась експортно орієнтована модель економіки, яка означає глибоку залежність від кон'юнктури ринку, попиту на ці види продукції, рівня цін. Тривалий час (1999–2004 рр.) в умовах сприятливої ситуації на світових ринках зовнішньоторговельний оборот швидко зростав і досяг відносно великих обсягів. Як частка ВВП він у ці роки становив 111,6 %. Ситуація ускладнилась у 2005–2008 рр., коли ця частка знизилась до 98,9 %<sup>1</sup>. Вже тоді виявилася низька диверсифікація структури експорту, його обмеженість двома-трьома групами товарів. Так, у 1999–2008 рр. частка металургійної продукції в середньому становила 42,1 %, машинобудівної – 14,1 % загального обсягу експорту. Причому ринок збуту цієї продукції обмежується переважно країнами СНД. На хімічну продукцію припадало 8,7 %, сільськогосподарську – 8,8 %. Така вузька структура експортної продукції робить економіку вразливою щодо змін кон'юнктури ринку, а тим більше до розгортання кризи.

Сучасна фінансово-економічна криза з усією гостротою поставила проблему істотного вдосконалення структури економіки, а на перших порах її переорієнтації на внутрішній ринок, зменшення імпортозалежності країни, розширення структури експорту та його географії.

Таким чином, зовнішньоекономічні зв'язки і механізм їх реалізації, особливо платіжний баланс – це один із ключових факторів регулювання економіки, забезпечення її або успішного розвитку, або виникнення кризи. Невипадково провідні

<sup>1</sup> За даними щоквартального аналітично-статистичного видання НБУ "Платіжний баланс і зовнішній борг України" за 2004–2008 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/publication>.

економісти вважають, що незадовільний стан платіжного балансу став одним з основних факторів кризового падіння економіки України<sup>1</sup>. Тому дотримання платіжного балансу, а це досягається удосконаленням економіки, є важливою умовою її розвитку і збагачення країни.

---

<sup>1</sup> Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – К., 2009. – С. 22.

### 18.1. ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПРИНЦИП ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Як кожна досконала економічна теорія, теорія інформаційного, постіндустріального, суспільства діє як у вертикальному, тобто історичному, так і в горизонтальному, тобто світовому, вимірі. Головним методологічним принципом постіндустріальної теорії є те, що вона розглядає суспільно-економічний розвиток через призму зростання та вдосконалення продуктивних сил, більше того, технологічної організації суспільного виробництва, технологічного способу виробництва. Це найглибші основи організації суспільства та його економіки.

Надійність методологічних принципів теорії постіндустріального суспільства полягає в тому, що принцип технологічної організації суспільного виробництва застосовується не лише до історичної періодизації розвитку суспільства, а й забезпечує визначення рівня суспільно-економічного розвитку кожної країни за секторним методом. Згідно з цим методом суспільне виробництво виступає як певні сектори: первинний (сільське господарство), вторинний (промисловість) і третинний (сфера послуг). Закономірна зміна місця і ролі секторів ви-



значає зміну стадій суспільно-економічного розвитку. Так, домінування сільського господарства і добувної промисловості є визначальною ознакою доіндустріального суспільства, яке використовує природну енергію сонця, води і вітру. Для нього характерні архаїчні економічні відносини, ручна малопродуктивна праця.

Індустріальна стадія, зумовлена промисловою революцією кінця XVIII – початку XIX ст., характеризується створенням і домінуванням великого машинного виробництва, що прискорює науково-технічний прогрес, забезпечує швидкий розвиток продуктивних сил. Одночасно поглиблення поділу праці перетворює робітника на часткового робітника, придає машини.

На зміну особистій залежності, характерній для доіндустріального суспільства, приходять юридична, формальна свобода. Але робітник, позбавлений засобів виробництва, виявляється фактично залежним від капіталіста, власника засобів виробництва. Отже, для індустріальної стадії характерне панівне становище промисловості (вторинного сектору).

Постіндустріальне суспільство виникає на основі науково-технічної революції, яка забезпечує високе зростання продуктивності праці у матеріальному виробництві, відносно (а потім і абсолютне) зменшення зайнятих у ньому і прискорений розвиток сфери послуг – науки, інформації, освіти, культури. Ця сфера стає домінуючою і визначальною в економіці. Інформація, наука, знання перетворюються на основні джерела зростання економіки та її ефективності. Новий технологічний спосіб виробництва, нові інформаційно-інтелектуальні технології формують і нову людину як вільну індивідуальність. Праця з необхідності все більше перетворюється на творчу діяльність. “В аграрній економіці, – пише Т. Стоуньєр, – господарська діяльність була переважно пов’язана з виробництвом достатньої кількості продуктів харчування, а лімітуючим фактором, звичайно, була доступність доброї землі. В індустріальній економіці господарська діяльність була переважно виробництвом

товарів, а лімітуючим фактором – найчастіше капітал. В інформаційній економіці господарська діяльність – це головним чином виробництво і застосування інформації з метою зробити усі інші форми виробництва ефективнішими і тим самим створити більше матеріального багатства. Лімітуючий фактор тут – наявні знання”<sup>1</sup>.

Теорія постіндустріального суспільства є методологічною основою не лише розкриття закономірностей цивілізаційного прогресу, а й характеристики сучасного етапу на основі технологічної організації суспільства, технологічного способу виробництва. Саме цей критерій сьогодні визначає поділ світу. Меншу частину планети, приблизно 15 % населення, становлять розвинуті країни, які перейшли на новий технологічний спосіб виробництва. Друга частина – приблизно половиною населення – живе в індустріальній системі і може впроваджувати новітні технології. Решта планети, населена приблизно третиною жителів, є технологічно відірваною: вона і сама не створює інновацій, і не впроваджує іноземні технології. Причому технологічно відірвані регіони не збігаються з національними кордонами. Це південна Мексика, частина тропічної Центральної Америки, країни, що прилягають до Андів, переважна частина тропічної Бразилії, тропічна частина Африки, частина території колишнього СРСР, Азії з окремими штатами Індії, Лаос і Камбоджа, а також окремі провінції Китаю. Це означає, що сучасний світ являє собою єдність трьох суспільств, які характеризують історію цивілізації: інформаційного (постіндустріального), індустріального і доіндустріального. Розвинуті країни вийшли на вищу, постіндустріальну, стадію, в їхній економіці величезну роль відіграють інформація і знання, інформаційно-інтелектуальні технології. Вони домог-

<sup>1</sup> *Стоуньер Т.* Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер // Новая технократическая волна на Западе / под ред. П. С. Гуревича. – М. : Прогресс, 1986. – С. 392–409.

лися найвищих досягнень у розвитку економіки і зростанні добробуту населення.

Значна частина країн і половина населення живе в індустріальному суспільстві, яке базується на великому машинному, тобто індустріальному, виробництві. Ці країни здійснюють індустріалізацію і використовують більшою чи меншою мірою інформаційно-комунікаційні технології, хоча панує індустріальна техніка і технологія. В той же час величезна кількість країн світу перебувають на доіндустріальній стадії суспільно-економічного розвитку з притаманною для неї основною формою існування – взаємодія з природою, використання енергії від “живих акумуляторів” (м’язи людини і тварин, енергія сонця, вітру і води), примітивні способи виробництва, що визначає і низький обсяг продукції, і незадовільні умови життя та праці людей. Інакше кажучи, ці три великі частини сучасного світу представляють різні епохи. Тому й відмінності між ними, прямо кажучи, епохальні. Це знаходить вияв у такому узагальнюючому показнику, як виробництво ВВП на душу населення у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються.

Отже, сучасний світ являє собою єдність країн постіндустріального, індустріального і доіндустріального ступенів розвитку, що віддзеркалюється в обсягах виробництва ВВП на душу населення.

Як бачимо з табл. 18.1, країни, що розвиваються, у 1980 р. виробляли ВВП на душу населення майже в 9 разів менше, ніж розвинуті; у 1990 р. – у 9,5, у 2000 р. – 7,5, у 2005 р. – в 6,4 раза. За прогнозом, що дається у цій таблиці, у 2010 р. розрив становитиме 6,9 раза і у 2020 р. – 4,7 раза. Незважаючи на скорочення за 1980–2005 рр. майже вдвічі, розрив між розвинутими країнами і тими, що розвиваються, у 2020 р. буде значний. Не можна не звернути уваги на те, що за 1980–2005 рр., тобто за чверть століття, розрив зменшився із 9 разів до 6,4 раза, тобто в 1,4 раза, а за 2005–2020 рр. має зменшитися в 1,36 раза, тобто трохи менше, ніж у попередньому періоді. До того ж треба

Таблиця 18.1

**Виробництво ВВП на душу населення за ПКС 2005 р., тис. дол. США**

Реґіон	1980	1990	2000	2005	2010	2020
Світ загалом	6,2	7,1	8,3	9,6	11,3	15,9
Розвинуті країни	21,0	26,6	31,9	34,2	38,7	49,3
США	25,3	32,1	38,8	42,2	49,4	63,7
Японія	18,6	25,8	28,9	30,8	34,0	42,4
Зона євро	19,3	23,6	27,7	29,1	31,6	39,6
Країни, що розвиваються	2,4	2,9	4,2	5,3	6,6	10,4
СНД	10,7	10,2	5,8	8,2	11,1	19,8
Росія	13,4	13,0	8,0	11,0	15,0	26,8
<b>Україна</b>	<b>11,2</b>	<b>10,9</b>	<b>4,5</b>	<b>6,7</b>	<b>9,5</b>	<b>17,1</b>

Джерело: Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А. А. Дынкина ; ИМЭМО РАН. – М. : Магистр, 2007. – 429 с.

враховувати, що перший період тривалістю у 25 років, а другий – у 15. Це дає підставу вважати прогноз доволі оптимістичним.

## **18.2. ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ПІРВИ МІЖ РОЗВИНУТИМИ І ЕКОНОМІЧНО ВІДСТАЛИМИ КРАЇНАМИ**

Як було доведено вище, між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, існує глибокий технологічний та економічний розрив. Але у наведених матеріалах представлено країни, що розвиваються, як щось ціле і однорідне. Насправді ця величезна група країн, а їх 140, характеризується глибокими відмінностями.

За останні десятиріччя 15 країн, що розвиваються, зробили позитивний ривок, здійснили індустріалізацію своєї економіки і перетворились на 15 “нових індустріальних країн”. За показниками економічного розвитку вони наближаються і

навіть перевершують деякі розвинуті країни. До цієї групи примикають країни – експортери нафти (Саудівська Аравія, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати та ін.). ВВП на душу населення у деяких з цих країн, наприклад, у Саудівській Аравії, перевищує аналогічний показник найрозвинутіших країн світу. На другому місці Аргентина, Бразилія, Мексика, Південна Корея, Сінгапур та ін. За багатьма економічними показниками вони значно переважають інші країни, що розвиваються, а за деякими (темпи зростання ВВП, експорт) випереджають провідні держави світу. Хоча традиційно ці країни відносять до країн, що розвиваються, але фактично вони перейшли в іншу групу. Уже сама назва “нові індустріальні країни” свідчить про їхню належність до індустріального суспільства. І тут справа не у формальній належності. Залишаючи їх у групі країн, що розвиваються, ми свідомо за рахунок їхніх досягнень в економічному розвитку завищуємо показники розвитку всієї групи країн і принижуємо гостроту проблеми.

Друга, найчисленніша група – країни середнього рівня розвитку. Рівень доходу на душу населення на початку ХХІ ст. становив тут до 1300 дол. США. Ці країни не минули стадії індустріалізації, переважна більшість населення зайнята у сільському господарстві й виробництвом мінеральної сировини; експорт продукції має монокультурний характер (какао, банани, окремі види сировини: каучук, залізна руда тощо). Це призводить до нестійкості їхнього економічного становища, на яке негативно впливає постійна зміна кон'юнктури на світових товарних ринках. Річ у тім, що зниження матеріало- та енергомісткості економіки розвинутих країн зумовило зменшення значення природної сировини у міжнародній торгівлі, а отже, зниження цін на більшість сировинних товарів. На окремі види мінеральної та сільськогосподарської сировини вони були найнижчими за останні 50 років. Усе це загрожує багатьом країнам переходом до групи найменш розвинутих країн.

Третя група – найменш розвинуті країни за класифікацією ООН; на початку 1980-х років до цієї групи належала 31 держава Африки й Азії зі щорічним доходом на душу населення менше 360 дол. На початку 1990-х років їх було до 40, а ВВП на душу населення в них складав 440 дол. Вони виробляють всього 5 % світових товарів і послуг, хоча в них проживає третина всього населення планети. До цих держав належать найбільші аграрні країни, позбавлені більш-менш значних запасів мінеральної сировини. Для їхньої економіки властиві нульові і навіть мінусові темпи. За такими показниками у 1951–1999 рр. розвивалися 24 країни, у тому числі у 1971–1980 рр. – 21; у 1981–1990 рр. – 54, а в 1991–1999 рр. – 28 країн. Як бачимо, число таких країн спочатку збільшилось у 2,5 раза, потім скоротилось, але істотно переважало початковий показник.

У цілому в країнах, що розвиваються, ситуація така: у другій половині 1990-х років у 54 країнах ВВП на душу населення складав 765 дол. США на рік і менше; у 47 країнах – 766–3035; у 26 країнах – 2385, а у 18 наймогутніших країнах – понад 9386 дол. на рік.

Отже, аналіз свідчить, що диференціація країн, які розвиваються, поглиблюється: спостерігається бурхливе зростання “нових індустріальних країн” і стагнація, навіть деградація найбідніших країн. Тому ще раз підкреслимо, що необхідно змінити підходи до оцінки економічного розвитку країн, що розвиваються, відповідно до їхнього реального становища. Це дасть змогу реально оцінити його, глибше розуміти фактичне становище і шляхи подолання економічної відсталості.

Характерною ознакою економіки країн, що розвиваються, є не лише її багатокладність, а збереження таких архаїчних форм, як общинно-патріархальний, напівфеодальний уклади. Вони навіть переважають у країнах Азії і Африки. Під впливом розвитку товарно-грошових відносин відбувається поступове їх перетворення на дрібнотоварний уклад. Разом з тим розвивається і приватнокапіталістичний уклад, він все частіше стає провідним, все активніше впливає на зміни у докапіталістичних

укладах. Державний сектор економіки у країнах, що розвиваються, є складним явищем у соціально-економічній сфері. З початку 60-х років ХХ ст. переважно в економіці “нових індустріальних держав” активно долаються докапіталістичні форми господарювання й утверджуються тенденції капіталістичного розвитку, що знайшло вияв у концентрації виробництва і капіталу, злитті банківського і промислового капіталу, створенні національних монополістичних об’єднань, формуванні національного фінансового капіталу. Досвід “нових індустріальних країн” на практиці довів, що подолання економічної відсталості, істотне поліпшення становища у міжнародному поділі праці для країн, що розвиваються, можливі лише на шляху індустріального розвитку, здійснення індустріалізації та інформатизації економіки. Це насамперед створення і розвиток промисловості, особливо обробної. Найшвидшими темпами розвивалася промисловість Південної Кореї, Тайваню, Малайзії, Таїланду, Індонезії, Марокко, Мексики, Аргентини, В’єтнаму, Індії, що змінює структуру економіки, долає її аграрну спрямованість. Особливо важливим є досвід “східноазійських країн”, які зосередилися на розвитку технічно складних і наукомістких виробництв. Друге покоління “нових індустріальних країн” – члени АСЕАН розгорнули виробництво наукомісткої електроніки. А Індія найкращим чином проявила себе в освоєнні біотехнологічної і фармацевтичної промисловості, стала світовим лідером з виробництва програмного забезпечення.

Другою важливою умовою подолання відсталості і виходу на позиції світового прогресу є перебудова міжнародних економічних відносин на принципах справедливості. Розвинуті країни зосередили економічну і фінансову діяльність, досягнення науки і техніки, сучасної технології, розробили і широко застосовують сучасний менеджмент і маркетинг для зміцнення економічної могутності. Тим часом економічна відсталість більшості країн, що розвиваються, успадкована від колоніального режиму, зумовила економічну, технічну і фінансову залежність цих країн від розвинутих. Цей глибокий технологіч-

ний і економічний розрив не лише з недостатньою енергією долається, а навпаки, використовується транснаціональними корпораціями для збільшення своїх прибутків. Наприклад, в економіці “нових індустріальних держав” іноземний сектор, створений, як правило, ТНК, дає 1/3 ВВП країн. Здавалось би, позитивний вплив, але насправді це вигідний бізнес на основі використання дешевої робочої сили, пільгового використання природних ресурсів і т. ін.

До того ж ця вигода примножується обміном, який фактично означає економічне пограбування слаборозвинутих країн. ТНК встановлюють монопольно високі ціни на продукцію, яку вони експортують у країни, що розвиваються, і монопольно занижують ціни на сировину та іншу продукцію цих країн. “Ножиці цін” діють на їхню користь. Нееквівалентність і несправедливість обміну посилюється тим, що ТНК, прагнучи зберегти монопольне становище, всіляко уникають продажу найновішої технології країнам, що розвиваються, і тим самим не лише зберігають, а навіть посилюють свої переваги на світовому ринку, підвищують не тільки конкурентоспроможність, а й економічну владу над слаборозвинутими країнами. Саме цим пояснюється те, що 2/3 іноземної технології передається внутріфірмовими каналами, через численні філії ТНК. І все ж, незважаючи на перепони, передова технологія доходить до країн, що розвиваються, і сприяє долученню їх до системи міжнародного поділу праці, скороченню технологічного розриву. Лібералізація торгівлі новими технологіями, розширення доступу до них слаборозвинутих країн – необхідна умова подолання відсталості, виходу цих країн на шлях прогресу.

Нееквівалентний обмін, постколоніальний характер міжнародних економічних відносин між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, знайшли концентрований вираз у кризі заборгованості останніх. Ця криза назрівала протягом тривалого часу. Особливо швидко вона зростала у другій половині 70-х – на початку 80-х років ХХ ст., значно посилювався дефіцит торговельних і платіжних балансів більшості країн,



що розвиваються. Цьому сприяло посилення експансії позичкового капіталу, ускладнення умов кредитування, величезні військові витрати. Енергетична криза 1979–1980 рр., економічна криза 1980–1982 рр. розхитали економіку більшості країн Азії, Африки та Латинської Америки, призвели до неплатоспроможності багатьох із них. На початку 2000 р. зовнішній борг країн, що розвиваються, досяг 2,5 трлн дол. США. Більшість слаборозвинутих країн економічно неспроможні сплатити величезний борг і відсотки по ньому. Країни, що розвиваються, опинилися у становищі, коли їхній економічний розвиток неможливий без зовнішній джерел фінансування. Подолання кризи заборгованості потребує перебудови міжнародних економічних відносин, створення такої системи, яка б не гальмувала розвиток молодих держав, а навпаки, сприяла їх економічному, соціальному, науково-технічному і культурному розвитку. Для цього потрібні глобальні і кардинальні рішення, які б усунули нееквівалентний обмін, повністю або частково анулювали борги найменш розвинутих країн, скасували частину боргів, породжених “плаваючими” відсотковими ставками, пов’язували платежі по боргах з експортними надходженнями, радикально поліпшили умови надання позик країнам, що розвиваються, значно збільшили надходження коштів каналами державної допомоги. Такі рішення відповідають не тільки інтересам країн, що розвиваються, а й розвинутих країн. Саме в такий спосіб можна ліквідувати злиденність та відсталість цих країн і разом з тим відвернути економічну і військово-політичну катастрофу, яка загрожує усьому світовому співтовариству. Лише в такий спосіб можна забезпечити подальшу інтеграцію цих країн у систему світогосподарських зв’язків та прискорення їх соціально-економічного розвитку, піднести світове господарство і систему міжнародних відносин на рівень, який відповідає природі та особливостям постіндустріального суспільства, потребам розвитку людини, розкриттю її здібностей і талантів, широкому прояву її творчості.

## МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

В Україні розроблена і реалізується програма модернізації, спрямована на створення ефективної економіки, спроможної розв'язувати складні соціально-економічні проблеми. Тому економічна наука та її серцевина – економічна теорія – мають не лише зосередитися на основних напрямках здійснення цієї програми, а й поглибити дослідження сутнісних процесів і механізмів їх реалізації, розкриваючи перспективи виходу на нові рубежі цивілізаційного прогресу.

Програма модернізації гостро потребує висококваліфікованих менеджерів, молодих і прогресивних фахівців, які створюватимуть нову економіку. У підготовці таких кадрів величезну роль відіграє економічна теорія, яка озброює їх знанням механізмів дії економічних законів, реалізації економічної політики держави, інноваційного типу розвитку.

На жаль, і в економічній теорії як науці, і в економічній освіті, де ключова роль належить економічній теорії, склалася непроста ситуація. Якщо в науковій діяльності, хоч і спорадично, але досліджуються проблеми постіндустріальної економіки, то курс економічної теорії вже два десятиліття обмежується теорією і практикою ринкової економіки. Виникла суперечність між проблематикою, що

розробляється економічною наукою, і обмеженим, іноді навіть примітивним, змістом курсу економічної теорії, що вивчається майбутніми фахівцями. Такий стан справ бачать викладачі економічної теорії: “В останнє десятиріччя спостерігалися зміни соціального оціночного сприйняття нашої науки – на жаль, не на її користь.., багато економічних предметів виводяться з категорії обов’язкових до вивчення, скорочується кількість лекцій і практичних занять.., майбутньому інженеру для того, щоб здобути економічну підготовку, достатньо прослухати десятигодинні курси економічної теорії та економіки підприємства”<sup>1</sup>.

Дуже важливо, що ці викладачі поряд із негативними моментами в організації навчального процесу розкривають глибокі вади у змісті та методології економічної теорії. Вони справедливо зазначають, що “одне з основних “обвинувачень” на адресу сучасної економічної науки – наявність у ній елементів схоластичності й навіть, певною мірою, відірваність від реальної дійсності”<sup>2</sup>.

Отже, щоб виправити нинішню ситуацію, підвищити роль економічної теорії як науки і провідного фактора економічної освіти, необхідними є її оновлення, осучаснення. Для цього важливо подолати відірваність від життя, разом з модернізацією економіки здійснити модернізацію економічної теорії, економічної освіти, актуалізувати проблематику, збагатити її зміст, піднести її науково-теоретичний рівень і якість економічної підготовки майбутніх фахівців.

Усупереч цим об’єктивно зумовленим потребам, усупереч своїй оцінці ненормального становища з економічною освітою у ВНЗ, викладачі економічної теорії заперечують можливість модернізації економічної теорії. Сам термін “модернізація” вони беруть у лапки, надаючи йому негативного значення. Ав-

<sup>1</sup> Хмель С. Н. К вопросу о “модернизации” экономической теории / С. Н. Хмель, В. И. Хмель // Социальная экономика. – 2010. – № 3. – С. 128–129.

<sup>2</sup> Там же. – С. 129.

тори фактично обстоюють консервацію теперішнього стану справ в економічній теорії, що гостро суперечить загальноприйнятій політиці модернізації економіки і суспільства. Вони не усвідомлюють, що модернізація економіки і модернізація економічної теорії перебувають у діалектичній взаємодії: розвиток економіки зумовлює зміни в економічній теорії, а озброєння економічної теорії новими підходами є необхідною умовою успішного розвитку економіки. Усе це робить актуальним ґрунтовний аналіз проблем взаємозв'язку модернізації економічної теорії та підвищення її ролі у здійсненні державної програми модернізації економіки і суспільства.

### **19.1. ПЕРЕХІД ВІД ІНДУСТРІАЛЬНИХ ДО ІНФОРМАЦІЙНИХ І НАНОТЕХНОЛОГІЙ, ТВОРЕННЯ ЕКОНОМІКИ МАЙБУТЬОГО**

Державна програма модернізації економіки базується на зростанні ролі та значення науково-технологічного прогресу в розвитку економіки і суспільства. Її наукова обґрунтованість визначається і тим, що вона враховує ті глибокі зміни, які відбувались у галузі НТП. Ще у першій половині ХХ ст. роль факторів виробництва – капіталу, праці, технічного прогресу – коливалася, на перший план могли виходити різні чинники. Так, система наукової організації праці за рахунок раціоналізації виконання виробничих операцій у США в період 1896–1953 рр. забезпечила 48 % економічного зростання, тоді як частка капіталу – 22, а технічного прогресу – 33 %<sup>1</sup>. Починаючи з другої половини ХХ ст., роль НТП постійно зростає. Якщо в середині століття на всі фактори виробництва припадало приблизно по третині загального економічного зростання, то наприкінці

<sup>1</sup> *Бажал Ю. М.* Економічна теорія технологічних змін / Ю. М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – С. 18.

70-х років частка НТП досягла 70 %. З поширенням у найрозвинутіших країнах інформаційно-комунікаційних технологій НТП забезпечує приріст ВВП від 75 до 100 %<sup>1</sup>. Перетворення НТП на вирішальний фактор суспільно-економічного піднесення – це і знамення часу, і необхідна умова науково обґрунтованої економічної політики.

Разом зі зростанням ролі НТП поглибилось і його наукове пізнання. Із загальноприйнятого словосполучення “науково-технічний прогрес”, що використовувалося десятиліттями, стали вирізняти його роль у малих циклах економічної кон’юнктури як матеріальної основи виходу з кризи шляхом оновлення основного капіталу (К. Маркс), довгі цикли економічної кон’юнктури (М. Кондратьєв) під образною назвою “довгі хвилі”, стали бачити їх техніко-економічний зміст (становлення і розвиток технологічних укладів), стадіальні цикли, пов’язані з переходом людства на нову стадію цивілізаційного прогресу, становленням нового, вищого технологічного способу виробництва<sup>2</sup>. Усе це привело до створення теорії технологічних основ суспільно-економічного розвитку, яка збагатила і конкретизувала вчення про закономірності розвитку людської цивілізації, дала змогу розробити нову градацію цивілізаційного прогресу – доіндустріальне (аграрне), індустріальне і постіндустріальне суспільства, визначити якісно відмінні типи технологій, характеризувати технологічну структуру економіки країни і на цій підставі здійснювати інвестиційно-інноваційну політику, спрямовану на піднесення науково-технологічного рівня виробництва, ефективності та конкурентоспроможності національної економіки. Ці глибокі об’єктивні процеси зумовили перетворення НТП на об’єкт дослідження економічної теорії. Без розкриття взаємозв’язку й взаємодії НТП і виробничих відносин – матеріальних і

<sup>1</sup> Дзеркало тижня. – 2005. – 23 квіт. – С. 16.

<sup>2</sup> Чухно А. А. Перехід до ринкової економіки / А. А. Чухно. – К. : Наук. думка, 1993. – С. 10, 14, 19; Чухно А. А. Економічна теорія : у 2 т. Т. 2 / А. А. Чухно. – К. : ДНУ “АФУ”, 2010. – С. 430–433.

нематеріальних – не можна повною мірою пізнавати сучасні економічні та соціальні процеси, механізм функціонування та розвитку економіки.

Оскільки вітчизняна економіка перебуває на індустріальному етапі розвитку і представлена переважно третім і четвертим технологічними укладами, то для її оновлення потрібні високі індустріальні технології. Але модернізація не може забезпечити перехід країни на вищий щабель соціально-економічного розвитку без використання інформаційних технологій. Співвідношення між цими типами технологій змінюватиметься на користь останніх у міру розбудови економіки. Згідно з програмою модернізації, на першому етапі (2011–2012 рр.) при інформатизації економіки пріоритет віддається оновленню аграрного, воєнно-промислового та гірничо-металургійного комплексів, машинобудування і легкої промисловості. Вони збільшують внутрішній ринок і розширюють експорт, що забезпечує зростання інвестиційних ресурсів і готує якісні зрушення в економіці.

На другому етапі (2013–2015 рр.) ресурси спрямовуватимуться на розвиток галузей економіки майбутнього, а саме аерокосмічної, інформаційно-комунікаційних, біо- та нанотехнологій, нових матеріалів, фармацевтики і медичної техніки<sup>1</sup>. Інакше кажучи, відбувається перехід до пріоритетного використання якісно нових технологій.

Як бачимо, вчені та практики, які розробляли програму модернізації економіки України, визначили, спираючись на теоретичні узагальнення, поетапну зміну співвідношення між індустріальними і постіндустріальними технологіями, утвердження нових прогресивних технологій, які забезпечать у перспективі формування нового технологічного способу виробництва. Це приклад тісного поєднання теорії і практики, пізнання нового та його використання для реалізації цієї програми.

---

<sup>1</sup> Ключев А. Формула украинской приватизации / А. Ключев // Зеркало недели. – 2011. – 28 трав. – С. 7.

Економічна теорія як наука визначає і розкриває внутрішню структуру програми модернізації, головні напрями її здійснення, виокремлюючи фундаментальні технологічні основи соціально-економічного розвитку. Цю функцію вона виконує, забезпечуючи глибоке розуміння сучасної економіки та її майбутнього.

Науковці, які заперечують модернізацію економічної теорії, як ми і передбачали, неминуче прийшли до заперечення дослідження нею технологічних аспектів виробництва. Причому роблять вони це бездоказово, всупереч науковій розробці технологічних основ цивілізації, які відкрили нові можливості пізнання НТП, його структуризації через нові поняття, технологічні уклади і способи виробництва. Усе це збагатило економічну науку, стало одним із головних принципів державної програми модернізації економіки. Але, на жаль, автори не обмежуються запереченням досліджень технологічних аспектів. Вони пишуть, що саме по собі питання про “нове суспільство”, про початок якісно нового етапу розвитку людської цивілізації є дещо спірним. І в цьому разі вони входять у суперечність із світовою економічною думкою, яка бачить якісно новий етап у розвитку цивілізації, становленні нової економіки. Панування сфери послуг, нематеріального виробництва (на відміну від матеріального на попередніх етапах) – глибока якісна зміна, яка є однією з докорінних рис нової епохи. Становлення інформації та знань як якісно нового фактора виробництва зумовлює інтелектуалізацію економіки. Важливі зміни відбуваються у становищі людини на виробництві та в суспільстві, що відображається у нових поняттях – людський, інтелектуальний, соціальний та інші форми гуманітарного капіталу. У розвинутих країнах дрібний і середній бізнес перетворюється на найпоширенішу форму економічної діяльності, хоча ще недавно доводили, що дрібне господарство є неефективним і зусилля спрямовувалися на укрупнення виробництва.

Ще вчора міжнародні процеси здебільшого мали вигляд інтернаціоналізації та інтеграції, а сьогодні панує вища форма інтернаціоналізації – глобалізація світової економіки, виклики якої потребують від держав активних заходів: від забезпечення конкурентоспроможності національної економіки до гарантування її безпеки.

Інформатизація економіки і суспільства набула таких масштабів, що зумовила утвердження інтернету, мобільного зв'язку, вихід телебачення за національні кордони, створення світових телеканалів, формування середнього класу, громадянського суспільства, утвердження еволюції як головної форми прогресу цивілізації. І такі глибокі зміни є очевидними, тому дивно, що деякі науковці їх не бачать і, тим більше, не спроможні оцінити.

За сучасного науково-технологічного рівня економіки порівняно невелика частина зайнятих у матеріальному виробництві забезпечує виготовлення матеріальної продукції в обсягах, які задовольняють потреби суспільства. Це створило можливості для зосередження основної маси зайнятих у сфері послуг, тобто в нематеріальному виробництві (освіті, науці, культурі та інших галузях, які безпосередньо задовольняють потреби людини, забезпечують її всебічний розвиток).

Науковці визнають, що з розвитком продуктивних сил частка матеріального виробництва у ВВП зменшується, а нематеріального – збільшується. Але потім починають розмірковувати, що матеріальне виробництво задовольняє природні, первинні потреби, а “нематеріальне виробництво, за всієї його значущості, слугує задоволенню вторинних потреб... Положення про превалювання в “новому” суспільстві нематеріального виробництва є занадто квапливим, некоректним”<sup>1</sup>. І все це робиться бездоказово. Здавалося б, статистичні матеріали за країнами ЄС

<sup>1</sup> Хмель С. Н. К вопросу о “модернизации” экономической теории / С. Н. Хмель, В. И. Хмель // Социальная экономика. – 2010. – № 3. – С. 131–132.



дуже показові: у 2007 р. матеріальне виробництво створило 29,1 % ВВП, а сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво, – 70,7 %, відповідно, майже у 2,5 рази більше. Навіть в Україні за відсталої економіки ця загальна закономірність знаходить підтвердження. Частка матеріального виробництва у ВВП становить 41,2 %, а сфери послуг – 58,8 %<sup>1</sup>, тобто превалювання останньої очевидне. Автори не можуть усвідомити, що нині необхідно виходити не з односторонньої оцінки ролі матеріальної та нематеріальної сфер, а з їх взаємозв'язку і взаємодії. Поглиблення суспільного поділу праці та зростання її продуктивності зумовили дедалі більшу залежність матеріального виробництва, яке відіграє дуже важливу роль, від сфери послуг, галузі якої визначають розвиток економіки: наука – науково-технічний прогрес; освіта – підготовка висококваліфікованих фахівців, зростання кадрового потенціалу; культура – розвиток етичних, естетичних і духовних якостей особистості, які забезпечують наукове та культурне піднесення і людини, і суспільства.

Отже, склалася нова ситуація, яка потребує пояснення. Але науковці, “знавці” економічної теорії, замість цього наполегливо стверджують: “Матеріальне виробництво є фундаментом економіки, основою розвитку нематеріального виробництва і завжди залишиться таким”<sup>2</sup>. Для студента незрозуміло, чому матеріальне виробництво, яке продукує менше третини ВВП країн ЄС, є, за логікою авторів, фундаментом економіки, а сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво, частка якої у ВВП перевищує 70 %, задовольняє лише “вторинні потреби”. Ми вважаємо, що треба не сліпо повторювати застарілі настанови, а глибше проникати в діалектику взаємодії матеріального і нематеріального виробництв.

<sup>1</sup> The 2008 World Factbook / The Central Intelligence Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/download/download-2008/index.html>.

<sup>2</sup> Хмель С. Н. К вопросу о “модернизации” экономической теории / С. Н. Хмель, В. И. Хмель // Социальная экономика. – 2010. – № 3. – С. 132.

Аналіз показує, що на підставі реалістичного дослідження стану української економіки розроблено програму використання різних типів технологій і започатковано перехід від нижчих до вищих, прогресивних типів. Усе це відкидає бездоказове заперечення нового суспільства, якісних зрушень у наші часи, яке перекидає уявлення про сучасну епоху та її розвиток, породжує плутанину в трактуванні співвідношення матеріального і нематеріального виробництва.

## 19.2. ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ТА ІННОВАТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ

Вирішальну роль у суспільному способі виробництва відіграє притаманний йому фактор виробництва, який характеризує його новий виробничий ресурс. Коли при зародженні нового індустріального способу виробництва, поряд із його традиційними факторами (землею і працею) з'явився новий – капітал, то це визначило не лише величезне зростання економіки, а й її назву, отже, і назву суспільства – капіталістичне.

Принципово важливою й основоположною рисою нової економіки є те, що вона породжує якісно новий фактор виробництва – інформацію та знання. Якщо раніше існували однозначні фактори виробництва – земля, праця, капітал, то нині з'явився, так би мовити, двозначний. Це відкрило широке поле для фантазії науковців. Перші брали інформацію і на її підставі характеризували інформаційну економіку і суспільство; другі вивчали іншу частину – знання – і на їх основі розробляли теорію економіки і суспільства знань; треті стверджували, що суспільство пройшло комунікаційну та інформаційну стадії чи фази розвитку і нині буде економіку і суспільство знань. Таке різноманіття поглядів і тлумачень зумовлене відсутністю наукового обґрунтування теорії якісно нового фактора виробництва. Дослідження показали, що інформація і знання, за всієї відмінності, у кінцевому підсумку становлять єдність. Знан-

ня – це зміст інформації, а інформація – форма поширення знань. Без знань інформація існувати не може, принаймні вона не буде повноцінною, а без інформації знання перетворюються на мертвий капітал. Тому суспільство називають інформаційним, або суспільством знань; при цьому йдеться про одне й те саме суспільство.

Традиційні фактори виробництва – земля і капітал – примножують головним чином фізичні сили людини, а інформація і знання реалізують і примножують розумові потенції людини, зумовлюють інтелектуалізацію виробництва і праці, породжують нові поняття: “інтелектуальна власність”, “інтелектуальний капітал”, “інтелектуальний продукт”. Нині не можна ефективно господарювати без застосування цих нових процесів і понять. Проте вони використовуються в науковій літературі, але не вивчаються у ВНЗ, тому майбутні фахівці практично не знають і не розуміють їхньої сутності й ролі. У результаті ми опиняємося в скрутному становищі. Так, затримка з науковим розробленням і законодавчим урегулюванням питань інтелектуальної власності призвела до поширення виробництва й реалізації “піратської” аудіовізуальної продукції, що викликало невдоволення світової спільноти. Україна потрапила до “чорного” списку. Державі довелося докласти величезних зусиль до знищення контрафактної продукції, аби довести відданість міжнародному праву з питань інтелектуальної власності. За незнання та невикористання нового не лише погіршується імідж, а й країна зазнає прямих економічних втрат.

Візьмемо інтелектуальний капітал, роль якого в економіці швидко зростає. Його частка у вартості підприємств у країнах Західної Європи становить 50–68 %, а в Україні – лише 1 %. За традицією, вартість підприємств обчислюється за обсягом матеріальних цінностей, матеріальних активів, тоді як дедалі значущу роль відіграють нематеріальні активи. Це знижує ціну вітчизняних підприємств, дає обмежене уявлення про їхню ре-

альну вартість, не кажучи вже про те, як це позначається на процесах приватизації.

Завдяки своїм якостям інформація і знання мають посісти провідне місце в інноваційному розвитку. Україна, яка перебуває на індустріальній стадії, змушена застосовувати високі індустріальні технології. У цьому полягає особливість її інноваційного розвитку. Але майбутнє й інноваційного розвитку, і економіки загалом визначають інформація та знання. Саме вони зумовлюють інтелектуалізацію економіки, дію інтелектуального капіталу, який є джерелом інновацій, зростання інтелектуальної власності, інтелектуальної продукції.

Приємно усвідомлювати, що автори програми модернізації економіки України, вчені та практики, глибоко розуміють новітні економічні процеси і зуміли втілити їх у ній. Держава зробила акцент на інтелекті та інноваціях. Ці поняття дійсно повинні стати основою сучасної української економіки. Саме на них у підсумку має припадати лівова частка в кожному виробничому циклі, у кожному національному продукті<sup>1</sup>.

Ставка на інтелект та інновації – це, врешті-решт, ставка на інформацію і знання як якісно новий фактор виробництва, на комплексне використання їх форм – інтелектуального капіталу, інтелектуальної власності тощо.

Незважаючи на велике наукове і практичне значення інноваційного розвитку, в його пізнанні та обґрунтуванні практичного використання мають місце серйозні недоліки. Так, у проєкті Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки, опублікованому в солідному парламентському виданні, фактором інноваційного розвитку, який виокремлено у спеціальний підрозділ, названо інтелектуальну власність. Безперечно, це важливий чинник, але не зрозуміло, чому не визначено роль інтелектуального капіталу, інтелектуального продукту.

---

<sup>1</sup> Ключев А. Формула украинской приватизации / А. Ключев // Зеркало недели. – 2011. – 28 трав.

Адже це форми інформації і знань як фактора виробництва, між ними є глибока залежність. Чому із системи вирізняють один елемент, одну складову? Отже, теоретичне розкриття інформації та знань як нового виробничого ресурсу, його цілісне, системне розуміння є необхідною умовою практичного застосування і використання.

На жаль, поряд із вченими і практиками, які зрозуміли і втілили в програму модернізації економіки новий фактор виробництва і пов'язану з ним інтелектуалізацію як умову інноваційного типу розвитку, є й такі, які не спроможні ні пізнати, ні оцінити роль інформації та знань: “Вважати інформацію та знання (за всієї їх важливості) самостійними факторами виробництва не можна. Вони є умовами ефективного функціонування підприємств і розвитку виробництва”<sup>1</sup>.

Відмітна риса стилю авторів – непослідовність, порушення логіки викладу матеріалу. Проголосивши, що інформація і знання не є фактором виробництва, а становлять лише його “умови розвитку”, вони майже відразу стверджують, що інформація і знання “є факторами виробництва лише в тому випадку, коли вони реалізуються працівниками, які використовують речові засоби виробництва”<sup>2</sup>. Інакше кажучи, інформація та знання – фактори виробництва лише в матеріальному виробництві. Фактично, принижуючи роль інформації і знань, позбавили права на існування нематеріальне виробництво – найпоширеніше в сучасній економіці.

Для переконливості нашої позиції звернемося до праці німецьких економістів, які не умоглядно, а реально висвітлюють роль інформації та знань. Тоді як вітчизняні автори зображують інформацію і знання як дещо зовнішнє відносно виробництва, як умову його функціонування, німецькі вчені

---

<sup>1</sup> Хмель С. Н. К вопросу о “модернизации” экономической теории / С. Н. Хмель, В. И. Хмель // Социальная экономика. – 2010. – № 3. – С. 132.

<sup>2</sup> Там же.

розкривають їх дедалі глибше проникнення у виробництво не тільки в нових галузях, а й особливо у традиційних економічних сферах, у кінцевих продуктах: “Оскільки інформація як економічне благо має низку властивостей, які докорінно відмінні від властивостей традиційних економічних благ, то докорінно змінюватимуться і ринкові та конкурентні структури, а отже, й інституційні правила ринкової економіки... У традиційних економічних сферах інформаційні блага стають дедалі важливішим фактором витрат, зростає вміст інформації в кінцевих продуктах”<sup>1</sup>. При цьому збільшується питома вага опрацювання інформації у загальному обсягу всіх видів діяльності в економіці, і хоча “дотепер помітними є лише зародки структури нової економіки”, її розвиток зумовлює “фундаментальний переворот у виробничих структурах народного господарства”<sup>2</sup>.

Отже, стосовно нового фактора виробництва – інформації і знань – державна програма модернізації зробила ставку на інтелект та інновації, що означає інтелектуалізацію та інноватизацію національної економіки, широке використання інформаційно-інноваційних технологій як важливої умови розв’язання проблем модернізації економіки.

### **19.3. ЗРОСТАННЯ РОЛІ ЛЮДИНИ, ЛЮДСЬКОГО І СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ**

Однією з центральних проблем економічної теорії й економічної політики є людина, її місце і роль у розвитку економіки та суспільства. Державна програма модернізації спрямована на істотне поліпшення умов життя і праці людей. Водночас вона виходить з того, що провідна роль належить кваліфі-

<sup>1</sup>Клодт Х. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки / Х. Клодт. – К. : Таксон, 2011. – С. 28.

<sup>2</sup>Там само.

кованим і високоморальним фахівцям. Це означає, що і умови життя, і технічне оснащення праці, і рівень освіти, загальної та професійної, і доступ до надбань культури і мистецтва сприяють зростанню людини, її ролі в розвитку економіки й суспільства. Для реалізації цього складного завдання треба враховувати історичний процес глибоких змін у людині та її праці, які з особливою силою проявились у другій половині ХХ – на початку ХХІ ст. Ще зовсім недавно, на зламі ХІХ і ХХ ст., робітники мали початкову освіту, здобували вузькоспеціалізовану професійно-технічну підготовку, залишалися придатком до машини. Їхня робота була жорстко регламентована. Система Тейлора за хвилинами визначала виконання виробничих операцій. У другій половині ХХ ст. технологічне вдосконалення виробництва і розвиток системи освіти, у тому числі професійно-технічної, зумовили перехід до переважання робочої сили із середньою освітою, підвищеними професійними й людськими якостями, виникнення і поширення теорій людських стосунків, які відображали зміни у відносинах праці та капіталу. Це відобразилося в досконаліших і справедливіших формах та системах заробітної плати, в участі робітників в управлінні виробництвом і розподілі прибутків.

З кінця ХХ ст. відбуваються мініатюризація і універсалізація техніки, уособленням чого є комп'ютер та його модифікації, що висуває нові вимоги до знань і вмінь працівника, творчого характеру праці, дедалі ширшого використання соціальних, інтелектуальних і духовних якостей людини. Американські економісти, ще в середині ХХ ст., можливо, дещо цинічно, визначили сутність проблеми розвитку людини. На їхню думку, людина складається з тіла, розуму і духу. Можливості тіла за допомогою системи Тейлора і можливості розуму через науково-технічну творчість значною мірою використані. На порядку денному – дух людини, її духовні якості. Відповідно, поширюється використання досвіду і таланту людей, їхніх організаторських і вольових здібностей, культури, національної

свідомості тощо. Треба підкреслити, що ці процеси, хоч і виходили за межі економічної теорії, не тільки не підірвали її, а навпаки, збагатили зміст і механізми якнайповнішого використання можливостей, підвищили авторитет, наукову і практичну значущість.

Істотні зміни в становищі та ролі людини в економіці й суспільстві зумовили їх відображення в таких нових поняттях і категоріях, як “людський капітал”, “інтелектуальний капітал”, “соціальний капітал” та інші форми гуманітарного капіталу, у формуванні середнього класу і громадянського суспільства. Усе це поставило перед економічною теорією проблему співвідношення категорій “вартість товару робоча сила” і “людський капітал”, визначення конкретно-історичного характеру та історичного місця останнього.

Складність цих питань полягає в тому, що з появою категорії “людський капітал” певні автори почали оминати категорію “вартість товару робоча сила”, ніби її ніколи не існувало. Водночас людський капітал стали зображати як категорію позаісторичну: начебто майже всі вчені-економісти від А. Сміта обґрунтовували і використовували категорію “людський капітал”. Із цих підходів випливали дивні висновки.

Оскільки людський капітал існував завжди і створені блага розподілялися за ним, а не за вартістю товару робоча сила, то знімалася проблема експлуатації і важкого матеріального становища робітничого класу, так яскраво описаних у науковій і художній літературі. Перекручення реальної історії – результат помилкового позаісторичного трактування категорії “людський капітал”. Насправді й А. Сміт, і К. Маркс передусім створили трудову теорію вартості, згідно з якою робітник своєю працею створює додану вартість, що є джерелом і оплати праці, і додаткової вартості, яка безоплатно привласнюється капіталістом, що свідчить про експлуатацію людини людиною.

Для виникнення людського капіталу потрібно, щоб істотно змінилося становище людини на виробництві та в суспільстві.



Зростання науково-технологічного рівня виробництва й підвищення рівня освітньо-культурного розвитку людини, перетворення інформації та знань на новий фактор виробництва утверджують новий соціально-економічний тип розвитку людини, яка поєднує основний засіб виробництва – знання – з високою освітньою і професійно-технічною підготовкою. Отже, людський капітал як економічна категорія знаменує собою новий етап у розвитку людини та її праці, коли в одній особі поєднуються і власник знань як основного виробничого ресурсу, і власник умінь їх використовувати в процесі виробництва.

Не одне століття вартість товару робоча сила була орієнтиром у жорсткій боротьбі за гідні умови праці та життя, за рівень заробітної плати і соціальних виплат, які б забезпечували не лише задоволення фізіологічних потреб робітника та його сім'ї, а й відповідні освіту, охорону здоров'я, користування надбаннями культури. У сучасних умовах у розвинутих країнах з високим рівнем життя дедалі більшу роль відіграють категорія “людський капітал”, нарощування знань і умінь людини. У країнах, які перебувають на індустріальній стадії, у тому числі в Україні, необхідно поєднати дію цих двох категорій.

Вартість робочої сили через прожитковий мінімум, заробітну плату, інші форми доходів регулює зростання середнього рівня життя, є орієнтиром усунення необґрунтованих розривів в оплаті праці та добробуті. Це ще один доказ того, що ця категорія відігравала важливу роль у минулому й відіграє її сьогодні.

У міру розвитку економіки та поліпшення умов життя і праці людей швидко зростатимуть роль і значення людського капіталу, інтелектуального та соціального капіталу, що перетворює їх у потужний фактор економічного і соціального розвитку. Тому державна програма модернізації передбачає не лише піднесення трудової та політичної активності мас, а й – що особливо важливо – їхньої довіри до влади, держави шляхом розвитку соціального діалогу. “Довіра громадян – це теж сво-

го роду інтелектуальний капітал, без якого неможливо модернізувати країну. Без діалогу неможливо досягнути розуміння і підтримки дій влади”<sup>1</sup>. Для розв’язання складних проблем модернізації держава використовує не тільки професійно-технічні, кваліфікаційні характеристики, а й морально-психологічні та патріотичні якості людини, у тому числі її довіру до влади: “Адже довіра – це і політична, і економічна категорія, а не лише морально-філософська”<sup>2</sup>. Як бачимо, розробники програми добре розуміють, що в нашу епоху відбувається глибока зміна співвідношення між матеріальними і нематеріальними відносинами, разом зі зростанням нематеріального виробництва посилюється роль нематеріальних категорій і понять. Програма, відповідно до об’єктивних процесів розвитку людини, базується на широкому використанні економічних, продуктивних якостей людини як фактора виробництва в поєднанні з реалізацією її соціальних, психологічних і духовних властивостей. Особливо це виявилось в трактуванні довіри людини не лише як морально-філософського, а й політичного і навіть економічного поняття.

Усупереч цьому широкому цивілізаційному підходу окремі вчені обстоюють протилежну позицію. Вони переконані, що “економічна теорія досліджує трудовий потенціал, відтворення робочої сили, але тільки в певному аспекті”<sup>3</sup>, тому виступають проти розширення звичних економічних рамок трактування людини, адже тим самим економічна теорія, за їхнім висловом, “замахується” на інші дисципліни, зокрема на соціальну психологію. Більше того, вони вважають, що розвиток людини, зростання поряд із її економічними якостями соці-

---

<sup>1</sup> Ключев А. Формула украинской приватизации / А. Ключев // Зеркало недели. – 2011. – 28 трав.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Хмель С. Н. К вопросу о “модернизации” экономической теории / С. Н. Хмель, В. И. Хмель // Социальная экономика. – 2010. – № 3. – С. 129–130, 135.

альних і духовних “розводнює” предмет економічної теорії, змінює її парадигму і веде до ліквідації цієї науки. З цим не можна погодитися, оскільки економічна теорія переживала ще складніші часи, але не зникла. Поки існує економіка, існує й економічна теорія.

Програма модернізації, на відміну від цих відірваних від життя схоластичних уявлень, реалістично і ретельно спрямовує діяльність на створення сприятливих умов для розвитку людини, на серйозні соціальні зрушення в країні. Вона не обмежується загальними принципами, а є конкретним прикладом розроблення шляхів і методів розвитку дрібного і середнього бізнесу. Програма виходить із того, що це потужний фактор розвитку продуктивних сил, зростання зайнятості, кращого задоволення потреб людей. Водночас це спосіб глибоких змін у людині та її праці.

В економічній літературі тією чи іншою мірою розкривається значення такого бізнесу в розширенні виробництва, збільшенні кількості робочих місць, але його соціальна роль належним чином все ще не обґрунтована. Нині у розвинутих країнах це найпоширеніша форма економічної діяльності людей. Досить зазначити, що у США 80 % сімей займаються бізнесом. Він не замінює велике виробництво, але часто є дуже важливим для його діяльності. Поряд з економічною роллю, яка полягає в найповнішому і раціональному використанні наявних ресурсів, збільшенні зайнятості та обсягів виробництва, дрібний і середній бізнес виконує важливу соціальну функцію, перетворюючи найманих працівників, які мали обмежені (внаслідок спеціалізації) виробничі функції, на самостійних господарів, які повинні вирішувати управлінські завдання (забезпечення технікою і сировиною, організація виробництва і праці, збут продукції, грошово-фінансові розрахунки). Отже, на відміну від вузьких виробничих операцій найманого працівника, підприємець проводить багатоманітні економічні, організаційні, торговельно-фінансові операції,

що потребує знань і стимулює їх збагачення, розширення світогляду, оволодіння мистецтвом ділових відносин тощо. Таким чином, ця форма бізнесу зумовлює розвиток людини, її економічних і людських якостей, а відповідно, є важливим засобом зміни становища людини на виробництві та в суспільстві, джерелом зростання середнього класу, розвитку громадянського суспільства.

Виходячи з цього, програму модернізації спрямовано на кардинальну дерегуляцію бізнесу, створення нормативних і законодавчих умов для спрощення його ведення. Зроблено значні кроки з лібералізації дозвільної системи, зокрема, запроваджено декларативний принцип ведення низки видів підприємницької діяльності. Кількість різних дозвільних документів зменшено майже удвічі, скорочено строки дозвільних процедур у будівництві, скасовано ліцензування 90 % видів робіт.

Водночас посилено відповідальність державних службовців за створення штучних бар'єрів, зведено до мінімуму особисте спілкування громадян з чиновниками. Для цього передбачено максимальне використання інтернет-технологій (електронна реєстрація юридичних і фізичних осіб – підприємців, взаємний обмін інформацією, створення єдиного веб-портала надання адміністративних послуг та ін.).

В економічній літературі все ще недооцінюються соціальна роль і значення перетворення сфери послуг у найпоширенішу форму виробництва. Насправді ці процеси мають під собою економічну основу. Адже її галузі (наука, освіта, медицина, культура тощо) пов'язані зі швидким збільшенням чисельності фахівців з вищою освітою – науковців, лікарів, учителів, інженерів та ін. Це означає, що нематеріальне виробництво, тобто сфера послуг, зумовлює структурні зрушення в організації праці, зростання питомої ваги, ролі та значення розумової праці. Це теж важливе джерело збільшення середнього класу, розвитку громадянського суспільства.

Таким чином, державна програма модернізації економіки і суспільства, яка спирається на широкий цивілізаційний підхід, спрямована на піднесення людини у соціально-економічному розвитку, на реалізацію її багатогранних можливостей – економічних, соціальних, політичних, морально-психологічних і духовних – з метою створення ефективної економіки, зростання добробуту народу, переходу економіки і суспільства на вищий щабель соціально-економічного прогресу.

#### **19.4. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Питання механізму функціонування і розвитку економіки є дуже складним. Після Великої депресії 1929–1933 рр. воно належить до основних проблем світової економічної науки. Перехід на якісно новий механізм господарювання, який поєднав ринковий механізм і державне регулювання економіки, зумовив пошуки і випробування певних його моделей. Початкова кейнсіанська модель виходила з того, що чим більша участь держави в економіці, тим краще для її розвитку. Ця модель відіграла позитивну роль у післявоєнному економічному становленні. Проте виявилось, що державне втручання має об'єктивні межі, надмірне зростання державного сектору звужувало ринкове середовище, знижувало конкуренцію та послаблювало вплив ринку на розвиток економіки.

Економічні кризи початку 70-х років ХХ ст. розкрили вади кейнсіанства, його підходів, пов'язаних із перевищенням ролі держави. Монетаристи виступили за звуження державного сектору, розширення конкурентного ринкового середовища, підвищення ролі ринку. Саме монетаризм став теоретичною основою реформування економіки України при переході до ринкового господарства. Приниження ролі держави набуло настільки глибокого характеру, що стихія ринку зумовила триваллий спад виробництва, зuboжіння народу.

І світовий, і вітчизняний досвід переконують в актуальності розроблення механізму господарювання. Проте в науковій літературі цьому приділяється недостатня увага, а в навчальній – як окремі теми розглядаються ринковий механізм та економічна роль держави, тобто елементи господарського механізму. Усе це не повною мірою відповідає потребам модернізації економіки.

Сучасна фінансово-економічна криза показала неспроможність монетаристського пониження ролі держави і перевищення ролі ринку. Теоретичною основою цього підходу була аксіома, що фундаментом ринкової економіки є приватна власність, а приватний інтерес – рушійною силою розвитку економіки і суспільства. Фактично ця аксіома перетворилася на догму. Сучасна криза показала, що саме це стало фактором стихійного розвитку економіки, відриву фінансово-кредитних відносин від виробництва, поширення спекулятивних проявів, непомірного зростання боргів держав і корпорацій, обсягів цінних паперів тощо.

Відомий вчений Ф. Фукуяма підкреслює, що “рейганівська революція”, яка базувалася на відмові від державного регулювання ринку, на тому, що ринок сам автоматично все відрегулює, не виправдалася. Тому лише відмова від принципів “рейганоміки” може врятувати світ від катастрофи.

Досвід переконав, що традиційні засади ринкової економіки й обмежена економічна роль держави не відповідають потребам сучасного розвитку. Саме життя примусило перейти на принципи господарювання, які диктує глобалізована економіка. У нових умовах не приватні, а загальнонаціональні інтереси стають визначальними, задають формат для реалізації перших. Чим більше ринків, тим ширшими є потреби держави, тим вища відповідальність державних інститутів за вектор економічного й соціального розвитку.

Роль держави в економіці має посилюватися через істотні зміни змісту її економічної діяльності. Два десятиріччя, навіть

у період економічного зростання, держава проводила фактично пасивну політику, що проявлялось у її фіскальному характері та перерозподілі коштів на соціальні цілі. Це призвело до тяжких наслідків, тому нинішній етап потребує активної створювальної політики.

Державна програма модернізації базується на узагальненні світового досвіду, уроків економічної кризи. “В усіх країнах, які досягли значних результатів у своєму розвитку за порівняно невеликі проміжки часу, не можна не сказати про визначальну роль держави в довгостроковому стратегічному плануванні. Світова економічна криза в черговий раз ясно показала, що бізнес – прекрасний тактик, але поганий стратег. Ринок не може планувати розвиток країни. Та і взагалі, це не його завдання”<sup>1</sup>. Отже, держава – головний стратег модернізації, а планування – основний засіб регулювання економіки.

На жаль, країна, яка мала величезний досвід планового управління економікою, добровільно від нього відмовилася. Нині вперше за роки незалежності держава базує свою політику на середньо- і довгостроковому плануванні. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки визначає цілі та завдання економічної діяльності, конкретні показники, які мають бути досягнуті, економічні стимули її реалізації.

Якісно новим у розвитку механізму функціонування економіки є поглиблення інтеграції господарського механізму з національною інноваційною системою. Нині НТП перетворився на ключовий фактор економічного зростання, чим визначив поширення інноваційного типу розвитку, який охоплює щільне поєднання науки, техніки і виробництва, фундаментальних і прикладних наук, їх прискорене впровадження у виробництво, що зумовило формування і розвиток нової структури – національних інноваційних систем, які знаменують подальшу інте-

---

<sup>1</sup> Ключев А. Формула украинской приватизации / А. Ключев // Зеркало недели. – 2011. – 28 трав. – С. 1.

грацію науки, техніки і виробництва, посилення їх взаємодії заради підвищення науково-технічного рівня, посилення ефективності та конкурентоспроможності виробництва. Усе це дає підстави вважати національну інноваційну систему складовою механізму функціонування і розвитку економіки, адже саме вона забезпечить створення і поширення нових технологій, розроблення механізмів їх упровадження у виробництво.

Отже, наукові засади державної програми модернізації полягають і в урахуванні глибоких змін у співвідношенні між державою і ринковим регулюванням економіки, перетворенні держави на головного стратега модернізації економіки і суспільства, а планування – на визначальний засіб регулювання економіки.

Зростання усупільнення економіки поглиблює взаємодію науки, техніки і виробництва, зумовлює інтеграцію господарського механізму з національною інноваційною системою. Усе це має перевести господарський механізм у нову якість і забезпечити підвищення науково-технічного рівня економіки, її ефективності та конкурентоспроможності.

## **19.5. ПІДВИЩЕННЯ НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНОГО РІВНЯ І ПРАКТИЧНОГО ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

Економічна теорія як наука переживає складні часи. З одного боку, за свідченням вітчизняних та іноземних фахівців, початок ХХІ ст. можна вважати її ренесансом. Світова криза засвідчила актуальність і гостру потребу в її пізнанні, визначенні природи і шляхів її подолання. В українській економічній літературі досліджуються проблеми, які виходять за межі ринкової економіки (інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, інтелектуалізація економіки, інноваційний розвиток тощо). З другого – у вітчизняних ВНЗ курс економічної теорії обмежується теорією і практикою ринкової економіки при ігноруванні постіндустріальних процесів, у тому числі ін-



формації та знань як якісно нового фактора виробництва. Майбутній фахівець набуває загальних уявлень про традиційні проблеми (економічні потреби та інтереси, економічну систему, капітал, працю, ринок, суспільне відтворення) і не вивчає постіндустріальних процесів, без знання яких сьогодні не можна господарювати. Усе це збіднює курс економічної теорії, знижує його авторитет і популярність. Кожен студент може бачити і порівнювати, що розробляється в науковій літературі і що він вивчає у ВНЗ. Напевно, це визначило рішення Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України перетворити курс економічної теорії з обов'язкового на факультативний. Більше того, ця наука, яка становить фундамент усієї системи економічних наук, замінюється невизначеними "Основами економічних наук". У технічних університетах на курс економічної теорії відводиться всього 10 годин. Легко уявити, якою буде економічна підготовка майбутнього інженера.

Ринкова економіка є набагато складнішою за планову, але в колишньому СРСР економічна освіта за кількістю навчального часу перебувала на високому рівні. На курс економічної теорії припадало щонайменше 100–120 год, а в економічних ВНЗ – 250–300. Кожні п'ять років викладачі протягом цілого семестру проходили ґрунтовне стажування в інститутах підвищення кваліфікації, на підприємствах працювали гуртки чи семінари, де розглядалися проблеми підвищення продуктивності праці, зниження витрат виробництва, підвищення якості продукції, удосконалення управління виробництвом та ін. У пресі регулярно друкувалися статті та методичні матеріали на допомогу тим, хто вивчав проблеми теорії і практики господарювання. Нині нічого цього немає.

Усі розуміють, що вища школа має готувати економічно освічених фахівців. Сьогодні вони – рядові інженери, вчителі, лікарі, а завтра – керівники цехів, підприємств, шкіл, лікарень. Набуті ними економічні знання сприятимуть фаховому зростанню. І якщо вища школа забезпечує суто формальну, неякіс-

ну економічну підготовку, то це не тільки не відповідає вимогам державної програми модернізації економіки і суспільства, а й ставить під загрозу можливість переходу країни на вищий щабель соціально-економічного прогресу, її майбутнє. Вища школа – єдине джерело майбутньої економічної еліти, і сьогоднішня обмежена, неякісна економічна підготовка зумовить завтрашній низький рівень господарювання в країні. Тому ґрунтовна економічна підготовка фахівців – запорука ефективного господарювання в перспективі.

У нашу епоху, коли прискорюється процес нарощування знань, зростання ролі науки і техніки, змін в економіці, під час навчання студента не можна передбачити конкретні форми і методи освоєння та використання нового. За цих умов слід посилити фундаментальну підготовку, виховувати глибоке розуміння прогресу і механізмів його здійснення, уміння застосовувати набуті знання в конкретних ситуаціях. Проте досягається це не простим збільшенням кількості навчальних годин, а глибокими змінами у змісті курсу. Адже саме зміст визначає актуальність його проблематики, науково-теоретичний характер і практичну значущість.

Чимало років в економічній літературі головна увага приділяється назві цієї науки – “політична економія”, її відродженню. Напевно, ніхто не заперечуватиме важливість точної назви, але економісти мають усвідомити, що за всієї її значущості головним є зміст. Досвід показує, що при його збідненні та обмеженні тільки ринковою економікою неминуче знизяться авторитет і популярність самої науки, зменшиться кількість навчальних годин. Такий висновок підтверджується подіями останнього десятиліття, коли відбувались активні процеси відновлення традиційної назви: і курси, що викладалися, і кафедри дедалі частіше діставали назву “політична економія”. Але це не зупинило процес втрати нею позицій у навчальному процесі, що, як зазначалося, дало підставу профільному міністерству зробити курс економічної теорії факультативним.

Фактично ми визнали, що економічна теорія перестала бути фундаментальною наукою, методологічною основою всієї системи економічних наук.

Глибину і масштаби наших втрат важко оцінити. Треба мати на увазі, що у сфері наукових досліджень економічна теорія зберігає свободу розвитку, але її ефективність зростає, якщо її досягнення реалізуються у сфері освіти. На жаль, в освіті відбуваються процеси, які зводять нанівець роль економічної теорії, тому вона неспроможна забезпечити якісну підготовку майбутніх фахівців. Вони не знають наукових основ економічної політики і механізмів її здійснення, шляхів і методів створення нової ефективної економіки, отже, не можуть доцільно спрямовувати свою діяльність на виробництві. Усе це – серйозні перепони на шляху прогресу вітчизняної економіки, її модернізації.

Постає запитання: як могла скластися така негативна і небезпечна ситуація? На наш погляд, це пов'язано з тим, що два десятиліття точилася боротьба навколо розуміння сучасної економіки. Більшість економістів виходили з того, що перехід до ринкової економіки означає її утвердження, тому теорія і практика цієї економіки формують основу і економічної політики держави, і економічної освіти. Водночас ця позиція підсилювалася тим, що радники МВФ, а за ними і наші економісти, доводили, що Україна не дозріла для розвитку постіндустріальних процесів. І нині така позиція залишається панівною. При цьому окремі висококваліфіковані викладачі та науковці бачили, що обмеження економічної теорії ринковою економікою звужує світогляд, збіднює зміст дисципліни. Разом із тим панування у свідомості економістів думки про неможливість реалізації постіндустріальних процесів в умовах України перешкоджало збагаченню економічної теорії новими проблемами, підвищенню зацікавленості студентів в оволодінні нею. У цьому полягає причина того, що зміст економічної теорії не збагачувався, а збіднювався, що замість зростання ролі та значення економічної теорії як фундаментальної на-

уки відбулися її деградація у сфері освіти, перетворення на малозначущу, другорядну і необов'язкову науку.

Сподіваюся, що маю право на такі зауваження, адже протягом майже двох десятиліть доводжу можливість поєднання індустріального (ринкового) та інформаційного (знанневого) постіндустріального типів розвитку. Ще у 1993 р. я висловив думку, що наша криза не циклічна, а стадіальна: вона пов'язана з переходом людства від індустріальної до постіндустріальної стадії цивілізації (загальне), водночас вона є переходом групи країн від планової до ринкової економіки (особливе). Тому ці процеси пов'язані принципом діалектики загального і особливого, отже, становлення ринкової економіки має супроводжуватися розвитком постіндустріальних процесів<sup>1</sup>.

У 2003 р. обґрунтування поєднання індустріальної ринкової та інформаційної (знанневої) постіндустріальної економік перейшло на новий рівень. Було доведено, що треба розрізнати, поперше, системний перехід на нову стадію, і, по-друге, використання важливих, але часткових процесів постіндустріальної економіки. Системний перехід України на нову стадію – справа майбутнього, проте вже нині вона може використовувати і використовує процеси інформаційного суспільства. Це комп'ютеризація економіки, суспільства, інформатизація економіки – інформаційно-комунікаційні технології, інтернет, мобільний зв'язок тощо, інтелектуалізація та інноватизація економіки<sup>2</sup>.

Попри значне просування у пізнанні постіндустріальних процесів та їх використанні, в економічній теорії не знайшлося місця для висвітлення в навчальному процесі цих важливих проблем. Суперечність між досягненнями у наукових розробках постіндустріальних тенденцій та їх використанні в навчальному процесі поглиблювалася. Збагачення наукових знань про

---

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

<sup>2</sup> Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – С. 123–198.

нову економіку супроводжувалося збідненням змісту навчального процесу, втратою економічною теорією і своєї актуальності, і науковості, і практичного значення. Це жорсткий, але повчальний урок. На наше глибоке переконання, з таким становищем миритися не можна. Тому потрібна наполеглива робота науковців і викладачів, щоб докорінно змінити ситуацію.

У цьому складному процесі важливу роль відіграє державна програма модернізації економіки і суспільства, яка втілює наукові підходи до розв'язання актуальних проблем соціально-економічного розвитку країни. Це обґрунтування переходу від індустріальних технологій до пріоритетного використання постіндустріальних технологій через зміну структури галузей економіки, формування економіки майбутнього; інтелектуалізація української економіки, перетворення інтелекту та інновацій на її основу; просування країни шляхом переростання людини економічної у людину творчу, перетворення найманих працівників у самостійних дрібних і середніх господарів, посилення процесів формування середнього класу і громадянського суспільства.

Не менші зміни відбулися в механізмі функціонування і розвитку економіки. Ідеться про крах теорій припущення ролі держави і перевищення ролі ринку, про перехід до якісно нових засад господарської діяльності, за яких не приватні, а загальнонаціональні інтереси стають визначальними. Держава, яка відображає загальнонаціональні інтереси, є головним стратегом соціально-економічного розвитку, що істотно змінює зміст її економічної діяльності. Це перехід до активної творчої політики, відродження планової діяльності, перетворення планування на головний засіб спрямування і регулювання економіки, інтеграція господарського механізму з національною інноваційною системою.

Значення згаданої програми полягає в тому, що вона спирається на теорію і практику не лише ринкової, а й значною мірою постіндустріальної економіки. Досвід, безперечно, довів, що

можна роками дискутувати стосовно того, чи дозріла Україна до використання постіндустріальних процесів чи ні, заперечувати їх вивчення у ВНЗ, але практика, наукове обґрунтування модернізації, шляхів і методів формування нової економіки розвіяли всілякі сумніви, зумовивши інтелектуалізацію та інноватизацію нашої економіки.

Водночас державна програма поставила запитання: чому вчені й практики, які працювали над нею, досить широко використали постіндустріальні процеси і підходи, а багато висококваліфікованих економістів-теоретиків виявилися неспроможними втілити в навчальний процес такі актуальні поняття постіндустріальної економіки, як інформація і знання, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, інтелектуальна праця, інтелектуальний продукт, інтелектуалізація та інноватизація економіки? Адже за покликанням економічна теорія, а отже, і економічна освіта, повинні не йти за економічною політикою, а навпаки, дивитись і прокладати шлях у майбутнє, озброювати державу новими знаннями. Відповідь на це запитання вимагає великої відповідальності.

Таким чином, державна програма модернізації економіки і суспільства створює реальні можливості для модернізації економічної теорії, збагачення її життєво важливими проблемами, подолання відриву від реалій життя, піднесення науково-теоретичного рівня і ролі в економічній освіті, якості підготовки майбутніх фахівців. Треба зробити важливі кроки для підвищення інтересу студентів до оволодіння економічною теорією.

Ми всі маємо усвідомити, що ринкова економіка, значне поширення дрібного і середнього бізнесу в розвинутих країнах створюють сприятливі умови для розвитку підприємництва, реалізації підприємливості найчисленнішими групами населення. Для цього треба забезпечити хорошу економічну підготовку всіх майбутніх фахівців у ВНЗ країни. Водночас має бути розгорнута широка економічна просвіта через товариство “Знання”, профспілки, громадські організації, ЗМІ, де слід давати кон-

сультації та поради з нагальних проблем організації та функціонування малих і середніх підприємств. Державна програма модернізації економіки має органічно поєднуватися з масовим рухом підприємництва, що дасть змогу багатьом бізнесменам глибоко зрозуміти зв'язок своєї діяльності з державною програмою реформування економіки і суспільства, об'єднати інтереси держави і підприємців. Таке посилення їх єдності підноситиме свідомість людей, народжуватиме ентузіазм, ініціативу в розв'язанні великих і малих проблем, рух широких мас трудящих, спрямований на перетворення економіки країни.

Перший досвід реформування виявив розрив між передбаченим у державних програмах, і тим, як це сприймають широкі верстви населення. Тим більше, що не все заплановане виявилось вдалим, і вищим державним органам під тиском підприємців, профспілок, громадських об'єднань довелося багато чого вдосконалювати з огляду на вимоги трудящих. Тому однією з головних умов успішних реформ є доведення планів держави до громадськості, урахування її потреб і перетворення працівників та свідомих творців нового.

Якщо в когось виникне думка, що це відтворення радянських методів, то слід зазначити: по-перше, позитивний досвід бажано використовувати, по-друге, нинішні умови є докорінно іншими. Панування державної власності значною мірою відчужувало людину від результатів праці. За приватної власності людина швидко і безпосередньо відчуває їх, особливо підприємці. Усе це формує сприятливі умови для дедалі тіснішого поєднання інтересів держави, трудящих і підприємців для реалізації державно-приватного партнерства з метою подолання неефективної пострадянської суспільно-економічної системи, затратної моделі економічного розвитку, піднесення науково-технологічного рівня і конкурентоспроможності України.

На цьому фоні ще очевиднішою стає наукова неспроможність заперечень модернізації економічної теорії. Адже ця позиція, як було показано, неминуче призводить її авторів до за-

перечення модернізації економіки загалом, тих нових наукових підходів, які втілені в цій програмі. Всупереч об'єктивним процесам розвитку економіки й економічної теорії, вони відкидають дослідження технологічних аспектів виробництва, якісні зрушення в сучасну епоху, докорінні зміни в структурі економіки, становлення інформації і знань як якісно нового фактора виробництва, зростання, поряд з економічними, соціальних, морально-психологічних і духовних якостей людини. Якість підготовки майбутніх фахівців залежить не лише від змісту економічної теорії, а й не меншою мірою від науково-теоретичного рівня викладачів. Таким чином, оновлення економічної теорії, збагачення її змісту мають супроводжуватися серйозною роботою з підвищення кваліфікації науково-педагогічних кадрів. За сучасної обмеженості ресурсів не можна навіть мріяти про ті форми підвищення кваліфікації, що існували за часів СРСР. Тому важливо використовувати кафедри та їхні теоретичні або методологічні семінари для обговорення актуальних проблем, розроблення підходів до їх викладання і вивчення. Ректорати університетів і профільне міністерство повинні значно більше уваги приділяти атестації та перееатестації науково-педагогічних кадрів.

Державна програма модернізації економіки і суспільства визначає й створює сприятливі умови для піднесення науково-теоретичного рівня і практичної значущості економічної теорії, поглиблення пізнання економіки, збагачення її змісту. Водночас вона висуває високі вимоги до економічної освіти у ВНЗ, забезпечення якісно нового змісту економічної теорії та її викладання і вивчення, створення дійової системи економічного навчання в країні. Критеріями всіх цих змін мають бути висока актуальність і творчий характер розв'язання проблем, конкретна відповідь на конкретні запитання, що ставляться практикою. На наше глибоке переконання, це важливі умови підвищення ефективності реформ та успішного просування нашої економіки на шляху прогресу.





## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ ПОКАЖЧИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ А. А. ЧУХНА

У покажчику праць академіка НАН України А. А. Чухна матеріал розташований за роками видань (книги; брошури; статті з неперіодичних видань, видань, що продовжуються, журналів і газет українською, російською й іноземними мовами; праці, рецензовані та редаговані ученим).

### 1952

1. Фактори зростання продуктивності праці (за матеріалами господарської діяльності однієї з шахт Донбасу) // Студентські наукові праці Київського державного університету. – 1952. – 36. XI. – С. 25–40.

### 1954

2. Социалистический принцип распределения по труду (на материалах угольной промышленности Донбасса) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. А. Чухно ; КГУ им. Т. Г. Шевченко. – К., 1954. – 18 с.
3. Рост народного благосостояния // Правда Украины. – 1954. – 1 апр.

### 1956

4. Завдання шостого п'ятирічного плану в галузі піднесення продуктивності праці і поліпшення економіки виробництва / А. А. Чухно, І. С. Ястремський. – К. : Вид-во КДУ, 1956. – 31 с.
5. Питання заробітної плати і підвищення продуктивності праці в промисловості // Наук. зап. КДУ. – 1956. – Вип. 9. – Т. 15. – С. 77–89.

6. Демократический централизм в управлении промышленностью // Правда Украины. – 1956. – 20 авг.
7. Підвищення продуктивності праці і заробітна плата // Рад. Україна. – 1956. – 15 чер.

### 1957

8. Заробітна плата і підвищення продуктивності праці в промисловості. – К. : Держполітвидав УРСР, 1957. – 97 с.
9. Заробітна плата. – К. : Вид-во КДУ, 1957. – 30 с.
10. Тарифна система та її роль в організації заробітної плати в промисловості СРСР. – К. : “Знання” УРСР, 1957. – 28 с.
11. Економічний закон розподілу за працею та його використання // Наук. щоріч. КДУ. – К. : Вид-во КДУ, 1957. – С. 51.
12. Тарифна система та її роль в організації заробітної плати в промисловості // Наук. щоріч. КДУ. – К. : Вид-во КДУ, 1957. – С. 52–53.
13. Питання технічного нормування праці // Наук. щоріч. КДУ. – К. : Вид-во КДУ, 1957. – С. 64–66.
14. Неухильне зростання матеріального і культурного рівня трудящих / А. А. Чухно, М. П. Панченко // Наук. зап. КДУ. – К. : Вид-во КДУ, 1957. – Вип. 10. – Т. 11. – С. 171–181.
15. Индустриальное могущество нашей Родины // Правда Украины. – 1957. – 5 июля.
16. Идеи побеждают // Правда Украины. – 1957. – 27 сент.
17. *Ред.*: Наук. зап. КДУ : зб. кафедри політекономії / редкол.: Л. І Кухаренко, М. П. Панченко, А. А. Чухно та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1957. – Вип. 10. – Т. 15. – 182 с.

### 1958

18. Чому зростання продуктивності праці має випереджати зростання заробітної плати? // Комуніст України. – 1958. – № 9. – С. 63–72.
19. Почему рост производительности труда должен опережать рост заработной платы? // Коммунист Украины. – 1958. – № 9. – С. 63–72.

20. Критика сучасних теорій заробітної плати // Наук. щоріч. КДУ. – К. : Вид-во КДУ, 1958. – С. 35–36.
21. До питання про ефективність нової системи заробітної плати вугільників Донбасу // Наук. щоріч. КДУ. – К. : Вид-во КДУ, 1958. – С. 34–35.
22. Товарно-денежные отношения // Правда Украины. – 1958. – 23 июня.
23. Про експлуатацію трудящих у США // Рад. Україна. – 1958. – 24 груд.
24. Нужен научный центр по труду // Правда Украины. – 1958. – 27 дек.

### 1959

25. Економічний закон розподілу по праці та його здійснення (на матеріалах вугільної промисловості Донбасу). – К. : Вид-во КДУ, 1959. – 130 с.
26. Розширення прав союзних республік у господарському будівництві. – К. : Держполітвидав України, 1959. – 72 с.
27. Товарно-грошові відносини і закон вартості та їх використання для піднесення сільськогосподарського виробництва. – К. : “Знання” УРСР, 1959. – 29 с.
28. Питання товарно-грошових відносин на сучасному етапі // Наук. зап. КДУ. – К. : Вид-во КДУ, 1959. – Вип. 12. – Т. 17. – С. 111–122.
29. Принцип розподілу за працею та його здійснення на сучасному етапі // Комуніст України. – 1959. – № 5. – С. 25–34.
30. Принцип распределения по труду и его осуществление на современном этапе // Коммунист Украины. – 1959. – № 5. – С. 25–34.
31. До критики сучасних теорій заробітної плати // Вісн. Київ. ун-ту. Серія економіки та права. – 1959. – № 22. – Вип. 1. – С. 61–66.
32. Распределение по труду и его роль // Правда Украины. – 1959. – 2 апр.

### 1960

33. Производительность труда и заработная плата. – К. : “Знание” УССР, 1960. – 22 с.

34. Робочий день і заробітна плата // Комуніст України. – 1960. – № 11. – С. 78–87.
35. Рабочий день и заработная плата // Коммунист Украины. – 1960. – № 11. – С. 78–87.
36. Здійснення принципу матеріальної заінтересованості // Вісн. КДУ. Серія економіки і права. – 1960. – № 3. – Вип. 1. – С. 52–57.
37. Здійснення принципу розподілу по праці при впорядкуванні заробітної плати в машинобудівній промисловості // Використ. резерв. виробництва / редкол.: М. С. Черненко, Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1960. – С. 29–39.
38. Дальше піднесення народного добробуту / П. Рубановський, А. Чухно, В. Федоренко та ін. – К. : Держполітвидав України, 1960. – 64 с.
39. На кафедрі політичної економії // Екон. Рад. України. – 1960. – № 3. – С. 124–125.
40. На кафедре политической экономии // Экон. Сов. Украины. – 1960. – № 3. – С. 124–125.
41. Зв'язок навчальної і наукової роботи з виробництвом // Праці і матеріали науково-методичної ради КДУ / редкол.: Ф. М. Мартинюк, О. В. Сухопалько, А. І. Рокитко та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1960. – Вип. 6. – С. 75–78.
42. Про організацію вивчення студентами першоджерел з політичної економії // Праці і матеріали наук.-метод. ради КДУ. – К. : Вид-во КДУ, 1960. – Вип. 6. – С. 43–45.
43. За выравнивание, против уравниловки // Правда Украины. – 1960. – 21 мая.
44. Важливий стимул до праці // Десн. правда. – 1960. – 23 серп.
45. Кафедра и жизнь. Взаимное обогащение // Правда Украины. – 1960. – 5 июля.
46. *Ред.*: Використання резервів виробництва – необхідна умова успішного виконання семирічного плану : зб. наук. пр. / редкол. Л. І. Кухаренко, М. С. Черненко, А. А. Чухно та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1960. – 134 с.

**1961**

47. Принцип матеріальної заінтересованості і ставлення до праці. – К. : “Знання” УРСР, 1961. – 52 с.
48. Як нормується праця на промислових підприємствах. – К. : Держполітвидав, 1961. – 49 с.
49. Принцип матеріальної заінтересованості на сучасному етапі / А. А. Чухно, І. М. Батхін // Пит. розвит. соц. економіки : зб. наук. пр. – К. : Вид-во КДУ, 1961. – С. 36–41.
50. Суспільні фонди споживання та їх роль // Комуніст України. – 1961. – № 10. – С. 44–53.
51. Общественные фонды потребления и их роль // Коммунист Украины. – 1961. – № 10. – С. 44–53.
52. Заробітна плата при капіталізмі // Заробітна плата : уч.-метод. посіб. з курсу політ. економії / А. І. Кухаренко, М. С. Черненко, М. С. Погорелов та ін. – Харків : Вид-во Харків. держ. ун-ту, 1961. – С. 26–31.
53. Закон розподілу за працею // Заробітна плата : уч.-метод. посіб. з курсу політ. економії / А. І. Кухаренко, М. С. Черненко, М. С. Погорелов та ін. – Харків : Вид-во Харків. держ. ун-ту, 1961. – С. 128–134.
54. *Ред.*: Питання розвитку економіки : зб. наук. пр. / редкол.: А. І. Кухаренко, М. С. Черненко, І. С. Ступницький, А. А. Чухно та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1961. – 131 с.

**1962**

55. Розподіл матеріальних та культурних благ. – К. : Вид. КДУ, 1962. – 267 с.
56. Задачи в области повышения материального благосостояния народа. – К. : “Знание” УССР, 1962. – 23 с.
57. Вопросы распределения материальных и культурных благ в период развернутого строительства коммунизма (на материалах промышленности) : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. / А. А. Чухно ; Киев. гос. ун-т. – К, 1962. – 50 с.
58. Рассматривать экономические категории в их взаимодействии: выступление в порядке обсуждения проблем структуры и со-

- держання курсу политической экономии // Вопр. экономики. – 1962. – № 2. – С. 57–58.
59. Удосконалення організації заробітної плати і технічного нормування – важлива умова зниження собівартості продукції / А. А. Чухно, І. М. Батхін // Вісн. Київ. ун-ту. Серія економіки та права. – 1962. – № 5. – С. 34–40.
60. Піднесення матеріального добробуту і культурного рівня народу : уч.-метод. посіб. з політ. економії для студентів-заочників / редкол.: Л. І. Кухаренко, І. С. Ступницький та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1962. – С. 115–127.

### 1963

61. Питання підвищення продуктивності праці // Комуніст України. – 1963. – № 1. – С. 42–50.
62. Вопросы повышения производительности труда // Коммунист Украины. – 1963. – № 1. – С. 42–50.
63. Розподіл по праці. Суспільні фонди споживання // Політекономія : уч. посіб. Мінвузу УРСР. – К. : Вид-во КДУ, 1963. – С. 150–172.
64. Распределение по труду и общественные фонды потребления // Вопр. экономики. – 1963. – № 3. – С. 49–54.

### 1964

65. Стимулы к труду. – М. : Знание, 1964. – 32 с.
66. Организация самостоятельной работы студентов по изучению политической экономии в системе заочного образования // тез. выст. на секции полит. экон. межвуз. совещ. по вопр. препода. общ. наук в системе веч. и заоч. образования / Е. Ф. Борисов, А. Д. Смирнов и др. – М. : Минвуз СССР, 1964. – С. 33–34.
67. Про зв'язок з практикою викладання політекономії // Нарада завідуючих кафедрами суспільних наук вузів УРСР / редкол.: Д. К. Острянин, О. Я. Завадська, О. А. Бородін та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1964. – С. 121–126.
68. Викладання на вечірньому та заочному відділах – в центрі уваги кафедри // Інформ. бюл. наук.-метод. ради КДУ / редкол.:

В. І. Стрельський, М. М. Оноре-Артинов, Г. Є. Галушко та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1964. – С. 6–9.

### 1965

69. Питання методології політичної економії // Комуніст України. – 1965. – № 2. – С. 33–42.
70. Вопросы методологии политической экономики // Коммунист Украины. – 1965. – № 2. – С. 33–42.
71. Некоторые вопросы совершенствования материального стимулирования на современном этапе // Вопросы повышения экономической эффективности производства : тез. докл. науч. конф. / редкол.: В. Е. Власенко, А. И. Коросташ, А. А. Чухно и др. – К., 1965. – С. 73–82.
72. Вскрытие и полное использование резервов производства – главная задача экономистов-общественников / А. А. Чухно, В. Г. Чепинога // Творческая активность масс и развитие производства : тез. докл. науч. конф. / редкол.: А. А. Чухно, А. И. Коросташ, И. А. Ковшаров. – К., 1965. – С. 16–22.
73. О профессиональном и квалификационном разделении труда / А. А. Чухно, И. В. Буян // Вопр. экономики. – 1965. – № 3. – С. 128–133.
74. Матеріальне стимулювання і шляхи його розвитку / А. А. Чухно, І. М. Батхін // Розвиток і вдосконалення відносин розподілу : респ. міжвід. зб. / редкол. : А. А. Чухно, П. В. Проскурін, В. Є. Козак та ін. – 1965. – Вип. 6. – С. 91–96.
75. Удосконалення системи матеріального стимулювання у промисловості // Комуніст України. – 1965. – № 12. – С. 20–29.
76. Совершенствование системы материального стимулирования в промышленности // Коммунист Украины. – 1965. – № 12. – С. 20–29.
77. Новий крок у підвищенні добробуту народу // Розвиток і вдосконалення відносин розподілу : респ. міжвід. зб. / редкол.: А. А. Чухно, П. В. Проскурін, В. Є. Козак та ін. – 1965. – Вип. 6. – С. 3–7.
78. Питання економічного стимулювання колективів підприємств // Відносини розподілу і проблеми матеріального стимулювання :

- респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, В. І. Завгородній, П. В. Проскурін та ін. – 1965. – Вип. 10. – С. 20–28.
79. *Ред.:* Розвиток і вдосконалення відносин розподілу : респ. міжвід. зб. / редкол. : А. А. Чухно, П. В. Проскурін, В. Є. Козак та ін. – 1965. – Вип. 6. – 192 с.
80. *Ред.:* Відносини розподілу і проблеми матеріального стимулювання : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, В. І. Завгородній, П. В. Проскурін та ін. – 1965. – Вип. 10. – 107 с.
81. *Ред.:* Економічні проблеми інтенсифікації сільського господарства : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно, М. С. Черненко та ін. – 1965. – Вип. 7. – 200 с.
82. *Ред.:* Підвищення рівня усупільнення виробництва і розвиток форм власності : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно, М. С. Черненко та ін. – 1965. – Вип. 8. – 91 с.
83. *Ред.:* Товарно-грошові відносини та їх використання : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, Я. У. Лінійчук, А. А. Чухно та ін. – 1965. – Вип. 15. – 212 с.
84. *Ред.:* Розвиток праці на сучасному етапі : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, В. П. Корнієнко, А. А. Чухно та ін. – 1965. – Вип. 19. – 100 с.
85. *Ред.:* Творческая активность масс и развитие производства : тез. докл. науч. конф. / редкол.: А. А. Чухно, А. И. Коросташ, И. А. Ковшаров. – К., 1965. – 52 с.
86. *Ред.:* Вопросы повышения экономической эффективности производства : тез. докл. науч. конф. / редкол.: В. Е. Власенко, А. И. Коросташ, А. А. Чухно и др. – К., 1965. – 146 с.

## 1966

87. Дальший розвиток системи економічного стимулювання в промисловості. – К. : “Знання” УРСР, 1966. – 53 с.
88. Программа курса политической экономии для высших учебных заведений / Комиссия АН СССР и Минвуза СССР: А. М. Румянцев, Г. А. Козлов, Е. Ф. Борисов, А. М. Аминов, Л. М. Гатовский, И. С. Голубничий, М. С. Драгилев, И. И. Кузьминов, Я. А. Кронрод, А. Г. Милейковский, Н. И. Мохов, К. В. Островитянов,



- Н. А. Цаголов, А. Д. Смирнов, Н. С. Спиридонова, А. А. Чухно и др. – М. : Мысль, 1966. – 45 с.
89. Методологічні питання політичної економії (з приводу нової програми курсу) // Комуніст України. – 1966. – № 11. – С. 21–31.
90. Методологические вопросы политической экономии (по поводу новой программы курса) // Коммунист Украины. – 1966. – № 11. – С. 21–31.
91. Розвиток економічної науки // Наука і культура України 1966 / редкол.: Ф. Д. Овчаренко, М. З. Шамота, В. Г. Бондарчук та ін. – К. : “Знання” УРСР, 1966. – 415 с.
92. Теоретические основы и принципы новой системы материального стимулирования // Экономические проблемы промышленного производства : тез. докл. / редкол.: А. И. Коросташ, И. С. Ступницкий, А. А. Чухно и др. – К., 1966. – С. 55–62.
93. Хозяйственный расчет и закон стоимости // Научные основы и пути совершенствования руководства промышленностью : тез. докл. на респ. науч. конф. / редкол.: С. М. Ямпольский, Н. О. Калита, А. А. Храмов и др. – К. : УкрНИИНТИ, 1966. – С. 33–41.
94. Новая система планирования и экономического стимулирования и повышение эффективности общественного производства : тез. докл. на науч.-практ. конф. // Экономическая реформа и повышение рентабельности промышленного производства : тез. докл. / редкол.: А. И. Коросташ, А. А. Чухно и др. – К. : Изд-во КПИ, 1966. – С. 3–16.
95. Господарський розрахунок і матеріальне стимулювання // Матеріальне стимулювання та оплата праці : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Є. Козак, В. І. Ляшенко та ін. – 1966. – Вип. 23. – С. 3–9.
96. Матеріальне стимулювання і підвищення ефективності виробництва // Актуальні проблеми економічної науки : зб. наук. пр. / редкол.: Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно, В. В. Цветков та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1966. – С. 16–27.
97. Матеріальне стимулювання і план / А. Чухно, П. Тростяничук, М. Гаджієв // Екон. Рад. України. – 1966. – № 11. – С. 27–35.

98. Материальное стимулирование и план / А. Чухно, П. Тростяничук, М. Гаджиев // Экон. Сов. Украины. – 1966. – № 11. – С. 27–35.
99. *Ред.*: Актуальні проблеми економічної науки : зб. наук. пр. / редкол.: Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно, В. В. Цветков та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1966. – 90 с.
100. *Ред.*: Матеріальне стимулювання та оплата праці : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Є. Козак, В. І. Ляшенко та ін. – 1966. – Вип. 23. – 147 с.
101. *Ред.*: Экономические проблемы промышленного производства : тез. докл. / редкол.: А. И. Коросташ, И. С. Ступницкий, А. А. Чухно и др. – К., 1966. – 143 с.
102. *Ред.*: Экономическая реформа и повышение рентабельности промышленного производства : тез. докл. / редкол.: А. И. Коросташ, А. А. Чухно и др. – К., 1966. – 112 с.
103. *Ред.*: Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, М. С. Черненко, А. А. Чухно та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1966. – 95 с.
104. *Ред.*: Розширене відтворення на сучасному етапі : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно, М. П. Панченко та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1966. – 174 с.
105. *Ред.*: Проблеми розвитку та вдосконалення виробничих відносин : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно, В. К. Логвиненко та ін. – 1966. – № 24. – 150 с.

### 1967

106. Распределение предметов потребления в обществе. – М. : Высш. шк., 1967. – 110 с.
107. Зароботная плата при капитализме / А. А. Чухно, А. В. Серебряков. – К. : Изд-во КДУ, 1967. – 39 с.
108. Закон стоимости, хозяйственный расчет и материальное стимулирование // Проблемы хозяйственной реформы и повышения эффективности общественного производства : матер. респ. науч. конф. – К. : УкрНИИНТИ, 1967. – С. 51–60.

109. Проблеми матеріального стимулювання і підвищення народного добробуту / А. А. Чухно, Ю. М. Пахомов, П. В. Проскурін, А. В. Серебряков ; відп. ред. А. А. Чухно. – К. : Вид-во КДУ, 1967. – 335 с.
110. Материальное стимулирование и его роль в повышении производительности труда // Производительность труда и эффективность промышленного производства : тез. докл. : в 5 ч. Ч. 4 / редкол.: А. И. Коросташ, А. А. Чухно, И. И. Каракоз. – К., 1967. – С. 3–9.
111. Капітал К. Маркса та сучасність // Комуніст України. – 1967. – № 9. – С. 44–53.
112. Капитал К. Маркса и современность // Коммунист Украины. – 1967. – № 9. – С. 44–53.
113. Совершенствование отношений распределения // Экономические проблемы материально-технической базы общественного развития : матер. Всесоюз. науч. конф. – К. : Изд-во КГУ, 1967. – С. 223–239.
114. Філософський гарт природознавця // Рад. освіта. – 1967. – 16 серп.
115. Кузня кадрів (Про підготовку наукових кадрів у КДУ) // Веч. Київ. – 1967. – 3 жов.
116. Нагорода надихає : про вручення Пам'ятного прапору колективу університету / І. Т. Швець, А. А. Чухно // Київський університет. – 1967. – 5 лист.
117. Вопросы экономического стимулирования повышения эффективности производства // Эффективность капитальных вложений и основных фондов : тез. докл. : в 3 т. Т. 3 / редкол.: А. И. Коросташ, А. А. Чухно и др. – К., 1967. – С. 41–49.
118. Господарський розрахунок і стимулювання ефективного використання виробничих фондів // Вісн. Київ. ун-ту. Серія економіки. – К. : Вид-во КДУ, 1967. – С. 9–17.
119. Господарська реформа: досвід, проблеми : виступ на екон. конф. // Комуніст України. – 1967. – № 3. – С. 36–40.
120. Хозяйственная реформа: опыт, проблемы : выступление на экон. конф. // Коммунист Украины. – 1967. – № 3. – С. 36–40.

121. *Рец.*: Новая работа по теории общественных фондов (*Рец. на кн.*: Ракитский Б. В. Общественные фонды потребления как экономическая категория / Б. В. Ракитский. – М. : Мысль, 1966. – 191 с.) / А. Чухно, П. Проскурин, П. Пушкаренко // Экон. науки. – 1967. – № 1. – С. 89–91.
122. *Рец.*: Необхідний продукт та форми його прояву (*Рец. на кн.*: Денисенко Й. Д. Необходимый продукт / Й. Д. Денисенко. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1966. – 127 с.) / А. А. Чухно, Г. А. Маляренко // Екон. Рад. України. – 1967. – № 1. – С. 93–94.
123. *Рец.*: Необходимый продукт и формы его проявления (*Рец. на кн.*: Денисенко Й. Д. Необходимый продукт / Й. Д. Денисенко. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1966. – 127 с.) / А. А. Чухно, Г. А. Маляренко // Экон. Сов. Украины. – 1967. – № 1. – С. 93–94.
124. *Рец.*: Перший досвід (*Рец. на кн.*: Господарська реформа в дії. Про роботу підприємств у нових умовах планування та матеріального стимулювання : зб. ст. – К. : Політвидав України, 1967. – 72 с.) / А. А. Чухно, В. Г. Чепінога // Екон. Рад. України. – 1967. – № 8. – С. 97.
125. *Рец.*: Первый опыт (*Рец. на кн.*: Господарська реформа в дії. Про роботу підприємств у нових умовах планування та матеріального стимулювання : зб. ст. – К. : Політвидав України, 1967. – 72 с.) / А. А. Чухно, В. Г. Чепінога // Экон. Сов. Украины. – 1967. – № 8. – С. 97.
126. *Ред.*: Проблеми матеріального стимулювання і підвищення народного добробуту / А. А. Чухно, Ю. М. Пахомов, П. В. Проскурін, А. В. Серебряков ; відп. ред. А. А. Чухно. – К. : Вид-во КДУ, 1967. – 335 с.
127. *Ред.*: Производительность труда и эффективность промышленного производства : тез. докл. : в 5 ч. Ч. 4 / редкол.: А. И. Коросташ, А. А. Чухно, И. И. Каракоз. – К., 1967. – 34 с.
128. *Ред.*: Эффективность капитальных вложений и основных фондов : тез. докл. : в 3 т. Т. 3 / редкол.: А. И. Коросташ, А. А. Чухно и др. – К., 1967. – 128 с.
129. *Ред.*: Эффективность капитальных вложений : тез. докл. / редкол.: А. И. Коросташ, А. А. Чухно и др. – К., 1967. – 125 с.

130. *Ред.*: Товарно-грошові відносини та їх роль у розвитку виробництва й підвищенні добробуту народу : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно, Я. У. Лінійчук та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1967. – 119 с.

### 1968

131. Вознаграждение за труд при социализме / А. А. Чухно, И. П. Саяпин, В. Г. Лиходей. – К. : Изд-во КГУ, 1968. – 280 с.
132. Закономірності розподілу матеріальних благ // Екон. Рад. України. – 1968. – № 5. – С. 33–41.
133. Закономерности распределения материальных благ // Экон. Сов. Украины. – 1968. – № 5. – С. 33–41.
134. Нова система планування і економічного стимулювання та підвищення ефективності суспільного виробництва // Принцип матеріальної заінтересованості та підвищення матеріального добробуту : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Є. Козак, Г. А. Оганян та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1968. – Вип. 39. – С. 20–33.
135. Економічне вчення К. Маркса і сучасність // Комуніст України. – 1968. – № 4. – С. 13–23.
136. Экономическое учение К. Маркса и современность // Коммунист Украины. – 1968. – № 4. – С. 13–23.
137. Критичний огляд підходів до проблем розподілу / А. А. Чухно, А. В. Серебряков // Критика сучасних концепцій з питань розвитку економіки : тез. доп. та виступів на респ. наук. конф. / редкол.: Л. І. Кухаренко, С. М. Ямпольський, А. А. Чухно та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1968. – С. 8–12.
138. Необходимость и сущность переходного периода // Закономерности возникновения и становления экономической системы : учеб. пособие : в 2 ч. / редкол.: А. А. Чухно, А. П. Доценко и др. – К. : Изд-во КГУ, 1968. – С. 1–51.
139. Шляхи підвищення ефективності вищої освіти : доповід. зап. Міністерству вищої та серед. освіти СРСР / А. А. Чухно, В. Г. Чепінога, В. Г. Лиходій та ін. (Позитивно оцінено Мінвузом СРСР і винесено як доповідь на Всесоюз. наук. конф. з пробл. розвитку вищої освіти. – М., 1968.)

140. Виховання студентства // Рад. Україна. – 1968. – 13 квіт.
141. *Ред.*: Критика сучасних концепцій з питань розвитку економіки : тез. доп. та виступів на респ. наук. конф. / редкол.: Л. І. Кухаренко, С. М. Ямпольський, А. А. Чухно та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1968. – 128 с.
142. *Ред.*: Закономерности возникновения и становления экономической системы : учеб. пособие : в 2 ч. / редкол.: А. А. Чухно, А. П. Доценко и др. – К. : Изд-во КГУ, 1968. – 221 с.
143. *Ред.*: Принцип матеріальної заінтересованості та підвищення матеріального добробуту : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Є. Козак, Г. А. Оганян та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1968. – Вип. 39. – 144 с.
144. *Ред.*: Питання методології політичної економії : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно, Я. У. Лінійчук та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1968. – 111 с.
145. *Ред.*: Роль товарно-грошових відносин у підвищенні ефективності суспільного виробництва і зростанні добробуту народу : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно, Я. У. Лінійчук та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1968. – № 42. – 125 с.
146. *Ред.*: Проблеми темпів і пропорцій суспільного виробництва : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно, М. П. Панченко та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1968. – № 44. – 148 с.

## 1969

147. Амортизаційні відрахування і фонд розвитку виробництва // Екон. Рад. України. – 1969. – № 1. – С. 35–41.
148. Актуальні проблеми економічного стимулювання на сучасному етапі // Екон. ефект. кап. вкладень. – 1969. – Вип. 3. – С. 30–41.
149. Как совершенствовать организацию заработной платы / А. А. Чухно, А. В. Серебряков // Сов. профсоюзы. – 1969. – № 11. – С. 11–15.
150. Важелі продуктивної праці // Наука і культура України. 1969 / редкол.: М. З. Шамота, Ф. П. Шевченко, М. П. Барабашов та ін. – К. : “Знання” УРСР, 1969. – 368 с.

151. Нова система матеріального стимулювання і підвищення ефективності виробництва / А. А. Чухно, В. Г. Чепінога // Вісн. КДУ. Серія "Економіка". – 1969. – № 11. – С. 45–52.
152. Хозяйственный расчет и материальное стимулирование : тез. докл. на Всесоюзн. науч. конф. "Хозяйственная реформа: опыт и основные направления развития". – М., 1969.
153. Вчення про матеріальні та моральні стимули та його здійснення на сучасному етапі / А. А. Чухно, І. Г. Саяпін, І. Я. Терєфера та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1969. – 287 с.
154. Економічне стимулювання виробництва і праці в нових умовах / А. А. Чухно, В. М. Влезько // Екон. Рад. України. – 1969. – № 10. – С. 39–45.
155. Экономическое стимулирование производства и труда в новых условиях / А. А. Чухно, В. М. Влезько // Экон. Сов. Украины. – 1969. – № 10. – С. 39–45.
156. *Ред.*: Вчення про матеріальні та моральні стимули та його здійснення на сучасному етапі / А. А. Чухно, І. Г. Саяпін, І. Я. Терєфера та ін. ; відп. ред. та кер. авт. кол. А. А. Чухно. – К. : Вид-во КДУ, 1969. – 287 с.
157. *Ред.*: Матеріальні та моральні стимули та їх здійснення в умовах господарської реформи : міжвід. наук. зб. – К. : Вид-во КДУ. 1969. – Вип. 61. – 267 с.
158. *Ред.*: Енциклопедія народного господарства Української РСР : в 4 т. Т. 1 / редкол.: С. М. Ямпольський, О. М. Алімов, А. А. Чухно та ін. – К., 1969. – 599 с.
159. *Ред.*: Зростання ступеня зрілості виробничих відносин : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно, В. К. Логвиненко та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1969. – № 49. – 147 с.
160. *Ред.*: Товарно-грошові відносини і ефективність суспільного виробництва : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно, Я. У. Лінійчук та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1969. – № 51. – 169 с.
161. *Ред.*: Актуальні проблеми розширеного відтворення : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: Л. І. Кухаренко, А. А. Чухно, М. П. Панченко та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1969. – № 53. – 139 с.

162. *Ред.*: Розвиток державної власності на сучасному етапі : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. І. Кухаренко, А. А. Чухно, М. С. Погорелов та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1969. – № 56. – 132 с.

### 1970

163. Сфера послуг / А. А. Чухно, В. О. Кукук, М. В. Дараган та ін. – К. : Наук. думка, 1970. – 266 с.
164. Совершенствование отношений распределения на современном этапе // Экономические проблемы развития материально-технической базы общества. – К. : Изд-во КГУ, 1970. – С. 223–240.
165. Распределение по труду. Общественные фонды потребления // Политическая экономия социализма : учеб. пособие. – К. : Вища шк., 1970. – С. 150–172.
166. Економічна політика на сучасному етапі // Під прапором лєнінізму. – 1970. – № 15. – С. 18–23.
167. Экономическая политика на современном этапе // Под знаменем ленинизма. – 1970. – № 15. – С. 18–23.
168. Совершенствование системы материального стимулирования на современном этапе // Совершенствование экономического стимулирования производства и труда : тез. докл. – К. : Изд-во КДУ, 1970. – С. 31–35.
169. Матеріальні і моральні стимули та актуальні проблеми розвитку господарської реформи // Вчення про матеріальні та моральні стимули та його здійснення на сучасному етапі : тез. доп. на наук. конф. Ч. 1 / редкол.: А. А. Чухно, М. П. Панченко, В. Г. Чепінога та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1970. – С. 2–7.
170. *Ред.*: Нова система економічного стимулювання виробництва : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Г. Чепінога, В. Є. Козак та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1970. – Вип. 63. – 136 с.
171. *Ред.*: Енциклопедія народного господарства Української РСР : в 4 т. Т. 2 / редкол.: С. М. Ямпольський, С. М. Бухало, А. А. Чухно та ін. – К. : Наук. думка, 1970. – 590 с.
172. *Ред.*: Вчення про матеріальні та моральні стимули та його здійснення на сучасному етапі : тез. доп. на наук. конф. Ч. 1 /



редкол.: А. А. Чухно, М. П. Панченко, В. Г. Чепінога та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1970. – 158 с.

173. *Ред.*: Сфера послуг / А. А. Чухно, В. О. Кукк, М. В. Дараган та ін. / редкол.: С. М. Ямпольський, А. А. Чухно, В. І. Філіпов. – К. : Наук. думка, 1970. – 266 с.

## 1971

174. Економічні інтереси та форми їх поєднання // Матеріальне стимулювання в умовах економічної реформи / А. А. Чухно, В. Г. Чепінога. – К. : Політвидав України, 1971. – С. 6–39.
175. Матеріальне стимулювання в умовах економічної реформи / А. А. Чухно, В. Г. Чепінога. – К. : Політвидав України, 1971. – 207 с.
176. Формы государственного руководства народным хозяйством // Экон. науки. – 1971. – № 10. – С. 35–43.
177. Основи соціалістичної економіки : навч. посіб. / А. А. Чухно, В. К. Врублевський, В. Т. Лиходій та ін. ; кер. авт. кол. А. А. Чухно та В. П. Маруня. – К. : Молодь, 1971. – 335 с.
178. Актуальні питання теорії та практики економічного розвитку суспільства : виступ на нараді в редакції журналу “Комуніст України” // Комуніст України. – 1971. – № 7. – С. 45.
179. Актуальные вопросы теории и практики экономического развития общества : выступление на совещании в редакции журнала “Коммунист Украины” // Коммунист Украины. – 1971. – № 7. – С. 45.
180. Основні питання економічної політики на сучасному етапі // XXIV з'їзд КПРС та його рішення. – К. : Вища шк., 1971. – С. 3–12.
181. Технический прогресс и совершенствование его стимулирования на современном этапе / А. А. Чухно, А. П. Слипечук // Научно-технический прогресс и его социально-экономические проблемы / науч. ред. Е. И. Крыхтин. – Донецк : Изд-во ДГУ, 1971. – С. 3–11.
182. Предмет економіки вищої освіти / А. А. Чухно, Л. О. Ніколаєва // Економіка вищої освіти : наук.-метод. зб. – К. : Вища шк., 1971. – Вип. 8. – С. 3–8.

183. Важный этап // Правда Украины. – 1971. – 24 апр.
184. Пятилетка и ее значение // Правда Украины. – 1971. – 15 дек.
185. *Ред.*: Основи соціалістичної економіки : навч. посіб. / А. А. Чухно, В. К. Врублевський, В. Т. Лиходій та ін. ; кер. авт. кол. А. А. Чухно та В. П. Маруня. – К. : Молодь, 1971. – 335 с.
186. *Ред.*: Матеріальне стимулювання та підвищення ефективності суспільного виробництва : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно (відп. ред.), В. Г. Чепінога, О. А. Рубан та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1971. – № 78. – 126 с.
187. *Ред.*: ХХІV з'їзд КПРС та його рішення : навч. посіб. / відп. ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1971. – 115 с.
188. *Ред.*: Енциклопедія народного господарства Української РСР : в 4 т. Т. 3 / редкол.: С. М. Ямпольський, Т. І. Дерев'янкін, А. А. Чухно та ін. – К. : Наук. думка, 1971. – 585 с.

## 1972

189. Девятый пятилетний план – воплощение экономической политики партии. – К. : “Знание” УССР, 1972. – 21 с.
190. Структура курса политической экономии и некоторые вопросы теории // Экон. науки. – 1972. – № 9. – С. 35–41.
191. Розподіл // Енциклопедія народного господарства Української РСР : в 4 т. Т. 4 / редкол.: С. М. Ямпольський, В. П. Корнієнко, А. А. Чухно та ін. – К. : Наук. думка, 1972. – С. 435–437.
192. Соціалізм // Енциклопедія народного господарства Української РСР : в 4 т. Т. 4 / редкол.: С. М. Ямпольський, В. П. Корнієнко, А. А. Чухно та ін. – К. : Наук. думка, 1972. – С. 471–475.
193. *Ред.*: Томчук П. В. Общественная форма труда при социализме / В. П. Томчук ; науч. ред. А. А. Чухно. – Львов : Изд-во ЛГУ, 1972. – 204 с.
194. *Ред.*: Матеріальні та моральні стимули та їх поєднання : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, І. М. Шутов, Л. П. Тітов та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1972. – № 88. – 140 с.
195. *Ред.*: Енциклопедія народного господарства Української РСР : в 4 т. Т. 4 / редкол.: С. М. Ямпольський, В. П. Корнієнко, А. А. Чухно та ін. – К. : Наук. думка, 1972. – 594 с.

## 1973

196. Актуальна проблеми на икономическата реформа в СССР / А. А. Чухно, И. С. Ястремский, В. Г. Чепинога. – Варна, 1973. – 213 с.
197. Внутрішньогосподарський розрахунок / А. А. Чухно, М. А. Гребнев, В. М. Влезько. – К. : Техніка, 1971. – 194 с.
198. Совершенствование курса политической экономии // Из опыта работы кафедр общественных наук со студентами-иностранцами. – К. : Вища шк., 1973. – С. 21–27.
199. Экономические интересы и механизм их сочетания : спецкурс. – К. : Изд-во КГУ, 1973. – 34 с.
200. Рец.: Про наукову організацію праці / А. А. Чухно, В. Г. Чепінога (Рец. на кн.: Основи наукової організації праці на промисловому підприємстві : навч. посіб. / за ред. З. Я. Сотченко. – К. : Вища шк., 1972. – 360 с.) // Вісн. АН УРСР. – 1973. – № 9. – С. 93.
201. Ред.: Ангелов Л. Социально-экономические функции общественных фондов потребления / науч. ред. А. А. Чухно. – К. : Изд-во КГУ, 1971. – 140 с.
202. Ред.: Відносини розподілу і підвищення ефективності суспільного виробництва : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Г. Чепінога, О. А. Рубан та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1971. – № 99. – 147 с.

## 1974

203. Научно-техническая революция и повышение производительности общественного труда. – К., 1974. – 19 с.
204. Эффективность производства и пути ее повышения в условиях экономической реформы / А. А. Чухно, Д. К. Цуркан-Петрук, В. М. Тимченко и др. ; науч. рук. и общ. ред. А. А. Чухно. – К. : УкрНИИИНТИ, 1974. – 200 с.
205. Науково-технічна революція та підвищення продуктивності суспільної праці // Комуніст України. – 1974. – № 7. – С. 48–59.
206. Научно-техническая революция и повышение производительности общественного труда // Коммунист Украины. – 1974. – № 7. – С. 48–59.

207. Про науково-технічну революцію // Під прапором ленінізму. – 1974. – № 16. – С. 20–26.
208. О научно-технической революции // Под знаменем ленинизма. – 1974. – № 16. – С. 20–26.
209. Вища мета // Під прапором ленінізму. – 1974. – № 6. – С. 17–23.
210. Высшая цель // Под знаменем ленинизма. – 1974. – № 6. – С. 17–23.
211. Заробітна плата при капіталізмі // Політекономія капіталізму : навч. посіб. / А. А. Чухно, Ю. І. Палкін. – К. : Вища шк., 1974. – С. 31.
212. Экономические интересы и механизм их сочетания : учеб.-метод. пособие. – К. : Изд-во КГУ, 1974. – 35 с.
213. Продуктивна сила праці та її фактори / А. А. Чухно, Є. О. Легушенко // Вісн. КДУ. Серія економіки. – 1974. – № 16. – С. 9–15.
214. *Ред.*: Эффективность производства и пути ее повышения в условиях экономической реформы / А. А. Чухно, Д. К. Цуркан-Петрук, В. М. Тимченко и др. ; науч. рук. и общ. ред. А. А. Чухно. – К. : УкрНИИНТИ, 1974. – 200 с.

## 1975

215. Економічна політика на сучасному етапі // Комуніст України. – 1975. – № 11. – С. 11–20.
216. Экономическая политика на современном этапе // Коммунист Украины. – 1975. – № 11. – С. 11–20.
217. Экономические интересы и механизм их сочетания : респ. межвуз. сб. науч. тр. / А. А. Чухно, Г. Я. Либерман, Я. В. Офманис и др. – Рига : Изд-во ЛатГУ, 1975. – Вып. 11. – С. 3–19.
218. Исследование процесса производства // Экон. науки. – № 10. – С. 37–42.
219. *Рец.*: Дослідження закономірностей розвитку світової економіки // Екон. Рад. України. – 1975. – № 4. – С. 92–93.
220. *Рец.*: Исследование закономерностей развития мировой экономики // Экон. Сов. Украины. – 1975. – № 4. – С. 92–93.

## 1976

221. Диалектика общего, особенного и единичного – методологический принцип анализа экономики социализма // Экон. науки. – № 1. – С. 3–9.
222. Економічна політика на сучасному етапі // Екон. Рад. України. – 1976. – № 7. – С. 3–11
223. Экономическая политика на современном этапе // Экон. Сов. Украины. – 1976. – № 7. – С. 3–11.
224. Обобществление на современном этапе // Обобществление социалистического производства и совершенствование механизма хозяйствования / редкол.: И. С. Ступницкий, А. А. Чухно, В. Ю. Шевченко. – К. : Изд-во КГУ, 1976. – С. 6–25.
225. Производственные объединения и повышение эффективности общественного производства / А. А. Чухно, Г. Г. Лапицкий, Н. А. Гребнев и др. ; под общ. ред. А. А. Чухно. – К. : Изд-во КГУ, 1976. – 295 с.
226. Экономическая стратегия и особенности десятой пятилетки // XXV съезд КПСС и его решения. – К. : Изд-во КГУ, 1976. – С. 5–11.
227. Совершенствование хозяйственного механизма на современном этапе. – К. : Изд-во КГУ, 1976.
228. Современная экономика // Характерные черты и особенности экономической системы. – К. : Вища шк., 1976. – С. 22–64.
229. Методические рекомендации по разработке системы планирования, организации и оценки качества результатов деятельности подразделений производственного объединения, которые внедрены в и/о “Киевпромарматура” Миннефтехиммаша СССР : препр. докл. / А. А. Чухно, Н. А. Гребнев, В. О. Сизоненко и др. – К., 1976. – 124 с.
230. Экономическая стратегия партии // Правда Украины. – 1976. – 2 апр.
231. Звершення і перспективи // Веч. Київ. – 1976. – 17 квіт.
232. Рец.: Економічні проблеми сучасного суспільства (Рец. на кн.: Экономические проблемы социализма / отв. ред. П. И. Багрий) // Екон. Рад. України. – 1975. – № 4. – С. 92–94.

233. *Ред.*: Обобществление социалистического производства и совершенствование механизма хозяйствования / редкол.: И. С. Ступницкий, А. А. Чухно, В. Ю. Шевченко. – К. : Изд-во КГУ, 1976. – 175 с.
234. *Ред.*: Производственные объединения и повышение эффективности общественного производства / А. А. Чухно, Г. Г. Лапицкий, Н. А. Гребнев и др. ; под общ. ред. А. А. Чухно. – К. : Изд-во КГУ, 1976. – 295 с.
235. *Ред.*: Розширене відтворення на сучасному етапі : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, М. П. Панченко та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1976. – № 123. – 118 с.
236. *Ред.*: Механізм функціонування виробничих відносин : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, Ю. М. Пахомов та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1976. – № 124. – 114 с.
237. *Ред.*: Економічне стимулювання і вдосконалення господарського механізму : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, О. А. Рубан, П. Д. Гуменюк та ін. – К. : Вид-во КГУ, 1976. – № 125. – 118 с.
238. *Ред.*: Науково-технічна революція і посилення суспільного характеру виробництва : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, І. Я. Ступницький та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1976, – № 126. – 103 с.
239. *Ред.*: Інтенсифікація виробництва і вдосконалення виробничих відносин : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, М. С. Черненко та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1976. – № 127. – 118 с.
240. *Ред.*: Товарно-грошові відносини в сучасних умовах : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, Я. У. Лінійчук та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1976. – № 128. – 106 с.

### 1977

241. Диалектика общего и особенного и ее место в методе политической экономии // Основные черты метода политической экономии. – М. : Ин-т экономики АН СССР, 1977. – С. 115–121.
242. Качественно новая ступень в развитии общества // Актуальные проблемы социалистического экономического развития. – К. : Вища шк., 1977. – С. 17–42.

243. Рост экономики УССР // Под знаменем ленинизма. – 1977. – № 11. – С. 25–28.
244. Всесторонний рост // Правда Украины. – 1977. – 27 мая.
245. Визначна подія : про VII Всесоюзний з'їзд товариства “Знання” // Київський університет. – 1977. – 3 черв.
246. *Рец.*: Економічні проблеми соціально-економічного розвитку // Екон. Рад. України. – 1977. – № 12. – С. 92–93.
247. *Рец.*: Экономические проблемы социально-экономического развития // Экон. Сов. Украины. – 1977. – № 12. – С. 92–93.

### 1978

248. Вільна, творча праця – вирішальний чинник способу життя / А. А. Чухно, С. Д. Годун // Спосіб життя, гідний людини / Л. В. Сохань, В. О. Тихонович, Р. А. Ануфрієва та ін. – К. : Політвидав, 1978. – С. 24–51.
249. Собственная основа современного общества // Экон. науки. – 1978. – № 1. – С. 10–18.
250. Экономика и экономическая политика на современном этапе // Основные направления в развитии экономики на современном этапе / рук. авт. кол. и отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1978. – С. 3–28.
251. Методические рекомендации по разработке нормативов длительного действия по оборотным средствам цехов, заводов, объединения в целом, а также плановый научно обоснованный норматив оборотных средств под плановую программу 1978 – 1980 гг. и методика оценки эффективности использования оборотных средств : препр. докл. / А. А. Чухно, Н. А. Гребнев, В. А. Сизоненко и др. – К. : КГУ, 1978. – 27 с.
252. Совершенствование хозяйственного механизма и интенсификация общественного производства // Интенсификация социалистического производства в условиях научно-технического прогресса : совместный сб. науч. работ экономистов Киевского и Лейпцигского ун-тов. – К. : Вища шк., 1978. – С. 17–25.
253. Хозяйственный механизм, его сущность, развитие и совершенствование на современном этапе : науч. докл. Ин-ту экон.

- АН УССР и Ин-ту экон. АН СССР / А. А. Чухно, В. Г. Чепинога, Н. А. Гребнев и др. – К. : Изд-во КГУ, 1978. – 81 с.
254. *Рец.*: Економічні проблеми сучасного суспільства (*Рец. на кн.*: Экономические проблемы развитого социалистического общества / редкол.: П. И. Багрий, Ю. Н. Пахомов, Н. С. Герасимчук и др. – К. : Наук. думка, 1977. – 283 с.) // Экон. Рад. України. – 1978. – № 1. – С. 92–94.
255. *Рец.*: Экономические проблемы современного общества: (*Рец. на кн.*: Экономические проблемы развитого социалистического общества / редкол.: П. И. Багрий, Ю. Н. Пахомов, Н. С. Герасимчук и др. – К. : Наук. думка, 1977. – 283 с.) // Экон. Сов. Украины. – 1978. – № 1. – С. 92–94.
256. *Рец.*: Між рівними рівна / А. Чухно, В. Романцев (Рец. на шостий том Історії Української РСР) // Рад. Україна. – 1978. – 15 квіт.
257. *Ред.*: Основные направления в развитии экономики на современном этапе / рук. авт. кол. и отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1978. – 175 с.

### 1979

258. Экономическая система СССР на современном этапе. – К. : “Знание” УССР, 1979. – 62 с.
259. Методологические проблемы политической экономии : спецкурс. – К. : Изд-во КГУ, 1979. – 34 с.
260. Развитие производственных отношений // Вопр. экономики. – 1979. – № 2. – С. 68–77.
261. Хозяйственный механизм и его совершенствование на современном этапе / А. А. Чухно, П. Г. Соломянюк, И. И. Гладкий и др. ; под общ. ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1979. – 303 с.
262. Экономические законы и их использование в процессе коммунистического строительства / А. А. Чухно, Ю. Н. Пахомов, В. Н. Николенко ; отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1979. – 334 с.
263. Экономические основы современного образа жизни / А. А. Чухно, С. Д. Годун // Социалистический образ жизни и проблемы воспитания личности / редкол.: В. В. Косолапов, И. Ф. Надольный, В. Г. Антоненко и др. – К. : Вища шк., 1979. – С. 59–77.



264. Диалектика общего, особенного и единичного – принцип исследования экономики / Л. И. Абалкин, А. А. Чухно, А. К. Покрытая, А. И. Юдкин // Методологические проблемы общественных наук : по матер. Всесоюз. конф. / АН СССР ; Ин-т философии. – М. : Наука, 1979. – С. 235–246.
265. Наукову роботу – на новий рівень / А. А. Чухно, І. І. Ляшко // Київський університет. – 1979. – 17 груд.
266. *Рец.*: На рівні нових вимог (*Рец. на кн.*: Іваницкий В. И. Экономика торговли : учеб. для вузов / В. И. Иваницкий. – К. : Вища шк., 1978. – 407 с.) // *Екон. Рад. України.* – 1979. – № 3. – С. 70.
267. *Рец.*: На уровне новых требований (*Рец. на кн.*: Іваницкий В. И. Экономика торговли : учеб. для вузов / В. И. Иваницкий. – К. : Вища шк., 1978. – 407 с.) // *Экон. Сов. Украины.* – 1979. – № 3. – С. 70.
268. *Ред.*: Хозяйственный механизм и его совершенствование на современном этапе / А. А. Чухно, П. Г. Соломянюк, И. И. Гладкий и др. ; под общ. ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1979. – 303 с.
269. *Ред.*: Экономические законы и их использование в процессе коммунистического строительства / А. А. Чухно, Ю. Н. Пахомов, В. Н. Николенко ; отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1979. – 334 с.
270. *Ред.*: Хозяйственный механизм и его совершенствование на современном этапе : респ. межвед. науч. сб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Г. Чепинога и др. – К. : Вища шк., 1979. – 145 с.

## 1980

271. Система показників господарської діяльності: сутність, структура, удосконалення // *Екон. Рад. України.* – 1980. – № 6. – С. 15–23.
272. Система показателей хозяйственной деятельности: сущность, структура, совершенствование // *Экон. Сов. Украины.* – 1980. – № 6. – С. 15–23.
273. Политическая экономика, ее функции и возрастание роли на современном этапе // Развитие экономической теории и уци-

- ление ее практической функции : тез. докл. на респ. науч. конф. Ч. 1. – К. : Ин-т экономики АН УССР, 1980. – С. 34–43.
274. Методические рекомендации по совершенствованию механизма формирования и использования ресурсов предприятия, которые внедрялись на Киевском мотоциклетном заводе : препр. докл. / А. А. Чухно, Н. А. Гребнев, В. А. Сизоненко и др. – К. : КГУ, 1980. – 31 с.
275. Проблемне навчання: суть і значення // Київський університет. – 1980. – 1 груд.
276. *Рец.*: Проблеми суспільного поділу праці // Екон. Рад. України. – 1980. – № 3. – С. 95.
277. *Рец.*: Проблеми общественного разделения труда // Экон. Сов. Украины. – 1980. – № 3. – С. 95.
278. *Рец.*: Особенности современного капитализма // Правда Украины. – 1980. – 5 сен.
279. *Ред.*: Хозяйственный механизм и его совершенствование на современном этапе : респ. межвед. науч. сб. / редкол.: А. А. Чухно, Я. У. Линийчук, П. Д. Гуменюк и др. – К. : Вища шк., 1980. – 143 с.

### 1981

280. Совершенствование хозяйственного механизма и повышение эффективности общественного производства // Экономика социализма. – К. : Вища шк., 1981. – С. 124–218.
281. Удосконалювати господарський механізм // Трибуна лектора. – 1981. – № 1. – С. 11–17.
282. Наукові основи економічної політики // Екон. Рад. України. – 1981. – № 12. – С. 11–20.
283. Научные основы экономической политики // Экон. Сов. Украины. – 1981. – № 12. – С. 11–20.
284. Экономическая политика на современном этапе. – К., 1981. – 39 с.
285. Развитие теории общественно-экономического прогресса // Под знаменем ленинизма. – 1981. – № 17. – С. 17–24.
286. Розвиток теорії суспільно-економічного прогресу // Під прапором ленінізму. – 1981 – № 17. – С. 17–24.

287. Актуальные проблемы преподавания политической экономики : доклад // Респ. совещание-семинар завед. кафедр. обществ. наук высш. учеб. заведений / редкол.: В. И. Даниленко, Н. М. Матвейчук, А. Т. Нелеп и др. – К. : Вища шк., 1981. – С. 96–103.
288. Наукові дослідження у вузах (на прикладі Київського університету ім. Т. Г. Шевченка) // Вісн. АН УРСР. – 1981. – № 9. – С. 90–98.
289. Современная капиталистическая система : углубление антагонизмов / рук. авт. кол. А. Н. Шлепаков, А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1981. – 214 с.
290. Методические рекомендации по совершенствованию механизма формирования и использования ресурсов предприятий, которые внедрялись на Киевском производственном объединении им. С. П. Королева : препр. докл. / А. А. Чухно, Н. А. Гребнев, В. А. Сизоненко и др. – К. : КГУ, 1981. – 25 с.
291. Вузівська наука: проблеми і перспективи // Прапор комунізму. – 1981. – 18 лют.
292. Завдання напружені, але реальні // Рад. освіта. – 1981. – 26 верес.
293. Розвиток наукових досліджень // Київський університет. – 1981. – 8 черв.
294. *Ред.:* Современная капиталистическая система : углубление антагонизмов / рук. авт. кол. А. Н. Шлепаков, А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1981. – 214 с.
295. *Ред.:* Хозяйственный механизм и его совершенствование на современном этапе : респ. межвед. науч. сб. / редкол.: А. А. Чухно, А. А. Рубан, И. С. Ястремский и др. – К. : Вища шк., 1981. – Вып. 157. – 143 с.

## 1982

296. Экономические проблемы развития общества на современном этапе. – К. : “Знание” УССР, 1982. – 48 с.
297. Развитие единого народнохозяйственного комплекса в СССР // Образование и развитие СССР / В. П. Шевчук, В. С. Бруз, А. А. Чухно и др. – К. : Вища шк., 1982. – С. 75–126.

298. Узловой вопрос экономической политики КПСС / А. А. Чухно, Н. А. Гребнев, В. Г. Чепинога и др. ; рук. авт. кол. и отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Политиздат Украины, 1982. – 295 с.
299. Організація та планування наукових досліджень з політичної економії у вузах // Екон. Рад. України. – 1982. – № 1. – С. 75–78.
300. Организация и планирование научных исследований по политической экономии в вузах // Экон. Сов. Украины. – 1982. – № 1. – С. 75–78.
301. Економічні та соціальні фактори зростання ефективності виробництва // Екон. Рад. України. – 1982. – № 3. – С. 45–50.
302. Экономические и социальные факторы роста эффективности производства // Экон. Сов. Украины. – 1982. – № 3. – С. 45–50.
303. Актуальные вопросы преподавания политической экономии / А. А. Чухно, А. П. Доценко. – К. : Вища шк., 1982. – 63 с.
304. Методические рекомендации по применению программированного контроля в изучении политической экономии / А. А. Чухно, А. И. Доценко, И. П. Яровой и др. ; рук. авт. кол. и отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Изд-во КГУ, 1982. – 113 с.
305. Внесок суспільствознавців // Рад. освіта. – 1982. – 16 серп.
306. Внесок вчених КДУ // Київський університет. – 1981. – 16 вер.
307. *Ред.*: Узловой вопрос экономической политики КПСС / А. А. Чухно, Н. А. Гребнев, В. Г. Чепинога и др. ; рук. авт. кол. и отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Политиздат Украины, 1982. – 295 с.
308. *Ред.*: Методические рекомендации по применению программированного контроля в изучении политической экономии / А. А. Чухно, А. И. Доценко, И. П. Яровой и др. ; рук. авт. кол. и отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Изд-во КГУ, 1982. – 113 с.

### 1983

309. Актуальные проблемы экономического и социального развития СССР на современном этапе / А. А. Чухно, Н. А. Гребнев, Б. И. Королев и др. ; рук. авт. кол., отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1983. – 287 с.
310. Системне управління науковим потенціалом вищої школи / А. Чухно, В. Марущак, А. Савельев // Екон. Рад. України. – 1983. – № 10. – С. 62–69.

311. Системное управление научным потенциалом высшей школы / А. Чухно, В. Марущак, А. Савельев // Экон. Сов. Украины. – 1983. – № 10. – С. 62–69.
312. Развитие многосторонних исследований КГУ с вузами зарубежных стран // Вестн. высш. школы. – 1983. – № 6. – С. 45–51.
313. Совершенствование хозяйственного механизма и управления : лекция. – К. : Изд-во КГУ, 1983. – 48 с.
314. Карл Маркс та сучасна епоха // Укр. істор. журн. – 1983. – № 5. – С. 3–27.
315. Экономические интересы и хозяйственный механизм : препр. докл. – К. : Ин-т экон. АН УССР, 1983. – 27 с.
316. Вопросы преподавания политэкономии: проблемный метод обучения // Экон. науки. – 1983. – № 6. – С. 109–111.
317. Деякі актуальні проблеми політичної економії / А. А. Чухно, В. С. Міщенко // Вісн. КДУ. Серія економіки. – 1983. – № 23. – С. 11–17.
318. Оценка технического и организационного уровней производства: методы расчета и нормативы уровня организации труда и управления на промышленных предприятиях и производственных объединениях отрасли / А. А. Чухно, Н. А. Гребнев, В. Ф. Мартыненко, В. В. Петрович. (Утверждено Минпромсвязи СССР директивным письмом от 31.08.1982, введено в действие с 1 марта 1983 г.)
319. *Ред.*: Актуальные проблемы экономического и социального развития СССР на современном этапе / А. А. Чухно, Н. А. Гребнев, Б. И. Королев и др. ; рук. авт. кол., отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1983. – 287 с.
320. *Ред.*: Проблемные ситуации в лекциях по политической экономии Ч. I / отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Укрвузполиграф, 1983. – 120 с.
321. *Ред.*: Хозяйственный механизм и его совершенствование : респ. межведом. науч. сб. / редкол: А. А. Чухно, В. Г. Чепинога, Н. А. Гребнев и др. – К. : Вища шк., 1983. – Вып. 169. – 137 с.

## 1984

322. Политическая экономия, ее функции и возрастание роли на современном этапе // Экон. науки. – 1984. – № 1. – С. 3–9.

323. Диалектика общего, особенного и единичного в развитии производственных отношений // Экономические проблемы развитого социализма : в 4 т., 5 кн. Т. 1 / редкол.: И. И. Лукинов, В. И. Кононенко, А. А. Чухно и др. – К. : Наук. думка, 1984. – С. 94–105.
324. Экономические проблемы Продовольственной программы СССР / А. А. Чухно, А. Д. Стеблянко, А. И. Типко и др. ; рук. авт. кол. и отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1984. – 191 с.
325. Повышение эффективности общественного производства и рост народного благосостояния / А. А. Чухно, В. В. Радаев, А. А. Устенко и др. ; рук. авт. кол. В. В. Радаев и А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1984. – 238 с.
326. Актуальные проблемы научной разработки политической экономики // Новые рубежи вузовских обществоведов / редкол.: Л. А. Канищенко, В. И. Кремень, В. С. Мельниченко и др. – К. : Вища шк., 1984. – С. 207–210.
327. Программно-целевой метод и его роль в повышении актуальности и практической значимости научных исследований университетов // Актуальные проблемы развития университетского образования на современном этапе : тез. докл. Всесоюз. семинара 29–30 окт. 1984 г. – К. : Вища шк., 1984. – С. 59–65.
328. Научные исследования в Киевском университете (К 150-летию КГУ) / А. А. Чухно, И. Ф. Надольный // Вопр. философии. – 1984. – № 10. – С. 35–43.
329. Київському університету 150: підсумки та перспективи // Рад. жінка. – 1984. – № 9. – С. 15–20.
330. Економічне мислення кожному // Трибуна лектора. – 1984. – № 12. – С. 17–18.
331. Методические рекомендации по комплексному проектированию организации труда и управления производственными цехами с применением вычислительной техники, а также опытное применение этих рекомендаций на Каунасском радиозаводе и других предприятиях Минпромсвязи : препр. докл. / А. А. Чухно, Н. А. Гребнев, В. Ф. Мартыненко и др. – К. : КГУ, 1984. – 33 с.

332. Наукові дослідження – в життя // Київський університет. – 1984. – 23 бер.
333. Магістралі науки: проблеми розвитку наукових досліджень // Рад. освіта. – 1984. – 5 жовт.
334. *Ред.*: Хозяйственный механизм и его совершенствование : респ. межвед. науч. сб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Г. Чепинога, П. Г. Соломянюк ; отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1984. – Вып. 175. – 135 с.
335. *Ред.*: Повышение эффективности общественного производства и рост народного благосостояния / А. А. Чухно, В. В. Радаев, А. А. Устенко и др. ; рук. авт. кол. В. В. Радаев и А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1984. – 238 с.
336. *Ред.*: Экономические проблемы Продовольственной программы СССР / А. А. Чухно, А. Д. Стеблянюк, А. И. Типко и др. ; рук. авт. кол. и отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1984. – 191 с.
337. *Ред.*: Экономические проблемы развитого социализма : в 4 т., 5 кн. Т. 1 / редкол.: И. И. Лукинов, В. И. Кононенко, А. А. Чухно и др. – К. : Наук. думка, 1984. – 312 с.
338. *Ред.*: Київський університет 1834–1984 / редкол.: М. У. Білий, А. А. Чухно та ін. – К. : Вид-во КДУ, 1984. – 204 с.
339. *Ред.*: Киевский университет 1834–1984 / редкол.: М. У. Белый, А. А. Чухно и др. – К. : Изд-во КГУ, 1984. – 204 с.

## 1985

340. Стратегия ускорения социально-экономического развития. – К. : “Знание” УССР, 1985. – 49 с.
341. Хозяйственный механизм управления экономикой / А. А. Чухно, П. Г. Соломянюк // Экон. науки. – 1985. – № 3. – С. 21–28.
342. Актуальные вопросы экономической теории / А. А. Чухно, Н. А. Гребнев, И. П. Яровой и др. ; рук. авт. кол. А. А. Чухно. – К. : Изд-во КГУ, 1985. – 264 с.
343. Економіка і добробут народу // Екон. Рад. України. – 1985. – № 7. – С. 21–29.
344. Економіка и благосостояние народа // Экон. Сов. Украины. – 1985. – № 7. – С. 21–29.

345. Соціальна політика // Під прапором ленінізму. – 1985. – № 6. – С. 27–31.
346. Социальная политика // Под знаменем ленинизма. – 1985. – № 6. – С. 27–31.
347. Удосконалення господарського механізму на сучасному етапі // Комуніст України. – 1985. – № 3. – С. 40–49.
348. Совершенствование хозяйственного механизма на современном этапе // Коммунист Украины. – 1985. – № 3. – С. 40–49.
349. Использование экономических законов в процессе управления экономикой // Вопр. экономики. – 1985. – № 12. – С. 53–60.
350. Ускорение социально-экономического развития: необходимость, сущность, источники // Под знаменем ленинизма. – 1985. – № 23. – С. 17–23.
351. Прискорення соціально-економічного розвитку: необхідність, сутність, джерела // Під прапором ленінізму. – 1985. – № 23. – С. 17–23.
352. Совершенствование отношений распределения / А. А. Чухно, В. Г. Чепинога // Экономические проблемы развитого социализма. В 4 т., 5 кн. Т. 4: Экономическая структура общества и развитие социалистического образа жизни / отв. ред. И. И. Лукинов. – К. : Наук. думка, 1985. – С. 272–282.
353. *Рец.*: Актуальное издание (*Рец. на кн.*: Ленинское учение об экономических основах социализма / рук. авт. кол. В. А. Хилько, Г. Ник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 1983. – 391 с.) // Правда Украины. – 1985. – 6 окт.
354. *Ред.*: Актуальные вопросы экономической теории / А. А. Чухно, Н. А. Гребнев, И. П. Яровой и др. ; рук. авт. кол. А. А. Чухно. – К. : Изд-во КГУ, 1985. – 264 с.
355. *Ред.*: Хозяйственный механизм и его совершенствование на современном этапе : респ. межведом. сб. / редкол.: А. А. Чухно, Г. А. Оганян и др. – К. : Вища шк., 1985. – 135 с.
356. *Ред.*: Українська Радянська Енциклопедія : у 12 т. Т. 12 / гол. редкол.: О. К. Антонов, Ф. С. Бабічев, Б. М. Бабій ; наук. консультант відділу політ. економії та конкретної економіки УРЕ А. А. Чухно. – 2-ге вид. – К. : УРЕ, 1985. – 572 с.



**1986**

357. Стратегия совершенствования экономики. – К. : Вища шк., 1986. – 77 с.
358. Техническая реконструкция предприятий и ее эффективность // Трибуна лектора. – 1986. – № 4. – С. 15–20.
359. Интенсификация – магистральный путь ускорения социально-экономического развития // Вестн. Ленингр. ун-та. Серия “Экономика”. – 1986. – № 5. – С. 51–59.
360. Совершенствование хозяйственного механизма и усиление его воздействия на ускорение социально-экономического развития // Хозяйственный механизм и его совершенствование : респ. межвед. науч. сб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Г. Чепинога, А. А. Устенко и др. – К. : Вища шк., 1986. – Вып. 185. – С. 3–8.
361. Віддача економічної науки / А. А. Чухно, В. Г. Бодров, В. М. Ніколенко // Прапор комунізму. – 1986. – 17 лип.
362. *Ред.*: Повышение уровня обобществления производства и развитие производственных отношений : респ. межвед. науч. сб. / редкол.: А. А. Чухно, Ю. Н. Пахомов, В. К. Логвиненко и др. – К. : Вища шк., 1984. – Вып. 183. – 137 с.
363. *Ред.*: Экономические законы и повышение эффективности использования производственного потенциала : респ. межвед. науч. сб. / редкол.: А. А. Чухно, И. С. Ступницкий, В. А. Литвицкий и др. – К. : Вища шк., 1986. – Вып. 184. – 137 с.
364. *Ред.*: Хозяйственный механизм и его совершенствование : респ. межвед. науч. сб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Г. Чепинога, А. А. Устенко и др. – К. : Вища шк., 1986. – Вып. 185. – 135 с.

**1987**

365. XXVII съезд КПСС: актуальные проблемы теории и практики совершенствования социализма / Я. С. Калакура, А. А. Чухно, И. С. Ступницкий и др. – К. : Вища шк., 1987. – 323 с.
366. Радикальная перестройка хозяйственного механизма и ее освещение в курсе политической экономии : выступ. на совмест. семинаре завед. кафедр обществен. наук вузов СССР и ГДР в г. Вильнюсе. – Вильнюс : Изд-во ЛитГУ, 1987. – С. 71–79.

367. Проблемы диалектики в политической экономии : выступ. на читател. конф. // Коммунист. – 1987. – № 5. – С. 79.
368. Методические рекомендации по изучению курса политической экономии / А. А. Чухно, А. П. Доценко. – К., 1987. – 25 с.
369. Хозяйственный механизм общества // Политическая экономия : метод. комплекс изучения вуз. курса / редкол.: В. И. Даниленко, В. Н. Славинская. – К. : Укрвузполиграф, 1987. – С. 131–161.
370. Использование экономических законов в процессе ускорения социально-экономического развития страны : республ. межвуз. комплекс. научно-исслед. программа / сост.: А. А. Чухно, Р. Х. Васильева, С. С. Гасанов и др. – К., 1987. – 48 с.
371. *Ред.*: Хозяйственный механизм и его совершенствование : респ. межвед. науч. сб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Г. Чепинога, А. А. Устенко и др. – К. : Вища шк., 1987. – Вып. 191. – 135 с.
372. *Ред.*: Организация самостоятельной работы студентов по изучению политической экономии : метод. реком. : в 2 ч. Ч. 1 / А. П. Доценко, С. Я. Боринец, Л. А. Николаева, В. В. Осокина ; отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Укрвузполиграф, 1987. – 64 с.
373. *Ред.*: Организация самостоятельной работы студентов по изучению политической экономии : метод. реком. : в 2 ч. Ч. 2 / А. П. Доценко, В. П. Маруня, В. С. Мищенко и др. ; отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Укрвузполиграф, 1987. – 72 с.
374. *Ред.*: Проблемные ситуации в лекциях по политической экономии : метод. реком. : в 2 ч. Ч. 1 / А. П. Доценко, В. А. Сизоненко ; отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Укрвузполиграф, 1987. – 137 с.

## 1988

375. Методологические проблемы политической экономии. – К. : Вища шк., 1988. – 391 с.
376. Интенсивные факторы развития. – К. : Политиздат Украины, 1988. – 240 с.
377. Проблемы социалистического труда в условиях НТР / А. А. Чухно, Х. Блай, Х. Юрген-Дитер и др. – К. : Изд-во КГУ, 1988. – 175 с.

378. Создание механизма ускорения // Наука предлагает решение / сост.: В. И. Гусев, В. В. Джемелинский. – К. : Политиздат Украины, 1988 – С. 41–49.
379. Посилення соціальної орієнтації виробництва // Під прапором ленінізму. – 1988. – № 10. – С. 21–27.
380. Усиление социальной ориентации производства // Под знаменем ленинизма. – 1988. – № 10. – С. 21–27.
381. Хозяйственный механизм // Политическая экономия социализма : курс лекций / Л. К. Бесчастный, Л. И. Воротина и др. ; под ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1988. – С. 296–324.
382. Проблемы нового учебника политической экономии : выступление в порядке обсуждения учебника политэкономии / под ред. В. А. Медведева // Вопр. экономики. – 1988. – № 10. – С. 101–103.
383. Радикальная перестройка экономики и переход общества в новое качественное состояние // Политическая экономия социализма : курс лекций / Л. К. Бесчастный, Л. И. Воротина и др. ; под ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1988. – С. 347–369.
384. Методические рекомендации и планы семинарских занятий по курсу политической экономии / А. А. Чухно, Л. П. Доценко, В. А. Сизоненко и др. ; рук. авт. кол. и отв. ред. А. А. Чухно. – К. : Укрвузполиграф, 1988. – 104 с.
385. Политическая экономия : методика комплексного изучения вузовского курса. Темы 19–25 / Ю. И. Палкин, А. А. Чухно, А. В. Дергаль и др. – К. : УМКВО, 1988. – 224 с.
386. *Рец.*: Податки в системі економічних відносин капіталізму / А. Чухно, В. Колибанов (*Рец. на кн.*: Федосов В. М. Современный капитал и налоги / В. М. Федосов. – К. : Вища шк., 1987. – 126 с.) // Екон. Рад. України. – 1988. – № 4. – С. 84–85.
387. *Рец.*: Налоги в системе экономических отношений капитализма / А. Чухно, В. Колибанов (*Рец. на кн.*: Федосов В. М. Современный капитал и налоги / В. М. Федосов. – К. : Вища шк., 1987. – 126 с.) // Экон. Сов. Украины. – 1988. – № 4. – С. 84–85.
388. *Рец.*: Исследование актуальных проблем зарубежных стран (*Рец. на кн.*: Научно-техническая политика зарубежных стран :

- в 3 т. / редкол.: А. Н. Шлепаков и др. – К. : Наук. думка, 1987; Совершенствование механизма сотрудничества социалистических стран / отв. ред. В. С. Будкин. – К. : Наук. думка, 1986. – 180 с.) // Экон. Сов. Украины. – 1988. – № 9. – С. 92.
389. *Ред.*: Политическая экономия социализма : курс лекций / Л. К. Бесчастный, Л. И. Воротина и др. ; под ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 1988. – 375 с.
390. *Ред.*: Хозяйственный механизм и его совершенствование : респ. межвед. науч. сб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Г. Чепинога, О. А. Устенко и др. – К. : Вища шк., 1988. – Вып. 197. – 141 с.

### 1989

391. Особливості взаємодії продуктивних сил та виробничих відносин на сучасному етапі / А. А. Чухно, В. С. Міщенко // Вісн. КДУ. Серія економіки. – 1989. – № 29. – С. 3–9.
392. Диалектика общеэкономического и специфического в экономике // Диалектика взаимодействия обобществленного производства, развития форм собственности и перестройки хозяйственного механизма : тез. докл. на Всесоюз. науч. конф. – Казань, 1989. – С. 51–58.
393. Проблемы методологии политической экономии на современном этапе // Экономика и политика: проблемы перестройки : тез. докл. на респ. науч. конф. – К., 1989. – С. 71–76.
394. Экономические законы и формирование хозяйственного механизма интенсификации экономики : препр. науч. докл. / А. А. Чухно, П. Г. Соломянюк. – К., 1989. – 45 с.
395. Диалектика государственности и самоуправления // Демократизация хозяйственной жизни и активизация человеческого фактора : тез. докл. на респ. науч. конф. : в 3 ч. Ч. 1 / редкол.: В. К. Черняк, В. П. Мельник, Ю. Г. Якуша и др. – К. : ИЭ АН УССР, 1989. – С. 20–31.
396. Типовое положение о внутрипроизводственном хозрасчете предприятия / А. А. Чухно, Н. А. Гребнев, В. Н. Букина. – 35 с. (Одобреное и рекомендованное Минрадиопромом СССР приказом от 17.02.1989 № 120 к использованию предприятиями отрасли).

397. *Ред.*: Хозяйственный механизм и его совершенствование : респ. межвед. науч. сб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Г. Чепинога, В. А. Сизоненко и др. – К. : Вища шк., 1989. – Вып. 204. – 137 с.
398. *Ред.*: Политическая экономия : методика проблемного изучения вузовского курса / А. П. Доценко, С. Я. Боринец, Л. А. Николаева и др. ; отв. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1989. – 238 с.

## 1990

399. Проблемы методологии исследования отношений собственности // Многообразие форм собственности и хозяйствования и их взаимодействие : мат. междунар. науч. конф. / редкол.: А. Е. Булатов, И. Т. Назаренко, В. В. Цакунов, Б. И. Фролов. – М. : АОН при ЦК КПСС, 1990. – 199 с.
400. Усупільнення та відособлення: необхідність нових підходів в теорії та практиці / А. Чухно, В. Новиков // Екон. Рад. України. – 1990. – № 10. – С. 15–25.
401. Обобществление и обособление: необходимость новых подходов в теории и практике / А. Чухно, В. Новиков // Экон. Сов. Украины. – 1990. – № 10. – С. 15–25.
402. Программа курса политической экономии / А. А. Чухно, А. П. Доценко, В. Г. Чепинога. – К. : Укрвузполиграф, 1990. – 19 с.
403. *Ред.*: Обобществление производства и развитие форм хозяйствования : респ. межвед. сб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Г. Чепинога, В. А. Сизоненко и др. – К. : Вища шк., 1990. – Вып. 206. – 88 с.
404. *Ред.*: Радикальная реформа хозяйственного механизма: опыт и проблемы : респ. межвед. сб. / редкол.: А. А. Чухно, А. А. Устенко, К. Д. Якимчук и др. – К. : Вища шк., 1990. – Вып. 209. – 156 с.
405. *Ред.*: Программа спецкурсов по политической экономии / А. П. Доценко, В. В. Осокина, В. А. Сизоненко, В. Г. Чепинога ; под общ. ред. А. А. Чухно. – К. : Укрвузполиграф, 1990. – 38 с.
406. *Ред.*: Политическая экономия : метод. пробл. изуч. вуз. курса : в 2 ч. Ч. 1 / А. П. Доценко, В. В. Осокина, С. С. Ковальчук и др. ; отв. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1990. – 234 с.
407. *Ред.*: Политическая экономия : метод. пробл. изуч. вуз. курса : в 2 ч. Ч. 2 / А. П. Доценко, И. П. Яровой, В. Ф. Мартыненко и др. ; отв. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1990. – 265 с.

## 1991

408. Ринок. – К. : “Знання” УРСР, 1991. – 48 с.
409. Який власник краще / А. Чухно, В. Новиков // Комуніст України. – 1991. – № 4. – С. 28–35.
410. Какой собственник лучше / А. Чухно, В. Новиков // Коммунист Украины. – 1991. – № 4. – С. 28–35.
411. Політична економія як наука // Політична економія : курс лекцій : в 4 ч. Ч. 1: Загальні основи економічного розвитку / А. А. Чухно, Ю. В. Ніколенко, М. С. Черненко ; кер. авт. кол. та відп. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1991. – С. 3–67.
412. Суспільне виробництво. Товарна організація суспільного виробництва // Політична економія : курс лекцій : в 4 ч. Ч. 1: Загальні основи економічного розвитку / А. А. Чухно, Ю. В. Ніколенко, М. С. Черненко ; кер. авт. кол. та відп. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1991. – С. 68–110.
413. Людина в системі сучасного суспільного виробництва // Політична економія : курс лекцій : в 4 ч. Ч. 1: Загальні основи економічного розвитку / А. А. Чухно, Ю. В. Ніколенко, М. С. Черненко ; кер. авт. кол. та відп. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1991. – С. 166–215.
414. Зміст, структура та моделі господарського механізму // Політична економія : курс лекцій : в 4 ч. Ч. 2 / А. А. Чухно, Ю. В. Ніколенко, М. С. Черненко ; кер. авт. кол. та відп. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1991. – С. 3–36.
415. Ринок, його структура та шляхи створення // Політична економія : курс лекцій : в 4 ч. Ч. 2 / А. А. Чухно, Ю. В. Ніколенко, М. С. Черненко ; кер. авт. кол. та відп. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1991. – С. 37–82.
416. Роздержавлення, приватизація та демонополізація економіки // Політична економія : курс лекцій : в 4 ч. Ч. 3: Механізм господарювання економічних систем / А. А. Чухно, В. С. Міщенко, С. Я. Боринець та ін. ; кер. авт. кол. та відп. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1991. – С. 83–135.
417. Створення системи соціального захисту населення при переході до ринку // Політична економія : курс лекцій : в 4 ч. Ч. 3:

- Механізм господарювання економічних систем / А. А. Чухно, В. С. Міщенко, С. Я. Боринець та ін. ; кер. авт. кол. та відп. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1991. – С. 323–360.
418. Гуманізація праці // Трибуна. – 1991. – № 10. – С. 18–20.
419. Зміна економічної ролі золота в сучасних умовах // Екон. Рад. України. – 1991. – № 11. – С. 3–10.
420. Изменение экономической роли золота в современных условиях // Экон. Сов. Украины. – 1991. – № 11. – С. 3–10.
421. Природа сучасних грошей // Екон. Рад. України. – 1991. – № 12. – С. 3–10.
422. Природа современных денег // Экон. Сов. Украины. – 1991. – № 11. – С. 3–10.
423. Особливості виникнення та історичного розвитку економічних систем // Політична економія : курс лекцій : в 2 ч. Ч. 1: Економічні системи, закони їх функціонування і розвитку / А. А. Чухно, П. Г. Солом'янюк, В. В. Осокіна та ін. ; кер. авт. кол. і відп. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1991. – С. 3–40.
424. Основи економічної теорії: прогр. курсу / кер. авт. кол. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1991. – 11 с.
425. Програма і плани семінарських занять з курсу політичної економії / А. А. Чухно, А. П. Доценко, В. Г. Чепінога ; кер. авт. кол. та відп. ред. А. А. Чухно. – К. : Укрвузполіграф, 1991. – 55 с.
426. Проект закону України “Про власність” / А. А. Чухно, В. Г. Чепінога, П. Г. Солом'янюк, Е. П. Ананко. Підстава: Лист Голови Комісії Верховної Ради України Міністру вищої і середньої спеціальної освіти України від 11.04.1991.
427. Проект Концепції роздержавлення і приватизації в Україні / А. А. Чухно, В. Г. Чепінога, П. Г. Солом'янюк та ін. Підстава: лист Державного міністра з питань власності та підприємництва на ім'я Міністра освіти України від 18.12.1991.
428. Ред.: Політична економія : курс лекцій : в 4 ч. Ч. 1: Загальні основи економічного розвитку / А. А. Чухно, Ю. В. Ніколенко, М. С. Черненко ; кер. авт. кол. та відп. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1991. – 214 с.
429. Ред.: Політична економія : курс лекцій : в 4 ч. Ч. 3: Механізм господарювання економічних систем / А. А. Чухно, В. С. Міщен-

- ко, С. Я. Боринець та ін. ; кер. авт. кол. та відп. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1991. – 360 с.
430. *Ред.*: Радикальна реформа господарського механізму: досвід і проблеми : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Г. Чепінога, А. С. Мельник та ін. – К. : Либідь, 1991. – Вип. 215. – 152 с.
431. *Ред.*: Світове капіталістичне господарство: соціально-економічні проблеми розвитку : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, Г. Н. Климок, А. С. Гальчинський та ін. – К. : Либідь, 1991. – Вип. 216. – 105 с.
432. *Ред.*: Дроздов Н. У. Рыночная экономика в странах Северной Европы / Н. У. Дроздов, А. А. Кошечев ; редкол.: А. А. Чухно, Н. Н. Ермошенко и др. – К. : УкрИНТЭИ, 1991. – 63 с.
433. *Ред.*: Будкин В. С. Опыт перехода восточноевропейских стран к рыночной экономике / В. С. Будкин, Н. К. Назимова, Г. А. Шепелюк ; редкол.: А. А. Чухно, Н. Н. Ермошенко, Г. Ф. Асонов и др. – К. : УкрИНТЭИ, 1991. – 88 с.
434. *Ред.*: Ермошенко Н. Н. Приватизация за рубежом / Н. Н. Ермошенко ; редкол.: А. А. Чухно, В. С. Будкин и др. – К. : УкрИНТЭИ, 1991. – 28 с.
435. *Ред.*: Калитич Г. И. Информатика менеджмента за рубежом / Г. И. Калитич, Ю. М. Каныгин ; редкол.: А. А. Чухно, Н. Н. Ермошенко и др. – К. : УкрИНТЭИ, 1991 – 39 с.
436. *Ред.*: Степаненко В. А. Механизм регулирования рынка в США / В. А. Степаненко ; редкол.: А. А. Чухно, Н. Н. Ермошенко и др. – К. : УкрИНТЭИ, 1991. – 55 с.
437. *Ред.*: Степанова Т. Н. Становление рыночного хозяйства в новых индустриальных странах / Т. Н. Степанова, С. Д. Беляцкий ; редкол.: А. А. Чухно, Н. Н. Ермошенко и др. – К. : УкрИНТЭИ, 1991. – 37 с.
438. *Ред.*: Фомин С. С. Проблемы формирования единого европейского рынка / С. С. Фомин, В. Е. Новицкий ; редкол.: А. А. Чухно, Н. Н. Ермошенко и др. – К. : УкрИНТЭИ, 1991. – 56 с.
439. *Ред.*: Ермошенко Н. Н. Основные тенденции предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой / Н. Н. Ермо-



- шенко, З. И. Борсученко ; редкол.: А. А. Чухно, Н. Н. Ермошенко и др. – К. : УкрИНТЭИ, 1991. – 56 с.
440. *Ред.*: Яценко Б. П. Опыт рыночных отношений в Японии / Б. П. Яценко ; редкол.: А. А. Чухно, Н. Н. Ермошенко и др. – К. : УкрИНТЭИ, 1991. – 36 с.
441. *Ред.*: Ассонов Г. Ф. Особенности экономической культуры в США, Японии, странах Западной Европы / Г. Ф. Ассонов, О. А. Хуторенко, Е. И. Шаблый ; редкол.: А. А. Чухно, Н. Н. Ермошенко и др. – К. : УкрИНТЭИ, 1991. – 60 с.

## 1992

442. Основи ринкової економіки : навч. посіб. / Д. П. Богиня, Л. О. Канищенко, В. М. Шамота, А. А. Чухно. – К. : НМК ВО, 1992. – 192 с.
443. Регулирование рыночного хозяйства в странах Западной Европы / А. А. Чухно, С. Я. Боринец. – К. : УкрИНТЭИ, 1992. – 48 с.
444. Природа сучасних грошей // Економіка України. – 1992. – № 1. – С. 3–11.
445. Проект закону про роздержавлення і приватизацію державного майна / А. А. Чухно, В. Г. Чепінога, П. Г. Солом'янюк. Підстава: лист Голови Комісії Верховної Ради України Міністру освіти від 16.03.1992.
446. Розробка матеріалів і підготовка Законів України “Про приватизацію майна державних підприємств”, “Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)” та “Про приватизаційні папери” / А. А. Чухно, В. Г. Чепінога. Підстава: лист Голови комісії Верховної Ради України Міністру освіти України від 16.03.1992.
447. *Ред.*: Політична економія : курс лекцій : у 2 ч. Ч. 2: Економічні системи, закони їх функціонування та розвитку / кер. авт. кол. та відп. ред. А. А. Чухно. – К. : УМК ВО, 1991. – 215 с.
448. *Ред.*: Развитие экономической теории на Украине : спецкурс прогр. и мат. к лекциям / А. П. Доценко, В. В. Осокина ; под общ. ред. А. А. Чухно. – К. : Изд-во КГУ, 1992. – 104 с.

449. *Ред.*: Скворцов Н. Н. Теория и практика менеджмента: зарубежный опыт / Н. Н. Скворцов, Н. К. Назимова ; редкол.: А. А. Чухно, Н. Н. Ермошенко и др. – К. : УкрИНТЭИ, 1992. – 64 с.
450. *Ред.*: Ермошенко Н. Н. Опыт самоуправления территорией за рубежом / Н. Н. Ермошенко ; редкол.: А. А. Чухно, В. С. Будкин, Г. Ф. Асонов и др. – К. : УкрИНТЭИ, 1992. – 56 с.
451. *Ред.*: Асонов Г. Ф. Опыт организации и управления НИ и ОКР в зарубежных странах / Г. Ф. Асонов, Л. Ф. Радзиевская ; редкол.: А. А. Чухно, Н. Н. Ермошенко и др. – К. : УкрИНТЭИ, 1992. – 41 с.
452. Сучасні тенденції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків співдружності незалежних держав : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, М. С. Тимошик та ін. – К. : Либідь, 1992. – Вип. 217. – 72 с.
453. *Ред.*: Світова економічна думка: питання теорії та історії : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, Р. Х. Васильева, В. Г. Бодров та ін. – К. : Либідь, 1992. – Вип. 218. – 95 с.
454. *Ред.*: Економічні відносини при переході до ринку : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, Ю. М. Пахомов, В. К. Логвиненко та ін. – К. : Либідь, 1992. – Вип. 219. – 135 с.
455. *Ред.*: Структурна перебудова економіки: проблеми і перспективи : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, В. П. Нестеренко, В. О. Литвицький та ін. – К. : Либідь, 1992. – Вип. 220. – 136 с.
456. *Ред.*: Перехід до ринкової економіки: досвід, проблеми : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, В. Г. Чепінога, О. Д. Стебляк та ін. – К. : Либідь, 1992. – Вип. 221. – 161 с.
457. *Ред.*: Всесвітнє господарство: проблеми і тенденції розвитку : респ. міжвід. наук. зб. / редкол.: А. А. Чухно, Г. Н. Климко, С. В. Мочерний та ін. – К. : Либідь, 1992. – Вип. 222. – 96 с.

### 1993

458. Перехід до ринкової економіки. – К. : Наук. думка, 1993. – 278 с.
459. Сучасна економічна криза: сутність і шляхи виходу // Екон. України. – 1993. – № 3. – С. 23–34.
460. Современный экономический кризис: сущность и пути выхода // Экон. Украины. – 1993. – № 3. – С. 23–34.

**1994**

461. Розвиток теорії грошей та практики регулювання грошового обігу. – К. : ВІПОЛ, 1994. – 116 с.
462. Перебудова виробничо-технологічної структури економіки. – К. : ВІПОЛ, 1994. – 65 с.
463. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко, А. А. Чухно та ін. – К. : Вища шк., 1994. – 559 с.
464. Створення грошової системи України // Екон. України. – 1994. – № 11. – С. 3–17.
465. Создание денежной системы Украины // Экон. Украины. – 1994. – № 11. – С. 3–17.
466. Розробка системи організаційно-економічних заходів по перетворенню виробничого об'єднання “Київський радіозавод” на акціонерне товариство: комплексна програма проведення корпоратизації підприємства; статут акціонерного товариства відкритого типу, оцінка вартості всього майнового комплексу, економічна ефективність приватизації підприємства : препр. доп. / А. А. Чухно, В. Петрович, В. М. Букіна. – К. : Вид-во КДУ. – 45 с.
467. Основи економічної теорії : курс лекцій : у 2 ч. Ч. 1 / А. А. Чухно, І. П. Яровий, В. І. Кондрашова та ін. ; кер. авт. кол. та відп. ред. А. А. Чухно. – К. : ВІПОЛ, 1994. – 455 с.
468. Основи економічної теорії : курс лекцій : у 2 ч. Ч. 2 / В. С. Савчук, А. І. Рокитко, А. М. Колот, В. Г. Чепінога ; за заг. ред. А. А. Чухна. – К. : ВІПОЛ, 1994. – 250 с.

**1995**

469. Рынок / сост. и вступ. ст. А. А. Чухно. – К. : Украина, 1995. – 448 с.
470. Виробничо-технологічна структура економіки: сутність та шляхи перебудови // Екон. України. – 1995. – № 7. – С. 4–15.
471. Производственно-технологическая структура экономики: сущность и пути перестройки // Экон. Украины. – 1995. – № 7. – С. 4–15.

472. Програма та плани семінарських занять з курсу “Основи економічної теорії” для студентів університету / А. А. Чухно, П. С. Єщенко, І. П. Яровий та ін. – К. : Київ. ун-т, 1995. – 46 с.

### 1996

473. Проблеми теорії перехідного періоду від командної до ринкової економіки // Екон. України. – 1996. – № 4. – С. 4–21.
474. Проблемы теории переходного периода от командной к рыночной экономике // Экон. Украины. – 1996. – № 4. – С. 4–21.
475. Виробничо-технологічна структура економіки: сутність і шляхи перебудови : виступ на Всеукр. нараді економістів // Економіка України та шляхи її подальшого реформування / редкол.: І. Ф. Курас, А. С. Гальчинський, М. З. Згуровський та ін. – К. : Генеза, 1996. – С. 167–169.
476. Порівняльний аналіз грошових реформ у Німеччині та Японії у післявоєнний період // Грошова реформа в зарубіжних країнах: досвід та уроки для України : мат. Міжнар. наук.-практ. конф. – К. : НДФІ, 1996. – С. 74–82.
477. *Ред.*: Ярема В. І. Макроекономічне збалансування / В. І. Ярема ; наук. ред. А. А. Чухно. – К. : Либідь, 1996. – 200 с.

### 1997

478. Деньги / сост. А. А. Чухно. – К. : Україна, 1997. – 512 с.
479. Деньги: история и современность // Деньги/ сост. А. А. Чухно. – К. : Україна, 1997. – С. 3–58.
480. Передумови і наслідки грошових реформ у післявоєнний період // Фінанси України. – 1997. – № 2. – С. 14.
481. Грошові реформи у постсоціалістичних країнах: зміст і наслідки // Фінанси України. – 1997. – № 5. – С. 1–10.
482. Передумови і наслідки грошових реформ у постсоціалістичних країнах // Вісник НБУ. – 1997. – № 5. – С. 19–24.
483. Капітал, кредит, процент, їх сутність і роль в економіці // Фінанси України. – 1997. – № 9. – С. 5–19.
484. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / Г. Н. Климок, Л. О. Каніщенко, А. А. Чухно та ін. ; за ред.

- Г. Н. Климка, В. П. Нестеренка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Вища шк., 1997. – 744 с.
485. *Ред.*: Кондрашова-Діденко В. І. Менеджмент : метод. посіб. / В. І. Кондрашова-Діденко ; за заг. ред. А. А. Чухна. – 2-ге вид., доп. – К. : Педагогіка, 1997. – 136 с.
486. *Ред.*: Сизоненко В. О. Стратегія підприємницького успіху / В. О. Сизоненко ; відп. ред. А. А. Чухно. – К. : УГЛ, 1997. – 80 с.

### 1998

487. Людина в сфері гуманітарного пізнання : монографія / Л. В. Губерський, А. А. Чухно, В. І. Андрейцев та ін. ; уклад. М. Ю. Зелінський. – К. : Український центр духовної культури, 1998. – 408 с.
488. Сучасне господарство – товарно-кредитне // Вісник НБУ. – К. : 1998. – № 8. – С. 54–56.
489. Переростання товарно-грошового господарства у товарно-кредитне // Екон. України. – 1998. – № 2. – С. 4–13.
490. Переростание товарно-денежного хозяйства в товарно-кредитное // Экон. Украины. – 1998. – № 2. – С. 4–13.
491. Справжня інфляція залишилась непоміченою // День. – 1998. – 2 лип.
492. Настоящая инфляция осталась незамеченной // День. – 1998. – 2 июля.
493. Антиінфляційна політика в системі макроекономічної стабілізації // Банківська справа. – 1998. – № 4. – С. 23–25.
494. *Рец.*: Важлива книга (*рец. на кн.*: Лукінов І. І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / І. І. Лукінов. – К. : Книга, 1997. – 455 с.) // Екон. України. – 1998. – № 8. – С. 90–92.
495. *Рец.*: Важная книга (*рец. на кн.*: Лукінов І. І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / І. І. Лукінов. – К. : Книга, 1997. – 455 с.) // Экон. Украины. – 1998. – № 8. – С. 90–92.

### 1999

496. Концепція сучасних грошей: природа і розвиток // Економіка і управління. – 1999. – № 2(3). – С. 5–13.

497. Фондові ринки країн – членів Європейського Союзу та України / А. А. Чухно, С. Л. Селінков // Фінанси України. – 1999. – № 2. – С. 3–9.
498. Проблеми теорії перехідного періоду ринкової трансформації економіки України // Вісник Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. Економіка. – 1999. – Вип. 40. – С. 15–24.
499. Кредит / сост. А. А. Чухно. – К. : Україна, 1999 (рукопис).

## 2001

500. Основи економічної теорії : підручник / А. А. Чухно, П. С. Єщенко, Г. Н. Клишко та ін. ; за ред. А. А. Чухно. – К. : Вища шк., 2001. – 606 с.
501. Основы экономической теории: политэкономический аспект : учебник. – 3-е изд. – К. : Знання-Прес, 2001. – С. 107–112.
502. Здравоохранение: экономика, маркетинг, менеджмент : учеб. пособие / А. А. Чухно, В. И. Крамаренко, Л. Дембский. – Симферополь : Таврида, 2001. – 340 с.
503. Енциклопедія банківської справи України / редкол.: В. С. Стельмах, В. Б. Альошин, А. А. Чухно та ін. ; Нац. банк України; Ін-т незалежних експертів. – К. : Молодь : Ін Юре, 2001. – 680 с.
504. Роль науки та освіти в розвитку економіки і суспільства // Управление занятостью в условиях трансформации экономики Украины. Современная экономическая наука и образование в Украине: теория, методология, практика : сб. науч. тр. – К. : МАУП, 2001. – С. 17–122.
505. Цивілізаційні засади економічної політики в Україні // Україна на порозі ХХІ століття: уроки реформ та стратегія розвитку : матер. наук. конф. (Київ, 15–16 листоп. 2000 р.) / Нац. техн. ун-т України “Київський політехнічний інститут”. – К., 2001. – С. 172–174.
506. Цивілізаційний і формаційний підходи та їх роль в економічній теорії і суспільній практиці // Екон. України. – 2001. – № 6. – С. 39–48.
507. Цивилизационный и формационный подходы и их роль в экономической теории и общественной практике // Экон. Украины. – 2001. – № 6. – С. 39–48.

508. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. Стаття перша // Екон. України. – 2001. – № 11. – С. 42–49.
509. Постиндустриальная экономика: теория, практика и их значение для Украины. Статья первая // Экон. Украины. – 2001. – № 11. – С. 42–49.
510. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. Стаття друга // Екон. України. – 2001. – № 12. – С. 42–49.
511. Постиндустриальная экономика: теория, практика и их значение для Украины. Статья вторая // Экон. Украины. – 2001. – № 12. – С. 42–49.
512. Економічна теорія: предмет, метод, функції (сучасні підходи) // Вища школа. – 2001. – № 4–5. – С. 11–31.
513. Теорія постіндустріального суспільства як глобальна методологічна парадигма // Економічний часопис-XXI. – 2001. – № 11–12.
514. Проблеми удосконалення оплати праці і підвищення доходів у світлі постіндустріальної стадії розвитку суспільства : тез. доп. // Вісник Технологічного університету Поділля. Ч. 2: Економічні науки. – 2001. – № 2. – С. 10–11.
515. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України // Прикордонне економічне співробітництво та його роль в інтеграційних процесах між Україною та Росією : зб. наук. пр. – К. : Фенікс, 2001.
516. *Рец.*: Світовий банк: неупереджений погляд (*рец. на кн.*: Україна в міжнародному банку реконструкції та розвитку : Вступ України до МБРР. Статутні угоди (Статут) МБРР / за ред. В. С. Стельмаха. – К. : НБУ, 2001. – 144 с.) // Вісник НБУ. – 2001. – № 12. – С. 55.
517. *Ред.*: Енциклопедія банківської справи України / редкол.: В. С. Стельмах, В. Б. Альошин, А. А. Чухно та ін. ; Нац. банк України, Ін-т незалежних експертів. – К. : Молодь : Ін Юре, 2001. – 680 с.

## 2002

518. Деякі проблеми постіндустріального суспільства та їх значення для України // Вісник АЕН України. – 2002. – № 1.

519. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку // Екон. України. – 2002. – № 11. – С. 48–55; № 12. – С. 61–67.
520. Интеллектуальный капитал: сущность, формы и закономерности развития // Экон. Украины. – 2002. – № 11. – С. 48–55; № 12. – С. 61–67.
521. Зміна характеру та структури зайнятості в умовах постіндустріального суспільства // Економічний часопис-XXI. – 2002. – № 1.
522. Розвиток товарного виробництва і обміну та економічна політика держави // Економічна теорія: сучасні проблеми розвитку сфери товарного обігу : матер. міжнар. наук.-практ. конф. : у 2 ч. Ч. 1 / відп. ред. В. Д. Лагутін. – К., 2002.
523. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / Г. Н. Климко, Л. О. Канищенко, А. А. Чухно та ін. – 4-те вид. – К. : Знання-Прес, 2002. – 616 с.
524. Економічна теорія : програма курсу, плани семінарських занять, методичні рекомендації // Економічна теорія : навч.-метод. комплекс / за ред. П. М. Леоненка. – К. : Київський університет, 2002. – С. 3–42.

### 2003

525. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К. Логос. 2003. – 632 с.
526. Основы экономической теории: политэкономический аспект : учебник / Г. Н. Климко, Л. А. Канищенко, А. А. Чухно и др. – 5-е изд. – К. : Знання-Прес, 2003. – 640 с.
527. Формування нової, постіндустріальної парадигми економічної теорії та її значення для пізнання сучасного світу // Переходная экономика: методология, теория, политика : сб. науч. тр. – Днепропетровск : Наука и образование, 2003. – С. 87–129.
528. Теорія монетаризму та її значення для України : вступ. ст. // Юхименко П. І. Становлення і розвиток монетаристських концепцій: історико-економічний аспект : монографія / П. І. Юхименко. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – С. 3–21.



529. Взаємозв'язок і взаємодія інвестицій та інновацій : вступ. ст. // Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики : монографія / В. Л. Осецький. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – С. 3–7.
530. *Ред.*: Юхименко П. І. Історія новітніх економічних учень: від Кейнса до наших днів / П. І. Юхименко ; за ред. А. А. Чухна. – 2-ге вид., доп. – Біла Церква : БДАУ, 2003. – 306 с.

## 2004

531. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі // Екон. України. – 2004. – № 4. – С. 15–23; № 5. – С. 14–23.
532. Актуальные проблемы стратегии экономического и социального развития на современном этапе // Экон. Украины. – 2004. – № 4. – С. 15–23; № 5. – С. 14–23.
533. Формування нової постіндустріальної парадигми економічної теорії та її значення для пізнання сучасного світу // Проблеми економіки переходного общества : сб. науч. тр. ученых России и Украины. – Запорожье : ЗИГМУ, 2004. – С. 31–56.
534. Выводы и предложения, вытекающие из работы “Постиндустриальная экономика: теория, практика и их значение для Украины” // Экономическая теория. – 2004. – № 1. – С. 105–115.
535. Сучасні закономірності суспільно-економічного розвитку та їх значення для України // Наук. записки Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. – К. : КПВД “Педагогіка”, 2004. – Т. IV.
536. Гроші та кредит : навч.-метод. комплекс для студ. екон. ф-ту. – К. : Вид-во КНУ, 2004.
537. *Рец.*: Фундаментальна праця українських економістів (*Рец. на кн.*: Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2002. – 951 с.) // Економіка України. – 2004. – № 3. – С. 85–87.

## 2005

538. Нова економічна політика // Екон. України. – 2005. – № 6. – С. 4–10; № 7. – С. 15–22.

539. Новая экономическая политика // Экон. Украины. – 2005. – № 6. – С. 4–10; № 7. – С. 15–22.
540. М. Г. Чумаченко: науковець, викладач, громадянин / О. І. Амоша, А. А. Чухно // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 1. – С. 3–13.
541. Соотношение индустриального и постиндустриального типов развития: проблемы теории и практики // Социально-экономические проблемы информационного общества / под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы : Университетская книга, 2005. – С. 88–120.
542. Поєднання процесів індустріального та постіндустріального розвитку: проблеми теорії і практики // Європейський вектор економічного розвитку : зб. наук. пр. – 2005. – С. 34–49.
543. Поєднання процесів індустріального та постіндустріального розвитку: проблеми теорії та практики // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Сер. “Економіка”. – 2005. – № 75/76. – С. 4–11.
544. *Рец.*: Прилучення до високої науки (*Рец. на кн.*: Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) : навч. посіб. / М. В. Довбенко. – К. : Академія, 2005. – 336 с.) // Экон. України. – 2005. – № 12. – С. 83–85.

## 2006

545. Діалектична філософія і методи економічної теорії // Економічна теорія. – 2006. – № 4. – С. 3–15.
546. Твори : у 3 т. Т 1: Становлення і розвиток ринкової економіки / НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України. – К. : НДФІ, 2006. – 592 с.
547. Твори : у 3 т. Т 2: Інформаційна, постіндустріальна економіка / НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України. – К. : НДФІ, 2006. – 512 с.
548. *Рец.*: Прикладний аналіз економічної теорії (*Рец. на:* цикл книг А. І. Амоши, Е. Т. Иванова “Каноны рынка и законы экономики”) // Економічна кібернетика. – 2006. – № 1–2. – С. 96–99.
549. *Рец.*: Дослідження фундаментальних економічних проблем (*Рец. на кн.* Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости

- и денег / А. А. Гриценко. – К. : Основа, 2005. – 192 с.) // *Екон. України.* – 2006. – № 9. – С. 88–90.
550. *Рец.*: Исследование фундаментальных экономических проблем (*Рец. на кн.* Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко. – К. : Основа, 2005. – 192 с.) // *Екон. України.* – 2006. – № 9. – С. 88–90.
551. *Рец.*: Нові підходи в економічній теорії (*Рец. на кн.* Лебедева В. К. Экономическая теория перемены деятельности / В. К. Лебедева. – Д. : Січ, 2005. – 199 с.) // *Екон. України.* – 2006. – № 5. – С. 89–90.
552. *Рец.*: Новые подходы в экономической теории (*Рец. на кн.* Лебедева В. К. Экономическая теория перемены деятельности / В. К. Лебедева. – Д. : Січ, 2005. – 199 с.) // *Экон. Украины.* – 2006. – № 5. – С. 89–90.
553. *Рец.*: Морально-етичний погляд на економічну проблему (*Рец. на кн.* Стельмах В. С. Гроші – людина – соціум: параметри взаємин / В. С. Стельмах, Т. С. Смовженко, З. Е. Скринник. – Л. : ЛБІ НБУ, 2006. – 188 с.) // *Вісник НБУ.* – 2006. – № 6. – С. 25.

## 2007

554. Твори : у 3 т. Т. 3: Становлення еволюційної парадигми економічної теорії / НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України. – К. : НДФІ, 2007. – 712 с.
555. Сучасні економічні теорії : підручник / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко ; за ред. А. А. Чухна. – К. : Знання, 2007. – 878 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
556. Природа сучасних грошей, кредиту та грошово-кредитної політики // *Фінанси України.* – 2007. – № 1. – С. 3–16.
557. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі // *Екон. України.* – 2007. – № 3. – С. 60–67; № 4. – С. 36–42.
558. Хозяйственный механизм и пути его совершенствования на современном этапе // *Экон. Украины.* – 2007. – № 3. – С. 60–67; № 4. – С. 36–42.

559. Й. Шумпетер – засновник еволюційної економічної теорії // Екон. України. – 2007. – № 7. – С. 65–73.
560. Й. Шумпетер – основатель эволюционной экономической теории // Экон. Украины. – 2007. – № 7. – С. 65–73.
561. Рец.: Макроекономічний аналіз заощаджень в економіці України (Рец. на кн.: Ватаманюк О. З. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз / О. З. Ватаманюк. – Л. : ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – 536 с.) // Економічна теорія. – 2007. – № 4. – С. 106–107.
562. Рец.: Фундаментальна праця з економічної політики (Рец. на кн.: Лукинов И. И. Эволюция экономических систем / И. И. Лукинов. – М. : Экономика, 2002. – 567 с.) // Економіка АПК. – 2007. – № 10. – С. 36–50.

## 2008

563. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення // Екон. України. – 2008. – № 6. – С. 4–13; № 7. – С. 4–12.
564. Институционализм: теория, методология, значение // Экон. Украины. – 2008. – № 6. – С. 4–13; № 7. – С. 4–12.
565. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії // Екон. України. – 2008. – № 1. – С. 12–22.
566. Научно-технологическое развитие как объект исследования эволюционной экономической теории // Экон. Украины. – 2008. – № 1. – С. 12–22.
567. Рец.: Інституціональна архітектоніка та інституціональна динаміка (Рец. на кн.: Институциональная архитекtonика и динамика экономических преобразований / под ред. А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.) // Екон. України. – 2008. – № 10. – С. 137–139.
568. Рец.: Институциональная архитекtonика и институциональная динамика (Рец. на кн.: Институциональная архитекtonика и динамика экономических преобразований / под ред. А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.) // Экон. Украины. – 2008. – № 10. – С. 137–139.

**2009**

569. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі // Екон. України. – 2009. – № 4. – С. 14–28; № 5. – С. 15–35.
570. Актуальные проблемы развития экономической теории на современном этапе // Экон. Украины. – 2009. – № 4. – С. 14–28; № 5. – С. 15–35.
571. Предмет економічної теорії // Економічна теорія. – 2009. – № 2. – С. 5–15.
572. *Рец.*: Енциклопедична праця про фінанси і фінансову політику (*Рец. на кн.*: Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : у 3 т. / за ред. А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008) // Екон. України. – 2009. – № 7. – С. 94–95.
573. *Рец.*: Энциклопедический труд о финансах и финансовой политике (*Рец. на кн.*: Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : у 3 т. / за ред. А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008) // Экон. Украины. – 2009. – № 7. – С. 94–95.

**2010**

574. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко ; за ред. А. А. Чухна. – К. : Знання, 2010. – 687 с.
575. Економічна теорія : у 2 т. Т. 1 / М-во фінансів України, Акад. фін. управління. – К. : ДННУ АФУ, 2010. – 512 с.
576. Економічна теорія : у 2 т. Т. 2 / М-во фінансів України, Акад. фін. управління. – К. : ДННУ АФУ, 2010. – 628 с.
577. Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3 т. Т. 2 / Ін-т світ. екон. і міжнар. відносин НАНУ, ДННУ “Акад. фін. управління” ; за ред. Т. І. Єфименко. – К., 2010. – С. 8–9, 233–235, 261–262, 378–382, 478–481, 525.
578. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання // Екон. України. – 2010. – № 1. – С. 4–18; № 2. – С. 4–13.
579. Современный финансово-экономический кризис: природа, пути и методы его преодоления // Экон. Украины. – 2010. – № 1. – С. 4–18; № 2. – С. 4–13.

580. Фінансова думка України : енциклопедія : у 3 т. Т. 2 / С. В. Львовчкін, В. М. Федосов, С. І. Юрій, П. І. Юхименко ; авт. передм. А. А. Чухно ; за ред. В. М. Федосова. – К. : Кондор; Т. : Екон. думка, 2010. – 584 с.
581. *Рец.*: Фінанси України: нова парадигма інституційних перетворень (*Рец. на кн.*: Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку / за ред. І. Я. Чугунова. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.) // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 122–124.
582. *Рец.*: Системне дослідження проблем соціалізації трансформаційної економіки (*Рец. на кн.*: Галушка З. І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети : монографія / З. І. Галушка. – Чернівці : Чернів. нац. ун-т, 2009. – 408 с.) // Економічна теорія. – 2010. – № 2. – С. 115–117.

## 2011

583. *Рец.*: Прорив у фінансовій науці (*Рец. на кн.*: Фінансова думка України : у 3 т. Т. 2: Енциклопедія / С. В. Львовчкін, В. М. Федосов, С. І. Юрій, П. І. Юхименко ; за ред. В. М. Федосова. – К. ; Т. : Кондор, 2010. – 576 с.) // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 122–124.

## 2012

584. Модернізація економіки та економічна теорія // Екон. України. – 2012. – № 9. – С. 4–12; № 10. – С. 24–33.
585. Модернизация экономики и экономической теории // Экон. Украины. – 2012. – № 9. – С. 4–12; № 10. – С. 24–33.
586. Сучасна інституціональна теорія та фінансова наука / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко // Фінанси України. – 2012. – № 8. – С. 23–42.
587. *Рец.*: Кластери в інституційній економіці (*Рец. на кн.*: Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці : монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ : Тріада-М, 2011. – 502 с.) // Економіст. – 2012. – № 11. – С. 84а.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ЧУХНО** Анатолій Андрійович

## **ВИБРАНІ ПРАЦІ**

*У двох томах*

### **Том 2**

Відповідальний за випуск

*В. Д. Корольок*

Редактор

*С. В. Бартош*

Коректори:

*С. В. Зюбенко, О. В. Орел,*

*Н. Г. Пузиренко*

Комп'ютерна верстка

*Г. Г. Пузиренка, А. Б. Нефедова*

Підп. до друку 20.12.2012. Формат 60×84/16. Папір офсетний № 1. Друк офсетний.

Гарнітура "Warnock Pro". Ум. друк. арк. 27,9. Обл.-вид. арк. 20,86.

Наклад 300 прим. Зам. 12-1165к

Державна навчально-наукова установа "Академія фінансового управління"

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 № 4384 від 08.08.2012.

Віддруковано на ПАТ "ВПІОЛ"

03151, м. Київ, вул. Волинська, 60.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників  
і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 4404 від 31.08.2012.

**Чухно А. А.**

Ч-96 Вибрані праці : у 2 т. / А. А. Чухно. – К. : ДННУ “Акад. фін. управління”, 2012.

ISBN 978-966-2380-54-5

Т. 2. – 480 с.

ISBN 978-966-2380-56-9

У виданні відображено новаторський підхід до системного дослідження питань наукової методології (історія предмета, методи пізнання економіки, парадигмальні зміни, синтез ключових теорій, функції економічної теорії та ін.), формування нової інституціонально-еволюційної парадигми економічної науки. Обґрунтовано оригінальну авторську концепцію теорії перехідного періоду в умовах ринкової трансформації соціально-економічних відносин в Україні. Розглянуто питання докорінної зміни місця і ролі людини та її праці в процесі становлення нової інформаційної економіки. З'ясовано сутність, характерні особливості, закономірності та тенденції розвитку грошей і товарно-кредитних відносин, фінансової й валютної систем, сучасного світового господарства в умовах глобалізації. Проаналізовано взаємозв'язок і взаємодію інституціональної теорії й фінансової науки, реформування бюджетного, податкового та кредитного механізмів, роль економічної науки в дослідженні фінансово-економічних криз і розробленні антикризової політики.

Для науковців, аспірантів, магістрантів, студентів, широкого кола фахівців фінансово-економічної сфери.

УДК 33(081)  
ББК 65.9(4УКР)